

ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН ЗА 7 ЛЕТ

ПУТЬ к финансовой СВОБОДЕ

**Богатство —
это право, данное
нам от рождения**

Бодо ШЕФЕР

Annotation

В новом издании своей книги для широкого круга читателей автор раскрывает тайны создания, сохранения и увеличения личного богатства, рассказывает, как можно достичь финансовой независимости с помощью простых, но очень эффективных методов. Для широкого круга читателей.

- [Бодо Шефер](#)
 -
 - [Предисловие к новому изданию](#)
 - [Введение](#)
 -
 - [Анализ. Как обстоят дела с вашими финансами?](#)
 - [Основные положения](#)
 - [Глава 1](#)
 -
 - [Каковы ваши шансы на богатство?](#)
 - [Нас формируют обстоятельства](#)
 - [Одной решимости недостаточно](#)
 - [Внутренние ценности и цели должны совпадать](#)
 - [Оптимизм и уверенность в себе](#)
 - [Как у вас обстоят дела?](#)
 - [Деньги полезны](#)
 - [Пять сфер жизни](#)
 - [Оптимизация или минимизация?](#)
 - [Главное дело – планирование](#)
 - [Глава 2](#)
 -
 - [Ответственность](#)
 - [Какова ваша реакция на эту книгу?](#)
 - [«Виноваты другие...»](#)
 - [Последствия и ошибки](#)
 - [Власть над будущим принадлежит вам](#)
 - [Берите на себя ответственность и расширяйте сферу контроля](#)
 - [Легко ли жить без ответственности?](#)
 - [Возьмите на себя ответственность за свои финансы](#)

- Глава 3

-
- Пять уровней изменений
- Чудо свершается на пяти уровнях
- Для чуда требуется мужество
- Не бывает чудес без риска
- Действительно ли вам нужна удача?
- Откуда берется удача?
- Легко ли творить чудеса?

- Глава 4

-
- Люди, у которых нет денег, часто меняют свои планы
- Люди, у которых нет денег, не считают богатство абсолютной необходимостью
- Люди, у которых нет денег, легко сдаются
- Люди, у которых нет денег, не любят брать на себя ответственность
- Люди, у которых нет денег, не готовы выкладываться на 110 процентов
- Людам, у которых нет денег, не хватает хорошего наставника
- Люди, у которых нет денег, основное внимание обращают на свои слабые стороны
- Ваши сильные стороны сделают вас богатым
- Насколько высока цена благосостояния?
- Год отдыха

- Глава 5

-
- Сколько наличных денег вы носите с собой?
- Как влияют на нас убеждения?
- Чем прошлое отличается от будущего?
- Определите свои убеждения относительно денег
- Решающим может оказаться всего одно убеждение
- Как возникли ваши убеждения?
- Желают ли вам эти люди добра?
- Деньги – это добро или зло?
- Как возникают убеждения?
- Как изменить свое отношение к деньгам?
- Измените убеждения – и вы измените свою жизнь

- [Замените старое мнение новым](#)
- [«Эффект рычага»](#)
- [Практические рекомендации для получения первого миллиона](#)
 - [Глава 6](#)
 - [«Умные» и «глупые» долги](#)
 - [Как возникают долги?](#)
 - [Как избежать долгов?](#)
 - [Тринадцать практических советов по ликвидации долгов](#)
 - [Стратегии управления долгами](#)
 - [Повысьте планку целей](#)
 - [Как сохранять жизнерадостность, несмотря на проблемы](#)
 - [Высшая мудрость относительно долгов](#)
 - [Отступите на пару шагов](#)
 - [Глава 7](#)
 - [Демонстрируйте свои сильные стороны](#)
 - [Интересуйтесь своими обязанностями, а не правами](#)
 - [Если вам платят за восемь часов, работайте десять](#)
 - [Превращайте все дела в срочные](#)
 - [Не бывает второстепенных вещей](#)
 - [Станьте незаменимым](#)
 - [Продолжайте учиться](#)
 - [Если возникает проблема, возьмитесь добровольно за ее решение](#)
 - [Заявите о себе как об эксперте](#)
 - [В вопросах заработной платы нет различий между наемным работником и предпринимателем](#)
 - [Будучи предпринимателем, создайте свой частный капитал](#)
 - [Из чего состоят ваши доходы?](#)
 - [Как улучшить отдельные элементы вашего дохода](#)
 - [Займитесь поиском других источников получения денег](#)
 - [Сосредоточьтесь на деятельности, приносящей доход](#)
 - [Доход – это еще не богатство](#)
 - [Не останавливайтесь](#)
 - [Глава 8](#)
 - [Четыре причины, почему люди не экономят](#)

- [Богатство приносят не те деньги, которые вы зарабатываете, а те, которые сохраняете](#)
- [Экономия доставляет удовольствие и доступна каждому](#)
- [В любой момент вы можете изменить свое отношение к экономии](#)
- [Экономия сделает вас миллионером](#)
- [Учите своих детей платить самим себе](#)
- [Глава 9](#)
 -
 - [Создайте себе новый источник дохода](#)
 - [Факторы, определяющие ваш доход](#)
 - [Что станет с вашими деньгами](#)
 - [Капитализм без капитала – это финансовый каменный век](#)
 - [Почему деньги приносят деньги](#)
 - [Важность просвещения](#)
- [Глава 10](#)
- [Глава 11](#)
 -
 - [Часть I: Принципы](#)
 - [Часть II: Важные решения](#)
- [Глава 12](#)
 -
 - [Первый план: Финансовая защита](#)
 -
 - [На какой срок вам потребуется финансовая защита?](#)
 - [Финансовая защита для фирмы](#)
 - [Но я ведь хочу вкладывать деньги...](#)
 - [Сколько времени потребуется для создания финансовой защиты?](#)
 - [Бюджетный план](#)
 - [Что делать, если составление бюджета – не ваша сильная сторона](#)
 - [Либо больше зарабатывать, либо меньше тратить](#)
 - [Что делать с капиталом, чтобы обеспечить финансовую защиту](#)
 - [История «Кока-Колы»](#)
 - [Второй план: Финансовая безопасность](#)
 -

- [Какой капитал вам нужен?](#)
 - [Вы обязаны позаботиться о собственном благосостоянии](#)
- [Третий план: Финансовая свобода](#)
 - [Оставьте капитал навсегда в неприкосновенности](#)
 - [Как определить, сколько стоят ваши мечты?](#)
 - [Ваша стратегия инвестиций](#)
 - [Поставленная цель – это уже полдела](#)
 - [Трудно ли достичь финансовой свободы?](#)
 - [Ошибки полезны](#)
 - [Действительно ли вы хотите финансовой свободы?](#)
 - [Лишь тот, кто ничего не делает, не допускает ошибок](#)
- [Глава 13](#)
 - [На вас накладывает отпечаток личное окружение](#)
 - [Три группы людей, оказывающих вам наибольшую помощь](#)
 - [Прислушивайтесь только к тем людям, которые добились больших успехов, чем вы](#)
 - [Мой наставник миллиардер](#)
 - [Как найти наставника и как себя с ним вести](#)
 - [Как долго должен продолжаться период наставничества](#)
 - [Как построить сеть экспертов](#)
 - [Окружите себя людьми, настроенными на успех](#)
 - [Моделирование совершенства](#)
 - [Эта глава – ключ к практической реализации](#)
- [Глава 14](#)
 - [Заработанные вами деньги принадлежат не только вам](#)
 - [Как сеять деньги?](#)
 - [Десятая часть дохода](#)
 - [Кто отдает, получает больше](#)
 - [Деньги делают человека счастливым](#)
- [Перспективы: что дальше?](#)
 - [Цицерон и Демосфен](#)
 - [Организируйте команду, которая не даст вам сбиться с пути](#)

- [к богатству](#)
 - [Распространяйте эту информацию](#)
 - [Мои личные пожелания](#)
 - [Слова благодарности](#)
-

Бодо Шефер

Путь к финансовой свободе

Перевёл с немецкого С.Э.Борич по изданию: DER WEG ZUR FINANZIELLEN FREIHEIT / Bodo Schäfer. – Aktualisierte Neuausgabe. – München: Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG, 2003.

© 1998 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

© Перевод. Оформление. ООО «Попурри», 2006

* * *

Предисловие к новому изданию

У многих людей между мечтами и ощущением реальности существует пропасть. И они считают, что это абсолютно нормально. Чтобы положить конец этому заблуждению, в 1997 году я написал книгу «Путь к финансовой свободе».

Мне хотелось, чтобы эта книга затронула сердца читателей и указала им путь к богатствам, которые таит в себе наша жизнь, в том числе и к деньгам. Я хотел продемонстрировать в ней, что богатство – это право, данное нам от рождения. Достойная жизнь в обстановке финансовой свободы – это наше естественное предназначение. В новом издании я хочу укрепить вашу веру в эту возможность. С момента выхода в свет первого издания произошло два крупных события.

Во-первых, мы стали свидетелями очередного биржевого цикла. Курс акций обвалился, а потом резко пошел вверх, чтобы затем вновь рухнуть. Это совершенно нормальный ход вещей, и такие события случались уже неоднократно. Однако в ходе их многие люди теряют деньги, так как не знакомы с основными финансовыми законами.

Чтобы лучше подготовить людей к будущим биржевым циклам, я заново переписал 10-ю и 11-ю главы. Во-первых, я показал в них, насколько важно своевременно подготовиться к неблагоприятным годам. Было бы неправильно полагать, что нас постоянно ожидают только хорошие времена. Во-вторых, я привожу там перечень основных принципов, которые необходимо знать инвесторам. В-третьих, я ставлю вас перед необходимостью принятия важных решений, которые предшествуют успешному вложению денег. Конечно, обращение с деньгами и ценными бумагами не составляет труда, когда вся экономика и фондовые рынки находятся на подъеме. Но в жизни все происходит иначе. Поэтому мой совет: учитесь видеть шансы и возможности не только в хорошие, но и в плохие времена. В этом вам поможет данная книга. Она рассчитана не только на периоды хорошей погоды и будет сопровождать вас всю жизнь. Следуйте изложенным в ней истинам, многие из которых насчитывают уже не одну тысячу лет, и деньги превратятся в силу, которая будет поддерживать вашу жизнь.

С момента написания книги произошло еще кое-что. Очевидно, в первом издании мне действительно удалось достучаться до сердец многих людей. К настоящему моменту продано уже более 2,5 миллиона

экземпляров книги, она переведена примерно на 20 языков и стала одним из мировых бестселлеров последних 50 лет. Однако для меня куда большую важность имеют более 36 тысяч (!) писем, полученных от читателей. Истории успеха этих людей просто поразительны. С тех пор, как они занялись темой денег, в их жизни произошли удивительные изменения.

Большую часть этих писем можно свести к простой и в то же время удивительной мысли. Когда в вашей жизни начинается движение денег, то они зачастую приходят к вам так быстро и в таком количестве, что невольно задаешься вопросом: «А где же они были до этого?» Я хочу, чтобы эта история повторилась и с вами, и буду рад вашим письмам.

Искренне ваш Бодо Шефер

Введение

Знаете ли вы, что мешает большинству людей жить той жизнью, о которой они мечтают? Деньги, и только деньги. Ведь деньги – это символ определенного отношения к жизни, мерило образа мышления. В нашей жизни они появляются не случайно. Здесь речь идет, скорее, о некоей форме энергии. Чем больше энергии мы вкладываем в какие-то действительно важные вещи, тем больше у нас становится денег. По-настоящему преуспевающие люди обладают способностью зарабатывать деньги. Одни сохраняют их для себя, другие используют их на благо людей. Но все они умеют притягивать к себе деньги.

Знаете ли вы, в каком случае деньги приобретают особую важность? Когда их постоянно не хватает. Если у человека проблемы с деньгами, то он думает о них слишком много. Необходимо основательно разобраться с этой темой, и тогда деньги станут вам хорошим подспорьем во всех жизненных начинаниях.

Каждый из нас о чем-то мечтает. У каждого есть представления о том, как надо жить и чего он достоин в этой жизни. В глубине души все мы верим, что нас ждут великие дела, которые позволят улучшить этот мир. Но слишком часто приходится наблюдать, как мечты чахнут под воздействием повседневной рутины и жизненных реалий. Многие забывают, что им изначально предназначено место под солнцем, полагая, что не имеют сил освободиться от повседневных забот.

Мы часто загоняем себя в положение жертвы. Мы идем на компромиссы, и, прежде чем успеваем опомниться, жизнь проходит мимо нас. Зачастую люди винят свою финансовую ситуацию в том, что не могут жить, как хотят.

Уже больше 10 лет я занимаюсь проблемами денег, успеха и счастья. За это время я научился смотреть на деньги другими глазами. Они могут помешать нам полностью реализовать свои возможности, а могут и помочь в этом.

В этой книге я выступаю в роли вашего личного наставника. Я хочу передать вам свои знания и опыт, желаю помочь вам создать механизм, который будет добывать для вас деньги. Иметь деньги – это, в первую очередь, означает жить более свободно и независимо. Когда я понял это, во мне возникла настоятельная потребность поделиться с людьми своими знаниями. Я дал себе слово оказать помощь в поиске пути к финансовой

свободе каждому человеку, который встретится мне на жизненном пути. Ведь точно так же, как каждый человек может научиться летать, нырять или писать компьютерные программы, он может научиться строить свое благосостояние. Для этого необходимо всего лишь освоить несколько основополагающих принципов.

Существует несколько возможностей заработать свой первый миллион. Они укладываются в четыре стратегии, описанные в этой книге:

1. Вы экономите определенный процент от своих заработков.
2. Вы вкладываете сэкономленные деньги.
3. Вы увеличиваете свои доходы.
4. Вы экономите определенный процент от увеличившихся доходов.

Если вы сделаете это, то в зависимости от того, в каком финансовом положении вы находитесь в данный момент, через 15–20 лет у вас будет один-два миллиона. И это не чудо. Если вы хотите заработать свой первый миллион быстрее (скажем, через семь лет), то вам придется применять на практике больше описанных в книге стратегий. Каждая стратегия, которую вы освоите, быстрее приближает вас к цели.

Как стать состоятельным человеком через семь лет? Вы уже, очевидно, догадываетесь, что речь в данном случае идет не о какой-то конкретной денежной сумме, которую вам хотелось бы иметь, а о личности, который вы должны стать.

Разумеется, путь к финансовой свободе не всегда будет легким. Однако жить в финансовой зависимости еще труднее. Если вы будете следовать рекомендациям этой книги, то наверняка достигнете своей цели. На своих семинарах я вывел на этот путь тысячи людей и постоянно наблюдаю, как полученные знания буквально изменяют их жизнь.

Пожалуйста, не думайте, что одно только приобретение этой книги поможет вам достичь достатка. Даже если вы прочтете ее, то это еще не значит, что вы разбогатеете. Вы должны как следует поработать над этой книгой и глубоко усвоить ее содержание. Только в этом случае она поможет обнаружить клад, который скрывается внутри вас.

Давайте же вместе отправимся в путь. Для начала определитесь со своим нынешним финансовым положением. Следующие страницы посвящены самоанализу. Пожалуйста, беритесь за чтение книги только после того, как вы точно определите, какова ваша финансовая ситуация.

Я искренне надеюсь, что эта книга сделает вас не только богатым, но и затронет другие глубокие и важные струны в вашей душе. Я не знаком с вами лично, но знаю, что если вы держите эту книгу в руках, то вы

совершенно особенная личность, которая не довольствуется существующим положением вещей. Вы человек, который сам хочет писать свою историю. Вы хотите сами строить свое будущее и добиваться от жизни большего. Я от всего сердца желаю, чтобы эта книга помогла вам в этом.

Искренне ваш Бодо Шефер

Анализ. Как обстоят дела с вашими финансами?

Внимание! Пожалуйста, не приступайте к чтению книги, пока не ответите письменно на следующие вопросы.

1. Как вы оцениваете уровень своих доходов?

- отлично
- очень хорошо
- хорошо
- удовлетворительно
- посредственно
- плохо
- очень плохо

2. Как вы оцениваете размер своих накоплений?

- отлично
- очень хорошо
- хорошо
- удовлетворительно
- посредственно
- плохо
- очень плохо

3. Как вы оцениваете свои инвестиции?

- отлично
- очень хорошо
- хорошо
- удовлетворительно
- посредственно
- плохо
- очень плохо

4. Как вы оцениваете свои знания о деньгах и капиталах?

- отлично
- очень хорошо
- хорошо
- удовлетворительно

- посредственно
- плохо
- очень плохо

5. Имеются ли у вас точные финансовые планы и знаете ли вы, чего вы хотите, сколько это стоит и где для этого найти деньги? Как вы оцениваете эти планы?

- отлично
- очень хорошо
- хорошо
- удовлетворительно
- посредственно
- плохо
- очень плохо

6. Есть ли у вас наставник в финансовых вопросах?

- да
- нет

7. Ваш обычный круг общения

- богаче вас
- находится в аналогичном финансовом положении
- беднее вас

8. Можете ли вы отложить, как минимум, 10–20 процентов своего месячного заработка?

- да
- с трудом
- нет

9. Даете ли вы регулярно деньги на благотворительные цели?

- да
- нет

10. Считаете ли вы, что заслуживаете больших денег?

- да
- нет
- не думал об этом

11. Какое время вы можете жить на свои сбережения, ничего не зарабатывая?

_____ месяцев

12. Предвидите ли вы наступление того дня, когда сможете жить на проценты от своих накоплений?

- да
- нет

13. Устроит ли вас, если ситуация в ближайшие пять лет будет развиваться так же, как и на протяжении пяти прошедших лет?

- да
- нет

14. Хорошо ли вы знаете свои мысли относительно денег?

- в точности
- в некоторой степени
- нет

15. Как бы вы описали свою финансовую ситуацию?

16. Если бы вам надо было описать свой финансовый статус одним словом, то каким было бы это слово (например, дядюшка Скрудж, новичок, неудачник, магнит для денег, предприниматель...)?

17. Какую роль выполняют деньги в вашей жизни?

- поддерживающая сила
- препятствие

18. Насколько хорошо вы знакомы с деятельностью инвестиционных фондов?

- отлично
- очень хорошо
- хорошо
- удовлетворительно
- посредственно
- плохо

- очень плохо

19. Хорошо ли вы разбираетесь в акциях?

- отлично
- очень хорошо
- хорошо
- удовлетворительно
- посредственно
- плохо
- очень плохо

20. Знаете ли вы основные критерии вложений денег и пользуетесь ли вы ими?

- да
- нет

21. Считаете ли вы, что деньги для вас важны?

- важнее ничего нет
- очень важны
- не очень
- в какой-то мере
- нет

22. Каково ваше отношение к деньгам, цифрам и финансам?

23. Как вы оцениваете в целом свою финансовую ситуацию после ответа на все вопросы?

24. Как вы себя чувствуете после ответов на вопросы?

Основные положения

Глава 1

Чего вы на самом деле хотите?

Ты слишком долго искал. Теперь откажись от поисков и учись находить.

Хайнц Кёрнер. «Иоганн»

Налицо классический конфликт. Мы чувствуем серьезные расхождения между тем, что мы думаем о себе в глубине души, и тем, что представляет собой в действительности наша жизнь. Представления о том, как мы должны жить, и реальная ситуация отличаются друг от друга, как день и ночь.

Каждый из нас ощущает потребность в росте и счастье. Глубоко в душе у каждого живет желание улучшить этот мир. И все мы уверены, что заслуживаем лучшей жизни.

Каковы ваши шансы на богатство?

Что мешает нам жить той жизнью, о которой мы мечтаем? Почему мы не можем добиться всего, чего хотим? Разумеется, большинство из нас живут сегодня в условиях, не слишком способствующих богатству. Правительство подает дурной пример и с каждым годом увеличивает размер национального долга. Чтобы оплачивать растущие проценты по этой задолженности, повышаются налоги.

Наша школьная система не дает ответов на самые важные вопросы: «Как добиться счастливой жизни?» и «Как разбогатеть?» В школе нам говорят, что Аттила был разбит в 451 году на Каталаунских полях, но ничего не рассказывают о том, как заработать первый миллион. Так кто же научит нас, как разбогатеть? Родители? У большинства из нас нет богатых родителей, поэтому трудно надеяться на советы с их стороны, ведущие к достатку. Кроме того, наше общество нацелено на сверхпотребление, поэтому и советы друзей и знакомых тоже мало чем могут помочь. В результате люди не могут воспользоваться правом, которое дано им от рождения: *быть счастливым и богатым.*

Оценивая сегодня свою жизнь, я испытываю только чувство благодарности. Я живу так, как я всегда мечтал, и испытываю финансовую

свободу. Но так было не всегда. Как и у большинства людей, у меня бывали времена, когда сомнения и беспокойства буквально парализовывали меня.

Нас формируют обстоятельства

У каждого из нас в жизни были ситуации, которые оказали на нас большое влияние. Эти моменты изменяли наше мировоззрение и влияли на нашу веру в людей, на отношение к деньгам и окружающему миру. Они меняли всю нашу жизнь в том или ином направлении.

Мне было шесть лет, когда я пережил событие, полностью изменившее мое отношение к деньгам. Моего отца положили в больницу с циррозом печени. Ему предстояло провести там 12 месяцев, так как он нуждался в полном покое. Ему даже не давали ничего читать.

Как-то раз я подслушал разговор врача с матерью. Врач сказал, что никогда еще не видел, чтобы у пациента было столько посетителей. Каждый день отца навещают не меньше шести человек, хотя ему предписан полный покой. Вот тут-то мы и узнали, что отец и в больнице продолжает работать. Он был адвокатом и наряду со своей основной деятельностью создал «практику для бедных», как он ее называл. Он давал бесплатные консультации тем, у кого не было денег на оплату юридических услуг.

Мать тут же отправилась объясняться с отцом. Она сказала ему, что он должен немедленно прекратить свою деятельность, иначе живым из больницы не вернется. Врачи тоже пытались уговаривать его «взяться за ум», но отец был большим упрямцем и продолжал делать то, что считал нужным.

Я, бывало, часами сидел у его кровати и слушал, о чем он разговаривает с людьми. И знаете что? Речь постоянно шла о деньгах. Посетители то и дело пытались свалить вину на обстоятельства или на других людей. Я не разбирался в юридических тонкостях, и поэтому мне казалось, что я каждый раз слушаю одну и ту же историю: нет денег, нет денег, нет денег... Поначалу мне это было интересно, но затем начало раздражать. Во мне проснулось отвращение к бедности. Бедность делала людей несчастными. Она заставляла их приходить к отцу в больницу и в униженной позе вымаливать у него помощь. Мне хотелось стать богатым. Я принял твердое решение к 30 годам стать миллионером.

Одной решимости недостаточно

Я действительно достиг своей цели к 30 годам, но всего за пять лет до этого был по уши в долгах, у меня было 18 килограммов лишнего веса и целая куча всевозможных комплексов. Из-за сложной финансовой ситуации деньги стали для меня смыслом всей жизни.

Дело в том, что деньги всегда имеют лишь то значение, которое мы им придаем. В тот момент, когда мы испытываем финансовые проблемы, они становятся слишком значимыми.

Правда, я *надеялся*, что все изменится к лучшему и как-нибудь уладится. Однако одних только надежд недостаточно. *Надежда – это средство психологического самоуспокоения, которое, по сути, представляет собой гениальный самообман.* На что или на кого мы надеемся? На Бога? На удачу? Но ведь Бог – это не космическая нянька, и награждать тех, кто сидит без дела, он не собирается. Права старая поговорка: «Надеются и ждут только дураки».

Внутренние ценности и цели должны совпадать

Я был в отчаянии. Как же такое могло случиться, что я зарабатываю относительно много, но все равно по уши в долгах? Когда в конце концов я нашел ответ на этот вопрос, то был поражен. Оказывается, в глубине души я считал деньги злом. Я сам саботировал собственные успехи.

После восьми лет болезни мой отец все же умер, и я слышал, как люди повторяли: «Это работа свела его в могилу». Я не хотел, чтобы работа свела меня в могилу. С другой стороны, мне не хотелось быть похожим и на бедняков, навещавших отца в больнице, чтобы получить у него юридическую консультацию. Я хотел быть богатым, но при этом ничего не делать.

Вдобавок ко всему прочему мать после смерти отца ударилась в религию. Она была твердо уверена, что «удобнее верблюду пройти сквозь игольное ушко, нежели богатому войти в Царство Божие». С одной стороны, мне хотелось быть хорошим, и я думал, что бедность – это хорошо. С другой стороны, я хотел быть богатым, так как презирал нищету.

Противоположные ценности тянули меня в разные стороны. До тех пор, пока мне не удалось разрешить этот внутренний конфликт, я топтался на месте.

Как бы там ни было, я пытался разбогатеть. А каждый раз, когда мы что-то пытаемся делать, это означает отсутствие каких-либо конкретных действий. Мы все время оставляем себе путь для отступления. Тот,

кто лишь пытается, всегда ожидает появления какого-нибудь препятствия, которое помешает довести дело до конца. Мы предчувствуем препятствия, потому что на самом деле не верим в собственные силы.

Оптимизм и уверенность в себе

Отложите на минутку в сторону весь свой оптимизм. Я сейчас объясню, с чем связана такая просьба. Оптимизм – это, безусловно, положительное качество, которое помогает вам видеть во всем только хорошее. Но сам по себе оптимизм, не связанный ни с какими другими качествами, мало чем может помочь. Оптимизм зачастую путают с уверенностью в себе.

Если оптимизм позволяет вам видеть во всем только положительное, то уверенность в себе придает вам силы справиться и с отрицательными сторонами. Жизнь – это не симфония, состоящая только из прекрасных и радостных звуков. В ней есть и обратная сторона. Но уверенный в себе человек не боится сложных ситуаций.

Уверенным в себе можно назвать такого человека, который по собственному опыту знает, что может положиться на себя. Уверенного в себе человека ничто не остановит, потому что он знает, что справится с любыми трудностями. Он уже неоднократно доказывал это себе. О том, как в самые короткие сроки воспитать в себе уверенность, вы узнаете из 3-й главы.

Финансы имеют чрезвычайное значение для формирования уверенности в себе. Они оставляют не так уж много места для неоправданного оптимизма. Выписки из счетов говорят сами за себя, они не терпят приукрашивания действительности. Если вы хотите развить уверенность в себе, то должны научиться управлять своими финансами. Ваша финансовая ситуация должна стать для вас доказательством, что вас ничто не в силах остановить.

Вы не должны допускать, чтобы финансовое положение подрывало вашу уверенность в себе. Ведь без этой уверенности вы будете жить на минимальном потребительском уровне. Вы никогда не узнаете, какие способности кроются в вас. Вы никогда не пойдете на риск. Вы не будете развиваться как личность. Вы не сделаете того, на что способны. Вы не раскроете свой потенциал. Человек, не обладающий уверенностью в себе, ничего не делает, ничего не имеет и ничего собой не представляет.

Все это не имеет ничего общего с оптимизмом. Ваш банковский счет

должен служить вам доказательством, что финансы являются для вас поддержкой в жизни. Каждый взгляд на него должен придавать вам чувство уверенности в собственных способностях.

Об этом и пойдет речь в книге. Вы должны научиться так управлять своей финансовой ситуацией, чтобы деньги работали на вас, а не против вас. Они могут как осложнить, так и облегчить вашу жизнь.

Как у вас обстоят дела?

Вы считаете, что предназначены для великих дел? Ваше нынешнее положение вас не устраивает? Вы полагаете, что можете зарабатывать больше и что богатство – это лишь вопрос времени?

Пожалуйста, отложите ваш оптимизм на некоторое время в сторону. Как развивалась ваша финансовая ситуация на протяжении последних семи лет? Напишите, насколько увеличилось или уменьшилось ваше состояние за последние семь лет.

_____ евро.

Эта цифра оказывает отрезвляющее воздействие и бьет прямо в точку. Если вы будете действовать точно так же, как сейчас, то через семь лет увидите примерно ту же самую цифру. А в последующие годы эта тенденция будет только обостряться. Если вы хотите получить другие результаты, то для этого необходимо что-то предпринять. Вы должны найти для себя новый путь, а началом этого пути станут ваши мысли.

Ваши мысли привели вас туда, где вы находитесь сегодня. Если вы не измените свои мысли, то никогда не придете туда, куда мечтаете попасть.

Что вы в действительности думаете о деньгах? Вы все время ведете внутренний диалог с самим собой. Если вы в глубине души уверены, что деньги – это зло, то у вас нет никаких шансов достичь благосостояния. Итак, что вы думаете на самом деле? Этот вопрос мы обсудим в 5-й главе.

Вы разберетесь со своими самыми сокровенными мыслями и чувствами относительно денег. И увидите, как можно изменить свое отношение к ним.

Деньги полезны

Когда мне было 26 лет, я познакомился с человеком, который преподавал мне принципы богатства. Спустя всего четыре года после этой встречи я

уже мог жить на проценты от своего капитала. Это произошло так быстро потому, что мои мечты, внутренние ценности, цели и стратегии находились в гармонии.

Хотите верьте, хотите нет, но деньги могут многое изменить в жизни. Они, конечно, не решат всех ваших проблем, но вот отсутствие денег может серьезно омрачить ваше счастье. При наличии денег любые проблемы решаются совсем по-другому. У вас появляется возможность знакомиться с самыми различными людьми, посещать интересные места, заниматься увлекательной работой, пользоваться признанием окружающих, развивать в себе разнообразные способности.

Пять сфер жизни

В целях упрощения я делю жизнь на пять сфер: здоровье, финансы, отношения между людьми, эмоции и поиски смысла жизни. Все они очень важны.

Без здоровья все остальное не имеет никакого значения. Тот, кто не умеет управлять своими эмоциями, не сможет найти нужную мотивацию для претворения в жизнь намеченных дел. Человеческие взаимоотношения – это пряность, которая придает вкус любому блюду. Под смыслом жизни я понимаю возможность заниматься деятельностью, которая доставляет удовольствие, соответствует вашим способностям и приносит пользу окружающим. Для всего этого нужны финансы. Никогда не делайте ради денег того, что не доставляет вам удовольствия. Это значит, что вам нужно то, что я называю финансовой свободой.

Предположим, что каждой из этих сфер жизни соответствует палец на вашей руке. Допустим, что по среднему пальцу, который отвечает за финансы, кто-то сильно ударил молотком. Уж конечно, вы не скажете: «Подумаешь, это только один палец. У меня есть еще четыре». Скорее всего, вы обратите внимание именно на тот палец, который болит.

Важно, чтобы все пять сфер жизни находились в гармонии друг с другом. Необходимо добиваться совершенства в каждой из них. Если у человека проблемы с деньгами, то нарушается баланс между остальными сферами. Нехватка денег постоянно омрачает их. Деньги необходимы для сбалансированной жизни.

Почему люди порой быстро богатеют? Потому что они хотят иметь больше денег, которые будут работать на них. Потому что они хотят создать себе механизм для зарабатывания денег, а не тратить всю жизнь на их

поиски. Потому что они хотят с помощью денег обрести равновесие в жизни.

Почему большинство людей занимаются делом, которое не доставляет им удовольствия? У них не хватает денег. Получается заколдованный круг. Люди не могут заниматься своим любимым делом, потому что не знают, как с его помощью заработать деньги. Но еще никому не удавалось заработать большие деньги, занимаясь нелюбимым делом. Из-за нехватки денег люди вынуждены делать то, к чему у них не лежит душа, а поэтому и не могут зарабатывать.

Решение очень простое: возьмите любимое увлечение и постройте на нем свою карьеру. Зарабатывайте деньги на своих увлечениях. Но это возможно лишь в том случае, если вы не поленитесь и проанализируете, что вам действительно доставляет удовольствие и к чему у вас есть особые способности.

Много лет назад я познакомился в Нью-Йорке с очень богатым человеком, над письменным столом которого висел плакат: «У того, кто целый день работает, нет времени на то, чтобы зарабатывать деньги». Очевидно, время необходимо еще и для того, чтобы думать. Когда я спросил его, над чем, на его взгляд, стоило бы задуматься, он ответил: «Постарайся разобраться в себе и понять, что доставляет тебе удовольствие. А потом подумай, каким образом на этом можно зарабатывать деньги. Такие вопросы необходимо задавать себе каждый день и ежедневно искать на них самые лучшие ответы».

Оптимизация или минимизация?

Нам требуется время, чтобы подумать о себе, чтобы выяснить, к чему у нас лежит душа. Ведь только занимаясь делом, к которому мы относимся со страстью и энтузиазмом, мы можем выполнить его хорошо. А тогда и деньги появляются как бы сами по себе. Нам нужно время, чтобы разобраться со своими врожденными задатками и развить на их основе способности. Нам нужно время, чтобы написать сценарий своей жизни и превратить ее в шедевр. Если вы не найдете для этого времени, то попусту потратите свою жизнь. Кроме того, время нужно нам для того, чтобы принять какие-то кардинальные решения и заставить себя выполнить их. Каждый человек должен сознательно подойти к выбору и определить, какое принять решение – оптимальное или минимальное.

Оптимизация – это умение наилучшим образом использовать свое

время, свои возможности, свои таланты, деньги и взаимоотношения с другими людьми. При этом необходимо добиваться наибольшего возможного результата. Если вы хотите оптимизировать свою жизнь, то должны постоянно стремиться сделать любое дело как можно лучше.

Однако большинство людей идут по пути минимизации. Они живут по принципу: «День прожит – ну и слава Богу». Рабочая неделя для них – это неприятный промежуток между выходными. Они работают не для того, чтобы отыскать свое призвание, а чтобы заработать деньги. Они не видят собственных способностей и тех возможностей, которые им представляются.

Главное дело – планирование

Многие планируют свой отпуск куда более тщательно, чем собственную жизнь. Но здесь есть всего две возможности: либо вы сами планируете свою жизнь, либо предоставляете это право другим.

Большинство людей пытаются составлять для себя какие-то планы и терпят в этом неудачу. Очень часто приходится слышать: «Чем тщательнее я что-то планирую, тем больше для меня последствия различных случайностей. Поэтому я отказался от планов и, таким образом, застраховал себя от разочарований». А ведь причина, почему так многие люди не могут претворить свои планы в жизнь, очень проста. Они забывают увязать между собой свои мечты, цели, внутренние ценности и стратегии.

Профессор Томас Стэнли из университета Джорджии на протяжении 12 лет исследовал жизнь богатых людей и пришел к выводу, что это самые довольные люди на свете, потому что их мечты, цели, ценности и стратегии соответствуют друг другу.

Мечты, цели, ценности и стратегии – на этих четырех столпах зиждется вся ваша деятельность. На них строится богатство. Все, чем вы занимаетесь в жизни, зависит не столько от вашей железной самодисциплины, сколько от мечтаний, целей, ценностей и стратегий.

В последующих главах мы систематично рассмотрим эти четыре элемента, составляющие фундамент вашего благосостояния на ближайшие семь лет. Просто невероятно, на что способен человек, сумевший гармонично соединить эти четыре силы.



Ваши мечты

Ваши мечты отражают то, что доставило бы вам радость. Подумайте, чем бы вы хотели заняться, если бы располагали достаточным количеством времени и денег. Вы будете немало удивлены тем обстоятельством, что для реализации большинства этих желаний требуются деньги.

Ваши цели

Исходя из вашей мечты должна быть сформулирована цель. А для этого требуется сознательное решение. До тех пор, пока мы не приняли решение и не дали себе слово выполнить его, мечта остается лишь мечтой. Поэтому задайте себе вопрос: «Кем вы хотите стать, что вы хотите делать и что вы хотите иметь?» Далее мы будем говорить о том, как проще всего добиваться ясности в целях и принимать сознательные решения.

Ваши ценности

А теперь мы подходим к очень важному пункту. Ваши мечты и цели должны находиться в гармонии с внутренними ценностями. Задайте себе

вопросы: «Чего я на самом деле хочу? Что для меня действительно важно?» Прочитав 5-ю главу, вы поймете, что в действительности вы думаете о деньгах. Ваши ценности представляют собой не неизменные факторы, а выбор возможностей. Поначалу этот выбор делают за нас другие. Мы перенимаем определенные ценности под влиянием родителей и окружающих людей.

Но теперь выбирать предстоит вам. Вы свободны в выборе своих ценностей. Они не являются чем-то окончательным. Некоторые из них противоречат обстоятельствам, в которых вы живете, как это было и со мной. Вспомните: с одной стороны, я мечтал быть богатым, а с другой – не хотел, чтобы работа свела меня в могилу. Когда наши ценности подталкивают нас одновременно в нескольких направлениях, мы вынуждены топтаться на месте. Поэтому очень важно, чтобы ценности соответствовали целям. Как это сделать, подробно описано в 5-й главе. Только принимая сознательное решение относительно того, какими ценностями вы будете руководствоваться, вы обретаете контроль над собственной жизнью.

Ваши стратегии

Когда ваши мечты, цели и ценности совпадают, необходимо выработать стратегию, позволяющую добиваться успеха. В этой книге вы найдете различные виды стратегий, ведущих к богатству. Здесь же я приведу только их краткий обзор.

О том, как справляться с долгами, говорится в 6-й главе.

Для выполнения намеченного плана вам потребуются знания и способности. Вы должны знать, каким способом можно получить деньги. О том, как резко повысить уровень своих доходов, рассказывается в 7-й главе.

Из 8-й главы вы узнаете, как сохранить имеющиеся деньги, так как высокие доходы сами по себе еще не сделают вас богатым. Богатство – это те деньги, которые вам удалось сохранить.

Помимо этого, в 9-й, 10-й и 11-й главах говорится о том, как приумножать деньги.

О том, как составлять финансовые планы, детально рассказывается в 12-й главе.

Наконец, вам необходимо обеспечить выполнение своих планов. Вам потребуется человек, который укажет вам путь к богатству. Как его

найти, вы узнаете из 13-й главы. Там вы сможете также прочесть о том, как создать вокруг себя обстановку, которая подтолкнет вас к достижению цели и не даст остановиться на полпути.

Однако это еще далеко не все, так как существует различие между успехом и счастьем. Успех заключается в том, чтобы стать тем, кем вы хотели, а счастье означает, что вам нравится то, что вы получили в результате. Поэтому я покажу вам, как можно наслаждаться деньгами.

Но сначала все же необходимо разбогатеть, чему вас научит 3-я глава.

Стать богатым несложно. Но если это так, тогда возникает вопрос, почему же большинству людей не удается этого добиться. В 4-й главе изложены причины такого положения.

Но прежде всего мне хотелось бы в следующей главе обсудить с вами самую важную концепцию построения богатства и обретения счастья. До тех пор, пока мы не научимся полностью контролировать свою жизнь, мы все время будем оказываться в положении жертвы. Все начинается с правильного подхода.

Прежде чем продолжить чтение, взгляните, пожалуйста, еще раз на оглавление. Пометьте темы, которые вам особенно интересны. Ведь самое главное – это то, что вы извлечете для себя из этой книги. Каждый раз задавайте себе вопрос: «Какое отношение ко мне имеет то, что я прочел? Что мне срочно необходимо предпринять?» Усвоив изложенные мысли, сразу же начинайте действовать. Это относится и к помещенным в книгу письменным упражнениям. Не забывайте: само по себе чтение еще никого не сделало богатым. Мы привыкли считать, что знание – сила. Но это не так. Силой является только примененное знание.

Давайте теперь вместе начнем строить ваше благосостояние. Через семь лет вы можете стать богатым. А может быть, даже и раньше.

РЕЗЮМЕ

- Деньги всегда имеют лишь то значение, которое мы им придаем. Если у вас финансовые проблемы, то деньги приобретают слишком большую значимость.
- Ваши внутренние ценности и цели должны совпадать, иначе вы будете топтаться на месте.
- Оптимизм – это умение во всем видеть положительные стороны, а уверенность в себе помогает понять, что вы сможете справиться и с отрицательными.

- Человек уверен в себе, если находит в собственном опыте доказательства, что всегда может на себя положиться.
- Ваш образ мышления привел вас туда, где вы находитесь сегодня. Если вы будете продолжать мыслить по-прежнему, то никогда не придете туда, где вам хотелось бы оказаться.
- Успех означает, что вы стали тем, кем хотели, а счастье заключается в том, чтобы вам нравилось то, кем вы стали.
- Проблемы с финансами всегда омрачают все остальные сферы жизни.
- Примите решение: хотите ли вы создать механизм, добывающий для вас деньги, или самим всю жизнь оставаться в роли этого механизма.
- Определите свое самое любимое увлечение и постройте на нем карьеру.
- У того, кто целый день работает, не хватает времени, чтобы зарабатывать деньги.
- Лишь приняв сознательное решение относительно того, какими ценностями вы будете руководствоваться впредь, вы обретаете контроль над собственной жизнью.
- Все, что вы делаете в жизни, зависит не столько от вашей железной дисциплины, сколько от того, о чем вы мечтаете, каковы ваши цели, ценности и стратегии.

Глава 2

Что означает ответственность?

Обвиняя других, вы отдаете им власть над собой.

Уэйн Дайер. «Личность без границ»

Невозможно стать богатым, не осознав того факта, что мы сами за все несем ответственность. Не государство, не обстоятельства, не партнер, не воспитание, не здоровье, не финансовая ситуация, а только мы сами.

«Погодите-ка, – скажете вы. – А как же быть с болезнями, с несчастными случаями? А что, если меня обманут? А если я попал в автомобильную аварию, в которой не виноват? Неужели мы несем ответственность за все?»

Представьте себе, что кто-то врезался в ваш автомобиль, стоящий на стоянке. О какой ответственности здесь можно говорить? Вы несете ответственность не за действия других лиц, а за свою реакцию на них. Вы можете взять дробовик и пристрелить наглеца, а можете с довольным видом потерять руки, если поймете, что страхового возмещения хватит и на то, чтобы заново покрасить автомобиль, о чем вы уже давно мечтали. При определенных обстоятельствах вы можете даже оказаться в выгоде от этого происшествия.

Таким образом, вы ответственны не за события, а за то, как вы их истолковываете и как на них реагируете.

Ответственность

Разумеется, случаются вещи, причиняющие нам физические и экономические страдания и неудобства. Но весь вопрос не в том, что происходит, а в том, как мы на это реагируем. Независимо от того, что с нами случилось, мы сами принимаем решение относительно того, в какой мере это событие затрагивает нашу личность.

Представьте себе апельсин. Что будет, если слегка сжать его в кулаке. «Глупый вопрос, – скажете вы. – Конечно, из него потечет сок». Правильно. А что потечет из того же самого апельсина, если я растопчу его ногой. Тот же сок. А если я запущу им в стену? Опять-таки сок.

Апельсин не несет «ответственности» за то, что я с ним делаю.

Он «ответствен» за то, что из него вытекает. Он всегда отвечает только тем, что в нем содержится. Точно так же и мы несем ответственность за все, что происходит внутри нас, и за то, что выходит вовне.

Ответственность – это умение дать правильный ответ. Мы всегда несем ответственность за свою реакцию и за интерпретацию происходящих событий. Разумеется, нелегко признать, что наша реакция полностью находится в нашей власти. Особенно если эта реакция была негативной. Не имеет смысла вступать в перепалку с человеком только из-за того, что он начал первый. Можно ответить ему другим способом, не доводя дело до ссоры и конфронтации. Если гнаться за укусившей вас змеей, то это только быстрее разгонит яд по телу. Лучше немедленно принять противоядие. Прежде чем вступить в спор, вспомните о том, что только в вашей власти истолковать данное происшествие тем или иным образом. Задайте себе вопрос, не явились ли действия вашего собеседника лишь реакцией на ваш собственный неправильный поступок.

Наша реакция – это ответ на какое-то событие. И за этот ответ мы несем ответственность. Не случайно в словах «ответ» и «ответственность» один корень. Отвечать на нападки нападками – не самый лучший выбор.

Большинство людей охотно перекладывают ответственность на чужие плечи. Постоянно приходится слышать три причины, по которым люди снимают с себя ответственность:

1. Виноваты гены.
2. Виноваты родители.
3. Виновато окружение.

Как-то раз один юнец убил ножом двоих человек. После суда журналисты поинтересовались его жизнью и мотивами этого поступка.

Подросток рассказал, что вырос в неблагополучной семье. Сколько он себя помнил, пьяный отец избивал мать. Жили они за счет украденных отцом вещей. Нет ничего удивительного в том, что и сам он начал воровать уже в шесть лет. Затем он был привлечен к ответственности за покушение на убийство, и вот теперь двойное убийство. Свой рассказ он закончил словами: «Разве в этих условиях из меня мог получиться кто-то другой?»

Однако у этого молодого человека был еще и брат-близнец. Узнав об этом, журналисты навестили и его. К их изумлению, он представлял собой полную противоположность своему брату. Это был уважаемый адвокат. У него была прекрасная репутация, благодаря чему он был избран в городской и церковный советы. Он был женат, растил двоих детей и, по всей видимости, вел счастливую семейную жизнь.

Журналисты были в растерянности. В ответ на их вопросы он рассказал ту же самую семейную историю, что и брат, но закончил ее словами: «В течение многих лет я наблюдал, куда все это ведет. Разве после этого я мог стать кем-то другим?»

Те же самые гены, те же самые родители, то же самое окружение. Но совершенно иная интерпретация и другая реакция на происходящее. Как могут два человека в одних и тех же условиях избрать для себя совершенно противоположные пути? Возможно, им обоим повстречался на пути человек, который хотел положительно повлиять на них. Но один слушал внимательно, а другой пропустил его слова мимо ушей. А может быть, им обоим попала в руки одна и та же книга. Один прочел ее до конца, а другой бросил, не дочитав. Нам это неизвестно. В любом случае их жизни разошлись.

Несмотря ни на что, мы несем ответственность за наши поступки. Мы сами принимаем решение, как истолковывать ту или иную ситуацию и как реагировать на нее. Представьте себе, что у всех отобрали деньги, а потом выдали каждому по пять тысяч евро. Что произойдет в этом случае? Уже к вечеру у кого-то будет на три тысячи меньше, а у кого-то больше. Через несколько недель снова появятся бедные и богатые. Исследователи утверждают, что уже где-то через год деньги распределятся примерно так же, как и раньше.

Какова ваша реакция на эту книгу?

Кстати, раз уж мы заговорили об ответственности. Я несу ответственность за все, о чем пишу в этой книге. Вы ответственны за то, что извлечете из нее. То же самое касается и моих семинаров. Мне приходилось неоднократно наблюдать, как после семинаров люди резко повышали уровень своих доходов, кое-кто даже вдвое. Большинству участников удавалось экономить не менее 20 процентов от своих заработков, после чего они принимались за накопление собственного капитала.

Многие начинали заниматься спортом, правильно питаться и вести здоровый образ жизни. Поучаствовав в совместных медитациях, люди перенимали этот метод и посвящали ему в дальнейшем по 15 минут каждый день в своей повседневной жизни. Некоторые из участников звонят мне и сообщают, что вот уже на протяжении нескольких лет получают от 12 до 20 процентов дохода на свои инвестиции. Я особенно радуюсь, когда

вижу, что люди поменяли свое отношение к деньгам и используют их в добрых целях. Вам стоило бы послушать, с какой радостью они рассказывают о своих достижениях. Они избавились от долгов, нашли новые источники доходов. Большинству удалось полюбить деньги, и они испытывают приятные ощущения от обладания ими.

И все же среди тех, кто посещал мои семинары, немало людей, продолжающих сидеть сложа руки. Может быть, они ожидали, что я взмахну над ними волшебной палочкой, и вся их жизнь в мгновение ока изменится, а погреба наполнятся золотыми слитками.

«Виноваты другие...»

Недавно я встретил молодого человека, который три года назад посещал мой семинар «Прорыв к финансовому успеху». Не успев поздороваться, он огорошил меня словами: «Ваша система не действует. Мне ваши советы не помогли». Я был неприятно поражен, так как всегда искренне стараюсь помочь людям добиться изменений в их жизни. На мои расспросы молодой человек ответил следующее: «Поначалу все было здорово. Уже в первый же год я стал получать на 13 500 евро больше и начал откладывать по 25 процентов из этих денег. На второй год у меня уже накопилось свыше 30 тысяч евро, и я рассчитался со всеми долгами. Затем еще с двумя друзьями мы организовали, как вы и советовали, инвестиционный клуб. Мы вместе вложили деньги и получили за год 17,3 процента доходов. Но потом как-то все сошло на нет, и мы бросили эту затею. А знаете, на что я потратил накопленные деньги? Вон, у входа стоит “порше”...»

Этот человек просто поменял свои принципы. Два года подряд он контролировал свои финансы и уже накопил определенный капитал. Он видел, что все складывается наилучшим образом, а потом вдруг махнул рукой и зарезал курицу, несущую золотые яйца, чтобы купить себе автомобиль. И при этом он не чувствует за собой никакой вины.

Кто несет за это ответственность? Ведь человек всегда с удовольствием перекладывает свою вину на кого-то другого. Но главное заключается в том, что если вы возлагаете на кого-то вину, то одновременно передаете ему и власть над собой. Конечно, это так легко и соблазнительно обвинить кого угодно, но только не себя. И тогда наша совесть чиста. Виновата фирма, что не дает мне полностью раскрыть свой потенциал, виноват партнер, виновато здоровье, которое не дает мне

работать в полную силу... Вы хотите, чтобы фирма, партнер и здоровье имели над вами власть? Поймите, тот, на кого возлагается вина, имеет и власть над ситуацией. По этой причине я всегда охотно беру вину на себя, так как мне нравится контролировать собственную жизнь.

Последствия и ошибки

А как быть, если в прошлом мы допустили ошибку? Что в этом случае получается с ответственностью? Приведем примеры прошлых событий, последствия которых нам приходится переживать сегодня. Кто-то развелся и должен выплачивать алименты. Кто-то из-за неправильного образа жизни подорвал свое здоровье и вынужден теперь сидеть на диете. Кто-то влез в большие долги и должен заложить свой дом. Кто-то совершил преступление и оказался в тюрьме.

Совершенно очевидно, что мы сами принимаем решения относительно своих действий и, таким образом, автоматически навлекаем на себя их последствия. Подняв палку за один конец, мы поднимаем и другой. Понимание этого должно научить нас ощущать еще большую ответственность за все, что мы делаем.

Но как быть с тем, что уже случилось? Зачастую приходится признавать, что мы не в состоянии контролировать последствия наших прошлых ошибок. Но это не значит, что мы вправе переложить ответственность на прошлое. Мы по-прежнему несем ответственность за интерпретацию этих последствий и за свою реакцию на них. Наша реакция на последствия прошлых ошибок сказывается на качестве принятия будущих решений. Мы должны задать себе вопрос: «Хотим ли мы контролировать будущее или отдадим контроль над ним своим прошлым ошибкам и их последствиям?» Все негативные эмоции теряют свою силу в тот момент, когда мы берем на себя ответственность.

Власть над будущим принадлежит вам

Самый лучший способ подготовиться к будущему состоит в том, чтобы строить его самому. Вы полагаете, что не способны на это? Тогда вы мало чем отличаетесь от большинства людей, которые просто не осознают, какие возможности могут раскрыться перед ними через 10 лет.

Осознание того, что мы сами творцы своего будущего, начинается с прошлого. Оно появляется, когда вы понимаете, как многое вам удалось

изменить в прошлом. В повседневной жизни мы не замечаем мелких постепенных изменений. Мы изменяемся крошечными шагами и даже не воспринимаем этого.

Задайте себе вопрос, кем вы были 10 лет назад. Что вы представляли собой как человек, как личность, как специалист, как семьянин? Какими были ваши цели, знания, опыт? Как вы относились к людям и каково было ваше финансовое положение? Пожалуйста, кратко письменно изложите свои мысли по этому поводу.

Чем больше вы думаете над этим, тем яснее понимаете, что несете ответственность за все. Это помогает вам обрести уверенность в себе. Если вы смогли многого достичь за последние 10 лет, то на что же вы способны в следующие 10 лет?

Разве вы думали 10 лет назад, что вы сегодня станете таким? Припомните, какие ваши решения в прошлом стали основной причиной того, что вы достигли нынешнего уровня.

Вы сами приняли эти решения. Вы сами знали, чего хотите. Вы контролировали ситуацию и продолжаете контролировать ее и сегодня. Теперь вы можете сократить следующий десятилетний срок до семи лет. Вы уже сейчас в состоянии решить, кем вы станете через семь лет, что вы будете иметь и чем заниматься. Внимательно обдумайте этот вопрос, потому что если вы будете должным образом работать с этой книгой, то ваши желания сбудутся.

Станут ли эти мечты реальностью? Чтобы поверить в это, вы должны обратиться к своему прошлому опыту. Запишите другие события и те достижения из прошлой жизни, которые помогут вам еще больше укрепить уверенность в себе.

Берите на себя ответственность и расширяйте сферу контроля



Есть вещи, которые вы можете непосредственно контролировать и влиять на них (я называю это сферой контроля), а есть такие, которые хотя и представляют для вас интерес, но находятся вне вашего влияния. Вспомните человека, который врезался в ваш автомобиль. Это событие имеет к вам непосредственное отношение, так как затрагивает ваши личные интересы, но оно не входит в сферу контроля. Что бы ни происходило в вашем личном мире, вы несете ответственность за то, как вы реагируете на эти события и как истолковываете их. Однако не следует довольствоваться величиной нашей сферы контроля. Каждый из собственного опыта знает, что ее можно расширить. Когда мы были детьми, то сфера контроля у нас была очень маленькой, а к 20 годам стала уже значительно больше. К сегодняшнему дню она расширилась еще больше. Богатство возникает, когда мы максимально увеличиваем сферу собственного контроля.

Каждый раз, когда мы полагаем, что проблема возникла где-то вне нас и мы никак не можем на нее повлиять, то именно эта мысль и представляет собой подлинную проблему. Каждый раз, возлагая вину на обстоятельства и других людей, мы передаем им власть над собой. Вечное нытье и жалобы на судьбу – это признак слабости.

В конечном итоге наша способность влиять на ситуацию полностью чахнет и отмирает. Если мы действительно хотим улучшить свое положение, то за дело надо приниматься немедленно. Но решение об этом должно приходить не извне, а рождаться внутри вас. Одновременно вырастет и ваша сфера контроля. Мы должны, не сходя с места, взять на себя ответственность за все, что происходит в нашем личном мире. Мы уже смогли расширить в прошлом свою сферу контроля, значит, сможем сделать это и в будущем.

В 16 лет я решил отправиться в Калифорнию. Приехав туда, я увидел, что здесь все не так, как я себе представлял. В полной растерянности я сидел на гостиничной кровати. Я совершенно не понимал того «английского» языка, на котором говорят американцы. Как же я буду здесь учиться и зарабатывать деньги? Я готов был просто выть от отчаяния. Однако вскоре угнетенное состояние сменилось упрямством, а еще позднее чувством собственного достоинства. В конце концов, я приехал в Калифорнию, чтобы пробить себе дорогу в жизни. Я знал, что это будет нелегко.

Если мы хотим расширить сферу своего контроля, то для этого есть четыре возможности.

1. Покиньте зону комфорта

Мы время от времени вынуждены покидать зону комфорта, то есть то место, где мы чувствуем себя хорошо и уверенно. Сидя на гостиничной кровати в Калифорнии, я находился вне этой зоны. Но когда я потихоньку начал ориентироваться в городе, то стала расширяться и моя сфера контроля. В скором времени я уже чувствовал себя уверенно в любой стране. И тут произошло самое удивительное: я ощутил спокойствие и комфорт, находясь вне зоны комфорта.

Если вам часто приходится ездить, то вы тоже наверняка испытывали это чувство. Каждая дальняя поездка отрывает вас от привычной среды, но в конечном итоге вам это даже начинает нравиться, ведь в каждой такой поездке вы встречаетесь с чем-то новым, необычным. Таким образом, вы научились чувствовать себя уютно вне собственной зоны комфорта.

Если мы введем привычку, справившись с одним заданием, тут же браться за новое, еще более сложное, то очень быстро расширим сферу своего контроля. Я уверен, что это полностью соответствует природе человека и его предназначению. Мы чувствуем, что по-настоящему живем, когда вступаем на незнакомую территорию, прилагаем все силы и добиваемся успеха. Кораблю, конечно, безопаснее всего стоять в гавани, но он построен не для этого. У человека тоже есть потребность в безопасности, но одновременно и потребность в приключениях и новизне. Мы растем и развиваемся именно в те моменты, когда решаемся на что-то новое и беремся за непривычные для себя задачи. Люди, обладающие большой сферой контроля, практически постоянно находятся вне своей зоны комфорта. Им становится просто скучно, когда вслед за одним кризисом не следует другой. Точно так же, как спортсмен постоянно нуждается в движении, так и этим людям нужны все новые задачи.

2. Проблемы



Проблемы предоставляют нам также хороший шанс для расширения сферы контроля. Проблема потому и является проблемой, что хотя и находится в сфере нашего личного мира, но выходит за пределы сферы контроля.

Таким образом, каждая проблема таит в себе возможности для роста. Если просто задать себе вопрос: «Как решить эту проблему?» – то это мало что даст для развития. Однако можно поставить вопрос и по-другому: «Как создать ситуацию, в которой эта проблема больше не возникнет?» В данном случае это всегда будет означать расширение сферы контроля.

Вот вам пример: вы приходите домой после вечеринки и обнаруживаете, что у вас побывали воры. Дверь взломана, не хватает многих вещей. Если вы хотите всего лишь решить проблему, то позвоните слесарю и своему страховому агенту. Но если вы хотите создать ситуацию, в которой повторение этой проблемы станет невозможным, то вам придется сделать нечто большее. Например, вы можете установить сигнализацию и завести себе собаку. Тем самым вы создадите неблагоприятную ситуацию для взломщиков и расширите свою сферу контроля. Ваш дом будет под охраной даже в ваше отсутствие.

Богатства невозможно достичь, если уклоняться от проблем. Тот, кто хочет иметь больше денег, должен стремиться к решению как можно большего количества проблем.

3. Правильные вопросы

Мы уже говорили о том, что качество наших вопросов определяет качество жизни. Почему так происходит? Мы постоянно ведем внутренний диалог сами с собой. В нашем мозгу постоянно возникают вопросы, на которые мы сами же и отвечаем.

Когда мы спрашиваем себя: «Смогу ли я это сделать?» – то не исключаем возможность неудачи. Уже сама постановка вопроса

подразумевает некоторые сомнения. Лучше задать другой вопрос: «Как я смогу это сделать?» Он исключает возможность провала. Вы наверняка справитесь с делом. Вопрос лишь в том, как это сделать. В этом случае вы ищете возможности, которые могут находиться и вне вашей сферы контроля.

Лучше всего начинать с вопроса «Как?», а не «Зачем?» Вопрос «Как?» нацелен на поиск решения, а «Зачем?» на поиск оправдания. Мы обычно находим то, что ищем. Тот, кто ищет и находит оправдание, не испытывает нужды в расширении сферы контроля. Он ведь и так не виноват. Тем самым он отдает другим власть над собой. Тот же, кто ищет ответ на вопрос «Как?», вскоре вынужден будет покинуть свою зону комфорта, так как этот вопрос включает в себя также и «Зачем?». А вот вопрос «Зачем?» не обязательно включает в себя «Как?» и поэтому не вынуждает искать решение.

Вопрос «Что я могу?» тоже очень важен. Представьте себе, что я, находясь в Калифорнии, сосредоточился только на том, чего я не могу и не знаю. Я бы быстро нашел массу причин, чтобы вернуться домой. Ведь есть много вещей, которые не по силам шестнадцатилетнему парню в чужой стране. Но такие рассуждения не привели бы меня к богатству. Поэтому мне пришлось сконцентрировать все свои мысли на том, что я могу.

Таким образом, правильные вопросы звучат следующим образом: «Что я могу? Что я знаю? Какие у меня есть возможности?» Я, например, знал немецкий язык. Значит, надо давать уроки этого языка. Правда, мой английский был настолько плох, что я бы не мог преподавать и пяти минут, если бы пытался объяснять все по-английски. Таким образом, мне пришлось давать уроки на немецком. Поначалу это было непросто, но мои ученики довольно быстро освоились. Сегодня я знаю, что это наилучший способ обучения иностранному языку.

Если мы задаем вопрос «Кто виноват?», то ищем отговорки. Если мы говорим: «Ты виноват», то тем самым исключаем возможность позитивных изменений. Кроме того, поиски виновного неизбежно ведут нас в прошлое. Поэтому правильнее было бы спросить: «Кто был виноват?» Вы ведь не можете расширить свою сферу контроля задним числом. Энергия требуется нам для нынешнего времени. Поэтому и вопросы должны концентрироваться на том, что мы можем сделать сейчас.

Позвольте привести вам последний пример, касающийся вопросов, которые расширяют вашу сферу контроля. Очень многие люди в момент принятия решения путают слова «если» и «когда». Все мы знаем, насколько

важно порой быстро принимать решения. Но большинство людей испытывают с этим трудности. Почему? Представьте себе, что перед поездкой в Калифорнию я бы задал себе вопрос: «Как я смогу справиться со всеми делами, если полечу туда?» Как вы думаете, решился бы я после этого на такую поездку?

Если вам предстоит принять какое-то решение, то начинайте вопрос со слова «когда», а не «если». Вслед за этим неизбежно возникнет и вопрос «Зачем?». Почему вы должны это сделать? Какие для этого есть причины?

Вопрос «Как?» на данном этапе не представляет интереса. До него дойдет очередь позже.

Если же решение уже принято, то сомнений быть не должно. При появлении первых проблем вы не должны спрашивать себя, было ли ваше решение правильным и стоило ли принимать его вообще. Вместо этого вы уже должны всерьез задуматься, как решить проблему, иначе вы опять вернетесь к исходному пункту. Нам всем знакомы люди, которым требуется целая вечность, чтобы принять какое-то решение, но зато они потом могут молниеносно изменить его. Итак, правильная последовательность вопросов выглядит следующим образом:

Почему я должен это сделать? Надо ли это делать и когда?

Как это сделать? Каким образом я смогу решить очередную проблему? При этом вы всегда должны обращать внимание на причины, которые не позволят вам отступить от намеченного.

Вопросы нашего внутреннего диалога определяют, в каком направлении мы движемся. В зависимости от них наша сфера контроля расширяется или сужается.

4. Расширение личного мира

В сферу вашего личного мира входят все вещи и явления, с которыми вы сталкиваетесь в жизни, все, что для вас важно и интересно. Если вам что-то кажется важным, то возникает желание как-то повлиять на это. При этом вы неизбежно начинаете задумываться, каким образом можно расширить сферу контроля, потому что вам хочется по своему усмотрению управлять вещами, входящими в ваш личный мир.

Давайте представим себе, что два работника – мистер Литтл и мистер Биг – работают в одном и том же отделе крупного концерна. Литтл интересуется только вопросами своего отдела, и поэтому его сфера контроля невелика. Биг же задумывается о стратегии концерна,

о привлечении новых клиентов, о маркетинге. Чтобы как-то повлиять на все эти вещи, он поддерживает отношения с соседними отделами. Он ощущает неудовлетворенность, если не посетит штаб-квартиру концерна для решения своих вопросов. Он знает, чем занимаются конкуренты. За счет этого неизбежно расширяется его сфера контроля.

Исследователи установили, что круг клиентуры фирмы пропорционален тому кругу вопросов, которые эта фирма включает в сферу своих интересов. Многие фирмы сосредоточивают свое внимание главным образом на имеющихся клиентах и задают себе вопрос, как и почему они покупают производимые товары. Другие же фирмы ориентируются на тех, кто еще не стал их клиентами. Они задают вопрос: «Почему эти люди не покупают наши товары? Как добиться, чтобы они стали нашими покупателями?» Сфера интересов второй группы фирм намного шире, поэтому и клиентов у них со временем становится больше.

Легко ли жить без ответственности?

Мы несем ответственность за все, что мы делаем или не делаем. Порой нелегко бывает отделаться от искушения снять с себя ответственность. Часто нам кажется, что жить будет легче и приятнее, если избавиться от ответственности. Но за это приходится платить слишком высокую цену. Ведь в данном случае мы становимся игрушкой в руках других людей и живем по сценарию, который они написали для нас.

Самое большое удовлетворение человек испытывает, когда может полностью раскрыть свой потенциал. Для меня успех означает, что я в состоянии сделать что-то наилучшим образом. Если я полностью выкладываюсь, то чувствую, что живу по-настоящему.

Возьмите на себя ответственность за свои финансы

Большинство людей слишком легкомысленно относятся к своим финансам. Да и где им было научиться? Родители далеко не всегда служат хорошим примером. В школе нет предмета «Накопление капитала». Зато наше общество стимулирует всех покупать как можно больше. Мы живем во времена сверхпотребления.

Окружающие вас люди чаще всего тоже подают плохой пример. Например, теперь модно жаловаться на нехватку денег, на то, что зарплата кончается раньше, чем месяц подходит к концу. Кроме того, деньги все еще

считаются не самой «светской» темой для разговора. Очень часто приходится слышать: «Деньги – не предмет для беседы» или «Деньги – не самое главное в жизни». Мы уже говорили в 1-й главе, что деньги могут приобретать особую важность. Если вы не обращаете на них никакого внимания и за счет этого попадаете в сложную ситуацию, то они могут стать самой главной вещью в вашей жизни. Чтобы избежать этого, вы должны ответственно относиться к деньгам.

Разумеется, глупо было бы считать, что с помощью денег можно решить любую проблему. Но точно так же глупо было бы и полагать, что деньги не дают возможности познакомиться с интересными людьми, посетить красивые места, полностью раскрыть все свои возможности и заняться любимым делом. То, как мы относимся к деньгам сегодня, обязательно скажется в будущем. Мы сами проектируем свое будущее. Мы разрабатываем сегодня модели, по которым будем жить завтра. Ведь уже древние вавилоняне знали: «Наши мудрые дела будут сопровождать нас всю жизнь, принося радость и оказывая помощь, а глупые поступки будут преследовать и мучить нас».

Вы сами поймете, что деньги вовсе не так плохи, как утверждают некоторые, и стать богатым значительно проще, чем думает большинство. Однако необходимо взять на себя ответственность и заботиться об этом. Бедность возникает сама по себе. Она появляется, когда мы отказываемся от ответственности. Для того же, чтобы стать богатым, необходимо сделать несколько основополагающих вещей, о которых мы подробно поговорим ниже. Но начало всему находится в вашей голове. Вы, и только вы несете ответственность за то, сколько денег будет у вас через семь лет.

МОЙ СОВЕТ

Возьмите на себя полную ответственность за свою жизнь и финансы.

- Покиньте комфортную зону.
- Расценивайте проблемы как шанс для роста.
- Задавайте правильные вопросы.
- Расширяйте свой личный мир.

Есть вещи, на которые вы не можете повлиять. Но вы можете принять решение, как вы будете их оценивать и реагировать на них. В этом случае вы всегда сохраните контроль над ситуацией.

Ответственность означает, что вы сами определяете, как будете жить. Если вы возьмете на себя ответственность, то через семь лет будете состоятельным человеком.

РЕЗЮМЕ

- Вы не можете нести ответственность за все, что происходит, но вы всегда ответственны за то, как вы интерпретируете события и реагируете на них.
- Возлагая на кого-то вину, вы передаете ему власть над собой.
- Принятые вами вчера решения определяют ваше настоящее. Решения сегодняшнего дня определяют ваше будущее.
- Мечты – это предвестники будущей жизни. Мы сами решаем, о чем мечтать. Тем самым мы определяем, как будем жить в будущем.
- Для того чтобы расширить сферу контроля, имеется четыре возможности:
 1. Покиньте зону комфорта.
 2. Взгляните на проблему как на шанс для роста и развития и задайте себе вопрос: «Как создать ситуацию, чтобы эта проблема больше не возникала?»
 3. Задавайте правильные вопросы.
 4. Расширьте свой личный мир, и при этом неизбежно увеличится и ваша сфера контроля.
- Когда вы станете старше, то будете жалеть лишь о вещах, которых не сделали.
- Жить без ответственности – значит опуститься до положения беспомощной жертвы. Это означает, что вы живете по сценарию, который написали для вас другие люди.
- Все отрицательные эмоции теряют власть над вами в тот момент, когда вы берете на себя ответственность.
- Вы, и только вы несете ответственность за то, сколько денег у вас будет через семь лет.

Глава 3

Миллион – это чудо?

Люди, как правило, переоценивают то, что они смогут сделать через год, и недооценивают то, что смогут сделать через 10 лет.

Джим Рон. «Сила амбиций»

Если бы вам предоставили возможность выбора, то что бы вы предпочли: 50 тысяч евро через шесть месяцев или миллион через семь лет? Если вы выбрали 50 тысяч, то в каком виде вы предпочитаете их получить: наличными или в виде различных способностей и возможностей? Для того чтобы в будущем зарабатывать немного больше, вам, возможно, придется приложить некоторые незначительные усилия. Чтобы иметь миллион через семь лет, «незначительных усилий» будет уже недостаточно.

Пять уровней изменений

Существует несколько уровней, на которых вы можете что-то изменить. По-настоящему кардинальные изменения могут наступить лишь в том случае, когда что-то меняется на всех пяти уровнях.

1-й уровень. Вы осознаете, что существующее положение вас не устраивает. Чтобы что-то изменить, вы начинаете действовать.

Пример. Корреспонденция завалила весь ваш письменный стол, и вы принимаете решение, что будете работать до тех пор, пока не сможете вновь разглядеть, какого он цвета.

2-й уровень. Желаемые результаты все никак не наступают. Вы понимаете, что для этого недостаточно просто действовать. Надо действовать целенаправленно. Вы задаете себе вопрос: «Как улучшить ситуацию? Как научиться добиваться результата меньшими усилиями?»

Пример. Вы без усталости работаете, но в конце месяца обнаруживаете, что заработанных денег опять не хватает.

Решение принесут новые методы и стратегии. Именно их люди ищут в различных учебниках и пособиях. Ту самую формулу, которая принесет

желаемый результат. Однако долгосрочные и решающие изменения производятся на более высоких уровнях.

3-й уровень. Новые способы в какой-то мере помогли, но когда вы сравниваете себя с другими преуспевающими людьми, то видите, что они достигают своих целей значительно легче. У вас есть влиятельные друзья, которые помогут раскрыть перед вами нужные двери.

Пример. Неожиданно возникает серьезная проблема. Вместо того чтобы все время и силы отдавать своей работе, вы вынуждены ее решать. Все идет вкривь и вкось.

На этот раз найти решение не так просто. Для этого необходимо, чтобы ваша личность росла и развивалась. Ведь одни только новые методы работы не позволят вам обзавестись влиятельными и успешными друзьями. Это делается не так быстро. Возможно, среди ваших знакомых есть люди, которыми вы восхищаетесь. Вы можете добиться того, что окружающие будут точно так же восхищаться вами, если соответствующим образом измените свою жизнь.

4-й уровень. Пересмотрите свой взгляд на окружающий мир. Очки, через которые большинство людей смотрят на жизнь, искажают ее образ, превращая прекрасный мир в джунгли, где каждый должен сражаться сам за себя.

Пример. Есть люди, которые никому не доверяют. Предположим, что в жизни вас неоднократно подводили и разочаровывали, и вы с тех пор постоянно начеку. На все и на всех вы смотрите скептически и во всем ищете подвох. Однако в большинстве случаев подвох кроется в вас самих, потому что черты и свойства вашей личности отталкивают окружающих.

Рецепт в данном случае заключается в том, чтобы обзавестись новыми «очками», сквозь которые мир будет выглядеть по-другому. Не существует единой для всех реальности. Каждый воспринимает ее по-своему. Если взглянуть на нее через новые «очки», то все представляется совершенно иначе. Известный консультант в области менеджмента Стивен Кови описывает один случай из своей жизни.

Как-то раз он ехал поездом на конференцию, где должен был выступать с докладом. Он хотел использовать время в поезде для подготовки, но в купе вдруг вошел мужчина с тремя детьми. Дети тут же начали шалить. Они кричали и визжали, прыгали по сиденьям и мешали всем пассажирам, а их отец сидел с безучастным видом и смотрел в окно.

Чем дальше, тем ситуация становилась хуже. Дети начали приставать к пассажирам и дергать их за одежду. Один из них даже вцепился в волосы какой-то женщине. Отец по-прежнему не вмешивался. В конце концов у Стивена Кови лопнуло терпение. Он энергично встал и обратился к отцу: «Извините, разве вы не видите, что ваши дети всем мешают? Успокойте их, пожалуйста!»

Гордясь тем, с каким самообладанием и убедительностью он произнес эту речь, Стивен вновь уселся на сиденье. Отец, очнувшись от своих раздумий, некоторое время смотрел на него, а потом тихим голосом сказал: «Да, да, мне очень жаль, что дети так себя ведут. Я этого просто не замечал. Моя жена, мать этих детей, умерла несколько часов назад. Мы до сих пор все еще не сумели осознать этого. Возможно, таким образом дети по-своему реагируют на несчастье... Извините, пожалуйста».

Существуют «очки», которые помогают и нам самим, и окружающим видеть жизнь в более радостных тонах, разглядеть шансы, а не ошибки и препятствия.

Существуют также «очки», сквозь которые можно взглянуть на деньги как на инструмент, с помощью которого развязываются войны, развивается алчность и воцаряется одиночество. Необходимо осознавать, что речь в данном случае идет всего лишь об «очках». Ведь на деньги можно смотреть и по-другому. Можно надеть другие «очки», которые позволят разглядеть, что с помощью денег можно построить больницу, накормить голодающих, провести медицинские исследования, позволяющие увеличить продолжительность жизни. С помощью денег можно создать более комфортные условия жизни. Деньги могут помогать творить добро.

Как вы считаете, через какие «очки» надо смотреть на деньги, чтобы чувствовать себя счастливее?

5-й уровень. Однако самые глубокие изменения происходят тогда, когда мы меняем свой внутренний образ и под другим углом зрения смотрим на себя.

Пример. Хайнц Хартиг – продавец, владеющий всеми основными методами торговли. Хайнц обладает привлекательными чертами личности, и люди тянутся к нему. Он не рассматривает клиентов как средство наживы и не пытается всучить им ненужные вещи. Он дает им дельные советы и пользуется их доверием. Все это прекрасно, но это еще не предел. Решающий фактор заключается в том, как Хайнц Хартиг рассматривает самого себя. Если он увидит в себе только продавца, то тогда будет вынужден бегать за клиентами, если же будет расценивать себя

как эксперта, то клиенты сами пойдут к нему.

Многое в его жизни будет происходить иначе, если он изменит свой взгляд на себя. Наш внутренний образ в конце концов становится нашим призванием и образом жизни.

Когда-то у меня был деловой партнер, который постоянно ощущал себя жертвой. Он был уверен, что никого никогда так не обманывали и не обделяли, как его. В конце концов он нацепил на себя «очки», сквозь которые все окружающие люди представлялись ему мошенниками.

В действительности одна фирма трижды обманула его (хотя доказательств этому он так и не нашел), в результате чего он потерял немалые деньги. Тогда этот человек пришел к выводу, что притягивает к себе всевозможные неприятности. Он слишком добр для этого мира. К сожалению, условия договора не позволяли ему порвать свои отношения с этой фирмой. Да он, по сути, и не хотел этого, так как такие отношения подтверждали выбранный им самим для себя образ.

Вскоре мой партнер попытался и меня настроить на свой лад: «Господин Шефер, надо соблюдать предельную осторожность». Через некоторое время я поймал себя на том, что мы вместе с ним разрабатываем некий «оборонительный план». Это был не самый удачный первый шаг нашего молодого предприятия. Ведь сначала надо заработать себе деньги, которые необходимо защищать. Кроме того, такие действия не соответствуют моему внутреннему образу. В любом промахе я хочу видеть положительные стороны, поскольку твердо верю, что во всем можно найти что-то хорошее и полезное.

Я ударил кулаком по столу и сказал:

– Хватит. Об этом я даже и думать не хочу. Давай размышлять над тем, какую пользу можно извлечь из того факта, что тебя три раза обманули.

Мой партнер побагровел и сдавленным голосом произнес:

– Пользу? Да ты с ума сошел.

Короче говоря, мы принялись за поиски положительных сторон в его неудачах и нашли их. Руководители этой фирмы, чувствуя угрызения совести, во многом пошли нам навстречу. Всего лишь одной беседы с ними хватило для того, чтобы получить контракт, принесший нам большие деньги.

Чудо свершается на пяти уровнях

Если вы решили что, усвоив пару методов, можете быстро и без труда

заработать себе миллион, то я должен вас разочаровать. Эта книга – не готовое блюдо, которое нужно всего лишь разогреть. Просто прочитав ее, вы не разбогатеете. По той простой причине, что изменения должны произойти на всех пяти уровнях. Но если вам это удастся, то тогда становится возможным любое чудо.

Однажды апостол Петр пришел к Христу и сказал:

– Учитель, у нас проблема. Завтра нам надо заплатить подати, а денег нет.

– Это не проблема, – ответил Иисус. Петр был в замешательстве.

– Учитель, ты меня не понял. Я же сказал, что завтра мы должны уплатить подати, а денег у нас нет. Это проблема.

– Это не проблема, – снова ответил ему Иисус.

Всегда приятно иметь дело с людьми, которые предпринимают все необходимое для решения проблем. Если надо, они встают раньше и ложатся спать позже, читают нужную литературу, беседуют с нужными людьми и работают до тех пор, пока проблема не будет решена. У таких людей слово «проблема» не вызывает паники и отчаяния. Они не жалуются и не причитают: «Ну почему все это обязательно происходит только со мной?»

Иисус решил проблему очень просто. Поскольку Петр был рыбаком, он приказал ему отправиться на рыбную ловлю, и это была весьма здравая мысль. У первой же рыбы, которую поймал Петр, во рту оказалась монета, которая и пошла на уплату податей.

Мораль этой притчи очень проста:

1-й уровень. Чудеса происходят тогда, когда для их свершения что-то делается.

2-й уровень. Если отправляешься на рыбалку, то для этого надо иметь определенные навыки.

3-й уровень. Чтобы люди пришли к тебе за советом, надо быть сильной личностью и знающим человеком. Петр сразу же отправился к Иисусу, зная, что тому обязательно что-нибудь придет в голову.

4-й уровень. Подати и налоги – это не проблема. Государство существует ведь не только для того, чтобы высасывать из вас последнюю кровь.

5-й уровень. Станьте человеком, для которого проблем не существует.

Мир полон людей, способных творить чудеса. Чудо – это такое событие в пространстве и во времени, которое противоречит нашему прошлому опыту. То, чего вы сегодня не можете представить себе

на основании прошлого опыта, – это и есть чудо. Поэтому накопление крупных состояний и незаурядные достижения других людей многим представляются чудом. Зарплату, вдвое превышающую нынешнюю, большинство людей легко могут себе представить, а вот в пять или десять раз – для них это уже граничит с чудом.

Были времена, когда я считал чудом 10 тысяч евро в месяц, а 25 тысяч вообще не мог себе представить. Спустя всего два года я впервые заработал за месяц больше 50 тысяч евро. Оглядываясь назад, я понимаю, что уже тогда не воспринимал это как чудо, поскольку знал, что мне пришлось для этого предпринять и с какими затратами труда это было связано.

Чудеса начинаются, когда происходят изменения на третьем, четвертом и пятом уровнях. Все эти изменения могут быть нами подготовлены.

Просто сидеть и ждать чуда столь же глупо, как просиживать дома у телевизора, наблюдая за Олимпийскими играми и надеясь, что таким путем можно завоевать золотую медаль. Чудо само не приходит. Его надо сотворить собственными руками.

Мой жизненный девиз – постоянно учиться и расти. Если человек перестает расти, он умирает. Развитие – это жизнь. Для этого надо всегда стремиться сделать максимум возможного.

Книги

Вам когда-нибудь приходило в голову, что в каждом богатом доме есть библиотека? Как вы считаете, богачи приобретают себе библиотеки, потому что у них есть на это деньги? Или они стали богатыми, потому что до этого много читали?

Один мудрец как-то сказал: «Человек – это сумма всех прочитанных им книг». Почему чтение так важно? Во-первых, потому что слова отражают определенные мысли. Каждое новое усвоенное нами слово обозначает новую мысль. А мысли бесценны. Во-вторых, уровень нашего благосостояния зачастую растет параллельно с нашим словарным запасом.

Сегодня книги являются неотъемлемой составной частью нашей жизни. Но это не всегда было так. Если бы вы учились в прошлые века, то вам пришлось бы обходиться без книг. Я считаю большим благом, что за несколько часов мы можем усвоить из книг опыт, накопленный в течение многих лет. Нам уже не нужно самим совершать ошибки. Все знания уже где-то отражены в письменном виде, их надо только найти. Нужно стремиться к получению информации.

Как вы используете этот шанс? Читаете ли вы книги, относящиеся ко всем пяти сферам вашей жизни? Две книги в неделю за год составляют в сумме больше 100 книг. За семь лет вы сможете прочесть 700 книг. Как вы думаете, 700 книг могут изменить вас?

Вы, конечно, можете спросить: «А как я с этим справлюсь? У меня нет столько времени!» Одной из первых книг, которую вам необходимо прочесть, должно быть пособие по скорочтению, так как время действительно драгоценно. Если вы поупражняетесь в течение трех часов, то сможете существенно увеличить скорость чтения. Вы легко будете прочитывать 1000 слов в минуту, то есть одолеете книгу толщиной в 300 страниц менее чем за два часа.

Вот еще один совет, позволяющий экономить время. Встретив интересного человека, не тратьте попусту время на ничего не значащие светские беседы. Лучше попросите его назвать две-три самые лучшие книги, которые он прочел. Можете пойти еще дальше и спросить, почему эти книги ему понравились. Таким образом вы бесплатно получите ценный совет от компетентного читателя. Всего за несколько минут вы сможете прийти к выводу, хочется ли вам прочесть эти книги самому. Таким способом я открывал для себя настоящие книжные сокровища.

Личный дневник успехов

Дневник – это книга, которую вы пишете только для себя самого. Каждый человек ежедневно должен вести «Дневник успехов». Вносите туда все положительное, чего удалось достичь в течение дня: любую похвалу, полученную от окружающих за дисциплинированность, за выполнение задания, за то, что вы чем-то порадовали другого человека.

К сожалению, мы не можем абсолютно доверять своему мозгу. Свои ошибки и промахи мы запоминаем в одиннадцать раз лучше и храним их в памяти в одиннадцать раз дольше, чем успехи. Именно поэтому у нас порой складывается не лучшее впечатление о самом себе. Это негативную тенденцию подкрепляет также наше окружение и воспитание. Будучи ребенком, вы до двенадцатилетнего возраста слышите на каждое «да» семнадцать «нет». По меньшей мере 80 процентов всех сообщений средств массовой информации носят негативный характер. Поэтому так важно сопротивляться этой тенденции и корректировать в нужном направлении хотя бы собственный образ.

Многие великие люди оставили после себя дневники. Интересно то,

что все они начали вести дневник очень рано, задолго до того, как совершили что-то великое и стали знаменитыми, еще и не зная о том, что их ждет слава. Может быть, эти ежедневные записи тоже внесли свой вклад в их будущий успех? Во всяком случае, они способствовали позитивному мышлению.

Поэтому имеет смысл считать себя важным и значимым человеком, о котором стоит написать.

Прежде чем начать рабочий день, я делаю записи в своем «Дневнике успеха» и таким образом систематически повышаю уверенность в себе. (В 7-й главе вы сможете прочесть, почему ваши личные заслуги так тесно взаимосвязаны с уверенностью в себе.)

С годами к «Дневнику успеха» добавились «Дневник идей» (для всех возникших у меня идей), «Дневник радости» (для всех событий, которые меня особенно порадовали), «Дневник познания» (куда я вношу все уроки, извлеченные из собственных ошибок) и некоторые другие.

Уверенность в себе возникает не случайно. Ее никогда не бывает слишком много. От того, хватает ли нам уверенности, чтобы сделать следующий шаг, зависит, будем ли мы продвигаться вперед или топтаться на месте.

Постоянно приходится наблюдать, как неуверенные люди пытаются защитить себя, всячески избегая риска. Но человек, который не рискует, ничего не делает, ничего не имеет и ничего собой не представляет.

Вся разница между успехом и неудачей заключается в уверенности в себе. И ничто не помогает так укрепить ее, как «Дневник успехов».

Вспомните прямо сейчас, что вам особенно удалось сегодня или вчера. Что хорошего вы сделали? Кому помогли? Кто сделал вам комплимент?

Если вам ничего не приходит в голову, то у вас слишком слабо развита уверенность в себе. Чем меньше вы сможете написать, тем важнее для вас такой дневник.

Даже если сейчас вы буквально лопаетесь от распирающей вас уверенности, то следующее задание поможет вам вырасти в своих глазах еще больше. Возьметесь ли вы за него, зависит опять-таки от вашей уверенности в себе. Чтобы убедиться в правоте моих слов, задайте себе следующий вопрос: «К какой цели я бы стремился, если бы знал, что обязательно достигну ее (стать министром, писателем, чемпионом “Формулы-1”, борцом за сохранение тропических лесов, землевладельцем в Канаде, мужем или женой известного человека...)?»

Мы часто полагаем, что следующий решающий шаг не делаем только из соображений комфорта или вследствие наступления пресыщения.

На самом же деле это только отговорки. Мы просто не верим в свой успех.

МОЙ СОВЕТ

Регулярно подкрепляйте уверенность в себе, ведя ежедневно «Дневник успеха».

- Уверенность в себе определяет, готовы ли вы пойти на риск.
- Без риска невозможны рост и развитие.
- Наши мышление, воспитание и окружение в целом не слишком предназначены для развития уверенности в себе. Дневник помогает осознать, насколько вы положительная личность.
- Ведя дневник, вы учитесь концентрироваться на своих сильных сторонах.
- Спустя некоторое время уже ежедневно вы будете говорить про себя: «Вот это мне действительно удалось. Надо будет написать об этом в дневнике».
- Наши достижения определяются нашими ожиданиями. Уверенность в себе помогает строить высокие ожидания.

Семинары

Семинары имеют ряд дополнительных преимуществ по сравнению с книгами. На них вы воспринимаете информацию одновременно ушами, глазами и другими органами чувств. Чем больше органов чувств задействовано в процессе обучения, тем успешнее оно идет. Кроме того, можно поговорить с лектором. Чаще всего даже на крупных семинарах мне удавалось лично познакомиться с докладчиком и побеседовать с ним.

Помимо всего прочего, семинары дают возможность полностью отвлечься от повседневной рутины и взглянуть на себя как бы со стороны. Это позволяет развить так называемое «латеральное мышление», не связанное какими-то границами и протекающее в самых неожиданных направлениях. При этом мы начинаем сильнее прислушиваться к собственной интуиции.

Такая атмосфера насыщенного обучения полезна еще и тем, что на семинарах присутствуют другие участники, настроенные на одну

волну с нами. Из знакомств с ними могут вырасти ценные деловые взаимоотношения.

Хорошие семинары недешевы, и кое-кому это служит поводом, чтобы отказаться от участия в них. Еще в молодости, когда у меня практически не было денег, я принял решение посещать, как минимум, четыре семинара в год. Порой приходилось отказывать себе в самом необходимом, но я знал, что не могу себе позволить отказаться от повышения образовательного уровня. Цена, которую мы платим за обучение, ничтожна по сравнению с ценой, которую приходится платить за собственное невежество. Сегодня высокая стоимость семинаров меня уже не останавливает. Я посещал даже семинары, плата за участие в которых достигала 15 тысяч евро. И каждый раз в течение последующих двух месяцев я возмещал свои расходы вдвойне, а то и больше.

То, что европейцам кажется непривычным, в США стало уже насущной необходимостью. Американские фирмы предоставляют своим сотрудникам в среднем до 40 дней в году для посещения различных семинаров. Служащие не работают по 40 дней в году, а фирмы несут все расходы. И это окупается. В Японии эти показатели еще выше.

Рынок семинарских услуг имеет в США годовой оборот свыше 350 миллиардов долларов (вдвое больше, чем рынок персональных компьютеров)! Европейцам надо быть начеку, чтобы не отстать от этого процесса.

Живые примеры

С первых же минут жизни мы учимся, главным образом, методом подражания. Окружающий мир влияет на нас значительно сильнее, чем мы можем полагать. Никакая книга и никакая учеба не сравнятся с примерами людей, которые нас окружают.

Если мы будем находиться в окружении людей, которые лучше нас, то будем расти. Если же эти люди хуже нас, то мы окажемся в застое. И все же мы недооцениваем это влияние, потому что считаем себя слишком самостоятельными. Один из моих последних наставников выразил эту мысль так: «Если ложишься спать с собаками, то проснешься с блохами».

Эта тема настолько сложна для понимания и в то же время настолько важна, что я посвятил ей целую 13-ю главу «Наставник и группа экспертов».

Для чуда требуется мужество

В эпиграфе к этой главе сказано: «Люди, как правило, переоценивают то, что они смогут сделать через год, и недооценивают то, что смогут сделать через 10 лет».

Чтобы действительно сделать что-то великое, необходимы изменения на всех пяти уровнях. Для этого требуется время, а рост при определенных обстоятельствах заметен далеко не сразу, но зато потом все происходит со скоростью взрыва.

Это очень хорошо можно проиллюстрировать на примере бамбука. Фермер сажает ростки в землю и присыпает золой. В таком состоянии ростки остаются в течение четырех лет. Каждое утро четыре года подряд фермер поливает их. В конце четвертого года росток наконец-то пробивается на поверхность, а затем за 90 дней достигает высоты 20 метров!

На протяжении четырех лет фермер не знает в точности, живы ли еще ростки. Но он верит в успех и не прекращает заботиться о них. Точно такая же убежденность нужна и человеку, мыслящему на длительную перспективу. Самое главное – не дать себя переубедить. А для того, чтобы приобрести мужество и веру, необходимо одновременно работать над самосовершенствованием на всех пяти уровнях.

Не бывает чудес без риска

Чтобы создать себе состояние в течение семи лет, нужно быть готовым к риску. Что означает для вас риск? Один знаменитый тореадор как-то сказал: «Невелика заслуга выходить на схватку с быком, если ты не боишься, или отказаться от схватки, если боишься. Но выйти один на один с быком, когда боишься, – в этом уже что-то есть».

Один очень состоятельный человек выразил эту мысль так: «Все, ради чего стоит жить, когда-то пугало меня до смерти». Если вы не боитесь сделать очередной шаг, то это значит, что намеченный шаг слишком мал для вас.

В 1-й главе мы уже говорили о великих делах. Какие дела могут считаться великими? Возможно, то, что вы делаете, не доставляет вам никакого труда, а окружающих это восхищает. Но возможна и обратная ситуация: вы боретесь, преодолеваете свой страх, а люди этого даже не замечают. Поэтому сверять свои поступки надо не по реакции

окружающих, а только по намеченным целям. Прочтите, пожалуйста, следующие фразы и оцените свою степень готовности к риску.

- Мы забываем, что порой рискованно идти даже привычным путем. Он не становится безопаснее оттого, что кажется нам знакомым.

- Жизнь – это игра. Кто не рискует, не выигрывает.

- На этой планете не бывает безопасных ситуаций, а есть только случайные обстоятельства.

- Делайте все как можно быстрее, потому что вы никогда не будете в полной готовности для большого успеха.

- «Единственный человек, не допускающий ошибок, – это тот, кто ничего не делает» (*Теодор Рузвельт*).

- Боль неизвестности всегда острее, чем ясное осознание боли.

- «У каждого плана действий есть свой риск и своя цена. Но они всегда меньше, чем риск и цена комфортабельного бездействия» (*Джон Кеннеди*).

- Если вы боитесь проиграть, то никогда не выиграете.

- «Смело идите на риск. С пола дальше уже некуда падать» (*Даниэль Пенья*).

Если мы хотим изменить обстоятельства, то должны измениться сами. Каждое изменение сопряжено для нас с риском, так как в этом случае мы покидаем привычную обстановку. Развитие возможно только вне зоны комфорта. Именно поэтому один из моих наставников не уставал повторять: «Выйди из комфортной зоны. Заменяй каждую решенную проблему новой, еще более сложной».

В этой книге вы найдете план, рассчитанный на то, чтобы в течение 20 лет создать такой капитал, на проценты с которого можно вполне комфортно жить. Но вы можете сделать то же самое и за семь лет. Чудеса совершаются там, где происходят изменения. Однако вы должны быть готовы покинуть зону комфорта и пойти на риск. И вам потребуется определенная доля везения.

Действительно ли вам нужна удача?

Да, удача определенно нужна. Но что это такое? Удача – это не есть благоприятное стечение обстоятельств, которое сваливается на человека без всякого участия с его стороны.

Фрэнк Синатра буквально в течение одного вечера стал звездой. Всего одно выступление по телевидению – и вся страна начала носить его

на руках. На вопрос о причинах такого невероятного везения он ответил: «Во-первых, я не упустил возможности, представившейся мне в этот вечер, а во-вторых, я готовился к нему целых 10 лет».

Профессиональный игрок в гольф Бернارد Лангер однажды загнал мяч на дерево. Вместо того чтобы упасть на землю, мяч застрял в развилке ветвей. Казалось, что игра уже проиграна. Но Лангер залез на дерево, уселся на сук и ударом клюшки сшиб мяч, который приземлился недалеко от лунки. Следующим ударом Лангер загнал мяч в лунку и выиграл турнир. Один из журналистов сказал ему: «Господин Лангер, вам ведь невероятно повезло, не так ли?» Лангер ответил: «Вы знаете, я уже давно заметил, что чем больше тренируюсь, тем больше мне везет».

Видимое всем везение при ближайшем рассмотрении объясняется скрытой от посторонних глаз многолетней подготовкой.

Откуда берется удача?

Нам то и дело встречаются на пути люди, которым невероятно везет в денежных делах. Если же внимательно присмотреться к этому везению, то и здесь мы заметим такую же тщательную подготовку. Как правило, эти люди умеют экономить. У них есть определенная сумма денег, и они не упускают свой шанс.

Удача в виде шансов стучится в двери ко всем людям. Одни попросту не слышат этого стука и не замечают шансов. До шансов ли им, когда целый день надо крутиться в поисках денег, чтобы расплатиться по текущим счетам?

Другие хотя и замечают шансы, но никак не могут решиться и постоянно откладывают все на потом. Благоприятные возможности кончаются очень быстро, поэтому необходимо моментально за них хвататься. Они не ждут тугодумов.

Лишь немногие люди распознают возникающие возможности, располагают необходимым капиталом и моментально берутся за дело. Им-то и сопутствует удача. И лишь единицы сами отправляются на поиски шансов. Им везет еще больше.

Таким образом, составными частями удачи являются:

- накопление капитала;
- распознавание шансов;
- быстрое принятие решения и немедленные действия.

Если кому-то крупно повезло, то чаще всего этот человек сам шел навстречу везению и при этом рисковал. Мы видим только розы и не замечаем лопату. Мы видим удачу, но не видим ее подготовки. Вне поля нашего зрения остаются и неудачи. Если бы мы знали, насколько систематично «счастливчики» готовятся к своей удаче, то немало удивились бы.

Все мы склонны называть чудом или везением то, чего не можем понять. Однако мы видели, что чудеса можно совершать собственными руками. Точно так же и удача – это плод многолетней подготовки.

В конце концов, лишь от нашего отношения к жизни зависит, отнесем ли мы чудо в разряд сверхъестественных явлений только по той причине, что не можем его объяснить. Когда мы говорим, что нам не везет, то снимаем с себя всякую ответственность за происходящее. Ведь невезение – это такая удачная отговорка. Если же вы берете на себя ответственность, то удачу можно планировать. А шансы для этого есть у каждого.

Таким образом, основополагающий вопрос заключается в том, готовы ли мы взять на себя всю ответственность, в том числе за чудеса и везение. Если да, то вы сами удивитесь, на какие чудеса способны. В этом случае вы сможете планировать даже удачу. Если же вы уклоняетесь от ответственности, то вам остается ссылаться только на невезение (ведь против этого аргумента никто не может возразить).

Легко ли творить чудеса?

Прочитав следующие главы, вы убедитесь, что все написанное совсем несложно для понимания. И действительно, стать богатым легко. Все элементы этого процесса доступны для понимания и легки в применении.

Вы можете сегодня один час посвятить чтению, а затем еще пять минут вести записи в «Дневнике успехов»? Вы можете раз в квартал посетить семинар? Вы можете окружить себя незаурядными людьми? Разумеется. Это все несложно.

И все же это не так просто. Даже самые простые вещи перестают быть таковыми, если их надо делать постоянно. Дисциплина и изменение привычек даются с трудом. Кое-кто считает, что это почти невозможно. Как часто вы уже строили себе какие-то планы, а потом отказывались от их выполнения?

Ответ на это вы найдете в 5-й главе. Вы увидите, что дисциплина и новые привычки всегда начинаются с новых убеждений. Без новых убеждений не удастся сломать старые привычки. Если же мы изменили убеждения, то приобретение новых привычек перестает быть проблемой.

Возникающие шансы не будут ждать неподготовленных людей, а любая подготовка начинается с внутренней установки. Вы действительно верите, что за все несете ответственность? Готовность взять на себя полную ответственность необходима для чуда. Тот, кто чувствует свою ответственность, движется к цели полным ходом.

РЕЗЮМЕ

- Люди, как правило, переоценивают то, что они смогут сделать через год, и недооценивают то, что смогут сделать через 10 лет.
- Глубокие изменения происходят на пяти уровнях: действия, способы, развитие личности, мировоззрение и внутренний образ.
- Можно разглядеть риск в предоставляемой возможности, а можно и возможность – в риске.
- Чем иметь миллион, намного лучше быть миллионером, то есть человеком, который в состоянии творить чудеса.
- Люди с низким уровнем самооценки защищают себя, отказываясь от любого риска.
- Чтобы творить чудеса, надо быть готовым пойти на риск.
- Если вы не испытываете страха перед следующим шагом, значит, этот шаг слишком мал для вас.
- Видимое везение при ближайшем рассмотрении зачастую оказывается всего лишь результатом скрытой от посторонних глаз многолетней подготовки.
- Мы ответственны за свое везение. Мы ответственны и за те чудеса, которые случаются в нашей жизни.

Глава 4

Почему не все люди богаты?

Есть большая разница, играете ли вы, чтобы не проиграть или чтобы выиграть.

Даниэль Пенья. «Рост капитала»

Тысячи людей в Германии в возрасте 25 лет начинают свою трудовую деятельность. Предположим, что вы один из них. Как вы думаете, насколько высоки шансы, что вы к 65 годам станете миллионером?

Согласно статистике, ваш шанс составляет 0,2 процента. Давайте посмотрим на средние цифры годовых доходов в Германии:

- 87,30 процента зарабатывают менее 25 тысяч евро,
- 10,40 процента зарабатывают от 25 до 50 тысяч евро,
- 1,60 процента зарабатывают от 50 до 100 тысяч евро,
- 0,50 процента зарабатывают от 100 до 250 тысяч евро,
- 0,10 процента зарабатывают от 250 до 500 тысяч евро,
- 0,05 процента зарабатывают свыше 500 тысяч евро.

Основные принципы богатства, изложенные в этой книге, изучить несложно. Почему же тогда не все люди богаты? Потому что точно так же легко оставаться бедным. Вести ежедневные записи в «Дневнике успехов» легко, но точно так же легко и не делать этого. Легко экономить каждый месяц 10 процентов, но точно так же легко и тратить все заработанные деньги. Легко увеличить свой заработок, но точно так же легко и снизить его. Вся разница в том, что мы делаем в действительности и чего не делаем, заключается в наших убеждениях.

Вспомните об отпуске. Одни предпочитают лежать жариться на солнышке. Другим нравится движение, и они часами могут играть в волейбол на пляже. И те и другие убеждены, что оптимально используют время, отведенное для отдыха. И для тех, и для других такой образ действий не составляет труда.

Тем, у кого нет денег, свойственно очень много общего. У них есть принципы, которых они придерживаются и которые не дают им разбогатеть.

Люди, у которых нет денег, не могут четко определить, что такое

богатство.

Что для вас означает богатство? Есть ли у вас перед глазами конкретная цифра? Жизнь похожа на магазин, который торгует по рассылке товарами из каталога. Он посылает нам то, что мы заказали. Если вы хотите «когда-нибудь иметь некоторое количество денег», то такое представление не отличается точностью. Вы ведь не пишете в магазин заявку: «Пришлите, пожалуйста, что-нибудь красивое». Представление о благосостоянии должно выражаться точной цифрой. Итак, определите, какую сумму вы хотите иметь:

В _____ году у меня будет _____ евро.

До тех пор, пока вы с этим не определитесь, жизнь не пошлет вам никаких денег. Могу подсказать: в будущем эту цифру вы можете увеличить, но сейчас запишите ее так, как вы ее представляете.

Чтобы четко определить, что такое богатство, необходимы три вещи: вы должны знать точную цифру, должны написать ее и превратить в зримые образы.

Подумайте о кровати. Что сейчас возникло перед вашими глазами? Буквы К-Р-О-В-А-Т-Ь или ее мысленный образ? Какой она была: смятой или аккуратно застеленной? Кто-нибудь лежал в ней? Наше подсознание не реагирует на числа и слова. Оно реагирует только на образы. Чтобы построить свое благосостояние, надо привлечь подсознание в союзники. Оно автоматически будет выполнять за вас необходимую работу.

Для этого надо снабдить подсознание образами, которые оно может распознать. Вы когда-нибудь пробовали вырезать изображение часов, автомобиля или дома и постоянно носить эту картинку с собой? Каждый раз, когда вы смотрите на нее, соответствующий образ укрепляется в подсознании. В моей жизни такой способ никогда не давал сбоев.

Я считаю, что нельзя упускать такой возможности. Нашему мозгу требуется «дорожная карта», по которой он сможет ориентироваться. Если в него будут постоянно поступать только повседневные сигналы от наших обычных раздражителей, то тогда не стоит удивляться, если мы никуда не придем.

Я знаком с преуспевающим молодым человеком, который за шесть лет вырос от простого инструментальщика до руководителя фирмы.

Он рассказывал мне: «Я нашел фотографию людей, которые у нас на фирме зарабатывали больше миллиона в год. Мне непременно хотелось быть одним из них. Я вырезал из фотографии голову одного из них

и вклеил туда свою собственную. Много дней подряд я постоянно смотрел на эту фотографию, а потом на некоторое время закрывал глаза и представлял себе, как буду чувствовать себя в компании этих преуспевающих людей, куда я смогу поехать, что буду есть и пить, каково все это будет на вкус и на ощупь. Примерно через год я почувствовал, что обязан добиться своего. Это стало настоящей потребностью. За счет этого во мне появилось столько энергии, сколько я и представить себе не мог. До тех пор, пока я был сосредоточен на своей цели, у меня не могло возникнуть ни страхов, ни сомнений. Эта фотография стала действительностью в моем сознании задолго до того, как я добился своего».

Спустя шесть лет он достиг своей цели. А тот, чью голову он вырезал из фотографии, уволился.

Хочу предостеречь вас. Сегодня я имею в точности то, что представлял себе 10 лет назад. Тогда это казалось мне чудом. Сегодня у меня не меньше, чем я тогда желал себе, следовательно, этот способ действует. Но и не больше.

МОЙ СОВЕТ

Точно определите, чего вы хотите, и заведите себе «Альбом мечты».

- Найдите фотоальбом и вклейте туда изображения всего того, что должно стать частью вашей жизни в будущем.
- Постоянно думайте о том, кем вы хотите стать, что хотите делать и иметь.
- Выбранные изображения должны отвечать вашим эмоциям.
- Заглядывайте в «Альбом мечты» как можно чаще.
- Посмотрев на картинки, закройте на мгновение глаза и, словно наяву, ощутите все образы, звуки, запахи и вкус всего того, что станет явью, когда ваши желания исполнятся.

Люди, у которых нет денег, часто меняют свои планы

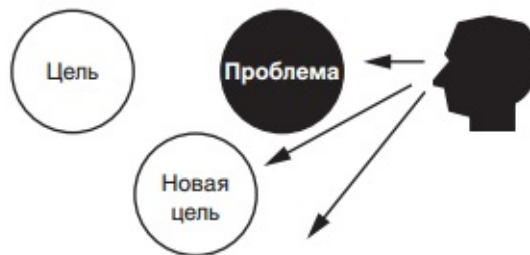
Когда у нас все хорошо, мы склонны расширять наши цели, а когда в делах упадок, охотно сокращаем их. Для нашего же подсознания в первую очередь важны постоянство и частая повторяемость. Поэтому

перспективные цели надо менять как можно реже. Чем больше цель, тем меньше она нуждается в изменениях. Возможно, вы уже задавали себе вопрос: «Какую цель мне поставить перед собой: маленькую и реалистичную или большой воздушный замок?» На мой взгляд, большие цели куда реалистичнее маленьких, и я объясню вам почему.

Представьте себе для начала маленькую цель. Как только между вами и целью возникает проблема, она полностью заслоняет от вас цель.



Глядя в направлении цели, вы видите перед собой только проблему. Цель находится совершенно вне зоны вашей видимости. А если мы не видим цель, то возникают сомнения и опасения. Знаете, что делают люди, чтобы не видеть проблему? Они ищут себе новую цель.



Разумеется, между вами и новой целью когда-нибудь вновь возникнет проблема. Чтобы избежать ее, вы, вероятно, опять найдете себе другую цель. А теперь представьте себе, что у вас очень большая цель. В этом случае проблема не сможет полностью заслонить ее. Вы будете по-прежнему знать, что и зачем делаете.



Есть еще одна причина, по которой большие цели предпочтительнее. Они расширяют наше восприятие возможностей. Внимательность людей к тем или иным вещам обычно зависит от степени выгоды, которую они им сулят. Поэтому большие цели заставляют нас проявлять больший интерес, открывать дополнительные возможности и знакомиться с новыми людьми.

Люди, накопившие себе большое состояние, всегда с самого начала имели большие цели. Любая проблема рассматривается нами в соотношении к цели, и поэтому чем больше цель, тем относительно мельче становятся даже серьезные проблемы.

Взять, например, Теда Тернера, основателя телекомпании CNN. Еще в молодые годы он усвоил от отца один принцип: «Ставь перед собой цели, которые невозможно выполнить за всю жизнь». В то время он решил создать самую большую телекомпанию в мире. Можете представить себе, какие проблемы возникали на пути к этой цели, но Тед Тернер говорит: «Какими бы ни были проблемы, они кажутся мелкими относительно цели. Поэтому я, сталкиваясь с проблемами, никогда не терял из виду цель».

Люди, у которых нет денег, не считают богатство абсолютной необходимостью

Представьте себе, что вы идете по лесу и натываетесь на глубокий овраг. На глубине примерно пяти метров вы видите бумажник, из которого выглядывают купюры в 10 евро. Вы осторожно начинаете спускаться в овраг, но поскользываетесь на склоне, и вам лишь в последний момент удается ухватиться за какой-то корень. Вероятно, вы решите, что риск сломать себе шею слишком велик, и откажетесь от своей затеи.

А как вы поступите в ситуации, если вместо бумажника на дне оврага будет лежать маленькая девочка, которая повредила себе ногу и плачет от боли? У вас в голове возникают уже совершенно другие вопросы. Вы не спрашиваете себя, стоит спускаться или нет. Разумеется, вы не бросите девочку в беде. Вопрос будет лишь в том, как ее достать оттуда. Помощь девочке – это необходимость, не подлежащая сомнению.

Нам постоянно приходится видеть, как преуспевающие люди сознательно загоняют себя в положение, когда у них нет выбора. Они берут на себя публичные обещания и ставят всех окружающих в известность: «Либо я добьюсь успеха, либо вы увидите меня лежащим на дне оврага».

Люди, накопившие себе большие состояния, не всегда являются примерами железной дисциплинированности. Просто они делают то,

что обязаны делать. У них нет другого выбора. Они даже не рассматривают такую альтернативу, как бедность или средний уровень достатка.

Они научились рассматривать свои цели как абсолютную необходимость. Заведите себе «Альбом мечты» и почаще заглядывайте в него, а затем, закрыв глаза, живо представляйте себе, как вы будете жить, когда ваши мечты сбудутся. Если вы будете делать это каждый день на протяжении трех месяцев, то заметите, что подсознание начинает усваивать важную вещь: вы не можете быть счастливы, пока не добьетесь своего, вам будет больно, если жизнь не изменится к лучшему. В этом случае вы просто обязаны достичь своей цели. Вот теперь вы можете во всеуслышание заявить, что обязательно будете богаты, и пусть весь мир издевается над вами, если вы не выполните своего обещания. Для вас уже нет пути назад. Вам кажется, что это трудно? А может быть, вы вовсе и не уверены, что вам нужно богатство? Это вы сможете выяснить в следующей главе. Раз и навсегда.

Люди, у которых нет денег, легко сдаются

Когда Уинстон Черчилль был уже в весьма преклонном возрасте, один из университетов неподалеку от его родного города пригласил его прочесть лекцию. Люди приезжали издалека, чтобы услышать своего самого знаменитого земляка и современника. Все надеялись, что услышат от него самое выдающееся выступление, в котором он выразит всю квинтэссенцию своей долгой жизни.

Тысячи людей собрались в зале университета, с нетерпением ожидая этого великого человека и его выступления. Черчилль встал, подошел к микрофону и сказал: «Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь».

После этого он снова сел и больше уже не поднимался. Постепенно до людей начало доходить, что он больше ничего и не собирался говорить, потому что уже сказал самое важное. Никогда не сдаваться – в этом было содержание всей его жизни.

Если уж речь оказалась такой короткой, то почему он не удовольствовался тем, чтобы просто сказать: «Никогда не сдавайтесь». Зачем он повторил слово «никогда» три раза? Черчилль слишком хорошо знал человеческую натуру. Он знал, что люди склонны устанавливать для себя границы.

Найти повод для того, чтобы сдаться, всегда легко. Если вы установили для себя границы, то обязательно достигнете их. Когда вы

ставите перед собой цель, то не должно быть ничего, что могло бы удержать вас на пути к ней. Совершенно ничего. Ведь если вы допустите возможность, что вам придется сдаться и отступить на полпути, то так и произойдет. В этом случае лучше не тратить попусту энергию и вообще не браться за дело.

Когда немецкие самолеты бомбили Лондон, то даже ближайшие соратники настаивали на том, чтобы Черчилль сдался. Они окружили его и пытались уговорить: «Разве вы не видите, что от бомб гибнет множество англичан? Капитулируйте, ведь немцы все равно победят. То, что сейчас происходит, – это бессмысленное кровопролитие, за которое вы будете нести ответственность. Народ тяжело страдает от вашего упрямства. Будьте же благоразумны...» Говорят, что в ответ Черчилль поднял кулаки к небу, в котором кружили немецкие бомбардировщики, и воскликнул: «Вам меня не победить. Я никогда не сдамся. Никогда, никогда, никогда!»

Такая ситуация могла бы стать «границей» для многих людей. От них отворачиваются друзья и советчики.

Люди, помогавшие раньше, дистанцируются от них, внушают им чувство вины и даже объявляют сумасшедшими.

Для Мартина Лютера такой «границей» была не столько преследовавшая его католическая церковь, сколько друзья и единомышленники, которые пытались вселить в него сомнения: «А что, если ты не прав? Сколько тысяч людей окажутся тогда на твоей совести? Ведь у тебя же нет полной уверенности. Зачем же идти на такой риск? Ты можешь обречь всех этих людей на вечные муки...»

Прежде чем приклеить почтовую марку к конверту своей мечты, вы, разумеется, должны сами убедиться, что действительно хотите достичь этой цели. Бывает так, что, претворив свою цель в жизнь, люди разочаровываются. Было уже немало случаев, когда человек мечтает о собственном доме с садом, а вселившись в него, вдруг обнаруживает, что дом требует много работы. Надо постоянно косить газон, что-то чистить, подкрашивать, ремонтировать. Уж лучше бы иметь хорошую собственную квартиру.

Таким образом, сначала надо убедиться, что реализация цели принесет вам счастье. В противном случае вам придется пройти нелегкий путь лишь для того, чтобы в его конце понять, что вы хотели совершенно другого. Однако если вы абсолютно уверены, то это придаст вам только новые силы и дополнительную мотивацию. Проверить это совершенно нетрудно.

Пожалуйста, изложите на бумаге свою большую цель (дом, автомобиль, новая работа, собственная фирма, женитьба, путешествие...).

Опишите ее максимально подробно, не упуская ни одной детали.

А теперь закройте глаза и представьте себе, что вы будете чувствовать, когда у вас будет этот дом, автомобиль, работа, фирма... Представьте себе типичный распорядок дня. Что вы ощущаете? Что вам предстоит делать? Какие заботы и трудности у вас появятся?

Если вы сможете выдержать такое упражнение в течение десяти минут и при этом у вас не возникнет неприятных ощущений, то, по всей вероятности, реализация цели принесет вам удовлетворение. В этом случае имеет смысл идти вперед и не сдаваться.

Люди, у которых нет денег, не любят брать на себя ответственность

Если всю свою энергию мы тратим на вопрос «Зачем?», то тем самым ищем для себя оправдание. Мы обращаемся к прошлому, в котором уже не в состоянии ничего изменить. Люди, задающие вопрос «Как?», сосредотачивают все силы на решении проблем. Они ищут путь, по которому смогут пойти сейчас или в будущем.

Мы всегда несем ответственность, когда что-то не ладится. Эту ответственность нельзя перекладывать на плечи других людей, будь то врачи, адвокаты или финансовые консультанты. Конечно, неплохо, когда такие специалисты оказывают нам помощь в решении определенных вопросов, но ответственность остается за нами. Мы должны контролировать ситуацию и своих помощников. Никогда не соглашайтесь с тем, что за дверью какой-то инстанции ваша ответственность заканчивается. Только вы несете ответственность за свое здоровье, за ведение судебных дел и за улаживание налоговых проблем. Специалисты лишь оказывают вам помощь. Но вы – главный босс.

Как ни странно, но многие люди, готовые взять на себя ответственность за неудачи, отказываются от ответственности в случае успеха.

Ответьте, пожалуйста, на два простых вопроса:

- Сколько денег вы смогли бы заработать в следующем году, если бы выложились «на 100 процентов»? _____ евро.
- Каким образом вы пришли к этой цифре?

Я предлагаю вам такой способ подсчета: возьмите самый лучший месяц в своей жизни и умножьте заработок за этот месяц на 12. А теперь

увеличивайте этот максимальный заработок каждый месяц еще на 10 процентов. Такой способ вам не нравится? Вы считаете, что это нереально?

Тогда вам пора научиться брать на себя ответственность за собственные успехи. Ведь дело было не в том, что так сложились обстоятельства и месяц был какой-то особенный. Все зависело не от удачи и не от расположения звезд. Это вы добились такого успеха. Вы несете за него ответственность и в любой момент можете повторить этот успех. Вы в состоянии создать для этого необходимые предпосылки, поскольку однажды вы уже сделали это и сможете сделать снова.

Если вы внушите себе, что подобную удачу повторить невозможно, то лишите себя шанса повысить ощущение собственной значимости. Поэтому очень важно как можно скорее повторить свой рекордный результат. В этом случае вы докажете себе, что причиной успеха были вы сами, а не какие-то благоприятные обстоятельства. Признайте, что вы чего-то стоите. Возьмите на себя ответственность за свой успех.

Люди, у которых нет денег, не готовы выкладываться на 110 процентов

Тот, кто занят поисками оправданий, всегда найдет их. Я приведу вам две самых опасных отговорки. Опасность их заключается в том, что они рядятся в одежды жизненных принципов, хотя на самом деле это всего лишь самообман.

- «Я и в будущем буду доволен тем, что у меня есть».
- «Если бы я работал в полную силу, то добился бы больших успехов».

За обоими утверждениями стоит самообман, страх и нехватка уверенности в себе.

Удовлетворенность – это великая цель, стоящая перед каждым человеком. Мы делаем все, чтобы добиться счастья и удовлетворения. А когда мы бываем счастливы? Когда живем в согласии со своей человеческой природой, которая нуждается в росте и развитии. Именно здесь и кроются корни удовлетворенности.

Вспомните, чем вы можете по-настоящему гордиться в жизни. Это может быть какое-нибудь выдающееся достижение, о котором вы до сих пор думаете с чувством глубокого удовлетворения. Ведь вы сделали это, когда ощущали недовольство собой, когда хотели что-то изменить

в себе.

Вы должны испытывать благодарность за то, что имеете сегодня. Но довольствоваться этим и завтра противоречит человеческой потребности в росте и развитии. Пока дерево живо, оно растет. Человек, который перестает расти, начинает умирать. Самое большое удовлетворение мы испытываем, когда прилагаем все усилия для своего развития.

Сколько среди нас есть талантливых людей, которые всю жизнь прячутся за отговоркой: «Я мог бы добиться куда большего, если бы как следует взялся за дело»? Представьте себе, что будет, если такой человек действительно выложится сполна и все же не достигнет успеха? Именно этого он и боится. Тот, кто действительно отдает всего себя делу, не нуждается в отговорках и добивается своего. Он не может спрятаться за красивыми фразами. Лишь тот, кто выкладывается на 110 процентов, берет на себя ответственность за собственную жизнь. В этом случае для него не может быть никаких отговорок. А успех придет обязательно.

Отдача на 110 процентов необходима для роста. Предположим, вы решили укрепить свои мышцы, и для этого вам надо 10 раз поднять штангу. Какая из десяти попыток будет самой важной? Специалисты в тяжелой атлетике утверждают: «Одиннадцатая». Многие люди ориентируются на стопроцентный результат и в итоге добиваются лишь 80 процентов. Если же вы будете ориентироваться на 110 процентов, то относительно легко выполните 100. Вы быстро поймете, что 100 процентов – это весьма относительная величина.

Людям, у которых нет денег, не хватает хорошего наставника

Один из основных факторов богатства – это наставник, человек, который добился значительно больших успехов, чем вы. Он берет вас под свое покровительство и помогает вам в развитии. Сколько бы я ни беседовал с богатыми людьми, то неизменно обнаруживал, что у них был наставник или, по крайней мере, близкие люди, с которых они брали пример.

У всех богатых людей, с которыми я знаком, очень сильно развита уверенность в себе. Их самооценка настолько высока, что они с трудом признают собственные ошибки. Они так запрограммировали себя, что любые сомнения всегда истолковывают в свою пользу. Они не испытывают трудностей, беря на себя ответственность за свои

успехи. Наоборот, они так интерпретируют события, чтобы всегда выглядеть как можно лучше в собственных глазах и в глазах окружающих.

Однако все они неизменно готовы поделиться успехом со своим наставником и воздать ему должное. Даже такие люди, как Росс Перо и Ричард Бренсон, беспрекословно приписывают 80 процентов своих успехов наставникам.

Возьмите профессиональных спортсменов. Зачем им нужен тренер, даже после того, как они пробились в мировую элиту спорта? Затем, что только тренер на основании своего опыта может в кратчайшие сроки найти пути развития вашего таланта. Зачем вам совершать ошибки, занимаясь самостоятельно, если можно использовать опыт и знания своего наставника?

Представьте себе, что вы только что окончили четырехлетний курс теоретического обучения и получили специальность старшего лесничего. Вы отправляетесь в Канаду, не зная ни особенностей местных лесов, ни повадок животных. В ваше распоряжение дают прекрасный участок леса в горах размером в пять тысяч гектаров. И вы не знаете, с чего начать...

А теперь представьте, что старый лесник Грейберд вот уже 67 лет работает в этом лесу, наизусть знает каждую тропинку, каждого зверя и каждое дерево. Он знает, где расположены песчаные дюны и где велика опасность лавин. Он знает, где гнездятся вредители и где выращивают свое потомство змеи. Как вы думаете, может быть, лучше с полгода побыть в учениках у лесника Грейберда? За эти полгода вы усвоите опыт, накопленный в течение 67 лет!

Кроме того, хороший наставник будет все время подстегивать вас, чтобы вы выкладывались на 110 процентов. Мы все стараемся делать так, чтобы избежать боли и получить удовольствие. И в этом наша самая сильная потребность. Представьте себе, что вы сидите в комнате и занимаетесь своим любимым делом. Вдруг начинается пожар. Вы испытываете желание избежать боли и побыстрее убраться из горящей комнаты, пересилив удовольствие от занятия любимой работой. Хороший наставник понимает соотношение между болью и удовольствием и поэтому может создать оптимальную мотивацию для своих учеников. Зная о том, что боль является более действенным стимулом, он прекрасно понимает, что слишком сильная боль может парализовать.

Помимо этого наставник может более объективно оценить ваши успехи, чем вы сами. Если вы отступаете от намеченного плана, то этим огорчаете не только себя, но и своего наставника. Таким образом,

вы испытываете более сильное давление. Чувство долга проявляется сильнее. Поэтому преуспевающие люди не избегают контроля со стороны, а, наоборот, радуются ему.

Наставник ожидает от вас большего, чем вы сами. Его ожидания служат вам компасом. Они определяют путь, который вы выберете в жизни. Если критерий оценки устанавливает ваш наставник, то вам приходится прилагать большие усилия для достижения успеха.

Вы хотите, чтобы изложенные в этой книге советы претворились в жизнь? Наставник – это лучшее средство. Ничто не может эффективнее и быстрее привести вас к цели, чем хороший наставник. Конечно, здесь сразу возникают вопросы: «А какой наставник может считаться хорошим? Где его найти? Как уговорить его взять меня под свою опеку?» Поскольку эти вопросы действительно очень важны, я посвятил им 13-ю главу.

МОЙ СОВЕТ

Найдите себе наставника.

- У финансового наставника должно быть, по крайней мере, в 10 раз больше денег, чем у вас.
- Он может помочь вам избежать ошибок.
- Он развивает ваши способности и не позволяет попусту терять время.
- Наставник может найти для вас мощную мотивацию, даже если она будет связана для вас с некоторой «болью».
- Он контролирует ваши успехи и достижения.
- Он ставит перед вами более высокие цели, чем те, на которые вы могли бы решиться сами.

Люди, у которых нет денег, основное внимание обращают на свои слабые стороны

Напишите, пожалуйста, какие факторы способствуют тому, чтобы вы стали богатым, а какие препятствуют. Каковы ваши сильные и слабые стороны?

Сильные стороны? _____

Слабые стороны _____

Вы заметили, с какой колонки начали свои записи? Человек, который обращает главное внимание на свои слабые стороны, никогда не станет богатым. Это не означает, что вы должны игнорировать свои недостатки. Речь пока идет только о последовательности, в которой вы вспоминаете свои достоинства и недостатки.

Возможно, вы уже слышали, что успеха можно добиться лишь в том случае, если вы ликвидируете в себе все недостатки. В наше время такое мнение уже не является господствующим. Сегодня мы знаем, что устранение слабых сторон не ведет к богатству. Тот, кто борется со своими недостатками, тратит много энергии, а в результате становится лишь посредственностью.

Ваши сильные стороны сделают вас богатым

Богатство вам принесут только ваши сильные стороны. Возьмем, к примеру, теннис. Штеффи Граф была особенно сильна в игре открытой ракеткой и при любом случае использовала это преимущество. Вместо того чтобы тратить силы, отрабатывая игру закрытой ракеткой, она пыталась так забежать за мяч, чтобы ударить по нему открытой ракеткой.

Ее соперницы поняли это и начали подавать мячи под закрытую ракетку. Тогда Штеффи перестроила свой тренировочный процесс, чтобы усилить тот элемент игры, который ей удавался хуже. В результате она потеряла интерес к игре. Она сосредоточилась на том, чтобы не проиграть, а не на том, чтобы выиграть.

Есть большая разница в том, играете ли вы, чтобы не проиграть или чтобы выиграть.

Как и многие другие люди, ожесточенно пытаясь устранить свои недостатки, вы лишаетесь радостей в жизни и шансов на богатство. Это безнадежная борьба, которая не приносит радости. Не надо игнорировать свои слабые стороны. Но и не надо так рьяно бороться с ними, потому что это не принесет богатства. Найдите другое решение. Если вы до сих пор так и не сумели разобраться в бухгалтерии, то, видимо, никогда уже и не разберетесь. Смиритесь с этим фактом и наймите себе хорошего бухгалтера.

Свои сильные стороны тоже нельзя оставлять на волю случая. Для развития способностей вам нужен наставник, который систематически обучает и развивает вас до тех пор, пока ваши сильные стороны не станут

очевидны всем. Итак, найдите для своих слабых сторон решение, а для сильных – наставника.

Насколько высока цена благосостояния?

Нередко приходится слышать ужасные истории о том, какую цену некоторые люди платят за богатство. Ему приписывают все возможные напасти – от потери здоровья и разлада в семье до превращения богачей в алчных монстров.

Однако ваше здоровье и счастливая семейная жизнь зависят, в первую очередь, от вашего собственного отношения к здоровью и семье. Если уж деньги и имеют какое-то отношение к этим вещам, то скорее можно предположить, что именно отсутствие денег губит здоровье. Хроническая нехватка денег больше омрачит вашу семейную жизнь, чем достаток. Отсутствие денег скорее приведет к преступлению, чем богатство.

Стать зажиточным человеком относительно просто. Необходимые шаги для этого ясно и доступно изложены в данной книге. Разумеется, за это придется чем-то заплатить, а именно своим временем. Для этого нет необходимости полностью отдаляться от семьи, но какое-то время вам все же понадобится. Несколько часов на то, чтобы прочесть эту книгу, несколько дней, чтобы основательно привести в порядок свои финансы. И в будущем вам придется каждый месяц выделять несколько часов на эти вопросы. Но это мелочи по сравнению с тем временем, которое вы выиграете.

Год отдыха

Представьте себе, что в ближайшие пять лет у вас будет возможность не работать целый год. Вы сможете делать все, что вам заблагорассудится, и при этом не испытывать проблем в оплате счетов. Вы сможете путешествовать и заниматься любимыми делами, на которые с трудом выкраиваете время в повседневной жизни.

Эту идею я почерпнул из Ветхого Завета. Семитские народы девять лет подряд работали, а затем целый год отдыхали. Это был год, в течение которого они могли отвлечься от насущных забот и осмыслить свою жизнь. Они могли спокойно пересмотреть направление своей жизни и составить планы на следующее десятилетие. Они могли отправиться в странствие или вообще ничего не делать.

Проработав девять лет, я пришел к такому состоянию, когда деньги стали уже не основной целью в жизни, а хорошим подспорьем. Я мог жить на проценты с накопленного капитала. И я на целый год ушел «в отпуск». В первые недели я почти ничего не делал, потом начал путешествовать и посещать семинары. Я научился медитировать и обретать спокойствие. Я читал книги, обогащавшие мою жизнь, хотя и не имевшие ничего общего с моей профессией. Я научился прислушиваться к своему внутреннему голосу. Я начал планировать свое будущее и обнаружил, что у меня нет ответов – одни только вопросы.

Каждый день возникали все новые вопросы. В конце концов они сгруппировались в две основополагающие мысли. Я захотел понять, кто я и зачем живу, в чем смысл моей жизни. Чтобы получить на это ответы, я начал писать. Я поехал на острова Карибского моря и уселся под пальмами с той мыслью, чтобы ответить на каждый из этих вопросов всего одной фразой.

Думаю, вы понимаете, насколько плодотворным было для меня это время. Спустя 11 дней, держа в руках кипу исписанных страниц, я вдруг ясно увидел ответ. Я понял свое предназначение.

Возможно, вам тоже неоднократно приходилось откладывать на потом различные дела. Те дела, которые требуют времени и покоя. Что бы вы стали делать, если бы у вас была возможность не работать целый год, если все ваше время принадлежало только вам, а деньги не играли бы никакой роли?

Разумеется, для того, чтобы понять смысл собственной жизни, не обязательно достигать состояния финансовой свободы. Но, я думаю, вы согласитесь, что это здорово помогает. Слишком многие люди полагают, что повседневные заботы не оставляют им времени на то, чтобы разобраться с важнейшими жизненными вопросами.

Поэтому я знаю, что за отсутствие денег приходится платить дороже, чем за богатство. От этого страдает ваша уверенность в себе. Финансовая независимость способствует и хорошему здоровью. Сейчас вы вкладываете свое время, чтобы с помощью этой книги обрести благосостояние. Эти вложения многократно окупятся. С их помощью вы сможете обеспечить себе необходимое свободное время. Даже целый год.

Я утверждаю, что быть богатым – хорошо. Лучше быть здоровым и богатым, чем бедным и больным. Благосостояние больше отвечает природе человека. Оно естественным образом способствует его развитию.

Сейчас мы затронули некоторые вопросы, которые при определенных обстоятельствах могут вызывать у вас неприятные ощущения. Возможно,

они противоречат вашим убеждениям и принципам. Поэтому давайте займемся выяснением того, что же вы в действительности думаете о деньгах.

РЕЗЮМЕ

- Великие цели реалистичнее, чем мелкие, потому что проблемы не могут полностью заслонить их.
- Преуспевающие люди всегда умеют выйти из безвыходного положения, когда сама ситуация заставляет их идти к намеченной цели.
- Если вы устанавливаете для себя границы, то вы их обязательно достигнете.
- Берите на себя ответственность не только за свои неудачи, но и за успехи. Если вы убедите себя, что достигнутые вами лучшие результаты не удастся повторить, то упустите шанс повысить уверенность в себе.
- Лишь тот, кто выкладывается на 110 процентов, лишает себя возможности для самооправданий и обязательно добивается успеха.
- Вам нужен хороший наставник, который благодаря своему опыту поможет оптимально раскрыть ваши способности.
- Человек, думающий в первую очередь о своих недостатках, никогда не станет богатым.
- Есть большая разница в том, играете ли вы, чтобы не проиграть или чтобы выиграть.
- Многие люди лишают себя жизненных радостей и всяких шансов на богатство, пытаясь устранить свои недостатки.
- Цена, которую нам приходится платить за богатство, – это время. Но оно не идет ни в какое сравнение с тем временем, которое вы обеспечите себе, став богатым. Богатство даст вам возможность спокойно и безо всяких финансовых забот подумать над смыслом жизни.

Глава 5

Что вы в действительности думаете о деньгах?

Ситуация, в которой живет человек, в точности отражает его убеждения.

Энтони Роббинс. «Принцип силы»

Если я спрошу вас, хотели ли бы вы иметь больше денег, то вы, без сомнения, ответили бы: «Что за дурацкий вопрос? Конечно!»

И вы правы, считая, что вам нужно больше денег. А чего хочет ваше подсознание? Вспомните наше сравнение с магазином, который рассылает товары из каталога. Вы заказываете то, что вам, по вашему убеждению, действительно нужно. В принципе, все, что у вас есть на сегодняшний день, – это те вещи, в полезности и необходимости которых вы убеждены.

До тех пор, пока вы сохраняете свои прежние представления о деньгах, каждый раз вы будете «заказывать» в магазине одно и то же. Даже если вы считаете, что вам нужно больше денег, то из этого ничего не выйдет. Ведь, ожидая почтальона, вы не надеетесь, что он принесет вам что-то другое сверх того, что вы заказали. Если вы все время заказываете одно и то же, то нет смысла надеяться на что-то другое.

Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы:

- Приходилось ли вам тратить больше денег, чем вы рассчитывали? Почему?

- Принимали ли вы уже решение похудеть, но при этом потерпели неудачу? Почему?

- Строили ли вы когда-нибудь планы по экономии денег, но так и не взялись за них? Почему?

- Принимали ли вы решение в течение ближайших трех месяцев не покупать больше ничего из одежды, но все же купили? Почему?

- Вы уже превышали размер своего кредита? Почему?

- Приходилось ли вам экономить, а потом бросать эту затею? Почему?

- Принимали ли вы когда-нибудь твердое решение что-то сделать, но так и не выполняли его? Почему?

С другой стороны, вы наверняка что-то планировали в своей жизни и сделали это. Почему? Что в тот раз было по-другому?

Не находится ли у вас внутри какая-то высшая инстанция, которая порой по своему усмотрению изменяет ваши планы и намерения?

Существует разница между тем, чего мы хотим и в чем мы убеждены. Возможно, вы хотите иметь больше денег, но при этом убеждены, что деньги портят человека.

Итак, давайте выясним, что вы действительно думаете о деньгах. Мы увидим, как работает наше подсознание. Затем мы исследуем, каким образом возникли ваши нынешние убеждения относительно денег. Вы примете решение, полезны или вредны эти убеждения для ваших целей. И вы научитесь при необходимости менять свои убеждения.

Сколько наличных денег вы носите с собой?

Когда вы утром выходите из дома, то сколько денег у вас обычно с собой? Запишите среднюю сумму.

_____ евро.

Почему именно такая сумма? Почему не больше? Почему не 500? У большинства людей при себе менее 150 евро. Почему так происходит? Чаще всего приходится слышать следующие ответы:

- Я боюсь потерять 500 евро.
- Я просто боюсь их потратить.
- Меня могут обокрасть.
- Я буду чувствовать себя неуютно.
- У меня нет таких денег.

Какие послания проникают в подсознание, когда люди думают таким образом? Они боятся. Они чувствуют себя не в своей тарелке. Они не верят в себя. А ведь речь идет «всего» о 500 евро. А что будет, если эта сумма окажется больше? Самая лучшая подготовка к богатству заключается в том, чтобы хорошо себя чувствовать, имея деньги в кармане. Поэтому я предлагаю вам всегда иметь при себе купюру в 500 евро. Держите ее отдельно от остальных денег, никогда не разменивайте и не тратьте. Это ваш неприкосновенный запас. Так же, как штанга тренирует ваши мышцы, так и эта купюра тренирует ваше подсознание, чтобы сформировать в нем ощущение достатка (если для вас носить с собой 500 евро привычное дело, то возьмите тысячу). Вряд ли вам удастся встретить богатого человека, у которого не было бы при себе резерва в размере,

как минимум, 500 евро. И вы должны знать, что богатые люди приобрели такую привычку задолго до того, как разбогатели.

МОЙ СОВЕТ

Всегда носите с собой 500 евро одной купюрой.

- В этом случае вы будете ощущать себя богатым человеком.

Вы научитесь уютно чувствовать себя при наличии денег.

- Вы привыкнете к обладанию деньгами.
- Вы научитесь доверять себе.
- Вы избавитесь от страха потерять деньги или стать жертвой ограбления.
- Вы будете готовы к любой неожиданной ситуации и всегда сможете уплатить за подвернувшуюся по случаю выгодную вещь.
- Вы укрепите свою дисциплину.
- Подсознание поможет вам сохранить больше денег, так как оно чувствует, что деньги доставляют вам радость.

Большинство процессов в нашем организме происходит автоматически, без участия сознания. Нам не приходится задумываться над тем, как мы дышим. Точно так же укоренившиеся в нашем мозгу убеждения автоматически управляют работой подсознания. Вы никогда не задумывались, как это сказывается на вашем отношении к деньгам?

Что вы думаете о деньгах, богатстве и благосостоянии?

Пожалуйста, проверьте, что вы думаете о деньгах. Отметьте крестиком фразы, которые соответствуют вашим убеждениям. При необходимости измените эти фразы так, чтобы они в точности подходили к вам.

- Деньги – это зло.
- Если я разбогатею, то женщины (мужчины) будут любить во мне только мой кошелек.
- Деньги текут у меня сквозь пальцы.
- Кто без уважения относится к маленьким деньгам, не заслуживает и больших.
- Деньги портят характер.
- Деньги – не самое главное в жизни.
- Каждый раз, когда у меня становится больше денег, у кого-то их становится меньше.
- Большие деньги может заработать только жестокий и беспринципный

человек.

- «Удобнее верблюду пройти сквозь игольное ушко, нежели богатому войти в Царство Божие».

- Деньги делают человека спесивым и надменным.
- Только экономный человек может стать богатым.
- Бог любит бедных.
- Деньги – это мерило моего успеха.
- Когда у меня будет много денег, я не смогу радоваться мелочам.
- Деньги создают ощущение уюта.
- Деньги – это прекрасно.
- Деньги – это энергия в чистом виде.
- Богатство приводит к одиночеству.
- Я люблю деньги.
- У богатого человека нет настоящих друзей.
- Богатство порождает завистников.
- У богатых людей пропадает сон.
- В саване карманов не бывает.
- Чем больше денег, тем больше забот и проблем.
- Богатство создается за счет здоровья.
- Мне и в будущем хватит того, что я имею сегодня.
- Если бы я как следует взялся за дело, то стал бы богатым. Но я не хочу.

- Богатство отрицательно сказывается на семье.
- С помощью денег можно творить добро.
- Почти всем, что у нас есть, мы обязаны благородному и высокому стремлению людей к деньгам.

- Деньги делают человека счастливым.
- Если человек думает, что за деньги нельзя купить счастье, то он просто не знает, где его продают.

- Деньги – это еще не все, но без денег все обращается в ничто.
- Если у меня не окажется денег, я буду чувствовать себя последним неудачником.

- Все предопределено заранее.
- Бедность – это отвратительное и жалкое состояние.
- Экономить деньги – удел лентяев и глупцов.
- Довольствуйся тем, что имеешь.
- Если у меня будет много денег, я стану ленивым и инертным.
- Я имею столько, сколько заслуживаю.
- Разбогатев, я настолько изменюсь, что жена меня разлюбит.

- Добрые и умные люди должны быть богатыми.
- Только от Бога зависит, стану ли я богатым.
- Скромность украшает.
- Иметь слишком много денег – это неприлично.
- У меня никогда не хватит самодисциплины, чтобы экономить деньги.
- Мне всегда не везет.
- Деньги приведут меня к духовному упадку.
- Если мои дети вырастут в богатстве, то они станут изнеженными и скатятся к наркомании.
- Быть богатым, когда столько людей голодают, – несправедливо.
- Есть вещи важнее денег.
- Если я буду больше зарабатывать, то мне придется платить больше налогов.
- Я притягиваю к себе деньги, как магнит.
- _____
- _____

Как влияют на нас убеждения?

Сейчас мы попытаемся определить, как сформировалось ваше отношение к деньгам. Взгляните еще раз на фразы, которые вы отметили. Как вы считаете, какое влияние на вашу жизнь оказывают эти убеждения? Понимаете ли вы, в какой степени ваша нынешняя финансовая ситуация отражает ваши убеждения?

Не кажется ли вам, что вы действительно имеете лишь то, чего заслуживаете?

Чем прошлое отличается от будущего?

Несколько лет назад я весил 96 килограммов и ненавидел бег трусцой. Я вряд ли мог представить себе более глупое занятие, чем бегать по лесу. На мой взгляд, этим могли заниматься только люди, у которых не все дома. Очевидно, только какие-то нарушения в хромосомах могли заставить их бегать по кругу в холод и дождь, вместо того чтобы нежиться в теплой постели.

В школе на уроках физкультуры нам постоянно приходилось делать пробежку от раздевалки до стадиона. Однажды учитель во время такой пробежки оказался как раз у меня за спиной. С «большим» педагогическим

таким он крикнул мне: «Шефер, вы должны бежать, а не протирать дырки в земле. Даже слон бежит легче, чем вы. Вы так топаете, что распугаете всю дичь на пять километров в округе!» Такие комментарии продолжались на протяжении 10 минут. Весь класс веселился от души, но мне было не до смеха. С тех пор я возненавидел бег и с удовольствием занимался любым видом спорта, который был для меня более «осмысленным». Но бег – это такая глупость... С годами эта мысль превратилась в глубокое убеждение. Соответственно, не в лучшем виде была и моя спортивная форма.

Так продолжалось до тех пор, пока несколько лет назад я не познакомился на Гавайских островах со Стью Миддлменом. В то время ему было 40 с небольшим, и в его активе были победы практически на всех мыслимых сверхдлинных дистанциях и несколько мировых рекордов. За плечами у него были 1000 миль за одиннадцать дней, гонка Скалистых гор (600 миль), французский шестидневный марафон, первенство США в беге на 100 миль.

Когда я сказал ему, что терпеть не могу бег, на его лице появилось «миссионерское» выражение, и он сделал мне необычное предложение: «Надевай кроссовки, и пробежимся вместе. Судя по тому, как ты двигаешься, ты должен неплохо бегать». Кроме того, Стью сообщил мне, что изобрел способ бега, который позволяет экономить энергию и расходовать только жировые запасы организма. Я был заинтригован. Правда, я попытался протестовать, что уже полдень и моим 96 килограммам лучше бы полежать в тени, но Стью был непреклонен в стремлении обратить меня в свою веру.

И мы побежали, правда, в очень медленном темпе. В течение нескольких первых минут Стью внимательно изучал мой стиль бега и подмечал все удачные моменты. Кроме того, он дал мне множество советов относительно дыхания, положения рук и постановки ступни. Как ни удивительно, но я совершенно не устал. Так мы бежали в течение двух с половиной часов. Я был так горд этим достижением, что мне понравилось бегать. С тех пор я бегаю каждый день. На протяжении четырех лет я сохраняю стабильный вес 78 килограммов и нахожусь в отличной спортивной форме. Сегодня я не могу понять тех людей, которые не бегают. Ведь бег дает такую бодрость, энергию и здоровье.

Что бы вы ни думали о себе и своем уровне благосостояния, вы в любой момент можете поменять свои убеждения.

Определите свои убеждения относительно денег

Представьте себе, что у вас сколько угодно денег. Отметьте все моменты, которые, на ваш взгляд, связаны с финансовым изобилием (это касается и денег, и имущества, и недвижимости).

Каковы достоинства и недостатки больших денег? Просмотрите еще раз вышеизложенный список фраз, в котором вы отметили утверждения, соответствующие вашим убеждениям.

Какое у вас получилось соотношение достоинств и недостатков? Если у вас достоинств больше, чем недостатков, или наоборот, то учтите, что в убеждениях действует принцип не большинства, а эмоциональной силы.

Решающим может оказаться всего одно убеждение

Неважно, сколько у вас положительных или отрицательных убеждений. Главную роль играет то, насколько они сильны. У большинства людей отрицательные ассоциации, связанные с финансовым изобилием, сильнее положительных.

Приведу пример. Один из моих знакомых считает, что богатство имеет явное преимущество. Будучи богатым, он может больше времени проводить с семьей, окружить себя комфортом, больше позволить себе и своей семье. И ему, и жене не придется самим усердно трудиться, а можно нанять служащих, которые будут за них работать. Они смогут путешествовать и знакомиться с интересными людьми.

По сути, у этого знакомого только одно отрицательное убеждение насчет богатства. Он считает, что деньги портят человека, а положительные черты и свойства личности очень многое для него значат. Хороший характер для него настолько важен, что ради него он может отказаться от богатства. Таким образом, подсознание подсказывает ему стиль поведения, который позволяет сохранить «привлекательные черты характера». Из-за этого он тратит слишком много денег и не умеет экономить. С объективной точки зрения такое поведение попросту глупо и не соответствует его интересам. Но таким образом он сохраняет «чистоту личности».

ВНИМАНИЕ

Это и все следующие упражнения, помещенные в книге, имеют чрезвычайную важность, так как все строится на ваших убеждениях. Попытка разбогатеть, не зная и не изменяя своих убеждений, равносильна попытке плевать против ветра. Учтите, что ваше подсознание желает вам только добра и дает вам только то, в чем вы сами глубоко убеждены.

Если вы просто прочтете эту книгу, то в любом случае обнаружите для себя очень полезную и интересную информацию. Но если вы хотите эффективно изменить свою финансовую ситуацию, то вам необходимо письменно выполнять все упражнения. От этого многое зависит в вашей жизни. Если уж вы вложили в эту книгу деньги и время, то приложите еще некоторые усилия для того, чтобы стать богаче.

Каковы ваши наиболее глубокие и сильные убеждения относительно денег?

1. _____
2. _____
3. _____

Как возникли ваши убеждения?

Как мы уже говорили, многие из ваших убеждений возникли случайно. Для этого порой хватает того, чтобы человек, который играл важную роль в вашем развитии, поделился с вами своим жизненным опытом. Иногда достаточно просто понаблюдать за окружающими людьми. Возможно, вам часто приходилось слышать какие-то высказывания относительно денег. А может быть, вы просто видели, как обращались с деньгами ваши родители.

Назовите от трех до десяти человек, которые до восемнадцатилетнего возраста оказывали на вас самое сильное влияние (мать, отец, друзья, родственники, кумиры, учителя, воспитатели).

Кто сильнее всего влияет на вас сегодня? Могу дать подсказку: чаще всего это люди, которые проводят с вами больше всего времени (муж, жена, друзья, коллеги, родители, сотрудники, приятели по спортклубу).

Что связывает этих людей с деньгами? Как они обращаются с ними? Какие советы они вам дают?

- 1-й человек _____
- 2-й человек _____
- 3-й человек _____

Желают ли вам эти люди добра?

Советам надо следовать с определенной долей осторожности. И на это есть причины. Разумеется, большинство окружающих желают вам добра. Вы можете верить своим родителям, когда они говорят: «Ты должен жить лучше нас». Но ненамного, а всего чуть-чуть лучше. В противном случае ваш успех станет доказательством того, что родители были неудачниками. Таким образом, советы указывают вам путь, но одновременно и устанавливают границы. Вы должны добиться успеха, но не слишком большого.

Большинство советчиков стараются оправдать свою собственную ситуацию. Советы демонстрируют тот камень преткновения, о который споткнулся сам советчик. Тот, кто дает вам совет избегать риска, возможно, до предела обеднил свою жизнь, потому что никогда не шел на риск. Таким образом, советы – это зачастую замаскированные оправдания ситуации, в которой оказался советчик.

Кроме того, любой советчик всегда преследует и собственные интересы. Родители, которые не хотят расставаться с ребенком, вряд ли посоветуют ему поехать работать за границу.

Основное правило гласит: никогда не пользуйтесь советами людей, которые живут не так, как мечтаете жить вы.

Теперь вы знаете свои убеждения относительно денег. И что дальше?

Убеждения, которые сложились у большинства людей, не дают им возможности разбогатеть. Эти люди торпедируют собственные усилия и топчутся на месте.

Довольны ли вы своим отношением к деньгам? Если вы не верите, что деньги – это хорошая вещь, вы никогда не разбогатеете, даже если очень этого хотите. Следовательно, надо развить в себе убеждения, которые помогут вам стать таким, каким хотите.

Существует простой способ, с помощью которого всего за 30 минут вы можете поменять свое отношение к деньгам и лежащие в его основе убеждения. Но давайте сначала выясним, вправе ли мы вообще так обращаться с нашими убеждениями.

Деньги – это добро или зло?

Могут ли какие-то убеждения относительно денег считаться правильными или неправильными? Мы постоянно становимся свидетелями

споров о добре и зле, о правоте и неправоте.

Несколько столетий назад господствовало мнение, что Земля плоская. Тех, кто считал ее шаром, сжигали на кострах. Мы также считали, что трава зеленая сама по себе, пока не обнаружили, что цвет предмета зависит от того, какую часть солнечного спектра он поглощает. Ни один предмет не является в действительности таким, каким мы его наблюдаем. Поэтому споры о том, кто прав, мало что нам дадут. Мы постоянно заблуждаемся.

И все же по ряду причин нам трудно осознать справедливость этой истины. Одной из причин этого является наша потребность в безопасности. Мы хотим быть уверенными в себе и в окружающих людях. Возможно, нам трудно постичь смысл слов Конрада Аденауэра: «Почему меня должна беспокоить моя вчерашняя глупая болтовня?» Еще более смелым кажется такое высказывание: «Почему меня должны беспокоить мои вчерашние убеждения?» Нам кажется, что здесь нарушается принцип последовательности. Однако, возможно, вы измените свое отношение к этому вопросу, прочитав слова Махатмы Ганди: «Последовательность не является абсолютной добродетелью. Если мое сегодняшнее мнение отличается от вчерашнего, то разве не будет разумно изменить направление движения? В этом случае я буду непоследователен по отношению к прошлому, но зато последователен по отношению к истине... Последовательность заключается в том, чтобы следовать за истиной по мере ее познания».

Когда Ганди женился, у него, безусловно, были совсем другие убеждения в отношении брака и секса, чем в более позднее время, когда он решил не спать больше с женой, чтобы сконцентрировать все усилия на выполнении стоявших перед ним задач. Он хотел всю свою жизнь посвятить Индии. Правильно ли это – не нам судить.

В этом-то и заключается суть. Люди пытаются все сводить к категориям «правильно» или «неправильно». Эти категории – чисто человеческое изобретение. В природе ничего подобного не существует.

Как возникают убеждения?

У одного крестьянина был отличный конь. Все жители деревни завидовали ему и говорили:

– Что за чудо-конь.

– Как знать... – всегда отвечал им крестьянин.

Однажды конь убежал, и все жители деревни сочувствовали:

– Надо же, какая неудача.

– Как знать... – отвечал крестьянин.

Через несколько недель конь вернулся и привел с собой еще трех диких лошадей. Жители деревни не могли поверить своим глазам.

– Вот же повезло!

– Как знать... – отвечал им крестьянин.

Когда сын этого крестьянина попытался объездить одну из диких лошадей, то упал и сломал себе ногу. Жители деревни злорадствовали:

– Богатство не приносит счастья. Не было бы этих лошадей – и сын был бы здоров.

– Как знать... – отвечал крестьянин.

Вскоре началась война, и всех здоровых парней послали на фронт. Сын крестьянина со сломанной ногой остался дома и очень переживал по этому поводу, а крестьянин успокаивал его:

– Как знать...

Из всех призванных в армию молодых людей никто не вернулся с войны живым. Жители деревни шептались:

– Опять ему везет.

Объективной реальности не существует. Уже со времен Эйнштейна мы знаем, что каждый наблюдатель создает свою собственную реальность. То, что мы видим, существует лишь в той форме, в какой мы это видим. Данная книга существует для вас лишь в той мере, в какой вы можете ее прочесть и понять. Для змеи, к примеру, эта книга выглядела бы совсем по-другому, так как змеи видят в инфракрасном свете.

Раз уж вы создаете для себя собственную реальность, то почему не создать и убеждения? В течение жизни вы уже неоднократно меняли свои убеждения и принципы. Вы влюблялись, а потом расставались с любимым человеком. Сначала вам нравилось платье, а потом вы вдруг решали, что оно вам не идет... Вы можете изменить свои принципы и все же остаться самим собой. С какой бы стороны вы ни посмотрели на себя, это по-прежнему вы. Ваш образ создан отношением к самому себе и окружающему миру. Все, во что вы верите, определяет ситуацию, в которой вы находитесь.

Представьте себе свое мнение в виде столешницы.

Чтобы на основании мнения сформировать убеждение, необходимы, как минимум, три, а еще лучше четыре или больше ножек (в их роли выступает опыт, который подтверждает ваше мнение).

Пробовали ли вы приобретать акции? Что из этого получилось? Я знаю людей, которые один или два раза купили себе акции, нарушив

при этом все принципы здравого смысла. Когда курс акций понизился, они, чтобы не понести еще больших убытков, быстро продали их. И у них сложилось мнение: «Мне не везет с акциями». Человек, ставший жертвой такой операции, начинает спрашивать, кому из окружающих не повезло так же, как и ему? Таким образом он усердно устанавливает ножки под свой стол. Чтобы укрепиться в собственном мнении, мы пользуемся опытом других людей. Мы ищем только такие факты, которые подтверждают наше мнение.



Умеете ли вы обращаться с деньгами? Многие на этот вопрос отвечают отрицательно и ищут доказательства, которые подтверждают такое убеждение. Ситуация, в которой мы находимся, отражает наши убеждения.

Портят ли деньги человека? Сколько из ваших знакомых придерживаются такого мнения? Достаточно лишь раскрыть газету, чтобы найти еще массу примеров для этого подтверждения. А существуют ли доказательства, что с помощью денег можно творить добро? Конечно. Мы можем найти доказательства чему угодно. Поэтому и существует так много религий, философий и политических течений.

Как изменить свое отношение к деньгам?

Не существует правильных и неправильных убеждений. Возьмем такое высказывание: «У богатого человека много завистников». Действительно ли любого богатого человека окружают люди, которые ему завидуют? Да, конечно. Но верным будет и утверждение, что вокруг него значительно больше людей, которые им восхищаются. Поэтому вопрос не в том, правильны или неправильны ваши убеждения, а в том, насколько они помогают вам в движении к цели.

Разумеется, для начала необходимо определить свои цели. Если вы этого до сих пор еще не сделали, то подробно опишите их. Подумайте, кем вы хотите быть, чем хотите заниматься и что иметь. Начните с долгосрочных целей, чтобы они служили компасом для ваших краткосрочных и среднесрочных целей. При их выборе учитывайте все пять сфер жизни: здоровье, финансы, взаимоотношения, эмоции и смысл жизни.

Через семь лет я хочу:

- быть _____. Каким вы хотите себя видеть? Каким вы хотите, чтобы вас видели другие?
- заниматься _____. Как будет выглядеть ваш обычный распорядок дня? Что вы хотите или не хотите делать?
- иметь _____. Что вам нужно (имущество, друзья, здоровье, семья)?

Через три года я хочу:

- быть _____. Каким вы хотите себя видеть? Каким вы хотите, чтобы вас видели другие?
- заниматься _____. Как будет выглядеть ваш обычный распорядок дня? Что вы хотите или не хотите делать?
- иметь _____. Что вам нужно (имущество, друзья, здоровье, семья)?

Взгляните еще раз на свои убеждения. Какие из них могли бы поддержать вас на пути к этим целям? Какие будут мешать? Учтите: вы постоянно заняты поиском доказательств, подтверждающих ваши убеждения. Поэтому ваш мир будет таким, каким вы хотите его видеть. Следовательно, очень важно определить, какие из убеждений будут вам мешать. Ведь они будут принуждать вас концентрировать свои усилия на ненужных вещах.

Пожалуйста, перечислите здесь убеждения, которые вы хотели бы изменить:

Вспомните наш рисунок со столом. Убеждение состоит из мнения (столешница) и опыта (ножки), который его подтверждает.

Чтобы изменить убеждение, необходимо сначала отломать ножки. Отвлекитесь от любых доказательств и взгляните на мнение само по себе. Теперь подумайте, имеет ли это мнение для вас смысл. Если нет, то целенаправленно подвергните его сомнению. Возьмем следующий

пример: «Деньги портят характер человека». Вот несколько вопросов, которые позволяют усомниться в справедливости этого вредного мнения. Взгляните, как ответил на эти вопросы один из участников моего семинара.

1. Почему это мнение может быть ошибочным при определенных обстоятельствах?

Потому что я знаю нескольких очень богатых людей, у которых сильный и цельный характер. С другой стороны, среди моих знакомых есть бедные люди с низменными чертами характера. Очевидно, характер не связан с наличием денег. Даже Библия восхваляет богатство. В Ветхом Завете все персонажи богаты.

2. Был ли богатым человек, от которого я впервые услышал это мнение?

Нет! И я не хотел бы поменяться местами ни с кем из людей, которые его придерживаются. Мне не нужны их работа, их квартиры, их машины, их друзья. Я не хочу быть в их шкуре и не собираюсь придерживаться их убеждений. Может быть, это и хорошие люди, но я не хочу быть такими, как они.

3. Какие финансовые и эмоциональные потери ожидают меня, если я не откажусь от этого убеждения?

В этом случае мне придется по-прежнему заниматься делами, которые мне не нравятся. Это не даст мне возможности развиваться. Бедность скорее испортит характер, потому что от нее люди тупеют. Я потеряю уважение к самому себе и буду влачить существование на уровне прожиточного минимума. Я перестану восхищаться жизнью и буду презирать себя.

4. Что это будет значить для моей семьи и близких людей? Я не смогу предложить им того уровня жизни, которого они заслуживают. Более того, своим примером и советами я буду подталкивать их к бедности. Я заторможу их развитие, чтобы оправдать свою собственную ситуацию.

5. Что улучшится в моей жизни, если я изменю это убеждение? Что я буду чувствовать после этого? Я сосредоточу все усилия на делах, которые обогащают и украшают мою жизнь. Я буду искать возможности. Я буду уважать себя, потому что сейчас я честен перед собой: я могу совершенствовать свой характер и работать над повышением своего

благополучия. Чем богаче я буду, тем в большей степени проявится мой характер. Я буду чувствовать себя свободным.

А теперь возьмите убеждение, которое вы хотите изменить, и ответьте на те же самые вопросы.

1. Почему это мнение может быть ошибочным при определенных обстоятельствах?

2. Был ли богатым человек, от которого я впервые услышал это мнение?

3. Какие финансовые и эмоциональные потери ожидают меня, если я не откажусь от этого убеждения?

4. Что это будет значить для моей семьи и близких людей?

5. Что улучшится в моей жизни, если я изменю это убеждение? Что я буду чувствовать после этого?

Измените убеждения – и вы измените свою жизнь

Итак, пока вы сделали четыре важных шага.

1. Вы выяснили, что вы думаете о деньгах. Каждый раз, когда что-то в вашей жизни складывается не так, как вы хотели бы, проверьте, какие убеждения стоят за этим.

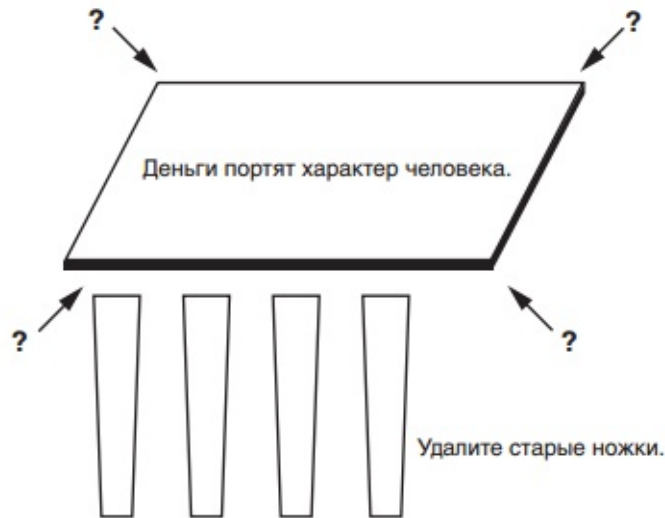
2. Вы оценили, насколько эти убеждения полезны для достижения ваших целей. Кроме того, вы более четко уяснили себе эти цели.

3. Вы изолировали свои убеждения от прежних доказательств и опыта. Это позволяет вам рассматривать свои мнения беспристрастно.

4. Вы подвергли свои мнения критическому анализу. В результате у вас возникли серьезные сомнения в правильности прежних убеждений.

Теперь вы готовы заменить старое мнение на новое. После этого вы сможете превратить новое мнение в убеждение, найдя для него соответствующие доказательства.

Вероятно, вы сейчас думаете: «Но не может же это быть так легко». Предлагаю вам попробовать. Однако условие остается прежним: все упражнения должны делаться письменно. Результаты окажутся для вас поразительными.



Замените старое мнение новым

Найдите новое мнение, которое больше отвечает вашим целям, придает вам силы и позволяет сконцентрироваться на вещах, представляющих для вас важность. После этого подыщите доказательства, которые превратят это мнение в убеждение. Поскольку столу требуются, как минимум, три-четыре ножки, вам потребуется столько же доказательств. Вы можете почерпнуть их из жизни и опыта других людей.

Итак, возьмем старое мнение «Деньги портят характер человека» и заменим его на новое, например: «С помощью денег я смогу совершить много добрых дел. Все дело не в деньгах, а во мне самом». А теперь займемся поиском доказательств этого мнения. Взгляните, что написал по этому поводу один из участников моего семинара.

1. В свое время я познакомился с Карлом-Хайнцем Бёмом. Он использует свои деньги и связи для помощи беднякам в Восточной Африке. Деньги помогают ему творить добро.

2. Мой бывший шеф очень богат. У себя на фирме он создал отделение, куда трудоустраивает инвалидов. Я всегда восхищался его характером. Благодаря деньгам он имеет больше возможностей помогать людям.

3. Деньги проявляют характер человека. С помощью денег я могу делать больше и добрых, и плохих дел. Все зависит от меня самого. А я в себя верю. Поэтому если я разбогатею, то деньги окажутся в хороших руках. Я уже взял шефство над двумя детьми в Венесуэле.

4. Я восхищаюсь сэром Джоном Темплтоном. Будучи миллиардером,

он ведет очень скромный образ жизни. Темплтон основал и осуществляет руководство 18 фондами, которые сам и финансирует. Он отказался от руководства своими фирмами, чтобы посвятить время фондам.



А теперь возьмите свой пример и трансформируйте свои старые убеждения.

Старое убеждение: _____

Новое убеждение: _____

Доказательства и опыт: _____

МОЙ СОВЕТ

Измените убеждения, чтобы достичь своих финансовых целей.

- Задумайтесь над тем, что ваша жизнь – это отражение ваших убеждений.
- Определите, какие убеждения «несут ответственность» за нынешнее положение.
- Отделите мнение от доказательств и замените его новым, которое принесет больше пользы для достижения ваших целей.
- Сформируйте из нового мнения убеждение, подкрепив его доказательствами.
- Если вы измените свои убеждения, то будете заниматься другими делами, сформируете у себя новые привычки и, таким образом, измените свою жизнь.
- Сразу же закрепите новое убеждение в своем сознании. Другими словами, сделайте первый шаг прямо сейчас.

- Теперь вы создали правильные предпосылки для финансового успеха.

Чтобы достичь своих финансовых целей, вы должны твердо верить в следующее:

1. Мои старые убеждения должны измениться.
2. Я должен их изменить.
3. Я могу их изменить.

Когда человек хочет в корне изменить сложившуюся ситуацию, у него возникает мысль: «Я должен это сделать». Он знает, что лишь он один несет ответственность за это. Он уверен в себе и убежден в том, что эти изменения ему по силам.

Наполеон Хилл написал, пожалуй, самую известную книгу об успехе «Думай и богатей». Его мачеха в свое время дала ему такой жизненный наказ: «Лачуга, которую мы называем своим домом, – это позор для нас и тормоз для наших детей. Мы все физически здоровы, и поэтому у нас нет причин мириться с бедностью, так как мы знаем, что она всего лишь результат лени и безразличия.

Если мы останемся здесь и смиримся с теперешними обстоятельствами, то наши дети вырастут здесь и должны будут мириться со сложившимися условиями жизни. Я ненавижу бедность! Я никогда не признавала и не признаю ее своей судьбой!

Я пока не вижу, каким будет наш первый шаг на пути из бедности к свободе, но знаю, что мы сумеем освободиться, сколько бы времени для этого ни понадобилось и чего бы это ни стоило. Я хочу дать своим детям хорошее образование. Более того, я хочу, чтобы у них хватило честолюбия для победы над бедностью. Бедность – это болезнь, которая переходит в хроническую форму и трудно излечивается, если с ней смириться.

Родиться бедным не стыдно. Но стыдно рассматривать это наследие как нечто неизменное. Мы живем в одной из самых богатых и развитых стран мира. Здесь у каждого есть шансы. Их надо только увидеть и ухватиться за них. Что же касается нашей семьи, то если нам такой шанс не представится, мы создадим его сами и вырвемся из этих условий жизни!

Бедность похожа на прогрессирующий паралич. Она постепенно убивает в нас стремление к свободе, лишает желания радоваться жизни, хоронит личную инициативу. Кроме того, она порождает в человеке массу страхов, в том числе страх перед болезнью, критикой и физической болью.

Наши дети слишком малы, чтобы понять ту опасность, которая возникает, если смириться с бедностью и признать ее своей судьбой. Но я позабочусь, чтобы они осознали ее. И я позабочусь о том, чтобы воспитать в них стремление к богатству! Я хочу, чтобы они ждали богатства и были готовы заплатить за него причитающуюся цену!»

Поразмыслите сами: надо ли менять существующую ситуацию? Если да, то ее должны изменить вы сами, и вы способны на это.

Все зависит только от ваших убеждений, и вы можете перепрограммировать их.

«Эффект рычага»

Чтобы обязательно добиться своей цели, необходимо использовать «эффект рычага». Он возникает в том случае, когда вы предвидите, что при невыполнении намеченного будете испытывать серьезный душевный дискомфорт, зато при выполнении вас ожидает огромная радость.

Вы можете создать этот эффект искусственно. Ассоциируйте душевную боль с тем фактом, что ваша финансовая ситуация не изменяется.

Перечислите все вещи, от которых вам придется отказаться. Что вы потеряете, если в вашей жизни так никогда и не наступит финансовая свобода и безопасность? Как это скажется на ваших отношениях с людьми, здоровье, уровне стресса, уверенности в себе, потребности в свободе? Особенно в том случае, если вам и в преклонные годы придется тяжело трудиться.

Чтобы искусственно создать на себя давление, мало одного только стремления избежать боли. Чтобы выполнить намеченные цели и не испытывать в этом сомнений, вам, кроме боли, нужна еще и радость. Боль наступит, если цель так и останется недостигнутой, а радость придет при ее выполнении.

Теперь перечислите все вещи, которые вы получите, став финансово независимым и не испытывая необходимости работать. Вы сможете полностью посвятить себя делам, доставляющим вам удовольствие и приносящим пользу окружающим. Как это скажется на вашей жизни, уверенности в себе, отношениях с людьми? Сколько у вас появится свободного времени? Какие радости жизни станут вам доступны? Как это повлияет на ваше здоровье и выполнение жизненного предназначения?

Как обогатится ваша жизнь и жизнь ваших близких?

Для того чтобы выполнение мечты превратилось в безусловную потребность, нужны веские причины. Причины, которые заставляют вас что-то делать, причем делать с желанием. Поэтому в данном случае вы должны чаще задавать себе вопрос «Зачем?», а не «Как?». Все люди, достигшие великой цели, поначалу обращали 90 процентов своего внимания на «Зачем?» и лишь 10 процентов на «Как?». Большинство же людей поступают наоборот и поэтому никогда не достигают цели.

После того как вы основательно проработаете эту главу, я должен буду вас поздравить. От вас потребовались определенные усилия. Однако вы заложили краеугольный камень своего богатства. Теперь вы яснее представляете себе, чего хотите.

То, что многим людям порой кажется чудом, станет для вас реальностью через семь лет. Потому что вы управляете своим будущим. У вас есть точное представление, что вам потребуется, чтобы стать богатым. Вы сделали первый шаг и выяснили, что вы в действительности думаете о деньгах. Вы изменяли в случае необходимости свои убеждения, чтобы они поддерживали вас на пути к цели.

РЕЗЮМЕ

- Ситуация, в которой человек находится в данное время, точно отражает его убеждения.
- В принципе, сегодня вы имеете то, чего заслуживаете.
- Наилучшая подготовка к богатству состоит в том, чтобы, имея деньги, чувствовать себя комфортно.
- У большинства людей с финансовым изобилием связаны отрицательные ассоциации, которые превосходят по силе положительные ассоциации, связанные с финансовой свободой.
- Финансовая ситуация, в которой вы выросли, оказывает на вас такое же сильное влияние, как и все то, что вы часто наблюдаете и слышите об обращении с деньгами.
- Если вы хотите эффективно изменить свою финансовую ситуацию, необходимо изменить неблагоприятные убеждения.
- Попытки разбогатеть без знания собственных убеждений столь же бесполезны, как и плевки против ветра.
- Люди своими советами даже если и указывают вам путь, то одновременно устанавливают границы. Советы зачастую

представляют собой замаскированное оправдание собственной ситуации.

- Ищите советы не там, где ближе, а там, где лучше.
- Важно сформировать в себе убеждения, которые помогают добиваться того, чего вы хотите.
- Любое убеждение можно изменить в течение 30 минут.
- Каждый из нас в прошлом уже изменял свои убеждения или мнения. То, что раньше вы делали неосознанно или случайно, можете с таким же успехом сделать целенаправленно.
- Решающим критерием для оценки ваших убеждений является определение: «Помогают ли они вам на пути к цели?».
- Если в вашей жизни что-то складывается не так, как вы хотели бы, определите сначала, какие убеждения стоят за этим.
- Чтобы достичь своих финансовых целей, вы должны твердо верить в следующее:
 1. Мои старые убеждения должны измениться.
 2. Я должен их изменить.
 3. Я могу их изменить.
- Чтобы сделать выполнение намеченных планов обязательным, требуется создать «эффект рычага». Он заключается в стремлении избежать боли и в предвкушении радости.
- Вы можете создать «эффект рычага» искусственно. Ассоциируйте боль с ощущением, что ваша цель останется недостигнутой, а радость – с тем, что вы выполните ее.
- Все люди, достигшие великой цели, 90 процентов своего внимания поначалу обращали на слово «Зачем?» и лишь 10 процентов на «Как?».

Практические рекомендации для получения первого миллиона

Глава 6

Долги

Никогда не соглашайтесь на краткосрочное решение долгосрочной проблемы.

Даниэль Пенья. «Коммерческие сделки и переговоры»

Сегодня долги для многих людей стали чем-то само собой разумеющимся. В трех из четырех немецких семей имеются потребительские долги. А почему бы и нет? Кому же охота прослыть скрягой?

После того, как я окончил учебу в университете, мне понадобился примерно один год, чтобы сумма моих долгов составила 40 тысяч евро. Ведь мне не хотелось жить так, как жил мой отец. Каждый раз, что-то покупая, он доставал записную книжку и вносил туда остро заточенным карандашом запись: «Бодо, мороженое, 40 пфеннигов. 3.8.1968». И это у всех на виду! Просто позор!

Нет, в скупости меня нельзя было обвинить. Я частенько приглашал своих друзей в ресторан. Мне нужна была большая машина, чтобы должным образом «показать себя». Кроме того, мне нужно было продемонстрировать определенный уровень расходов для снижения налогов. А тут еще такое великолепное изобретение, как кредитные карточки. Мне самому ни за что не приходилось платить. Все делали служащие банка. До поры до времени.

Кроме того, мне все время приходилось слышать высказывание: «Победители ездят первым классом». И я ездил первым классом. Если уж шампанское, то только французское. Если уж бифштекс, так из нежнейшей вырезки.

Я уже жил в своем будущем – как обеспеченный человек. Однако прошлое все чаще напоминало о себе в виде счетов, напоминаний о платежах и растущих процентах по кредитам. Я был хорошим продавцом, имел высокие заработки, и мне всегда удавалось получить кредит. Вскоре мне пришлось уже брать новые кредиты, чтобы погасить платежи по старым. Я все глубже опускался по спирали, ведущей вниз.

Я не знаю, какова ваша финансовая ситуация. Возможно, эта глава

окажется для вас последней спасительной соломинкой. А может быть, у вас вовсе нет потребительских долгов. Но даже и в этом случае прочтите на всякий случай первые шесть страниц. Возможно, ваши долги не достигли еще угрожающего размера. В таком случае все же прочтите всю главу целиком. Вероятно, у вас появится другое отношение к долгам.

«Умные» и «глупые» долги

Разумеется, долг долгу рознь. При покупке дома ипотека отражает некую ценность. Здесь действуют совершенно особые законы. Во всех же остальных случаях вы просто берете в долг деньги для своей фирмы или лично для себя. На мой взгляд, потребительские долги крайне опасны. Мебель, автомобили, поездки в отпуск, музыкальные центры, телевизоры, стиральные машины – все это классические примеры потребительских долгов. Многие молодые люди полагают, что им обязательно надо полностью обставить новую квартиру перед тем, как в нее въехать. Я бы настоятельно порекомендовал им не влезать в долги. Постоянно помните: «То, чего мы желаем, не совпадает с тем, что нам действительно нужно».

Совсем другое дело, когда вы создаете новую фирму. Здесь без заемных средств быстрый рост вряд ли возможен.

Давайте оценим преимущества и недостатки потребительских долгов. Сначала взглянем на преимущества:

Их попросту нет. Скажем со всей прямоотой: потребительские долги – это глупость. Они деструктивны, лишают человека мотивации, крадут его энергию и зачастую ведут к заколдованному кругу.

Почему? Мы можем использовать свою энергию двумя путями: работать над долгосрочным решением проблемы или постоянно искать временные псевдорешения. Но все дело в том, что временные решения удаляют нас от цели. Ведь наша цель – это будущее благосостояние. Беря кредит, мы как бы переносим это благосостояние в сегодняшний день и лишаем себя стимула. Уже через некоторое время мы обнаруживаем, что никуда не продвигаемся. Деньги поддаются подсчету. А подсчитав их и обнаружив, что их количество меньше нуля, мы задаем себе вопрос: «А зачем я, собственно, работаю?» Во-вторых, кредит лишает человека мотивации к работе, так как представляет собой как бы сегодняшнее вознаграждение за завтрашние труды. В-третьих, мы знаем или, по крайней

мере, догадываемся, что долги – это плохо. Если мы сознательно действуем вопреки собственному внутреннему голосу, то теряем уверенность в себе, а низкий уровень уверенности в себе означает, соответственно, и низкий уровень мотивации.

Значительная часть нашей мотивации базируется на ожидании, что ситуация в будущем улучшится. Этого улучшения можно добиться, работая над долгосрочной стратегией. Но если давят долги, то у человека просто не остается времени на претворение в жизнь стратегических решений. Вместо важных дел ему постоянно приходится заниматься срочными.

Если уж чего-то и можно ожидать с полной уверенностью, так это всевозможных неожиданностей. Тот, кто берет кредит, делает покупку сегодня, а платить за нее будет завтрашним заработком. Но может ведь случиться и так, что завтра заработков не будет. Мы все знаем, как начинает нервничать банк, когда мы не в состоянии внести очередной взнос по кредиту, так как вследствие непредвиденных обстоятельств упали наши доходы. А когда банк нервничает, то и у вас пропадает мотивация и оптимизм. Всем известно, что потребительские долги – это, по меньшей мере, глупость. Так почему же они стали сегодня практически нормой?

Как возникают долги?

Важно понимать, что вы попали в эту ситуацию не случайно, а из-за своих ошибочных убеждений и принципов.

Давайте вспомним, как работает наш мозг. Мы делаем все возможное, чтобы избежать боли и испытать удовольствие. Долги, как правило, появляются в тот момент, когда человек пытается избежать боли. Ведь если мы не можем позволить себе какую-то вещь, которая нам нравится, то вынуждены отказаться от нее, а это больно. В то же время мы можем доставить себе большую радость, купив новое платье или оплатив путевку на курорт. Мозг реагирует, главным образом, на события, непосредственно происходящие сейчас и здесь. Ему неважно, что эти покупки в отдаленном будущем приведут вас к крайне неприятной ситуации. Он хочет сейчас избежать боли и получить удовольствие.

Правда, человек развил в себе способность анализировать и мыслить стратегически. Однако программа, рассчитанная на уклонение от боли и стремление к удовольствиям, оказывается сильнее.

Все мы знаем, что если окажемся в больших долгах, то это будет

значительно больнее, чем сейчас отказаться от покупки. Мысль очень здравая, но вот только за последние 4000 лет долгов, к сожалению, меньше не стало. Следовательно, в основе долгов здравый смысл отсутствует.

Чтобы продемонстрировать, насколько сильно программа «боли и удовольствия» влияет на наши поступки, я расскажу вам о древнем Вавилоне.

Уже жители древнего Вавилона хорошо знали, что такое потребительские долги. Они обращались за деньгами к предкам современных банкиров – ростовщикам. Ростовщик задавал им тот же вопрос, который мы слышим и сегодня в банках: «Какие у вас гарантии?» Наряду с обычными в таких случаях гарантиями житель Вавилона мог предложить и еще одну – себя самого. Кредитный бизнес процветал, так как получить кредит мог любой. Однако если долг не возвращался, то человека продавали в рабство. Точно так же, как сегодня дом за неуплату может пойти с молотка, так и человек выставлялся на невольничий рынок. Девять из десяти рабов оказывались на строительстве городских стен.

По описанию древнегреческого историка Геродота, внушительные стены Вавилона, возведенные и расширенные при царе Набопаласаре, входили в число Семи чудес света. Их длина составляла 18 километров, а высота 50 метров. Стены были такими широкими, что по их верху могли проехать шесть лошадей в ряд.

Работа по подноске кирпичей вверх под беспощадно палящим солнцем была крайне изнурительной. В среднем рабы выживали на строительстве стен не более трех лет. Когда они падали в изнеможении, надсмотрщики хлестали их плетками, а если они не могли подняться, то их сталкивали со стен, и они разбивались о скалы. По ночам трупы убирали.

Такой сценарий вавилоняне могли наблюдать каждый день. Эти примеры были перед глазами у каждого жителя города. Интересно то, что эта армия рабов на две трети состояла не из военнопленных, а из самих же вавилонян, потерявших свободу.

Возникает вопрос: до какой же глупости надо дойти, чтобы так рисковать? Как же человек может брать кредит и отдавать в залог самого себя, когда он прекрасно знает, что его может ожидать?

Ответ очень прост. Человеческий мозг хочет сейчас испытывать удовольствия и уклоняться от боли. Все будущие неприятности, в том числе потеря свободы и гибель, не могут перевесить стимулов данного момента. Таким образом, аналитический ум тут ничем помочь не может. Человек, конечно, в состоянии сказать: «Я могу рассчитать, что произойдет, и поэтому буду благоразумно избегать долгов». Но это не помогало в те

времена и, тем более, не помогает сейчас, потому что нас не ждет такое жестокое наказание, как вавилонян. Однако ситуация, в которую нас загоняют долги, весьма схожа с положением рабов.

Как избежать долгов?

Были вавилоняне, которые брали кредиты, рискуя быть проданными в рабство. Но были и другие, которые не ходили к ростовщикам и прекрасно умели обращаться с деньгами. Эти люди построили и свое личное благосостояние, и сделали Вавилон, пожалуй, самым богатым городом в мире. В чем же разница между ними?

В наши дни тоже есть как способные и талантливые люди, которые привели себя к финансовому краху, так и люди, начавшие 10 лет назад с нуля и имеющие сегодня солидные состояния. И те и другие действуют на основании программы «боли и удовольствия».

Вся разница состоит в том, как сам человек определяет, что такое боль и удовольствие. В основе этого лежит система наших убеждений. Именно они определяют, когда мы чувствуем боль, а когда испытываем удовольствие. Я знаком с людьми, которые никогда не наденут галстук, если он не сделан из чистого шелка, не имеет бирки с именем известного кутюрье и стоит меньше 49 евро. Такие люди будут испытывать настоящую физическую боль, если им придется надеть дешевый галстук из синтетики, особенно если порыв ветра перевернет этот галстук, и все увидят по этикетке, где и за сколько он куплен. Но мне знакомы и другие люди, которые испытают боль, если им придется отдать за галстук 49 евро. Им доставляет радость экономия. Очевидно, что боль и удовольствие зависят только от наших убеждений.

Мы действуем, руководствуясь не логикой, а убеждениями. Если мы изменим убеждения, то сможем изменить и свою финансовую ситуацию.

Ответьте себе на следующий вопрос: «Почему я заслуживаю, чтобы у меня было больше денег?»

Спросите себя, какие убеждения лежат в основе ваших долгов. Ниже приводятся некоторые вопросы, которые помогут вам в этом.

- Какие отрицательные события наступят для меня, если я избавлюсь от долгов? (А такие отрицательные стороны должны быть. В противном случае у вас не было бы долгов.) Это может быть ограничение свободы действий, отказ от каких-то вещей, потеря имиджа в глазах окружающих, утрата комфорта и т. д.

- Какие преимущества я буду иметь, избавившись от долгов?
- Какие убеждения заставили меня влезть в долги?
- С какими неприятностями мне еще придется столкнуться, если у меня останутся долги?
- К какому решению я прихожу?

Возвратитесь к упражнениям из 5-й главы и измените свои убеждения. Запрограммируйте себя заново. Вы хозяин своей жизни. Вы не можете быть рабом своих случайно сложившихся убеждений.

Тринадцать практических советов по ликвидации долгов

1. Ориентируйтесь на долгосрочные цели. Проанализируйте, все ли, что вы думаете, говорите и делаете, помогает вам двигаться к цели.
2. Измените свои убеждения. Применять практические советы без изменения внутренних убеждений – это все равно что плевать против ветра.
3. Никогда не повторяйте избитую фразу: «Не было денег – и это не деньги». Сейчас важен каждый евро.
4. Составьте перечень стоящих перед вами задач. Я знаю, что это требует труда, но обещаю, все это окупится. Поработайте над своим бюджетным планом.
5. Порвите свою кредитную карточку. Прямо сейчас. Новую заведите себе только после того, как у вас на счете будет 50 тысяч евро.
6. Переведите свой потребительский кредит в какую-нибудь другую форму, где проценты ниже.
7. Составьте перечень своих должников. Навестите лично каждого из них и заберите свои деньги. Если они не могут заплатить сразу, предложите им возвращать долг по частям. Поблагодарите их за возврат денег.
8. Поговорите в открытую со своими кредиторами. Если вы будете прятаться от них, то это не принесет вам ничего, кроме недоразумений и неприятностей. Если же вы будете говорить откровенно, то многие из них согласятся с отсрочкой или с изменением формы возврата долга.
9. Договариваясь о размере ежемесячных взносов по уплате долга, предлагайте лишь половину тех денег, которыми реально будете располагать. Для этого есть две причины: во-первых, в этом случае вы сможете сразу начать откладывать деньги для создания накоплений, а во-

вторых, всегда лучше перестраховаться, чтобы потом не разочаровывать своих кредиторов.

10. Совершая любую покупку, задавайте себе вопрос: «Обязательно ли мне это нужно?»

11. Займитесь поисками новых источников доходов.

12. Определите максимальную сумму, которую вы можете расходовать в течение месяца, и минимальную сумму заработков.

13. Научитесь действовать без промедления. Представьте себе, что любое дело не терпит отлагательства, и принимайтесь за него как можно быстрее. Вы ведь уже изменили свои убеждения и порвали кредитные карточки?

Стратегии управления долгами

Самая лучшая стратегия заключается в том, чтобы ликвидировать все долги. Но это не всегда так просто. Некоторое время вам еще придется с ними пожить. Поэтому я постараюсь научить вас, как можно иметь долги и вместе с тем радоваться жизни.

Ваше отношение к долгам

Вы уже знаете, как я отношусь к проблемам. У проблем всегда есть две стороны, одна из которых хорошая. Мы должны что-то менять, должны развиваться и расти. Поэтому я спрашиваю вас: Что может быть хорошего в том, что у вас есть долги? Что вам нужно теперь сделать, чего вы, возможно, никогда бы не сделали в обычных обстоятельствах? С какими людьми вам надо познакомиться? Какие плоды принесут вам ваши новые убеждения? Как превратить давление, которое вы сейчас испытываете, в позитивную движущую силу?

Ваше отношение к самому себе

В ходе своих консультаций я постоянно наблюдаю, как люди, оказавшиеся в долгах, буквально изводят себя упреками. Да, у вас есть долги, но это еще не значит, что вы полный неудачник. Не меряйте свою личность только деньгами. Вы ведь человек, а не банкнота. У вас есть свои

положительные черты и качества.

На любом семинаре по проблемам менеджмента вы можете услышать, что подчиненных надо как можно реже критиковать. Если уж это совершенно необходимо, то критика должна осуществляться по определенным правилам.

Прежде чем критиковать кого-то, сядьте и напишите, какие десять качеств вы цените в этом человеке. Во-вторых, необходимо всегда разделять поступок, совершенный человеком, и его личность. Критикуя поступок, не ставьте под сомнение личные качества человека, который его совершил.

А теперь назовите мне причину, по которой мы должны обращаться с собой хуже, чем с другими. Многие люди просто изводят себя самокритикой. Этим они унижают себя. Поэтому я предлагаю следующее: если вы вдруг ощутили сильное недовольство собой, то скажите вслух: «Стоп!» Возьмите свой «Дневник успехов» и найдите там десять качеств, которые вам нравятся в себе. Далее постарайтесь осознать, что в вашей нынешней ситуации виноваты ваши убеждения. А их вы можете изменить в любой момент.

Никого не обвиняйте

В определенных обстоятельствах мы склонны всю вину взваливать на других. Однако учтите, что, обвиняя кого-то, вы передаете ему власть над собой. А вам теперь эта власть и сила нужны самому.

Когда в свое время я это понял, то быстро сумел ликвидировать долги. До этого я обвинял свою фирму, клиентов, отказывавшихся платить, государство с его налоговой политикой. Однако в действительности я сам загнал себя в эту ситуацию, и только сам мог из нее выбраться. Когда человек поймет это, в нем высвобождается огромная энергия, которую он теперь тратит на ликвидацию долгов, а не на обвинения.

Не бойтесь

Страх в подобной ситуации может парализовать вас. Чего вы боитесь? Даже если произойдет катастрофа, то и в ней можно найти что-то положительное. Вообразите себе самое плохое, что может случиться. Но ведь жизнь будет продолжаться и в этом случае, не так ли? Такое

отношение к жизни нелегко сформировать в себе, но когда это удастся, то вы почувствуете невероятную свободу. Ведь любая катастрофа – это прощание с прошлым. Она разрушает все старое и способствует рождению нового. Когда рушится прошлое, то возникает вакуум, который необходимо заполнить чем-то новым. Так что в любой катастрофе есть и какая-то положительная сторона. Ее надо только найти, отыскать тот самый шанс, который позволит начать все с нуля. И действительно, значительная часть всех историй успеха начиналась с катастрофы.

Не слушайте других

Давая людям советы по ликвидации долгов, я все время слышу: «А что скажут соседи? Какой позор! Мои родители не переживут такого стыда».

Значимость вашей личности лишь в незначительной мере измеряется финансовыми величинами. Вы можете с легкостью отказаться от общения с друзьями, которым вы нужны, только когда у вас много денег. А если кто-то проливает горькие слезы по поводу вашей финансовой ситуации, то это его дело. Не ставьте свое самочувствие в зависимость от мнения других людей.

Избегайте сочувствия

Никогда не выставляйте напоказ свои сомнения. Ни с кем не обсуждайте свои долги. Многие люди охотно делятся с окружающими своими неудачами, якобы пытаясь найти у них помощь. Но помощь приходит не к тем, кто в ней нуждается, а к тем, кто ее заслуживает. Если вы рассказываете всем о своих проблемах, то в лучшем случае дождетесь сочувствия. После этого человеку хочется еще больше сочувствия, и он начинает рассказывать о других ужасных вещах, которые с ним произошли. Мы все хотим, чтобы к нам относились с симпатией. Поэтому не следует создавать в глазах окружающих свой образ, требующий сочувствия. Лучше попытайтесь добиться у них уважения.

Вам нужен имидж победителя, а победители используют возможности и не испытывают сомнений.

Всегда имейте запас наличных денег, даже если официально у вас их

Представьте себе некоего господина Шульденберга. Его долги достигли суммы в 175 тысяч евро, а денег совершенно нет. И взять их негде. Друзья запирают двери, видя, как он подходит к дому. В банках автоматически включается сигнал тревоги, когда видеокамера фиксирует его лицо. На кредитных карточках уже давно пусто. Но ведь надо по-прежнему платить за квартиру. А на следующей неделе уже и есть будет нечего. Телефонная компания грозит отключить телефон, если в течение следующей недели не будут оплачены счета. Аналогичные угрозы поступают и от службы энергоснабжения. Ездить на машине уже нельзя, так как не на что купить бензин.

Что я хочу сказать, описывая вам эту историю? 80 процентов всех проблем, которые испытывает господин Шульденберг, состоят не в том, что у него долги в сумме 175 тысяч евро, а в том, что у него нет пяти тысяч евро наличными. Я не имею в виду, что такой громадный долг можно с легкостью игнорировать. Но Шульденберг тратит 80 процентов своей энергии на то, чтобы добыть пять тысяч наличными, и не может сосредоточиться на решении основной задачи – создании надежного источника доходов. Поэтому очень важно иметь в сейфе неприкосновенный запас.

Давайте пойдем еще чуть дальше. Представьте себе, что у Шульденберга нет никакой возможности ликвидировать задолженность в размере 175 тысяч евро. В свое время он не разделил свои личные финансы с финансами фирмы, и теперь и он сам, и его фирма находятся в безвыходном положении.

МОЙ СОВЕТ

Держите у себя в сейфе неприкосновенный запас (например, 25 тысяч евро).

- В этом случае вы сможете уладить 80 процентов самых злободневных проблем. Сильнее всего на вас давит не гора накопившихся долгов, а множество мелких забот.
- Эти деньги – ваш неприкосновенный запас. К ним можно обращаться только в случае банкротства. До этого момента вы должны делать вид, что их вообще не существует.

- Они дают вам шанс начать все сначала.
- Эти 25 тысяч евро укрепляют уверенность в себе и удовлетворяют вашу потребность в безопасности.
- Вы должны сделать это ради себя, своего здоровья и своей семьи.

Как бы изменилась ситуация господина Шульденберга, если бы у него были 25 тысяч евро наличными, о которых никто не знает? Банкротства ему, конечно, не избежать, но у него есть возможность полгода, а то и год прожить без забот. За это время можно многое обдумать и открыть новое дело.

Вы никогда не задумывались над тем, почему некоторые богатые люди, даже пережив банкротство и все потеряв, тем не менее живут как ни в чем не бывало?

Тщательно продумайте срок своего банкротства

Если уж банкротства не избежать, то следует с умом выбрать для него подходящее время. Здесь необходимо срочно связаться с юристом, который имеет опыт ведения дел по банкротству. Он подскажет вам, имеет ли еще смысл продолжать борьбу. Иногда, вместо того чтобы с громадным трудом вытаскивать телегу, глубоко застрявшую в болоте, проще найти новую.

Если вы приняли решение объявить о банкротстве, то очень важно, когда именно это сделать. Во многих случаях «без пяти двенадцать» намного лучше, чем момент, когда часы пробьют полночь. Такие решения всегда даются с трудом, особенно если речь идет о вашем «любимом детище». Вы глубоко привязаны к своей фирме, так как вложили в нее много времени, сил, энергии и денег. Кроме того, в вас присутствует неотъемлемая черта хорошего предпринимателя – оптимизм. Однако учитывайте закон серийности происходящих событий. Если на протяжении какого-то времени ситуация постоянно ухудшалась, то вряд ли она вдруг ни с того ни с сего улучшится, если только вы не провели каких-то кардинальных изменений и не нашли совершенно новый путь. В любом случае необходимо посоветоваться со специалистом.

Следуйте правилу 50/50

Никогда не используйте для уплаты долгов более 50 процентов денег, которые вам удалось сэкономить. Если вы, к примеру, зарабатываете 3000 евро, а для жизни вам требуется 2500, то у вас остается 500 евро. 250 из них вы можете отдать в погашение долга, а 250 необходимо сохранить и пустить на накопление капитала (и об этом необязательно всем рассказывать).

Возможно, родители и банковские служащие давали вам совсем другие советы. Но подумайте сами: какой стимул заключается в том, чтобы как можно скорее освободиться от гнета долгов? Да, это прекрасное чувство. Но фактически в результате вы имеете ноль. В этот момент у вас ничего нет, как у новорожденного младенца. Ноль не может быть целью, а следовательно, и избавление от долгов не может быть заветной мечтой.

МОЙ СОВЕТ

Из денег, которые вам удастся сэкономить, используйте лишь 50 процентов для уплаты долгов, а остальные 50 процентов пустите на накопление капитала.

- Таким образом вы сможете уже сейчас заложить основы будущего благосостояния.
- Вы движетесь к цели, которая вас мотивирует: вы строите свое благосостояние и одновременно ликвидируете долги.
- Вы повышаете уверенность в себе, создавая денежный резерв.
- На крайний случай у вас всегда будут деньги. И это хорошо, потому что если у вас есть долги, то в экстренном случае получить кредит будет затруднительно.

Ваша цель – накопить первоначальный капитал в размере 25 тысяч евро. Затем первую четверть миллиона, затем миллион. Поэтому вам надо начинать накапливать деньги уже сейчас. Поставьте перед собой цель, которая действительно будет вас мотивировать.

Когда я усвоил правило 50/50, то вся моя жизнь сразу изменилась. Я был в состоянии немедленно начать накапливать капитал и не должен был ждать долгие годы, пока приду к нулю.

Вы тоже можете начать прямо сейчас. Неважно, какова сумма ваших долгов. Вам всего лишь потребуется несколько большее время, чтобы полностью избавиться от них. Если говорить точнее, то в два раза больше.

Поэтому позаботьтесь о том, чтобы зарабатывать больше. Чтобы 50 процентов, которые вы можете сэкономить, соответствовали по величине 100 процентам, которые вы могли бы отложить, не имея долгов.

Будьте дисциплинированным

Стараясь ликвидировать долги, я выработал для себя план. Для начала я поговорил со всеми кредиторами, обрисовал им свою ситуацию и заверил, что постараюсь как можно быстрее вернуть им деньги. Однако я попросил их о трехмесячной отсрочке. Все, кроме одного, согласились. Таким образом, у меня появилась возможность быстро создать денежный резерв. В результате у меня полностью поменялось отношение к деньгам. Я начал ощущать себя богатым. Параллельно мне хотелось выяснить, насколько я дисциплинирован. Я решил жить на пять марок в день – не считая, конечно, расходов на квартиру, телефон, машину, страховку и т. д. На пять марок в день я собирался питаться и покрывать прочие случайные расходы.

Раньше я рассматривал свободу как возможность делать все, что мне заблагорассудится. Новое определение свободы звучало уже по-другому: свобода – это дисциплина, позволяющая претворять в жизнь решения, которые я сам для себя принял.

К такому пониманию свободы я пришел благодаря тем вавилонянам, которые обладали достаточной дисциплиной, чтобы составить себе состояние и обходить стороной ростовщиков. Они говорили: «Как ты можешь называть себя свободным человеком, если твоя собственная слабость довела тебя до такого плачевного положения? Ты либо мягкая глина, из которой каждый по своему желанию может лепить все, что хочет, либо прочная бронза».

Выполнить свою «пятимарочную» программу оказалось не таким уж легким делом. Однако уже вскоре я гордился своей последовательностью. В то время у меня был «Форд Фиеста», на левой дверце которого не хватало ручки, так как я зацепился ею за забор. Из-за этого я не мог открыть машину с левой стороны, и мне приходилось пробираться в нее через пассажирское сиденье. С учетом моих тогдашних 96 килограммов это было не так-то легко. Я все время боялся, что кто-нибудь из клиентов увидит эту картину и это подорвет его доверие ко мне.

Можете себе представить, насколько сильно было искушение

заплатить 180 марок за новую ручку. Поверьте мне, я не раз пытался убедить себя, что эта покупка абсолютно необходима, так как отсутствие ручки отрицательно скажется на моих делах. Однако это не вписывалось в мою программу. Поэтому я все время парковал машину вплотную к стене дома или к другому автомобилю, чтобы каждый мог понять, почему я влезаю в нее через противоположную дверь.

Итак, я выдержал восемь месяцев. За это время я не только создал себе денежный запас, но и полностью расплатился со всеми долгами. Но что самое главное, за это время я приобрел большую уверенность в себе. С тех пор я знаю, что у меня достаточно дисциплины, чтобы выполнить все, что наметил.

До того, как я взялся за эту программу, я был крайне недисциплинированным. Я не знал, что дисциплина делает человека свободным. Я рассматривал ее как устаревшее качество, необходимое лишь людям, лишенным всяких способностей. Ведь каким-то образом я сумел же закончить школу с лучшими оценками, чем трудолюбивые и дисциплинированные одноклассники.

Сегодня-то я понимаю, что этот успех был достигнут не благодаря отсутствию дисциплины, а вопреки этому. Позвольте рассказать вам, как я воспитывал в себе дисциплину и менял свое отношение к ней.

Однажды я вместе с моим наставником зашел на кухню выпить кофе. Он взял кофейник и стал лить кофе на пол. Я отскочил в сторону, чтобы брызги не попали на меня, и закричал: «Постойте, постойте, у вас же нет чашки!» Но тот невозмутимо продолжал лить кофе, а затем, взглянув на мое недоуменное выражение лица, спокойным и внушительным тоном произнес: «Видите ли, господин Шефер, этот кофе на полу очень похож на ваши попусту растрачиваемые таланты. Сколько бы у вас ни было кофе, но без чашки он не имеет никакой ценности. Точно так же и ваши способности ничего не стоят без дисциплины».

Вы обратили внимание, что сделал мой наставник? Он очень действенным способом поменял мои убеждения относительно дисциплины. Вытирая с пола кофейную лужу, я впервые понял, что дисциплина может быть рычагом для моих способностей и позволяет придать нужную форму тому потенциалу, который таится в человеке. Без дисциплины любой талант пропадает зря.

Повысьте планку целей

Люди, накопившие много долгов, зачастую приходят к ложному выводу, что им остается добиваться только каких-то минимальных целей. Они гонят прочь свои желания и хоронят мечты. Они начинают прислушиваться к тем, кто утверждает, что можно довольствоваться и малым. Их девизом становится скромность и умеренность. Они убеждают себя, что «не созданы для богатства». В сознании всплывают образцы народной мудрости типа «всяк сверчок знай свой шесток».

Тот, кто начинает довольствоваться малым, предает сам себя. Но вы не должны забывать, что долги появились у вас не потому, что вам не хватает способностей или талантов, а только вследствие неправильных убеждений. Единственная причина, почему многие люди отказываются от своих целей, заключается в нехватке уверенности в себе. Если человек по уши в долгах, но уверен в своих силах, он понимает, что для него нет другого выхода, кроме как полным ходом двигаться вперед. Он знает, что не имеет смысла просто сидеть и ждать у моря погоды. Наши ожидания определяют то, что мы имеем.

Людям, которые многого ждут от жизни, многое и дается. Джонатан Свифт как-то иронично заметил: «Блажен тот, кто ничего не ждет, ибо он не разочаруется».

Поэтому поднимите планку своих ожиданий еще выше. Чем темнее ночь, тем нужнее свет. Именно сейчас самый подходящий момент для того, чтобы завести себе «Альбом мечты». Возьмите обычный фотоальбом и вклейте туда все, что вам нравится, все, что вы хотите и будете иметь. Сделайте это прямо сейчас. Вы ведь хотите, чтобы ваши ожидания исполнились как можно быстрее? Когда я ехал в своем потрепанном «форде» по улицам, я уже знал, что скоро буду ездить в машине стоимостью в 50 тысяч евро. Я хотел этого. Я ожидал этого и знал, что так и будет. Я представлял себе, как оплачиваю эту машину наличными. Два с половиной года спустя мое желание осуществилось.

Никогда не убеждайте себя, что можно довольствоваться малым. Не оправдывайте себя тем, что вам не удастся больше заработать. Лишь вы сами можете определить, сколько вы должны зарабатывать. Чего вы ожидаете, то и получите.

Как сохранять жизнерадостность, несмотря на проблемы

Многие люди полагают, что могут быть счастливы только в том случае,

если у них нет никаких проблем. До тех пор, пока проблема не решена, они ходят с угрюмым выражением лица. Но ведь вы уже знаете, что тот, кто хочет стать богатым, должен сам идти навстречу проблемам.

Проблемы будут возникать всегда. Если мы можем улыбаться лишь в том случае, когда у нас нет проблем или когда мы на минутку забудем о своих заботах, то мы никогда не научимся наслаждаться проблемами. Вспомните сами: если вы гордитесь каким-то своим достижением, то только потому, что вам удалось справиться со сложной проблемной ситуацией. Любая проблема таит для нас приятный сюрприз. Именно для этого мы их и ищем. За каждой проблемой кроется золотая россыпь. Нам нужны шансы, которые вырастают из проблем. Поэтому есть все основания радоваться, когда они возникают. И уж во всяком случае, проблема – это не повод отказываться от жизненных радостей.

Высшая мудрость относительно долгов

Однажды маленький мальчик пошел погулять в лес и набрел на дом, стоявший на большой поляне. С обеих сторон от дома было по саду, и в каждом из них работал садовник. Но сады выглядели совершенно по-разному. Один был запущен, зарос сорняками, а садовник в нем был чрезвычайно сердитым. Он пропалывал сорняки и безостановочно ругался.

Второй сад представлял собой сплошную идиллию. Повсюду цвели прекрасные цветы. Садовник, казалось, безо всякого труда справлялся со своей работой. Он сидел прислонившись к дереву и мурлыкал себе под нос песенку.

Мальчик подошел к веселому садовнику и спросил, как ему удастся с такой легкостью содержать сад в порядке, в то время как другой садовник непрерывно работает, но без всякого видимого успеха.

– Видишь ли, – ответил ему веселый садовник, – в свое время я поступал точно так же, как и мой коллега. Я только и делал, что выпалывал сорняки, но понял, что победить их невозможно. Когда я выдергивал сорняк, то либо корни оставались в земле, либо семена падали на почву, и сорняки вырастали заново. Дойдя до конца сада, я вынужден был все начинать сначала.

Но потом я придумал другой способ. Я нашел цветы и растения, которые растут быстрее сорняков, и они их полностью задушили. Там, где растут эти цветы, сорняков больше нет. Сад очистился сам по себе.

К этому времени уже стемнело, и садовник пригласил мальчика в дом.

Когда вся семья собралась за столом, садовник вдруг выключил свет. В наступившей кромешной тьме он спросил мальчика:

– Разве можно «выполоть» темноту? Ее можно победить, только включив свет. Другим способом с ней бороться бесполезно. Ее не выгребешь лопатой.

Возьмем другой пример: как победить страх? Просто бороться с ним – это далеко не самый эффективный метод. Значительно проще побеждать страх чувством благодарности. Если вы боитесь будущего и сомневаетесь, удастся ли вам справиться со всеми задачами, попробуйте выполнить очень простое упражнение. Напишите пять вещей, по поводу которых вы ощущаете благодарность. Страх похож на темноту. Его нельзя просто прогнать или вымести за дверь. Но подобно тому, как свет вытесняет тьму, так и благодарность одолевает страх.

То же самое происходит и с долгами. Бороться с ними равносильно тому, что выгребать темноту лопатой. Именно поэтому так важно соблюдать правило 50/50. Самый надежный способ, чтобы победить долги, – это накопить собственный капитал. Существует большая разница между понятиями «не тратить деньги» и «экономить».

Когда на следующее утро мальчик вышел из дома, он увидел третий сад и поинтересовался у приютившего его садовника, чей он. Тот ответил:

– Хозяин этого сада – замечательный врач. Из ядовитых растений, которые растут в его саду, он делает лекарства.

Сделайте и вы лекарство из своей «отравленной» ситуации. Пусть она станет для вас стимулом. Не желайте себе легких ситуаций, пожелайте больше способностей. Не гоните от себя проблемы, а учитесь справляться с ними. Испытывать на себе давление окружающей среды полезно. Оно не дает вам попусту расходовать свой потенциал. Вам приходится проявлять активность и творчество. Такое давление может быть для вас и ядом, и лекарством. Вы считаете себя профессионалом? Но профессионал тем и отличается от любителя, что может качественно работать даже тогда, когда ему не очень хочется. Скажем прямо: каждый в состоянии справиться со своим успехом, но главное – уметь справляться с неудачами. Долги сами по себе не являются проблемой. Проблема в том, как мы относимся к ним.

Отступите на пару шагов

Отстранитесь от создавшейся ситуации. Не воспринимайте свою проблему слишком серьезно. Если вы потерпели неудачу в игре, то от этого

ведь никто не умирает. Вот и долги тоже не убьют вас. Надо относиться к себе с достаточной долей юмора.

Один из моих последних наставников, миллиардер, всегда повторял, когда я сталкивался со сложной ситуацией: «Бодо, доверяй своей интуиции. Каким бы ответственным ни было решение, которое ты должен принять, это всего лишь мелкая пыль для огромной Вселенной».

До сих пор у вас были не самые лучшие убеждения. Из-за них и возникла данная ситуация. Теперь вы заменили свои старые убеждения на новые, которые приведут вас к богатству. Вы начали закладывать основы своего благосостояния. Возможно, именно нынешняя ситуация заставит вас сделать то, чего бы вы никогда не сделали в нормальных условиях. И кто знает, какие результаты это даст в будущем?

РЕЗЮМЕ

- Никогда не довольствуйтесь краткосрочным решением долгосрочной проблемы.
- Потребительские долги лишают вас мотивации и подрывают веру в себя.
- В том, что мы делаем долги, виноваты лишь наши собственные убеждения. Но убеждения могут быть в любой момент изменены.
- Используйте свою энергию для борьбы с долгами, а не для того, чтобы возложить за них на кого-то вину. Никогда никому не жалуйтесь, даже себе.
- Воспользуйтесь наличием долгов, чтобы укрепить свою дисциплину. Если вы измените свои убеждения, то выработать в себе дисциплину становится значительно легче.
- Повысьте планку своих целей, так как наши ожидания определяют то, что мы имеем.
- Финансовое давление может быть для вас и ядом, и лекарством. Вам решать.
- Любой идиот может справиться со своим успехом. Все искусство состоит в том, чтобы уметь справляться с неудачами.
- Долги не являются проблемой. Проблема в том, как мы к ним относимся.

Глава 7

Как увеличить свой доход

Тот, кто работает целый день, не имеет времени, чтобы зарабатывать деньги.

Джон Д. Рокфеллер

Каждый получает столько, сколько заслуживает. Правда, мне постоянно приходится выслушивать жалобы: «Меня недооценивают». Но это неправда. Вы получаете ровно столько, сколько стоите.

Ваш заработок довольно точно отражает ту ценность, которую вы представляете для рынка. Рынок не испытывает по отношению к вам ни любви, ни ненависти. Он всего лишь дает вам вашу цену. Правда, заметим, что в данном случае он оценивает вас не как мужа, жену, друга, отца или мать. Речь идет только о вашей экономической ценности. Поэтому нельзя говорить, что вы невезучий непризнанный гений, против которого сговорились все обстоятельства и невежественные начальники. Лишь вы сами можете определить собственную ценность, а следовательно, и размер своего заработка.

Вы должны знать рыночные законы, по которым исчисляется размер вашего заработка. До тех пор, пока вы не поймете, что ваш сегодняшний заработок является результатом вчерашних решений, вы не сможете сказать:

«У меня есть другой выбор». Будучи конструктором собственной жизни, вы сами определяете размер своего заработка. Прибавку к жалованью нельзя получить, ее можно только заработать. Если предположить, что величину вашего заработка определяют другие люди, то это значит, что они имеют власть над вашей жизнью. Поэтому увеличить размер своего жалованья можете только вы сами. Вы единственный несете за это ответственность.

Описанные ниже законы, позволяющие увеличить доход, действуют уже в течение нескольких тысячелетий. Они в равной степени относятся и к наемным работникам, и к представителям свободных профессий. Усвоив советы, помещенные в этой главе, вы сможете в течение одного года увеличить свой доход на 20– 100 процентов.

Демонстрируйте свои сильные стороны

Деньги и возможности достаются не тем, кто в них нуждается, а тем, кто их достоин. Прибавку к зарплате вам дают не потому, что она вам нужна, а потому, что вы ее заработали.

Почти все просьбы о прибавке к жалованью формулируются неправильно. Представьте себе, что работник приходит к руководителю фирмы: «У нас недавно родился ребенок, и нам нужна квартира побольше. Кроме того, мне необходима новая машина, иначе мне не на чем ездить на работу. Прибавьте мне зарплату». Скорее всего, босс не только не прибавит ему зарплату, но и придет к выводу, что фирме такой работник не нужен.

Если вы хотите, чтобы вам добавили денег, объясните, почему вы их заслуживаете. Подготовьтесь к разговору, написав заранее, какую пользу вы приносите фирме и какую дополнительную пользу сможете принести в будущем. Отметьте все свои сильные стороны. Заранее договоритесь о времени беседы. Сразу же поставьте руководство в известность, что вы хотите поговорить о своей значимости для фирмы. Если у вас нет опыта в ведении подобных бесед, отрепетируйте свою речь перед зеркалом или с женой. Продемонстрируйте свои достоинства. То же самое касается и людей, которые работают не по найму, а самостоятельно. Не делитесь ни с кем своими сомнениями. Демонстрируйте свои сильные стороны. Люди не пойдут за сомневающимся. Они последуют за тем, кто смело и без колебаний идет к своей цели. За силу платят больше.

Интересуйтесь своими обязанностями, а не правами

Если вы делаете слишком сильный упор на свои права, то далеко не продвинетесь. Поинтересуйтесь у руководства, что вы можете сделать для фирмы, вместо того, чтобы постоянно думать о том, что фирма может сделать для вас. Общество, ориентированное, главным образом, на свои права, приходит к краху. Семья, в которой каждый из членов настаивает на своих правах, распадается. Как говорил Джон Кеннеди: «Не спрашивай, что твоя страна может сделать для тебя. Спроси, что ты можешь сделать для страны». Основой такого подхода может быть и чистый эгоизм, но в любом случае он приведет вас к большому успеху. Вы будете больше зарабатывать, будете расти. Вы будете чувствовать удовлетворение, так как что-то делаете сами, а не пользуетесь плодами чужого труда.

Если вам платят за восемь часов, работайте десять

Ваша отдача всегда должна быть больше ожидаемой. Вы должны удивлять окружающих и превосходить все их ожидания.

В одной из фирм, где я подрабатывал во время каникул, старые работники нашли определенные возможности, в которые по дружбе посвятили и меня. Так, например, можно было уходить на обед на 18 минут раньше и приходить на девять минут позже. В туалете можно было почитать газету – еще 20 минут. Если нужно было сходить за материалом, то по пути можно было заглянуть в кафетерий. В результате выходило, что сотруднику оплачивали восемь рабочих часов, а он работал только шесть.

Мой совет: даже если вам платят только за восемь часов, работайте десять. Заработайте себе больше денег. Воспитайте в себе привычку к труду, которая сделает вас богатым. Дело даже не в том, что в этом случае вы сможете сделать больше для фирмы. Просто слабый огонь со временем гаснет сам по себе. Даже если работодатель не замечает ваших усилий и не хочет их оплачивать, вы приобретаете то, что окажет вам пользу в будущем, – привычку к труду, свойственную преуспевающему человеку.

Превращайте все дела в срочные

Если и существует какой-то секрет успеха, то он заключается в том, чтобы превращать все свои повседневные дела в срочные. Сделайте своим девизом слова: «Как можно быстрее». Удивляйте всех скоростью, с которой вы работаете. Постарайтесь, чтобы ваши часы шли быстрее. Вы, конечно, можете возразить: «Если я буду работать быстро, то сделаю больше ошибок». Это верно. Кто работает быстрее, тот чаще ошибается. Но, во-первых, положительные результаты такой работы перевесят все ваши ошибки, а во-вторых, ошибки тоже полезны. Тот, кто боится сделать ошибку, никогда не совершит ничего великого. Стремление к совершенству сейчас не в цене. Оно парализует всю деятельность. Значительно важнее добиться не совершенных, а экстраординарных результатов. Тот, кто боится ошибок, делает все правильно, а тот, кто не боится, делает нечто необычное и удивительное.

МОЙ СОВЕТ

Делайте все дела как можно быстрее.

- Не бойтесь ошибок
- Томас Уотсон из компании IBM говорил: «Тот, кто хочет сделать карьеру в моей фирме, должен удвоить количество своих ошибок».
- На базе ошибок появляется опыт, а опыт помогает быстро принимать нужные решения.
- Учитесь доверять своей интуиции. Принимайте решения быстро.
- Реагируйте на свое первое побуждение.
- При этом вы будете допускать ошибки, но правильных решений окажется больше.
- Если 51 процент всех быстрых решений окажется правильным, то вы станете богатым.

Поэтому поставьте себе цель: добиваться экстраординарных результатов и при этом максимально быстро. Отвечайте на факсы в течение трех минут. Если на автоответчике оставлена просьба куда-то перезвонить, сделайте это немедленно. Не откладывайте ни одного дела на потом.

Не бывает второстепенных вещей

Если уж вы взялись за какое-то дело, то его надо сделать хорошо. Неважно, пишете ли вы письмо, звоните клиенту или расставляете стулья в конференц-зале. Второстепенных вещей не бывает. Всегда выкладывайтесь на 100 процентов. Постоянно представляйте себе, что за вашей работой наблюдает миллиардер, который в эту минуту решает вопрос, не сделать ли вас партнером в своей фирме.

Хочу вам напомнить: не обязательно во всех делах стремиться к совершенству. Совершенство означает работу без ошибок, а страх перед ошибками может парализовать всю деятельность. Назовите мне фирму, которая ставит во главу угла совершенство в работе, и вы увидите, что эта фирма переживает застой. Нет, надо стремиться не к совершенству, а к необычности. Делайте все не так, как другие. Только необычные достижения остаются в памяти окружающих.

Станьте незаменимым

Возьмите на себя полную ответственность за круг порученных задач. Добейтесь, чтобы на вас обратили внимание. В любой фирме есть один или несколько человек, без которых вся работа останавливается. Они незаменимы. Станьте одним из таких незаменимых людей. Это не значит, что вы должны брать на себя всю работу. Нет, вы должны взять на себя всю ответственность. Расширьте круг своих задач. Добровольно беритесь за сложные задания, возглавляйте новые проекты. Сделайте своим девизом слова: «Фирма – это я».

С другой стороны, если вы возглавляете отдел или фирму в целом, учитесь быть «заменяемым». Не воображайте, что только вы один можете все сделать как следует. Иначе вы станете рабом собственной фирмы.

Итак, станьте незаменимым и возьмите на себя полную ответственность, но учитесь также быть заменяемым, делегируя задачи и полномочия подчиненным.

Продолжайте учиться

В начале эволюции человеческий мозг главным образом должен был выдавать спонтанные реакции. Если в поле зрения была добыча, ее нужно было тут же хватать, а при опасности немедленно взбираться на дерево. Мы перешли от кочевого к оседлому образу жизни, потому что начали разбираться во взаимосвязях событий и предугадывать их. Колоссальным изменением в мышлении стало осознание того, что если мы сегодня посеем, то через несколько месяцев получим урожай. Из этого же осознания выросло и понимание того, что трехлетнее обучение профессии или четыре-шесть лет, потраченных на высшее образование, принесут впоследствии свои плоды в виде повышения доходов.

Но окончание университета – это еще не конец обучения. Оно только начинается. К сожалению, нам еще не удалось распространить это понимание на все сферы жизни, иначе бы мы не проявляли такой поспешности и близорукости в делах. Если в течение 10 лет только тратить деньги, то придешь к нищете. Если 10 лет питаться шоколадом, то разжиреешь и заболеешь. Если 10 лет смотреть в экран телевизора, то отупеешь. Тот человек, который редко смотрит телевизор, но по два часа в день читает специальную литературу, возможно, будет не слишком хорошо разбираться в турнирной таблице чемпионата по футболу, но зато в среднем будет зарабатывать в два-три раза больше, чем тот, кто по два-три часа в день сидит, уставившись в экран телевизора.

Если возникает проблема, возьмитесь добровольно за ее решение

Тот, кто хочет зарабатывать больше, не должен уклоняться от решения проблем. Наоборот, к ним надо стремиться. Вызывайтесь добровольцем, когда распределяются сложные и трудные задания.

Заявите о себе как об эксперте

Если вы будете делать то же самое, что и остальные, то ваша ценность будет не выше стоимости песка в пустыне. Предположим, что вы владелец плавучей буровой установки в Северном море, и на ней начался пожар. К кому вы обратитесь? К Реду Адейру. Его знают практически все. В мире есть миллионы пожарных, о которых никто не слышал, но Реда Адейра знают все. Потому что он эксперт в своем деле. Он занимается только тушением крупных нефтяных пожаров.

Если вы будете делать то же, что и остальные, то и получите столько, сколько все. Недостаточно просто заявить, что вы работаете лучше (даже если это действительно так), потому что все утверждают то же самое. Если вы работаете так же, как и все, то вам приходится искать клиентов. Если же вы известны на рынке как эксперт, то клиенты сами придут к вам. Поэтому главное – быть не лучше других, а не таким, как другие.

Что вы сделали для того, чтобы считаться экспертом? Все свои усилия вы направляете на то, чтобы заработать достаточно денег в этом году, а через пару лет «автоматически» продвигнуться на ступеньку выше? Или вы целенаправленно создаете себе статус эксперта?

Все начинается с собственного внутреннего образа. Принимайте все решения с таким расчетом, чтобы через три года стать экспертом в своей области деятельности. Стройте свою фирму не вокруг тех клиентов, которые у вас уже есть, а вокруг тех, которых вы хотите приобрести.

Решающую роль играет ваше видение будущего и взгляд на окружающий мир. Предположим, что вы врач. Вы ставите перед собой цель стать выдающимся и всемирно известным хирургом. Внезапно раздается звонок из Ведомства федерального канцлера, и вам сообщают, что канцлер сочтет за честь видеть вас в своем правительстве в качестве министра здравоохранения. Поскольку такой случай представляется не каждый день, вы соглашаетесь. И ваш взгляд на мир и будущее тут же меняется. Вы уже будете совсем другими глазами читать новости в газете

(возможно, и газета будет уже другой).

Очень важно уметь создать себе такой взгляд на будущее, не дожидаясь звонков из высоких инстанций. Определите, какова сфера ваших интересов и в чем заключаются ваши способности и таланты. Какую нишу вы хотели бы занять в ближайшие три года в качестве эксперта? А теперь начинайте последовательно работать в этом направлении.

Ничто не изменится, если не изменитесь вы сами

Если вы хотите, чтобы изменились обстоятельства, то должны сначала измениться сами. Если через три, пять или семь лет вы хотите заниматься чем-то другим, то эти изменения надо готовить уже сейчас и предпринимать для этого какие-то шаги. Решайте сами, хотите ли вы, чтобы через семь лет у вас был такой же распорядок дня, такие же достижения в работе, как и сегодня, чтобы вы пользовались таким же уважением (или неуважением) окружающих, как и сейчас.

Что вы хотите делать? Ведь трудно ожидать, что однажды утром вы проснетесь и прочтете в газетах, что вас назначили главным экспертом в какой-то области. Человек становится экспертом, сам создавая для себя эту роль. Поэтому если вы хотите, чтобы что-то изменилось, то отведите себе определенное время в течение каждого дня и начинайте создавать статус эксперта. Готовясь к этому, повышайте свой образовательный уровень. Четко очертите себе круг будущих задач. Ищите пути, чтобы приблизиться и войти в него. Обратите на себя внимание окружающих. Пишите статьи в специализированные журналы.

Чтобы обстоятельства стали лучше, вы должны стать лучше сами.

Вот наилучший способ из тех, с которыми я знаком, чтобы в максимально короткие сроки стать экспертом. Напишите уже сегодня рекламное объявление на целую страницу с описанием своих будущих товаров или услуг. Это полезно по многим причинам.

1. Такое занятие заставит вас взглянуть на свою работу глазами клиента.

2. Вы сможете четко сконцентрироваться на самом главном.

3. Выбирая формулировки, вы, возможно, придете к выводу, что эта конечная цель вам не нравится. В этом случае вы сможете своевременно переориентироваться и не потратите впустую время и энергию.

4. Вы лучше сможете разглядеть конкретные шаги, ведущие к достижению намеченного статуса эксперта, и тот круг задач, которыми

вам предстоит заниматься.

5. Вы поймете, как наилучшим образом удовлетворять потребности клиентов и приносить им пользу.

6. Весь последующий процесс за счет этого резко ускоряется. Начните прямо сейчас.

МОЙ СОВЕТ

Заявите о себе как об эксперте. Найдите пока еще не занятую нишу или изобретите новый род деятельности.

- Ваше видение будущего изменится и будет подталкивать вас в выбранном направлении.

- Вы будете ориентироваться не на нынешнюю ситуацию, а на ту, какой бы вы ее хотели видеть.

- Цель пробуждает в человеке творческие способности. Увидев картину в целом, вы поймете, каких деталей пока еще не хватает в этой мозаике.

- Если хотите работать в широко распространенной области деятельности, то ваши товары или услуги должны быть намного дешевле, чем у других.

- Если же вы собираетесь занять узко специализированную нишу, то можете предложить свой труд за более высокую цену.

- Когда вы станете экспертом, то клиенты будут стоять к вам в очереди.

- Заявить о себе как об эксперте несложно. Эксперт – это человек, чьи способности признаны неспециалистами и любителями.

В вопросах заработной платы нет различий между наемным работником и предпринимателем

Добьетесь ли вы успеха в роли предпринимателя, во многом зависит от того, готовы ли вы быть главой фирмы и ее сотрудником в одном лице. Это означает, что вы должны платить себе зарплату и переводить деньги со счета фирмы на свой личный счет. Это также означает, что вы должны строго разделять свои личные расходы и расходы фирмы. Если вы этого не делаете, то события зачастую разворачиваются по нижеприведенному

сценарию.

Зигфрид Зорглос зарабатывает в месяц от 3 до 12 тысяч евро. Этими деньгами он пользуется без всяких ограничений. В неудачные месяцы он берет небольшие кредиты, чтобы поддерживать привычный уровень жизни, который обходится ему в среднем в 6 тысяч евро в месяц. Когда месяц удачный, эти расходы увеличиваются, так как он считает, что должен вознаградить себя за нелегкий труд.

В течение первого полугодия Зорглос зарабатывал в среднем по восемь тысяч евро в месяц и ни в чем себе не отказывал. Но во втором полугодии среднемесячный доход составил всего 3500 евро, что не помешало ему оставить расходы на том же уровне. Зорглос берет кредит в размере 15 тысяч евро. При его доходах получить такой кредит не составляет труда, и это не слишком большая сумма. Кроме того, он с оптимизмом смотрит в будущее.

В последующие два с половиной года Зигфрид Зорглос умело маневрирует. Тем временем его долги возрастают до 30 тысяч евро, но это тоже не слишком большая сумма. Взятую в лизинг машину он не учитывает, так как лизинговое имущество облагается налогом по очень низким ставкам. Налоги за первый год не представляют для него большой проблемы, так как он может показать в декларации «убытки». Однако на следующий год ему уже приходится платить налог в размере 6 тысяч евро, а доход сокращается. Продав взятую в лизинг машину, он теряет еще 4350 евро.

МОЙ СОВЕТ

Если вы частный предприниматель, то установите для себя фиксированный оклад.

- Вы привыкнете каждый месяц обходиться определенной суммой денег.
- Вы четко разделите свои личные финансы и финансы фирмы.
- Вы сможете сформировать капитал. В этом случае вы будете знать, ради чего работаете. У вас повысится уровень мотивации, а это положительно скажется на доходах.
- Уже через два года у вас появится финансовый резерв, позволяющий прожить 12 месяцев. Вы можете в течение целого года ничего не делать и жить только за счет накоплений.

Вы свободны.

- Через семь лет вы достигнете уровня финансовой безопасности. Ваша «курица, несущая золотые яйца», достигнет таких размеров, что вы будете ежемесячно получать в виде процентов около пяти тысяч евро.

- У вас появится возможность работать не по принуждению, а для получения удовольствия.

Прежде чем Зорглос успевает опомниться, долги возрастают до 50 тысяч евро, а ежемесячная сумма их погашения составляет полторы тысячи. Доход же тем временем падает в среднем до 3200 евро ввиду «непредвиденных обстоятельств». А тут еще всплывают налоги за третий год, кое-какие старые счета и т. д. Зорглос вынужден признать, что «оптимисты плохо представляют себе реальность». Его жизнь становится отнюдь не легкой.

А между тем все очень просто. Если бы Зорглос платил себе каждый месяц оклад в размере 3200 евро, то он бы неплохо жил и сумел сэкономить 30 тысяч евро в год. Через три года даже после уплаты налогов эта сумма составила бы 65 тысяч евро и принесла бы ему еще 7800 в виде процентов. Таким образом, увеличивая ежегодный доход на 10 процентов, уже через семь лет он бы имел солидное состояние.

Поэтому я предлагаю: платите себе строго установленный оклад, ориентированный на минимальный доход фирмы.

Будучи предпринимателем, создайте свой частный капитал

Возможно, у вас возникнет желание снова вложить все полученные деньги в свою фирму. Это ошибка, которую допускают многие предприниматели. Если у вас нет личного капитала, то вы ставите свое благосостояние в зависимость от успеха фирмы и от того, удастся ли вам когда-нибудь в будущем продать эту фирму по хорошей цене.

Если уж вы действительно хотите инвестировать в свою фирму большие средства, то для этого надо использовать чужие деньги. Возьмите кредит. Найдите другие источники и добудьте столько денег, сколько сможете. Ведь вы, во-первых, не знаете точно, сколько вам понадобится, а во-вторых, лишними деньги никогда не бывают и для чего-нибудь они в будущем наверняка пригодятся.

По сравнению с потребительскими долгами здесь действуют полностью противоположные правила. Повторю еще раз: никогда не берите

деньги в долг для потребительских нужд, но, создавая и расширяя фирму, пользуйтесь в основном заемными средствами. В данном случае происходит следующее: инвестированный капитал повышает ваш оборот. От этого растет стоимость вашего предприятия. Одновременно из-за инфляции падает стоимость денег, которые вам придется возвращать. Если с помощью заемного капитала вы можете каждый год увеличивать оборот своей фирмы на 12 процентов, то через шесть лет он удвоится. Предположим, что за этот же период инфляция обесценивает на пять процентов в год сумму, которую вам необходимо вернуть. В этом случае реальная стоимость возвращенной вами суммы через семь лет составит всего 69,8 процента от взятой в кредит.

Правильно поступают те предприниматели, которые извлекают деньги из своей фирмы и вкладывают их в частном порядке за ее пределами. В крайнем случае эти частные вклады могут служить гарантией для получения кредитов (но чаще всего такой необходимости не возникает). Поэтому регулярно выводите денежные средства из фирмы и вкладывайте их «на стороне».

Из чего состоят ваши доходы?

Если спортсмен хочет улучшить свои достижения, он раскладывает свои действия на отдельные элементы: скоростная выносливость, толчковая сила, мышечная масса, гибкость, стиль, техника, скорость и т. д. Затем каждый компонент анализируется в отдельности, и на основании анализа составляется тренировочная программа. То же самое мы хотим проделать и с вашими доходами. Сначала «диагноз», а потом «рецепт».

Пожалуйста, почтите следующие разделы и выставьте себе по каждому из них оценку от единицы (плохо) до десяти (отлично).

Качество

Что вы представляете собой как специалист в своей области? Можете ли вы считать себя экспертом? Насколько хорошо вы знаете свою профессию? Есть ли у вас наставник и группа привлеченных экспертов, которые помогают вам повысить качество работы? Повышаете ли вы свою квалификацию? Происходит ли рост вашей личности параллельно с ростом в качестве специалиста? Знакомы ли вы с законами успеха и как применяете их на практике? Есть ли у вас качества лидера? Как вы оцениваете качество своей работы по сравнению с признанными мастерами

вашей отрасли?

Ваша собственная оценка: _____ баллов (максимум 10 баллов)

Энергия

Сколько энергии вы готовы вложить в свой профессиональный рост? Сколько энергии вкладывается фактически? Насколько вы энергичны в принципе? Можете ли вы полностью сосредоточить свою энергию на каком-то деле? Насколько высок ваш уровень энтузиазма в работе? Любите ли вы свою профессию? Находите ли вы время для поддержания здоровья, занятий спортом, для семейных дел, а также для постоянной учебы и развития, чтобы иметь максимум энергии на будущее?

Ваша собственная оценка: _____ баллов (максимум 10 баллов)

Широта охвата

Знаете ли вы, что этот элемент самый важный для определения ваших доходов и играет самую существенную роль при окончательном подсчете баллов? Как много людей знают о ваших товарах и услугах? Борис Беккер зарабатывает деньги, потому что хорошо играет в теннис и вкладывает много энергии в игру. Но по-настоящему большие деньги являются результатом того, что за его игрой наблюдают миллионы людей. Сегодня на рынке множество товаров, знаний и умений. Сможете ли вы заработать на этом, зависит от того, как много людей знают об этом. Внимание: за этот пункт вы можете получить максимум 100 баллов.

Ваша собственная оценка: _____ баллов (максимум 100 баллов)

Уверенность в себе

Понимаете ли вы, что для каждого человека реальность такова, какой он ее воспринимает? Насколько хорошо вы можете себя подать? Насколько вы уверенно чувствуете себя в общении с людьми? Какова ваша самооценка? Знаете ли вы о своих выдающихся и уникальных качествах? Можете ли вы их продемонстрировать? Видят ли в вас эксперта окружающие? Случается ли так, что люди оказывают вам услуги бесплатно только потому, что вы хороший человек? Считают ли окружающие, что водить знакомство с вами полезно? Можете ли вы заявить о себе?

Ваша собственная оценка: _____ баллов (максимум 10 баллов)

Идеи

Как сильно развито в вас творчество? Любите ли вы новое? Сохраняя верность поставленной цели, готовы ли испытать новые пути, ведущие

к ней? Проявляете ли вы гибкость? Записываете ли вы свои идеи сразу по мере их возникновения? Доверяете ли вы своим идеям и пытаетесь ли их реализовать? Насколько эффективно работает ваша «фабрика по производству идей»? Задаете ли вы себе постоянно вопросы: «Насколько это применимо ко мне?» и «Что я могу немедленно предпринять?» Понимаете ли вы, что любая информация и любое нужное вам решение уже где-то существуют и для того, чтобы их получить, надо постоянно генерировать новые идеи?

Ваша собственная оценка: _____ баллов (максимум 10 баллов)

Чтобы подсчитать общее количество баллов, необходимо перемножить полученные цифры, а результат разделить на два. Максимально возможная сумма – 500 000 баллов ($10 \times 10 \times 100 \times 10 \times 10 \div 2$).

Приведем пример подсчета: в разделе «качество» вы набрали 5 баллов, в разделах «энергия» – 10 баллов, «широта охвата» – 3 балла, «уверенность в себе» – 6 баллов и «идеи» тоже 6 баллов. Это дает 2700 баллов (что равно вашему месячному заработку в евро). Если бы вам удалось повысить широту охвата до 30 баллов, то это дало бы 27 000 баллов (или евро в месяц).

Ваше общее количество баллов составляет _____

Вероятно, вы уже достаточно четко определили для себя возможности дальнейшего роста. Я могу дать вам некоторые подсказки, но основную работу вам придется проделать самим.

Как улучшить отдельные элементы вашего дохода

Качество

Вопросы из этого раздела уже наверняка дали вам много пищи для размышлений. Читайте специализированные журналы и специальную литературу. Ознакомьтесь с тем, что происходит в других странах. Если вы еще не владеете английским, то неплохо бы выучить этот язык. Такая учеба должна далеко выходить за пределы вашей профессии. Речь идет об общем развитии личности, чтобы стать человеком, магически притягивающим к себе успех.

Я уверен, что самое большое влияние на человека оказывает его непосредственное окружение. Если мы окружаем себя людьми, которые «лучше» нас, то и сами становимся лучше. Если вокруг нас люди,

потерявшие мотивацию, то мы впадаем в застой.

Будучи совсем маленькими детьми, наиболее эффективно мы учимся, непроизвольно наблюдая за окружающими и подражая им. Точно так же мы учимся и в более зрелом возрасте. Нам нужно окружение, у которого мы можем что-то перенять и чему-то научиться. Поэтому я взял себе за привычку каждый месяц знакомиться по меньшей мере с одним новым и интересным человеком, добившимся больших успехов в своей области, чем я.

Пожалуйста, подумайте прямо сейчас, что вы конкретно можете предпринять в ближайшие 72 часа, чтобы обогатиться как личность и как профессионал.

Энергия

Мы не даем выхода своей энергии, ведя нездоровый образ жизни. Очень многие люди недооценивают этот аспект. Вы не можете проснуться поутру с мыслью о том, что способны завоевать весь мир, если из-за болезни не в состоянии даже покинуть постель. Если вы ведете здоровый образ жизни, то, видимо, давно уже поняли: чем больше энергии вы тратите, тем больше ее у вас.

Энергия – это жизнь. И она дается человеку не случайно. Я не собираюсь писать здесь учебник о здоровье, но если вы хотите увеличить свои доходы, то задумайтесь над тем, как повысить свою энергичность.

Что вы можете сделать прямо сейчас, чтобы увеличить свои запасы энергии?

Широта охвата

Вы должны делать все возможное, чтобы люди знали о ваших товарах или услугах. Пишите статьи в газеты. Посещайте ток-шоу. Найдите себе хорошее рекламное агентство. Составляйте рекламные проспекты.

Договоритесь о сотрудничестве с другими местными бизнесменами. Если, будучи в Лондоне, вы заглянете к моему портному, то он посоветует вам, где можно сшить сорочку, заказать туфли, порекомендует свой любимый ресторан.

Организуйте всевозможные мероприятия и приглашайте туда потенциальных клиентов и партнеров по бизнесу.

Независимо от того, чем и как долго вы занимаетесь, вы должны посвящать значительную часть времени тому, чтобы как можно больше людей узнали о вас и вашей продукции. Сделайте все, чтобы обратить

на себя внимание.

Не забывайте, что хороших специалистов более чем достаточно. Мало быть просто таковым. Надо, чтобы об этом узнало как можно больше людей. И это ваша задача.

Что вы можете сделать, чтобы добиться известности?

Уверенность в себе

Как правило, люди могут представить себе зарплату, которая превышает их собственную не более чем в два раза. Все, что превосходит эту сумму, кажется им невероятным и создает ощущение неуверенности. Таким образом, все сводится к уверенности в себе. Чем она выше, тем выше может быть ваш заработок.

Однако помимо уверенности в себе надо еще иметь способности и умение подать себя. Если у вас нет подобного опыта, я рекомендую почитать учебники по торговле и попытаться в течение года что-нибудь продавать. Это даст вам бесценный опыт, а возможно, подобного рода деятельность станет вашим призванием. В любом случае вы научитесь «продавать себя».

Что вы можете сделать, чтобы повысить уверенность в себе и научиться лучше «продавать себя»?

Идеи

Самые лучшие идеи приходят в голову, когда вы едете в автомобиле, гуляете, занимаетесь спортом или находитесь в полудреме. Для таких случаев необходим блокнот или диктофон, чтобы их зафиксировать, иначе они могут бесследно пропасть. Я завел себе «Дневник идей», в который записываю возникшие у меня мысли. Большинство из них так никогда и не будут осуществлены, но моя фабрика идей работает на полную мощность.

Наполеон Хилл говорил: «Любая фирма, любой большой успех начинался с идеи». Если идея хороша, то она обязательно каким-нибудь образом принесет вам деньги. Одна-единственная идея может стоить миллионы.

Что вы можете сделать, чтобы ваша фабрика идей работала безостановочно?

Вы видите, что размер ваших заработков зависит не от произвола вашего шефа или рынка. Чтобы увеличить его, подумайте, какая из составляющих частей формулы является вашим самым слабым местом. Поработайте над этим. Найдите решение. Не забывайте также и о том,

что сильнейшим рычагом является широта охвата.

Если вы будете последовательно работать над совершенствованием всех пяти элементов, то я обещаю вам, что в течение года вы сможете увеличить свой доход, как минимум, на 20 процентов, а может быть, и еще больше.

Займитесь поиском других источников получения денег

С одной стороны, нельзя рассеивать свое внимание, так как сила заключается в концентрации энергии. С другой стороны, есть немало других возможностей заработать деньги, которые необходимо использовать.

Как разрешить это противоречие? Очень просто. До тех пор, пока вы не достигнете заранее намеченного уровня доходов, надо сосредоточить свои усилия на одной деятельности. Этот уровень должен быть достаточно высок, так как не имеет смысла убегать от трудностей, переключаясь на другую деятельность.

Однако если вы уже научились зарабатывать достаточно много денег в одном деле, то вам это удастся и в других областях. Где и как можно отыскать такие возможности? Во-первых, необходимо помнить, что под доходом мы понимаем все деньги, поступающие к вам извне.

Проделайте небольшое упражнение. Осмотритесь по сторонам в комнате, где вы в данный момент сидите. Попробуйте найти в ней десять предметов красного цвета. Нашли? Хорошо. А теперь прочтите следующее задание и сразу же закройте глаза, не глядя по сторонам: найдите шесть предметов синего цвета.

Мы склонны замечать только то, на чем сосредоточено наше внимание. Хорошие источники дохода могут находиться и вне нашей нынешней деятельности.

Четыре источника заработков

В принципе, нам платят за те ценности, которые мы выносим на рынок. Таких ценностей может быть четыре вида:

- товары;
- знания;
- услуги;

- идеи.

С помощью которых из перечисленных ценностей вы можете заработать деньги? Можете ли вы торговать своими знаниями? Как обратить в деньги свои идеи? Какие товары вы можете продавать? Вспомните еще раз, что под доходом понимаются все деньги, поступающие к вам извне. Есть ли у вас должники? Что из имеющихся у вас вещей вы можете продать? Подумайте!

Требуйте деньги

Не принадлежите ли вы к тем людям, которые порой оказывают услуги, не требуя взамен денег? Помните, что это, в первую очередь, вопрос уважения к самому себе. Каждый раз, предлагая людям какую-то ценность, вполне естественно и оправданно получать за это деньги. Считаете ли вы свою работу ценной, зависит от того, как высоко вы цените самого себя. Если специалисты оценивают свою работу высоко, а у вас ее можно получить бесплатно, то причина этого только в одном – в вашей низкой самооценке. Специалист осознает свою высокую ценность, а вы нет.

Можно сформулировать эту мысль еще более определенно. Вы отвечаете за качество собственной жизни. Поэтому ваша обязанность состоит в том, чтобы зарабатывать деньги. А для этого надо уметь их требовать. По крайней мере, до тех пор, пока вы не достигнете уровня финансовой свободы.

Как видите, успех зависит не столько от ваших способностей, сколько от правильного подхода к делу. Ведите «Дневник успехов».

Сосредоточьтесь на деятельности, приносящей доход

Это очень просто. Тратьте свое время только на дела, которые приносят доход. Для начала четко определите, что именно может принести доход в вашем виде деятельности. Очень многие люди способны выполнять значительную часть работы, которая входит в ваши обязанности, но лишь немногим хватает дисциплины на то, чтобы заниматься исключительно деятельностью, приносящей доход.

Со временем вы сами поймете, что такая деятельность приносит большее удовлетворение, однако отвлекаться на другие дела всегда легче.

Тем не менее вы должны помнить, что размер вашего заработка во многом зависит от того, какую долю в вашей работе составляют дела, которые вряд ли кто-то сможет сделать, кроме вас.

Для вас они должны быть самыми срочными. Не ждите, когда до них дойдут руки. Перепоручите все, что только можете, все, что в состоянии сделать другие, и используйте высвободившееся время для дел, приносящих доход. Вам ведь нужно время, чтобы укрепить себя в статусе эксперта и заявить о себе. Если вы в сэкономленное время сумеете заработать больше, чем вам придется заплатить своим помощникам, то в любом случае останетесь в выгоде.

Многие фирмы сначала хотят встать на ноги и лишь потом нанимать себе дорогостоящих специалистов. Вы должны поступать по-другому: нанимайте себе помощников, чтобы встать на ноги.

А теперь задайте себе вопрос: «Какую часть моей работы можно поручить другим? Кому именно?»

Доход – это еще не богатство

Многие люди не представляют себе, что такое богатство. Для этого мало всего лишь зарабатывать хорошие деньги. Как правило, вместе с ростом доходов растут и наши потребности. Чем больше у нас денег, тем больше нам нужно разных вещей. Как ни странно, потребности всегда точно соответствуют уровню заработка.

Нельзя путать то, что нам действительно «нужно», и то, чего мы «хотим».

Уже древние вавилоняне знали: все, что ты считаешь «необходимыми расходами», будет расти до тех пор, пока не сравняется с величиной твоего заработка.

По-настоящему богатым вы станете лишь тогда, когда сможете жить на проценты со своего капитала и у вас отпадет необходимость зарабатывать. В этом случае на вас будут работать ваши деньги. Богатым вас сделают не те деньги, которые вы зарабатываете, а те, которые сумели сохранить. Поэтому главное в богатстве – это экономия. Об этом мы подробно поговорим в следующей главе.

Не останавливайтесь

Не прекращайте увеличивать свои доходы до тех пор, пока у вас

не накопится достаточный капитал, позволяющий жить на одни проценты.

Разумеется, в этой деятельности можно и даже нужно время от времени делать перерывы. Так, например, я взял за привычку вознаграждать себя после каждой достигнутой промежуточной цели. Я работаю шесть дней в неделю, а седьмой отдыхаю, беру четыре отпуска в году, причем один из них составляет не менее трех недель. Я уже понял, что такой режим работы позволяет мне сделать намного больше, при этом сохранить концентрацию и энергию. Кроме того, отпуск я тоже провожу с пользой. В год я читаю примерно 150 книг, из них около 50 – во время отпуска. В конце года я оцениваю достигнутое и строю планы на будущее, определяя цели для каждой из сфер своей жизни и записывая причины, почему их необходимо достичь. Кроме того, преимущественно во время отпуска я веду «Дневник познания», в который заносу все, что узнал и чему мне хотелось бы научиться. Таким образом, даже каждый промах становится для меня наукой. Чтобы никогда больше не повторять своих ошибок, я их записываю. В результате я провожу отпуск, полностью отключаясь от своих повседневных дел и занимаясь только собой и семьей. Вернувшись домой, я более точно представляю себе, ради чего надо работать. Я сосредоточиваюсь на целях, а не на путях, ведущих к ним. Именно поэтому я считаю, что четыре отпуска за год дают мне возможность работать более продуктивно.

Итак, делайте перерывы, чтобы не перегореть, но никогда не прекращайте усилий по достижению финансовой свободы. Нет ничего тяжелее, чем сдвинуть с места стоящий поезд, но если он набрал ход, то его точно так же трудно остановить. Не надо постоянно давить на газ, но нельзя и полностью останавливаться до тех пор, пока вы не сможете позволить себе жить на одни проценты.

В этом случае вам уже не нужно будет работать. Но кто сказал, что вы не будете заниматься делами, которые доставляют вам удовольствие? Знаете, что произойдет тогда, когда вы будете делать только то, что вам нравится? Именно тогда и начнется настоящая жизнь.

РЕЗЮМЕ

- Каждый получает ровно столько, сколько заслуживает. Только вы можете определить размер своего заработка.
- Вы можете получить прибавку к жалованью не потому, что вы в ней нуждаетесь, а потому, что заслужили ее.

Интересуйтесь больше своими обязанностями, чем правами.

- Ваша отдача должна быть больше той, которой от вас ожидают. Удивляйте людей, превосходя их ожидания. Работать хорошо недостаточно. Выполняйте любую работу на отлично.

- Станьте незаменимым работником, взяв на себя максимум ответственности. И в то же время будьте «заменяемым», делегируя окружающим свои задачи и полномочия.

- Тот, кто хочет больше зарабатывать, не должен уклоняться от проблем.

- Если вы будете делать то, что делают и все остальные, то ваша стоимость будет равна стоимости песка в пустыне. Вы должны быть не самым лучшим, а единственным. Найдите свою нишу.

- Ваш уровень доходов увеличивается параллельно с ростом уверенности в себе.

- Ваш доход составляется из следующих элементов: качество, энергия, широта охвата, уверенность в себе и идеи.

- Посвящайте больше времени распространению на рынке информации о себе (и о том, что вы делаете).

- Сосредоточьтесь на деятельности, приносящей доход. Задайте себе вопрос: «Надо ли мне это делать самому или можно перепоручить эту задачу кому-то другому?»

Глава 8

Экономия. Платите себе

Нет счастливее человека, чем тот, кто и тратит деньги, и экономит их. Он испытывает двойное удовольствие.

Сэмюэл Джонсон

Однажды бедный крестьянин зашел в курятник и обнаружил, что одна из кур снесла золотое яйцо. Первым делом он подумал: «Это чья-то шутка». Однако для очистки совести отнес яйцо к ювелиру. Тот проверил его и сказал крестьянину: «Чистое золото. Чище не бывает». Крестьянин продал яйцо и получил за него много денег. Вечером он закатил роскошный пир. На следующий день вся семья встала пораньше, чтобы посмотреть, не снесла ли курица еще одно золотое яйцо. И оно действительно опять оказалось золотым. С тех пор у крестьянина не переводились золотые яйца, и он сильно разбогател.

Но по натуре он был жадным человеком. Все время его мучил вопрос, почему курица несет только одно яйцо в день? Кроме того, ему хотелось знать, как это у нее получается, ведь тогда он сам мог бы производить золото. Эта мысль все больше не давала ему покоя. В конце концов крестьянин прибежал в курятник и разрезал курицу ножом на две половины. Единственное, что ему удалось обнаружить внутри, это зародыш всего одного золотого яйца. Мораль этой притчи такова: не режь курицу, несущую золотые яйца.

Разве большинство людей не поступают точно так же? Курица – это капитал, а золотые яйца – проценты с него. Без капитала не бывает процентов. И тем не менее большинство людей тратят все заработанные деньги. Им так и не удастся вырастить курицу. Они убивают ее еще цыпленком, когда она еще не в состоянии нести золотые яйца.

До тех пор, пока у вас еще нет такой курицы, вы сами должны зарабатывать на жизнь. Думаю, что не открою вам секрет, если скажу, что тратить надо меньше, чем зарабатываешь. Экономия может доставлять такое же удовольствие, как и умножение капитала, и в этом вы можете убедиться сами.

Четыре причины, почему люди не экономят

Существует четыре причины, которые заставляют нас экономить. Но большинство людей предпочитают находить для себя причины, чтобы не экономить.

1. Они полагают, что в будущем будут зарабатывать так много, что нет никакой необходимости отказывать себе во всем сейчас.
2. Они хотят жить уже сегодня и считают, что экономия связана с большими трудностями и ограничениями.
3. Они просто не понимают важности экономии и полагают, что их убеждений уже не переделать.
4. Они думают, что экономия все равно не даст никакого результата (из-за низких банковских процентов, инфляции и т. д.).

Давайте проанализируем все эти причины. Вы убедитесь, что на самом деле все обстоит далеко не так. Ниже вы можете прочесть, как в действительности должны выглядеть ваши убеждения.

1. Богатство приносят не те деньги, которые вы зарабатываете, а те, которые сохраняете.
2. Экономия доставляет удовольствие и доступна каждому.
3. Вы можете в любой момент изменить свое отношение к экономии.
4. Экономия сделает вас миллионером. Вы можете без проблем вложить свои сбережения на 10 лет в среднем под 12 процентов годовых или даже больше. А инфляция только поможет вам в этом.

Трудно поверить? Тем интереснее для вас будет убедиться, что это действительно так. Давайте подробно рассмотрим все по порядку.

Богатство приносят не те деньги, которые вы зарабатываете, а те, которые сохраняете

Высокие заработки никого еще не сделали богатым. Богатство возникает, когда заработанные деньги остаются у вас. Слишком многие люди находятся в плену заблуждения: «Когда я начну много зарабатывать, все наладится». В действительности же потребности растут вместе с увеличением доходов. Вам все время приходится тратить почти столько же, сколько вы зарабатываете. Истина состоит в том, что если вы не экономите, то единственное, что у вас остается, это долги.

Мой первый наставник был преуспевающим человеком. Я очень любил его и был просто счастлив, когда он предложил взять шефство надо мной. Однако он потребовал от меня, чтобы я откладывал по 50 процентов со всех своих доходов. «Это невозможно», – подумал я и принялся доказывать наставнику, что даже для самых необходимых расходов мне не хватит и всего моего заработка.

Помимо всего прочего я был оптимистом и надеялся, что как-нибудь все образуется само собой, когда я начну больше зарабатывать. Однако я убедился, что эти надежды не оправдались. Ничто не изменится, если мы не изменимся сами.

Глупо полагать, что богатство свалится на тебя с неба и для этого не надо менять свое отношение к деньгам. Этим вы пытаетесь снять с себя ответственность, руководствуясь принципом: «У меня сейчас нет необходимости учиться обращению с деньгами. Я займусь этим позже, когда начну хорошо зарабатывать. Зачем мне теперь отказывать себе во всем необходимом, если в будущем у меня будет куча денег?»

Поверьте мне, так никогда не будет. Ваши надежды останутся лишь надеждами.

Сколько бы вы ни зарабатывали, ваша финансовая ситуация не изменится. Я знаю сотни людей, которые зарабатывают по 25 тысяч евро в месяц и даже больше, но у них ничего нет, кроме долгов. Почему высокие заработки ничего не могут изменить в вашей финансовой ситуации? Потому что, несмотря на растущие доходы, остаются неизменными два фактора: проценты и вы сами.

Если вы не можете обходиться теми деньгами, которые у вас есть сегодня, то вам их не будет хватать и тогда, когда вы будете зарабатывать вдвое больше. Потому что не меняется процент.

Если вы сегодня зарабатываете 1000 евро и откладываете 10 процентов, то это всего лишь 100 евро. Экономить те же самые 10 процентов с заработка в 12 000 евро (то есть 1200 евро) уже значительно труднее, потому что сумма больше. Поэтому даже легче начинать экономить, когда ваш доход еще невелик. Ведь значительно легче отложить 100 евро, чем 1200. Чем больше сумма, тем весомее становятся проценты.

Поэтому начните прямо сейчас. Неважно, в какой сложной ситуации вы в данный момент находитесь. Вам никогда не будет так легко это сделать, как сейчас. Откладывайте каждый месяц по 10 процентов со своего чистого дохода.

Начинать надо как можно раньше. Если вам всего 18 или 20 лет и вы еще живете с родителями, то это самый подходящий момент. Такая

благоприятная ситуация, при которой у вас были бы такие низкие расходы, уже никогда не повторится. Даже если вам и приходится кое-что тратить, то это не сравнить с теми расходами, которые возникнут, если вы жить самостоятельно. Такой шанс вам уже больше не представится. Поэтому откладывайте столько денег, сколько сможете.

Большинство людей не меняют своих финансовых привычек, даже начиная зарабатывать больше

Принципиальное отношение к деньгам у людей практически не меняется (если только вы сознательно не измените своих убеждений). Вот один из таких принципов, которые мешают людям экономить: «Мне это нужно». Помните, что нельзя путать необходимые расходы и свои пожелания. Те расходы, которые мы называем «необходимыми», будут постоянно возрастать, стремясь сравняться с нашими заработками.

Самый глупый аргумент, оправдывающий бесцельную трату денег, звучит так: «Мне это нужно. Я хочу это иметь». На самом деле нам нужно не так уж много. В данном случае мы просто занимаемся самооправданием. Если мы хотим, чтобы обстоятельства изменились, то должны измениться сами.

Экономность – добродетель всех богачей

В возрасте 19 лет Джон Темплтон вместе с женой решили экономить по 50 процентов от всех месячных заработков. Впоследствии он рассказывал, что это было порой очень трудно, особенно если в какие-то месяцы удавалось заработать не слишком много.

Он стал миллиардером и управляющим одним из самых уважаемых и респектабельных инвестиционных фондов в мире. Сегодня он говорит, что самыми решающими моментами были те, когда отложить эти 50 процентов было почти невозможно из-за низких заработков.

Уоррен Баффет – один из самых богатых людей в Америке. Журнал «Форбс» оценивал его состояние в 1993 году в 17 миллиардов долларов. Как ему это удалось? Его рецепт прост: экономьте и вкладывайте сэкономленные деньги. А с полученных доходов опять экономьте и вкладывайте.

Уоррен Баффет начинал разносчиком газет – и экономил, берегая

любой доллар, попавший ему в руки. Он почти ничего себе не покупал, потому что перед его мысленным взором стояли не те деньги, которые он мог потратить, а та сумма, в которую могли превратиться в будущем эти потраченные деньги.

Поэтому он не купил себе автомобиль. Дело не в тех 10 тысячах долларов, которые пришлось бы за него отдать, а в той сумме, в которую могли превратиться эти 10 тысяч через 20 лет.

Вы можете сказать: «Это слишком скучная жизнь». Но вы ведь уже знаете, что лишь от ваших убеждений зависит, что считать скучным, а что увлекательным. Если бы 40 лет назад вы инвестировали эти 10 тысяч в фонд Уоррена Баффета, то сегодня они превратились бы в совсем «нескучные» 80 миллионов долларов.

Знаете ли вы, что общего у таких предпринимателей, как Вернер фон Сименс, Роберт Бош, Фердинанд Порше, Готтлиб Даймлер, Адам Опель, Карл Бенц, Фриц Хенкель, Хайнц Никсдорф, Иоганн Якобс, Хайнрих Нестле, Рудольф Карштадт, Йозеф Неккерманн, Райнхард Маннесманн, Фридрих Крупп, братья Альди? Они экономили, экономили и еще раз экономили. Они тратили меньше денег, чем зарабатывали, и с умом вкладывали накопленные суммы. Разумеется, их богатство объясняется не только экономией, но это, безусловно, было предпосылкой, без которой любое благосостояние невозможно. Вы не найдете ни одного успешного предпринимателя, который бы не экономил.

Предприниматели, которые обанкротились

Вы, вероятно, возразите, что уже не раз слышали о предпринимателях, которые потерпели крах. Это верно, но у них не было потребительских долгов, и они вели экономный образ жизни. А обанкротились они не потому, что не умели экономить в личной жизни, а из-за непредвиденных обстоятельств, связанных с их фирмами, или слишком большого риска в делах.

Благодаря своей экономности и другим качествам, свойственным предпринимателям, они сумели как-то преодолеть все кризисы. Очень часто им приходилось годами обходиться абсолютным минимумом. Они почти ничего не тратили на себя и испытывали всевозможные лишения.

Их экономность порой доходила до таких пределов, что многие, глядя на них, восклицали: «Нет, такая жизнь не по мне. Мне такого не надо!» Да,

преуспевающие люди готовы делать то, что не по душе большинству людей, не добившихся успеха. В подавляющем большинстве люди не хотят экономить. Они хотят жить уже сегодня. Этот феномен подметил еще Гёте, который говорил: «Слишком многие хотят кем-то быть, и лишь единицы хотят кем-то стать».

Основатели известных фирм очень хотели стать богатыми. Этой цели они подчинили всю свою жизнь. Поэтому в начале своей карьеры и не пытались никому пускать пыль в глаза. Они хотели кем-то стать и до поры до времени вели очень скромную жизнь.

Возможно, вы принадлежите как раз к тем людям, которые утверждают: «Я – исключение. Я могу тратить все заработанные деньги и все-таки стану богатым». Не могу полностью исключить такой возможности. В конце концов, порой отмечаются удивительные феномены, которые невозможно объяснить.

Однако статистика в данном случае не на вашей стороне. Кроме того, значительно проще изменить свои убеждения. Экономить вовсе не трудно.

Экономия доставляет удовольствие и доступна каждому

Именно сейчас, когда вам хочется наслаждаться жизнью, самое время начать экономить. Но не так, как вы уже, вероятно, безуспешно пытались это делать.

Большинство людей неправильно подходят к экономии. Они осложняют себе жизнь, пытаясь весь месяц в чем-то себя ограничивать. Они урезают свои расходы в одном месте и отказываются от чего-то в другом. И все равно в итоге у них ничего не остается. Или вдруг как с неба сваливается непредвиденный ремонт или всплывает забытый счет на оплату.

Попробуйте взглянуть на этот сценарий с другой стороны. В принципе, вы платите кому угодно, но только не себе. Вы платите булочнику, у которого покупаете хлеб, мяснику, к которому ходите за мясом, парикмахеру, у которого стрижетесь.

Но когда же вы начнете платить себе? Ведь вы значите для себя отнюдь не меньше, чем булочник, мясник или парикмахер.

Экономить – это значит платить самому себе

Следовательно, вы должны заплатить себе. Причем в первую очередь! Я вам советую: назначьте себе оклад. Переводите по 10 процентов из своих месячных заработков на отдельный личный счет. Эти 10 процентов принесут вам достаток. Из оставшихся 90 процентов вы можете платить другим.

Вы сами будете удивлены, что жить на 90 процентов ничуть не труднее, чем на все 100. Вы даже не заметите этих 10 процентов.

Возможно, вам трудно в это поверить, однако попробуйте, и вы убедитесь сами. Никогда не говорите, что у вас не получится, пока сами не попробуете.

Не включайте в эти 10 процентов накопительные договоры и договоры страхования жизни. Страхование играет для вас очень важную роль, обеспечивая вам страховую защиту и достаток в старости. Для большинства из нас это абсолютно необходимо. Накопительные договоры помогают вам оплачивать крупные покупки типа автомобиля, мебели, турпутевки.

С помощью 10 процентов вы выращиваете «курицу»

Никогда не прикасайтесь к этим 10 процентам. С их помощью вы выращиваете курицу, которая будет нести вам золотые яйца. Сейчас сами поймете, что этих 10 процентов вполне хватит на то, чтобы в будущем вы могли жить только на проценты со своего капитала и не испытывали необходимости работать.

Прожить на 90 процентов от заработка так же легко, как и на все 100. Вам, вероятно, как и подавляющему большинству участников моих семинаров, поверить в это трудно. Но уже через некоторое время я получаю от них вот такие отклики: «Никогда не думал, что это у меня получится. Такую жизнь я веду уже несколько месяцев и совершенно забыл про 10 процентов. Как приятно осознавать, что эти 10 процентов принесут мне богатство».

МОЙ СОВЕТ

Заплатите сначала себе. В начале каждого месяца переводите по 10 процентов от своих заработков на отдельный личный счет.

- Откройте счет для своей «курицы». Дайте постоянное

поручение банку каждый месяц переводить туда деньги со своего основного счета в размере 10 процентов от заработка.

- Никогда не трогайте деньги, лежащие на этом счете.
- Накопленные деньги вкладывайте в дело в соответствии с принципами, изложенными далее в этой книге.
- Вы будете радоваться жизни и чувствовать себя уверенно, глядя, как растет ваша «курица».
- Открытие отдельного счета поможет вам легко и просто укрепить свою дисциплину.

Что делать с прибавкой к жалованью

По всей вероятности, в прошлом вы зарабатывали меньше, чем сейчас. Вспомните о начале своей карьеры. Ведь тех денег вам как-то хватало. Затем постепенно вы начали зарабатывать все больше и больше и все время тратили эти деньги. Ведь потребности увеличиваются параллельно с ростом доходов.

Сейчас я дам совет, как избежать подобных вещей в будущем. Переводите по 50 процентов от каждого повышения оклада на счет своей «курицы». Ведь в данный момент вы уже привыкли к своему нынешнему заработку, и поэтому вам будет нетрудно отказаться от половины прибавки. Таким образом, вы привыкнете и к тому, что ваша прибавка к окладу составляет всего 50 процентов. Остальную же половину прибавки переводите на накопительный счет.

Если вы, к примеру, в настоящее время получаете три тысячи евро чистыми, то ваша плата самому себе в начале каждого месяца составит 10 процентов, то есть 300 евро.

Если же вы получите прибавку к жалованью в размере 600 евро, то половину от нее, то есть 300 евро переведите на счет «курицы». Таким образом, вы сразу перевыполните свой план экономии на 100 процентов.

Почему другие типы накопительных программ заканчиваются неудачей

Есть две основные причины, почему большинство попыток экономить ничем не заканчиваются.

Люди склонны переоценивать свои силы. Именно по этой причине я рекомендую откладывать всего по 10 процентов от заработков. Их вы даже

и не заметите. А вот экономить по 15 или 20 процентов уже значительно сложнее. Если вы уже выработали в себе дисциплину экономии, то можете подумать и о том, чтобы откладывать по 20 процентов.

Большинство людей пытаются откладывать только те деньги, которые остаются у них к концу месяца. А остается обычно не так уж много. Поэтому платите себе в первую очередь – в самом начале месяца.

МОЙ СОВЕТ

Переводите по 50 процентов от каждой прибавки к зарплате на свой накопительный счет. Этим вы ограничите рост своих потребностей.

- Каждая прибавка к зарплате станет новым толчком для развития вашей «курицы».
- Вы будете знать, ради чего работаете. Вы дадите понять своему подсознанию, что умеете обращаться с деньгами.
- Каждая прибавка к зарплате будет автоматически приближать вас к цели.
- Будучи предпринимателем, одновременно вы являетесь как главой фирмы, так и своим подчиненным. Время от времени тоже назначайте себе прибавку к окладу.
- Отказ от 50 процентов прибавки не доставит вам трудностей, так как вы еще не успели привыкнуть к повышенной зарплате.

В любой момент вы можете изменить свое отношение к экономии

У многих людей сложились неправильные убеждения относительно экономии. Вот несколько примеров:

- «У меня не хватит дисциплины, чтобы экономить».
- «Экономия – это удел ни к чему не способных и скучных людей».
- «Я живу сейчас, а экономия будет означать, что мне придется во всем себя ограничивать. Я к этому не готов».

Если вы дочитали главу до этого места, то у вас уже есть все логические основания для того, чтобы подвергнуть сомнению

вышеприведенные утверждения. Благодаря методу, описанному в 5-й главе, вы можете в любое время поменять их на новые, полезные убеждения. Возможно, вам помогут в этом приведенные ниже высказывания.

- «Крестьянину, который проел весь семенной фонд, нечем будет сеять».

- «Отсутствие умения экономить – это признак полной неспособности к делам, наивности и глупости. Нельзя всерьез воспринимать человека, который не доказал, что умеет распоряжаться деньгами».

- «Я восхищаюсь людьми, которые являются хозяевами своей жизни и всю свою энергию могут направить на решение задач, которые доставляют им удовольствие. Для этого нужна всего лишь разумная финансовая основа».

- «Я рассчитываю, что остаток своей жизни проведу в будущем. Поэтому мне хотелось бы быть уверенным в этом будущем. По этой причине я экономлю».

Экономия сделает вас миллионером

В начале этой главы вы уже узнали, что можете без проблем вложить свои деньги под 12 процентов или даже больше. Инфляция вам в этом только поможет.

Я понимаю, что для Германии такая мысль является более чем необычной. Ни в одной другой стране мира люди не инвестируют свои финансы так глупо, как в Германии. Если вы желаете получать годовой доход в размере более пяти процентов, то вас тут, пожалуй, сочтут несерьезным человеком.

Однако эти пять процентов почти соответствуют росту инфляции. Если же вы получаете всего от двух до четырех процентов в год, то можете считать, что экономите себе в убыток. Это значит, что ваши деньги теряют покупательную способность быстрее, чем растут доходы по ним. В этом смысле я могу понять тех, кто утверждает, что при таких обстоятельствах вкладывать деньги не имеет смысла.

Однако и в инвестициях действует тот же принцип: если вы делаете то же самое, что и все остальные, то и получите то же самое. Следовательно, не надо довольствоваться существующими банковскими процентами. Первым делом надо познакомиться с основополагающими принципами вложения денег, которые описываются в следующих главах.

Во что могут превратиться 100 тысяч евро

Вы узнаете о чудодейственной силе сложных процентов. Для начала простой пример. Представьте себе, что вы получили в наследство 100 тысяч евро. Вы кладете их под семь процентов на 30 лет. По прошествии этого времени вы получите 761 220 евро. Если же вы выберете другую форму вложений, которая принесет вам 16 процентов годовых, то в результате получите 8 584 980 евро.

Представьте себе, что вы разделили 100 тысяч евро на пять равных частей и вложили по 20 тысяч в разные места. Один из ваших вкладов полностью сгорел, второй не принес никаких доходов, по третьему вы получили семь процентов, по четвертому 12, а по пятому 16 процентов.

В этом случае один только пятый вклад принесет вам 1,7 миллиона, то есть вдвое больше, чем если бы вы положили все свое наследство под семь процентов. В целом же, даже с учетом неудачных вложений, вы получили бы свыше 2,6 миллиона.

Но теперь возникает вопрос: как добиться доходности в 10, 12, 16 или даже 20 процентов годовых? И как распределить риски, чтобы, с одной стороны, избежать полной потери капитала, а с другой стороны, использовать максимум шансов на крупный выигрыш?

Для этого надо иметь основные понятия об акциях и инвестиционных фондах. Вы увидите, что каждый может получить неплохой доход, используя эти виды вложений.

В заключение я хочу представить вам четыре финансовых плана, которые ведут к различным финансовым целям, каждая из которых основывается на другой. И вы увидите, что если экономить с умом, то вас ждет богатство.

Учите своих детей платить самим себе

Когда детям пора начинать экономить? Уже с того момента, когда они начинают получать от родителей карманные деньги. Как можно раньше привейте им мысль о том, что они должны платить сами себе. Постарайтесь, чтобы они усвоили полезные убеждения относительно экономии и благосостояния.

Когда один мой знакомый решил, что его восьмилетняя дочка уже созрела для карманных денег, он дал ей 10 евро, посадил рядом с собой в машину и сказал, что хочет сообщить ей нечто очень важное.

Он поехал с ней в самый бедный район города, где все выглядело весьма уныло. Никакой зелени, только грязь и бетон. Отец спросил ее, хочет ли она жить здесь или в том районе, где стоит их уютный дом.

Он объяснил ей, что следующие 10–15 лет она будет жить с родителями, но потом станет самостоятельной. И тогда ей придется выбирать, жить ли в этих ужасных кварталах или в собственном доме. Этот выбор она должна сделать прямо сейчас.

Полдня он потратил на то, чтобы объяснить дочери принципы экономии. Он гулял с ней по этим ужасным улицам; пообедал с ней в одной из грязных забегаловок. Когда дочка заявила, что все это ей не нравится, он сказал: «Здесь живут люди, которые всегда тратили все 10 евро».

Вернувшись домой, отец вместе с дочерью разработал план экономии. Девочка решила экономить по пять евро из каждого полученных десяти. За каждый сэкономленный таким образом евро отец обещал класть на ее счет по 50 евро, то есть 250 евро каждый месяц.

Предположим, что моему знакомому и его дочери удалось в течение семи лет придерживаться этого плана, а затем он прекратил переводить деньги на ее счет. Даже и в этом случае к достижению 32 лет у дочери будет 200 тысяч евро. А ведь мой знакомый потратил на эту программу всего 21 тысячу евро.

Но еще важнее то, что девочка с ранних лет и без всяких усилий усвоила концепцию денег. Вероятно, ей никогда не придется обращаться к отцу за деньгами.

А теперь представьте себе, какую сумму составил бы ваш капитал, если бы вы все время экономили по 50 процентов. Конечно, начинать надо было еще тогда, когда вы не считали, что вам «нужны» все 100 процентов, чтобы оплачивать «необходимые расходы».

Просто дарить детям деньги – это безответственный поступок. Разумеется, для того, чтобы обучить их правильному отношению к деньгам, требуется время, но зато у детей в этом случае появляется отличный шанс, которого нет у большинства людей. Деньги в их сознании займут то место, которое они заслуживают. Они будут для них естественным и приятным понятием. Ведь деньги только тогда становятся важнейшей составной частью жизни, когда их нет. В немалой степени вы можете поспособствовать тому, чтобы дети не переоценивали значимость денег, но рассматривали благосостояние как естественный образ жизни. Я написал для детей старше 10 лет книгу о деньгах, которая называется «Мани, или Азбука денег».

РЕЗЮМЕ

- Вы можете считать себя богатым и независимым, только когда будете жить на проценты со своего капитала.
- До тех пор, пока у вас нет механизма, обеспечивающего вас деньгами, вы сами являетесь таким механизмом, независимо от того, сколько вы зарабатываете.
- Богатым вас делает не зарплата, а экономия. Богатство возникает лишь в том случае, если вы умеете сохранять заработанные деньги.
- По мере роста доходов усиливаются и тенденции. Если сегодня вам не хватает тех денег, которые имеете, вам их будет еще больше не хватать, когда вы будете зарабатывать больше.
- Легче начинать экономить при низком уровне доходов, потому что чем больше сумма, тем весомее становятся проценты.
- В действительности вам нужно не так уж много вещей. Мы только внушаем себе потребности, чтобы оправдать свои расходы.
- Вы не найдете ни одного основателя крупной фирмы, который не умел бы экономить.
- Не глядите на сегодняшнюю стоимость денег. Подумайте о том, какую ценность они будут иметь через 10, 15 или 20 лет.
- Преуспевающие люди готовы на поступки, которые не по душе многим людям, не добившимся успеха в жизни.
- На 90 процентов от заработка жить так же легко (или так же трудно), как и на 100 процентов.
- Наши запросы возрастают параллельно с ростом доходов.
- В любой момент вы можете поменять свои убеждения и отношение к экономии.
- Независимо от того, насколько трудным вам кажется процесс экономии, ее отсутствие будет еще тяжелее.
- Если вы будете делать то же самое, что и все остальные, то и иметь будете то же самое.
- Деньги лишь тогда становятся важнейшей составной частью жизни, когда их нет.
- С малых лет приучайте своих детей к экономии.

Глава 9

Чудеса сложных процентов

Деньги достаются лишь тому, кто знает и соблюдает их законы.

Джордж Клейсон. «Самый богатый человек в Вавилоне»

Тот, кто умеет приумножить свои деньги, становится богатым, тот, кто игнорирует законы роста денег, теряет их. Все очень просто.

Если вы хотя бы бегло взглянете на те чудеса, которые творят сложные проценты, то поймете, что было бы безответственным невежеством не использовать эту чудодейственную силу для достижения финансовой свободы. С этой точки зрения бедность представляется уже не добродетелью, а невежеством.

Для начала приведу вам несколько примеров силы геометрического роста.

Создайте себе новый источник дохода

Я предлагаю вам завести сберегательную книжку и в первый месяц положить на счет 5 центов. Во второй месяц вы удваиваете эту сумму и кладете на книжку 10 центов.

Одновременно вы начинаете поиски новых источников доходов. Впереди у вас есть еще 14 месяцев, прежде чем вкладываемые суммы станут поистине внушительными. Используйте это время, чтобы найти новые источники заработка. В 16-й месяц вам придется положить на счет 1638,40 евро, в 17-й – 3276,80, а в 18-й – 6553,60 евро. Вот как это выглядит в таблице:

| | | | | | |
|--------------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Месяц 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Сумма 0,05 | 0,10 | 0,20 | 0,40 | 0,80 | 1,60 |
| Месяц 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Сумма 3,20 | 6,40 | 12,80 | 25,60 | 51,20 | 102,40 |
| Месяц 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Сумма 204,80 | 409,60 | 819,20 | 1638,40 | 3276,80 | 6553,60 |

Вам придется напрягаться, приложить творческие усилия и расти. Однако дело того стоит. Ровно через полтора года у вас будет 13 107,15 евро, которых могло бы и не быть.

Из этой суммы вы можете, к примеру, взять три тысячи евро, чтобы вознаградить себя. Остальные 10 тысяч можно вложить под 12 процентов годовых и через 20 лет получить почти 100 тысяч евро.

МОЙ СОВЕТ

Заведите себе сберегательную книжку и каждый месяц удваивайте сумму, которую на нее кладете.

- Вы научитесь искать новые источники доходов.
- У вас будет достаточно времени, чтобы обеспечить себе новый уровень заработка.
- У вас вырастет уверенность в себе, и вскоре вы сможете решать новые для себя задачи.
- Вы станете независимым от нынешнего источника доходов.
- Если вы вложите накопленные деньги в дело, то создадите основу внушительного состояния.

Факторы, определяющие ваш доход

Для сложных процентов важнейшими факторами являются время, процентная ставка и сумма вложенных денег.

Я остановлюсь на всех трех. Позвольте мне исходить в своих примерах из высоких процентных ставок в 12 и 20 процентов. Начиная с 1948 года акции в среднем давали среднегодовой доход свыше 11 процентов. Многие хорошие инвестиционные фонды добивались даже лучших результатов. Поскольку такое в Германии все время считалось почти невозможным, я посвятил темам доходности и инвестиций две главы (главы 10 и 11).

Время

Вероятно, вы уже слышали, что начинать надо как можно раньше. Вот вам пример.

Предположим, что вы откладываете по 200 евро в месяц начиная с 30-летнего возраста. Если эти деньги вложить под 12 процентов, то к 65 годам у вас будет 1 049 570 евро. Такая невероятная сумма становится возможной, потому что у вас есть 35 лет, в течение которых деньги работают на вас.

Если же вы начнете такой режим экономии в возрасте 45 лет, то впереди у вас будет «всего» 20 лет. Предположим, что вы хотите при той же ставке в 12 процентов достичь такого же уровня в 1,05 миллиона. В этом случае вам придется каждый месяц откладывать не 200 евро, а в шесть раз больше, то есть 1200.

А если вы начнете в 55 лет, то впереди у вас будет всего 10 лет. Если вы и в этом случае хотите получить 1,05 миллиона евро, то вам придется каждый месяц откладывать больше пяти тысяч.

Итак, чтобы накопить 1,05 миллиона евро, вам потребуется:

- 35 лет по 200 евро в месяц,
- 20 лет по 1200 евро в месяц,
- 10 лет по 5000 евро в месяц.

Задумайтесь: чем раньше вы начнете, тем легче вам будет экономить.

Поэтому начинайте копить деньги уже для своих детей. Что еще важнее, научите самих детей экономить. Если с момента рождения ребенка каждый месяц вы будете вкладывать по 100 евро (под 12 процентов), то в возрасте 35 лет у него будет 524 785 евро.

Процентная ставка

Не меньшую важность, чем время, играет и размер процентной ставки. Не зря говорят, что время – деньги. Однако давайте взглянем теперь на процентную ставку, к которой многие относятся несерьезно.

Из всего населения Германии только тысячи людей получают ежегодный доход от своих инвестиций в размере 20 и более процентов. Любая американская домохозяйка только лениво зевнет, если услышит, какие процентные ставки у нас чаще всего предлагаются. Четыре, пять, шесть или семь процентов в США вызовут только сочувствие. Не зря

во всем мире говорят, что никто не живет так экономно и никто так глупо не вкладывает сэкономленные деньги, как немцы.

Если вы сравните приведенные ниже цифры, то заметите, насколько важен процент доходности. Разница между 7, 12, 15 и 21 процентами бросается в глаза. Предположим, вы вкладываете по 100 евро в месяц на протяжении 35 лет. Что получится, если процентная ставка составляет соответственно 7, 12, 15 и 21 процент?

- 7 процентов: 166 722 евро
- 12 процентов: 524 785 евро
- 15 процентов: 1 078 249 евро
- 21 процент: 4 671 602 евро

Таким образом, если размер процентной ставки увеличивается втрое, то полученная сумма будет больше не в три, а почти в тридцать раз!

Давайте рассмотрим еще один пример. Если вложить 1000 евро, то что мы получим через 30 лет при ставке в 7, 12, 15 и 20 процентов?

- 7 процентов: 7 612 евро
- 12 процентов: 29 960 евро
- 15 процентов: 66 212 евро
- 20 процентов: 237 376 евро

Честно говоря, получить через 30 лет 7612 евро из исходной тысячи – это далеко не сногшибательный результат. Я скажу со всей прямотой: лучше уж сразу потратить эту тысячу. Но если вы можете увеличить исходную сумму в 30 раз (при 12 процентах) и даже в 237 раз (при 20 процентах), то об этом уже стоит задуматься.

А знаете, что могло бы быть, если бы ваша бабушка 50 лет назад вложила для вас сумму, эквивалентную тысяче евро, под 20 процентов годовых? Из этой тысячи получилось бы 9 миллионов. Значит, «виновата» ваша бабушка. Но вы имеете возможность не повторять ее ошибок. Вы можете уже сейчас подумать о ваших внуках.

А теперь взгляните на таблицу (с. 202), которая демонстрирует, как могут расти ваши деньги.

Как подсчитать процентную ставку в уме

Чтобы не обращаться постоянно к таблицам, я хочу снабдить вас простой формулой.

Разделите 72 на размер процентной ставки, и вы получите число лет, в течение которых вложенный вами капитал удвоится.

72: ставка в процентах = количество лет, в течение которых капитал удваивается

Таблица процентного роста: ежегодно вкладывается 1200 евро

| | 5 лет | 10 лет | 15 лет | 20 лет | 25 лет | 30 лет | 35 лет |
|------|--------|--------|---------|---------|-----------|-----------|------------|
| 1 % | 6134 | 12 568 | 19 330 | 26 437 | 33 907 | 41 758 | 50 009 |
| 2 % | 6271 | 13 168 | 20 784 | 29 192 | 38 475 | 48 724 | 60 040 |
| 3 % | 6411 | 13 804 | 22 373 | 32 308 | 43 824 | 57 175 | 72 653 |
| 4 % | 6 556 | 14 476 | 24 111 | 35 835 | 50 098 | 67 452 | 88 565 |
| 5 % | 6704 | 15 187 | 26 013 | 39 831 | 57 466 | 79 974 | 108 790 |
| 6 % | 6855 | 15 939 | 28 094 | 44 361 | 66 129 | 95 260 | 134 244 |
| 7 % | 7011 | 16 734 | 30 371 | 49 498 | 76 325 | 113 951 | 166 722 |
| 8 % | 7171 | 17 576 | 32 865 | 55 329 | 88 336 | 136 834 | 208 094 |
| 9 % | 7 334 | 18 466 | 35 594 | 61 947 | 102 495 | 164 884 | 260 876 |
| 10 % | 7502 | 19 408 | 38 583 | 69 464 | 119 198 | 199 296 | 328 295 |
| 11 % | 7674 | 20 404 | 41 855 | 78 002 | 138 912 | 241 547 | 414 495 |
| 12 % | 7850 | 21 458 | 45 439 | 87 703 | 162 186 | 293 451 | 524 785 |
| 13 % | 8031 | 22 572 | 49 364 | 98 727 | 189 674 | 357 239 | 665 966 |
| 14 % | 8216 | 23 751 | 53 663 | 111 255 | 222 145 | 435 653 | 846 744 |
| 15 % | 8406 | 24 998 | 58 370 | 125 494 | 260 504 | 532 058 | 1 078 249 |
| 16 % | 8600 | 26 316 | 63 525 | 141 677 | 305 822 | 650 584 | 1 374 701 |
| 17 % | 8800 | 27 710 | 69 170 | 160 068 | 359 358 | 796 292 | 1 754 246 |
| 18 % | 9004 | 29 184 | 75 350 | 180 968 | 422 596 | 975 382 | 2240 022 |
| 19 % | 9213 | 30 742 | 82 117 | 204 715 | 497 278 | 1 195 438 | 2 861 493 |
| 20 % | 9 428 | 32 389 | 89 524 | 231 693 | 585 457 | 1 465 733 | 3 656 143 |
| 21 % | 9 647 | 34 130 | 97 631 | 262 336 | 689 539 | 1 797 594 | 4671 602 |
| 22 % | 9872 | 35 970 | 106 503 | 297 133 | 812 352 | 2 204 839 | 5 968 323 |
| 23 % | 10 103 | 37 914 | 116 210 | 336 639 | 957 212 | 2704 316 | 7 622 946 |
| 24 % | 10 339 | 39 968 | 126 830 | 381 476 | 1 128 004 | 3 316 542 | 9 732 515 |
| 25 % | 10 581 | 42 139 | 138 445 | 432 350 | 1 329 277 | 4 066 480 | 12 419 759 |

Предположим, вы получаете ежегодный доход в размере 12 процентов и хотите знать, сколько времени пройдет, пока ваши 10 тысяч евро увеличатся вдвое.

$$72: 12 = 6 \text{ лет.}$$

Таким образом, ваши деньги при 12 процентах годовых будут удваиваться каждые шесть лет. При ставке в пять процентов получается следующий результат:

$$72: 5 = 14 \text{ лет.}$$

Как могут вырасти 1000 евро, даже если не вкладывать дополнительно ни цента

| | 8 % | 10 % | 12 % | 15 % | 20 % |
|---------|-----------|------------|------------|---------------|----------------|
| 1 год | 1 080 | 1100 | 1120 | 1150 | 1200 |
| 2 года | 1166 | 1210 | 1254 | 1 323 | 1440 |
| 3 года | 1 260 | 1 331 | 1405 | 1 521 | 1728 |
| 4 года | 1 360 | 1 464 | 1574 | 1749 | 2074 |
| 5 лет | 1 469 | 1611 | 1762 | 2011 | 2488 |
| 6 лет | 1587 | 1 772 | 1974 | 2313 | 2986 |
| 7 лет | 1714 | 1 949 | 2211 | 2 660 | 3583 |
| 8 лет | 1851 | 2144 | 2476 | 3059 | 4300 |
| 9 лет | 1 999 | 2 358 | 2773 | 3518 | 5160 |
| 10 лет | 2159 | 2 594 | 3106 | 4046 | 6192 |
| 11 лет | 2 332 | 2853 | 3479 | 4 652 | 7430 |
| 12 лет | 2518 | 3138 | 3896 | 5 350 | 8916 |
| 13 лет | 2720 | 3 452 | 4363 | 6153 | 10 699 |
| 14 лет | 2 937 | 3797 | 4887 | 7 076 | 12 839 |
| 15 лет | 3172 | 4177 | 5474 | 8137 | 15 407 |
| 20 лет | 4661 | 6727 | 9646 | 16 367 | 38 338 |
| 25 лет | 6848 | 10 835 | 17 000 | 32 919 | 95 376 |
| 30 лет | 10 063 | 17 449 | 29 960 | 66 212 | 237 376 |
| 35 лет | 14 785 | 28 102 | 52 800 | 133 176 | 590 668 |
| 40 лет | 21 725 | 45 259 | 93 051 | 267 864 | 1469 772 |
| 45 лет | 31 920 | 72 890 | 163 988 | 538 769 | 3 657 262 |
| 50 лет | 46 902 | 117 391 | 289 002 | 1 083 657 | 9100 438 |
| 100 лет | 2 199 761 | 13 780 612 | 83 522 266 | 1 174 313 451 | 82 817 974 522 |

Вы видите, что при пятипроцентной ставке дело движется не так быстро, потому что потребуется целых 14 лет, чтобы ваши деньги удвоились. А затем еще 14 лет, пока удвоившаяся сумма удвоится снова. Через 30 лет из первоначальных 10 тысяч евро у вас получится всего лишь 45 тысяч.

При 12 процентах деньги удваиваются за шесть лет. Через 12 лет они удвоятся вновь, и т. д. Через 30 лет ваши 10 тысяч евро превратятся

практически в 300 тысяч. При 20 процентах получится почти 2,4 миллиона.

Вывод: процентная ставка очень важна. Настолько важна, что вы должны будете прочитать 10-ю и 11-ю главы, чтобы узнать, как добиться максимально высокой ставки. Чем меньше у вас времени, тем больший процент дохода вы должны получать, чтобы накопить себе состояние.

Что станет с вашими деньгами

Из всего вышесказанного вытекают два вопроса:

1. Как часто вы хотите удваивать сумму своих денег? (процентная ставка!)
2. Какую сумму вы хотите удваивать? (экономия!)

Даже самый высокий процент оказывается бесполезным, если умножать его на ноль. 50 тысяч евро, например, – это не такая уж громадная сумма. За нее можно купить хороший автомобиль.

С этой точки зрения 50 тысяч евро не являются особенно привлекательной целью. Но если вы вложите эти 50 тысяч под 12 процентов годовых, то через 20 лет у вас будет полмиллиона. Именно поэтому умные люди и экономят. Они видят перед собой не 50, а 500 тысяч евро.

Капитализм без капитала – это финансовый каменный век

Лишь капитализм открывает каждому человеку возможность добиться благосостояния и богатства. Множество миллионеров и даже миллиардеров появилось в последнее время благодаря возможности роста капитала за счет инвестиций. Лишь при капитализме сложные проценты играют решающую роль.

Инвестиции приносят пользу инвестору, так как он может участвовать в доходах. Он может стать совладельцем предприятия, не будучи сам предпринимателем.

Инвестиции полезны и предпринимателю. За счет средств, поступающих со стороны, он может быстрее строить и расширять свою фирму. Без этих средств быстрый рост невозможен. Все крупнейшие концерны, появившиеся в последнее время, выросли на базе заемных средств.

Возьмем, к примеру, Сэма Уолтона. Он купил маленький магазинчик

в небольшом городке США. Деньги для покупки он занял у тестя.

На этой базе он создал дисконтный магазин. Сэм Уолтон давал своим покупателям гарантию: если они найдут где-нибудь такой же товар дешевле, чем в его магазине, он немедленно возвращает им деньги. Казалось, что после первоначальных неудач Сэму следовало бы сдаться. Но он взял в долг еще больше денег и купил себе дополнительные магазины.

Его вторая гениальная идея заключалась в том, чтобы создавать громадные дисконтные магазины там, где его конкуренты не могли достичь достаточных оборотов, то есть в маленьких городках.

Полезьа, которую Сэм Уолтон принес своей стране, просто огромна. Он создал рабочие места для тысяч людей. Миллионы людей могли делать у него выгодные покупки. Разве не логично, что Сэм Уолтон стал очень богатым человеком? Одно время он был даже самым богатым в Америке. Кстати, при этом он остался очень скромным человеком. Уолтон по-прежнему жил в своем старом доме и ездил на потрепанном пикапе. Возможность взять деньги в долг была для него благословением небес. И он исполнил свою мечту.

Но давайте теперь взглянем, что получили инвесторы, вложившие в 1975 году деньги в сеть магазинов «Wal-Mart». Человек, инвестировавший в 1975 году 90 тысяч евро, через 10 лет получил 3,2 миллиона. Если бы он не трогал этих денег, то к 31 июля 1995 года эта сумма выросла бы до 26 630 000 евро. 90 тысяч за 20 лет превратились в 26 миллионов благодаря волшебству сложных процентов. И это далеко не единственный пример.

Обратите внимание, что в слове «капитализм» корень «капитал». Если вы не имеете капитала и не можете его инвестировать, чтобы он работал на вас, то все преимущества капитализма проходят мимо вас. С экономической точки зрения вы живете в таком случае в каменном веке.

Нравится нам это или нет, но наша система во многих отношениях усиливает сильного и ослабляет слабого. Это неотъемлемая черта нашей эволюции.

Кстати, наша налоговая система могла бы уравнивать шансы сторон. Однако давно уже известно, что налоговая система дает преимущества лишь знающим людям, которые хорошо в ней разбираются. Точно так же и капитализм помогает только тем, кто умеет обращаться с деньгами. Всех остальных он губит. Еще древние вавилоняне говорили: «Деньги достаются лишь тому, кто знает и соблюдает их законы».

Если у вас есть деньги, вы можете нанять себе советников,

разбирающихся во всех тонкостях законов.

Обычно же люди начинают интересоваться процентом доходности, только накопив какую-то определенную сумму. До этого момента все волшебство сложных процентов проходит мимо них.

Почему деньги приносят деньги

Хорошие советники стоят денег. Законные возможности ухода от налогов стоят денег. Хорошие налоговые консультанты стоят денег. Но все они приносят доход, который во много раз превосходит их оплату. Если у человека есть деньги и хорошие консультанты, то он получает от 12 до 30 процентов дохода каждый год и к тому же еще умудряется освободить их от налогообложения (на законных основаниях!).

Если же у человека мало денег и он в них не разбирается, то получает от 2 до 7,5 процента в год, да и эти скудные крохи делят между собой налоговое ведомство и инфляция.

Вы всю жизнь можете оставаться механизмом для добывания денег, если только не примете сознательного решения создать себе такой механизм. Заведите себе курицу, несущую золотые яйца. Вы уже видели, как быстро такая курица может вырасти. Однако куры не задерживаются подолгу у людей, которые норовят побыстрее их зарезать.

Важность просвещения

В целом капитализм улучшил жизненные условия многих людей. Даже бедняки при капитализме не так бедны, как люди, живущие в условиях других экономических систем.

Богатым в наши дни можно стать лишь при условии, что ты приносишь людям пользу. Если кто-то обретает богатство, то он создает рабочие места, товары или услуги, в которых нуждаются другие. Еще никогда у людей не было столько шансов для развития, как сейчас. И этим мы обязаны капитализму.

И все же капитализм далек от того, чтобы полностью удовлетворять всех. Его нельзя считать «благословением» для каждого. Он создает новое классовое общество.

Мне не нравится динамика развития капитализма. Настало время «капитализм для немногих» сделать доступным для каждого. Акции, дающие возможность стать совладельцем предприятий, могут сыграть

в этом важную роль. Инвестиционные фонды позволяют все более широким слоям населения участвовать в работе фирм и при этом не слишком сильно рисковать.

Чего нам не хватает, так это просвещенного капитализма. Информационной политики, которая обслуживала бы не только узкие заинтересованные круги, но и все население. Такое просвещение помогло бы всем людям на нашей планете обрести достойные условия жизни. Жизни, в которой капитал играл бы роль поддерживающей силы.

Своей книгой я хочу внести вклад в эту информационную политику. Это можете сделать и вы, если создадите себе состояние и будете служить примером для окружающих.

РЕЗЮМЕ

- По отношению к деньгам действует принцип ответственности. Тот, кто приумножает свои деньги, становится богатым. Тот, кто игнорирует законы умножения денег, лишается всего.
- Если вы знакомы с принципом действия сложных процентов, но не применяете его для обретения финансовой свободы, то этим проявляете безответственное невежество.
- Для сложных процентов важную роль играют всего три фактора: время, процентная ставка и вложенная сумма.
- Чем раньше вы начнете накапливать капитал, тем меньшими взносами можете обойтись.
- Если процентная ставка увеличивается в три раза, то накопительная сумма возрастает почти в 30 раз!
- Если капитал и инвестиции не работают на вас, то все преимущества капитализма проходят мимо вас.
- Деньги достаются лишь тому, кто знает и соблюдает их законы.
- Капитализм усиливает сильных, а у слабых, которые игнорируют его законы, забирает даже то, что они имеют.
- Настало время «капитализм для немногих» сделать доступным для всех. Вы тоже можете внести в это свой вклад, если создадите себе состояние и будете служить примером для окружающих.

Глава 10

Зачем надо выращивать деньги

Немцы – рекордсмены в области экономии, но что касается доходных инвестиций, то здесь они занимают самые последние места.

Франц Рамф. «Все об акциях»

Мой наставник любил рассказывать библейские истории, с помощью которых он старался донести до меня важные истины. Он часто приводил в пример знаменитый сон фараона.

Однажды фараон увидел во сне, как из Нила вышли семь красивых тучных коров, а вслед за ними семь тощих, имеющих ужасный вид. Они были такими худыми, что на них можно было пересчитать все кости. Внезапно семь тощих коров бросились на тучных и съели их, но даже и после этого остались такими же худыми.

К фараону призвали Иосифа, поскольку прошел слух, что он умеет истолковывать сны. Иосиф сказал: «Семь тучных коров означают, что на протяжении семи лет будет богатый урожай и у всех будет вдоволь еды. Семь тощих коров предвещают семь последующих лет голода».

Фараон с серьезным лицом спросил: «Что же можно предпринять?» Иосиф ответил: «Изменить этого ты не в силах, но можешь подготовиться. Назначь министра, который позаботится о том, чтобы все люди в урожайные годы сдавали по одной пятой от урожая в хранилища. Тогда у нас будет достаточно запасов на неурожайные годы, и нам не придется голодать».

Этот план был претворен в жизнь. Семь лет подряд египтяне собирали богатый урожай, и никто из них не испытывал неудобства, отдавая пятую часть.

Голодные годы

По этому поводу мой наставник говорил: «Большинство людей живут так, словно никогда не наступят неурожайные годы. Но их не избежать».

Он был одним из первых, кто понял, что назревают изменения

в системе. Раньше люди были хорошо обеспечены, если работали на протяжении всей жизни и имели неплохой заработок. Когда они уходили на пенсию, то о них заботились и фирмы, и государство.

Пенсии должно было обеспечить так называемое соглашение поколений. Оно гласит, что работающее население кормит старшее поколение, ушедшее на пенсию. А когда молодое поколение само состарится, то о его пенсии позаботится новое молодое поколение.

Сегодня мы знаем, что это соглашение вскоре потеряет свою силу. К 2020 году у нас (Германия. – Прим. перев.) окажется слишком много пенсионеров, которых малочисленное трудоспособное население уже не в состоянии будет прокормить. Сегодня мы вынуждены, к сожалению, констатировать, что все прошлые разговоры о надежности пенсий оказались сказками – такими выдуманскими историями, которые все с удовольствием слушают, но правдивее они от этого не становятся.

Египтяне изобрели простой рецепт, чтобы защитить себя от неурожайных лет. Их министр финансов собирал с каждого по 20 процентов урожая. У нас тоже есть министры финансов, и с работающих они собирают куда больше, чем 20 процентов. Но здесь есть одно большое отличие. Сегодняшние министры финансов тут же раздают все собранные деньги. На голодные годы не остается ничего. Вообще ничего.

У нас остается только один выход: самим для себя стать министром финансов и откладывать, как минимум, по 10 процентов от своих доходов. Конечно, лучше было бы воспользоваться примером египтян и экономить по 20 процентов.

| |
|--------------------------------------------------------|
| <i>Не позволяйте вводить себя в заблуждение</i> |
|--------------------------------------------------------|

Возможно, вам приходится видеть пенсионеров, которым живется не так уж плохо. Вполне вероятно, что вы сочтете мое описание излишне пессимистическим. Но не поддавайтесь заблуждению. С 2020 года начнутся совершенно иные времена. Самые простые расчеты доказывают, что полагаться на государство в вопросах пенсий уже не приходится.

Пенсионная система не справится с платежами. Люди становятся в среднем все старше, договоры медицинского страхования все дорожают. Кто все это будет оплачивать?

У нас нет Иосифа, который вдруг откроет ворота житниц, чтобы обеспечить всех. Да и самих житниц тоже нет. Мы перескочили

из промышленной эпохи в эпоху информации, вследствие чего теперь сами должны беспокоиться о собственной пенсии. Тот, кто уйдет на заслуженный отдых через 20 лет или позже, уже теперь должен позаботиться о том, чтобы пенсионные годы не оказались голодными. Конечно, об этом нам могли бы сказать и пораньше, но сделанного уже не исправишь. Мы должны сами закладывать себе житницы и становиться собственными министрами финансов. Мы должны брать ответственность на себя.

Победители и побежденные

Вам не кажется, что несправедливость в нашем мире уже перешла все границы? Невольно возникает искушение задуматься над излюбленным вопросом: «Почему?». Как уже говорилось во 2-й главе, этот вопрос дает мало пользы. В поисках ответов на него мы стараемся придумать объяснения, которые зачастую используются как оправдания. Кроме того, излишние рассуждения на эту тему отвлекают от действий.

Во времена больших изменений всегда бывали победители и побежденные. Здесь всегда возникает масса несправедливостей. Но рассуждения об этом не принесут нам никакой пользы. Они не изменят ситуацию.

В рядах побежденных в эпоху информации оказываются те люди, которые по-прежнему полагаются на государство и свою фирму. В отличие от них победители берут всю ответственность на себя. Существует общество жертв и общество ответственных людей. Те, кто рассматривает себя в роли жертв, продолжают полагаться на данные в прошлом обещания, которые сегодня никто не собирается выполнять. Они уповают на государство и свою фирму.

Те же, кто берет на себя ответственность, не допускают, чтобы их жизнь зависела от выполнения или невыполнения обещаний. Они руководствуются словами Гёте: «Единственное, на что вы всегда можете рассчитывать, это на непредвиденные обстоятельства». Такие люди видят свою ответственность в том, чтобы заранее принимать меры и готовиться к будущему.

Дилемма возникает задолго до пенсии

Еще одно из следствий изменившейся ситуации: уже сегодня практически не осталось рабочих мест с «пожизненной гарантией». Поэтому для многих людей «голодные годы» наступают задолго до пенсии. И все потому, что в урожайные годы они не позаботились о том, чтобы отложить 20 процентов.

Почему так происходит? Мы все склонны поддаваться иллюзиям.

Во-первых, мы полагаем, что если экономика находится на подъеме, то так будет продолжаться всегда. Если на протяжении какого-то периода мы неплохо зарабатываем, то считаем, что впредь будем зарабатывать еще больше. Однако, как неоднократно подчеркивал мой наставник, «тощие коровы порой приходят значительно раньше, чем их ожидали».

Во-вторых, мы не замечаем урожайных лет. Лишь когда приходит голодная пора, мы начинаем осознавать, как хорошо нам жилось раньше. Поскольку многие люди полагают, что самые удачные годы еще впереди, они откладывают экономию и инвестиции на потом.

Действительность

Большинство людей экономят слишком мало. Они живут в хороших домах и квартирах, ездят на шикарных автомобилях, сидят перед новейшими телевизорами и музыкальными центрами. Кроме строительного накопительного договора, небольшой страховки и тощей сберегательной книжки у них ничего нет. Они стали жертвами упомянутых выше иллюзий. Даже тот, кто что-то экономит, не умеет вкладывать накопленные деньги. Деньги годами хранятся в каких-то ценных бумагах, почти не умножаясь. Кое-кто путает инвестиции со спекуляциями. Но между этими двумя понятиями существует большое различие. Подробнее об этом вы узнаете из 11-й главы.

А это различие чрезвычайно важно. Тот, кто занимается спекуляциями, не может быть полностью уверен, что ему удастся вырастить курицу, несущую золотые яйца. Кроме того, эти яйца будут поступать к нему нерегулярно. У спекулянтов вообще не бывает стабильного дохода. Они зарабатывают деньги, только продавая свои ценные бумаги.

Тот же, кто хочет выращивать деньги, должен заниматься инвестициями, а не спекуляциями. Не каждый человек, который копит деньги и вкладывает их, может считаться инвестором. Мой наставник говорил: «Инвестор получает доход, когда он покупает ценные бумаги, а не продает их». К сожалению, я не всегда правильно пользовался этим

советом, что стоило мне немалых денег. Ошибка состоит в том, что человек, который получает доход лишь в момент продажи ценных бумаг, не инвестирует, а спекулирует. А у спекулянта удача сменяется неудачей. Во всяком случае, лишь в ограниченной мере он может влиять на результаты своих действий и предсказывать их.

2000, 2001 и 2002

Многие люди в 2000, 2001 и 2002 годах потеряли на биржах большие деньги. Причина в том, что они, скорее, спекулировали, чем инвестировали.

В 11-й главе мы рассмотрим еще одно важное различие – между инвестициями и имуществом. Возможно, вы скажете: «Ну, здесь-то все предельно понятно». Однако на деле в трактовке этих понятий многие допускают значительную (роковую) ошибку. Большинство людей, например, считают свой собственный дом инвестицией и с гордым видом именуют себя инвесторами, хотя в действительности они лишь тратят деньги.

Мой наставник всегда говорил: «Инвестиции служат для того, чтобы деньги текли в карманы, а имущество, наоборот, извлекает их из карманов». Таким образом, направление денежных потоков позволяет определить, идет ли речь об инвестициях или о приобретении имущества.

Вся тяжесть ошибки заключается в том, что люди полагают, будто они инвестировали деньги, а на самом деле они просто приобрели имущество. Из-за этого они становятся не богаче, а беднее. Они отдают деньги, вместо того чтобы накапливать их. С каждым месяцем денег становится все меньше, хотя люди считают, что все сделали правильно. Сколько бы они ни говорили, что собственный дом – это хорошее вложение денег, это все же не так. Это роскошь. Конечно, приятно жить в собственных четырех стенах. Я тоже живу в своем доме. Но это не инвестиция. Она не приносит вам денег и не позволяет подготовиться к неурожайным годам.

Наступит ли снова суровая биржевая зима?

После окончания Второй мировой войны на фондовых рынках постоянно происходили небольшие «обвалы». Если оценивать их с позиций сегодняшнего дня, то они не были катастрофическими; впоследствии курсы

акций всегда восстанавливались. Можно сказать, что речь шла об обычных колебаниях, похожих на смену дня и ночи.

Но речь при этом не шла о больших циклах типа лето и зима. Практически никто всерьез не рассматривал возможность наступления суровой биржевой зимы, подобной мировому экономическому кризису 1929–1932 годов.

В течение нескольких лет я не устаю повторять, что цикличность никуда не исчезла. Тем не менее во времена биржевого бума достаточно открыть любую газету, чтобы прочитать: «На этот раз все будет по-другому. Мировой экономический кризис больше невозможен». Однако ветеран биржи сэр Джон Темплтон утверждает: «Самые опасные слова для акционеров – “На этот раз все будет по-другому”».

Недавно мне пришлось наблюдать за одной семьей, которая на пляже строила крепость из песка. Все увлеченно были заняты делом. Крепость и на самом деле получилась замечательная. К сожалению, начался прилив. Все семейство отчаянно строило защитные дамбы, чтобы спасти свое творение. Однако вода подступала все ближе и ближе. В конце концов она захлестнула песчаное сооружение. Когда наступает прилив, удержать его невозможно.

Таким образом, грандиозный биржевой крах может повториться, и это обязательно случится. Смена дня и ночи – это еще не все. Существуют еще и времена года. За долгим летом обязательно следует зима. Точно так же и на бирже существуют краткосрочные тенденции и длительные фазы. Это всегда было и всегда будет. Такие явления свойственны и природе, и экономике. Прилив обязательно начнется.

Такие кризисы будут случаться до тех пор, пока существуют люди, поведением которых управляет, с одной стороны, алчность, а с другой – страх. В то время, как большинство специалистов полагали, что такие «низменные» мотивы уже не могут повлиять на биржу, феномен Новой Экономики, «мыльный пузырь» интернета и акции Новых рынков убедили их в обратном.

Я мог бы привести немало аргументов, доказывающих неизбежность наступления великого краха. Самый главный из них состоит в том, что такой крах неоднократно случался в прошлом. Ведь люди ничуть не изменились.

В 2000, 2001 и 2002 годах вкладчики понесли серьезные потери на биржах. В течение трех лет подряд. Такого еще не бывало с момента окончания Второй мировой войны. Такой сценарий вряд ли кто считал возможным, в том числе и я. Я рассчитывал на то, что тенденция круто

изменится и курсы акций начнут падать лишь после 2010 года. Внезапно опять всплыла идея о больших циклах, которым подвержена экономика и биржа.

Самое страшное в биржевом крахе то, что при этом уничтожаются накопления, сделанные специально для «неурожайных» лет. Особенно сильно это ощутили на себе пожилые люди, вышедшие на пенсию. Коснулся крах также многих представителей молодого поколения, копивших деньги и полагавших, что с умом их инвестировали. Теперь они оказались и без работы, и без денег. Очень неприятная ситуация, поэтому очень важно понимать суть инвестиций и не путать их с имуществом и спекуляциями.

Я придерживаюсь мнения, что настоящая биржевая зима и крупная депрессия ожидают нас впереди. Однако это время может наступить еще не скоро.

Но кто же возьмет на себя смелость предсказывать будущее? Я часто пытался это делать, иногда с успехом, а иногда – нет. В этом отношении я ничем не отличался от всех остальных, пытающихся заниматься подобными прогнозами. Если предсказание сбывается, то мы радуемся. Если же не сбывается, то утешаем себя тем, что никто не в состоянии предсказать будущее. В связи с этим профессия пророка никогда не потеряет своей популярности.

Важно, чтобы в своих рассуждениях и планировании вкладчики учитывали возможность мирового финансового кризиса. Однако это не повод, чтобы падать духом. Умный инвестор в состоянии вскармливать свою «курицу», невзирая на любые кризисы, и добиваться высокой доходности. Для этого надо просто знать несколько важных фактов. На самом деле кризис представляет инвесторам превосходные шансы получить прибыль. В то время как спекулянты становятся жертвой кризиса, инвесторы богатеют.

Невозмутимо готовьтесь

Вы знакомы с историей Ноя? Он жил в районе, где на человеческой памяти никогда не шел дождь. И вдруг он получил от Бога задание построить большой корабль. Корабль, который должен был послужить спасением на случай потопа.

Вы можете себе представить, что думали и говорили люди про Ноя, когда он посреди пустыни начал строить свой ковчег? Там никогда

не делали даже маленьких лодок, а Ной взялся за сооружение громадного судна. Друзья и знакомые пытались убедить его, что он занимается бесполезным делом. Я легко могу представить себе, как они говорили ему: «Зачем ты тратишь время на этот безумный проект? У тебя ведь только одна жизнь».

И только когда люди поняли, что Ноя не переубедить, они отстали от него. Мудрецы детально аргументировали, почему потоп невозможен, после чего Ноя стали считать неисправимым чудаком. Нелегко оставаться верным своему плану, когда все называют тебя сумасшедшим. Но история доказала правоту Ноя. Великий потоп действительно начался.

Я не знаю, как будет выглядеть ситуация в тот момент, когда вы будете читать эту книгу. Я не представляю себе, как будет складываться положение на биржах. Может быть, там будет царить эйфория, и мое предостережение о возможной депрессии окажется совсем не к месту. И все же имеет смысл вспомнить о Ное.

А может быть, к этому моменту уже наступит период уныния, и тогда совсем не к месту окажутся рассуждения о доходных инвестициях. Во времена спада многие считают, что о накоплениях говорить бессмысленно. В этом случае мой призыв к инвестициям вызовет тот же эффект, что и совет строить корабль в пустыне.

И все же очень важно не бросаться в крайности. До тех пор, пока действительно не наступил экономический кризис, экономить необходимо. Поверьте мне. Мировой экономический кризис 1929 года был намного ужаснее, чем вы можете себе представить. Реальность превзошла даже наиболее мрачные ожидания самых отпетых пессимистов. Поэтому готовьтесь заранее.

Всегда будут удачные годы. Но будут и неудачные. Не падайте духом, но и не тешьте себя ложными надеждами. Лучше развивайте в себе финансовое мышление. Принимайте важные решения, пользуясь при этом принципами, изложенными в следующей главе. Это не значит, что отныне все ваши решения автоматически станут правильными. Но в этом, как вы увидите, нет никакой необходимости. Хороший инвестор, несмотря на любые циклы, сумеет приумножить свои деньги, даже если какие-то из решений окажутся неправильными. Главное – руководствоваться определенными принципами.

Никаких отговорок

Мой наставник часто повторял: «Отговорки – это голос неудачника, который сидит внутри нас». Однажды он спросил меня, в чем состоят мои цели, и, услышав ответ, сказал: «Неважно, сколько у вас будет денег. Важно, каким человеком вы станете». В его глазах настоящей личностью мог считаться только тот, кто честен сам с собой.

Вспомните 2-ю главу. Возлагая на кого-то вину, вы отдаете ему над собой власть. Не будет абсолютно никакой пользы от того, что мы скажем: «Во всем виноват спад», «Я слишком молод (или слишком стар) для этого», «Виновато правительство, мои родители». Богатство не возникнет там, где отрицается личная ответственность. Ни о каком благосостоянии не может идти и речи, если мы неискренни сами с собой, если мы тратим свою энергию на поиски отговорок вместо принятия решений.

Отговорки – это ложь, которую мы себе внушаем. Чем честнее мы с собой, тем больше берем на себя ответственности. Многие утверждают: «У меня нет времени, чтобы по-настоящему учиться инвестировать деньги». Так ли это? А может, честнее было бы сказать: «Я не готов тратить на это больше времени»? Настоящая личность не нуждается в оправданиях и отговорках. Отговорки тянут нас к бедности.

Два голоса внутри нас

В каждом из нас живут два различных человека. Один обладает развитым финансовым мышлением, другой считает себя финансовым неудачником. Один выступает в роли жертвы, другой берет на себя ответственность. Один ищет оправдания, а другой возможности, способные привести к результату. Эти две противоположно направленные силы возникают внутри нас, поскольку на формирование нашей личности оказывает воздействие много событий и людей.

Достигнем ли мы финансовой свободы, во многом зависит от того, к какому из этих голосов мы прислушиваемся – голосу жертвы или голосу человека, способного взять на себя ответственность.

Никогда не допускайте, чтобы «маленький» человечек внутри нас победил «большого».

И еще одно замечание, касающееся «предсказаний», прозвучавших в этой главе. Не думаю, что бывают пророки, радующиеся, когда сбываются их мрачные предсказания. Это относится и ко мне. Я не хочу, чтобы вы усиленно размышляли над тем, насколько справедливы мои

аргументы. Я хочу, чтобы вы были постоянно готовы к тому, что такие события могут произойти. Таким образом, речь идет не о предсказаниях, а о предосторожности. Если вдруг появятся «тощие коровы», то вы встретите их во всеоружии. Более того, если наступит мировой экономический кризис, а у вас будет достаточное количество денег, то перед вами раскроются невероятные возможности. Если же «тощие коровы» так и не появятся, то хорошего инвестора это тоже не опечалит.

Уоррен Баффет, самый богатый инвестор в мире, однажды сказал: «Только когда волны схлынут, станет видно, кто пошел купаться голым».

РЕЗЮМЕ

- Вы должны взять на себя ответственность за свое будущее. Станьте министром своих финансов и экономьте 10, а еще лучше 20 процентов от своих заработков.

- Тот, кто хочет выращивать деньги, должен вкладывать их с выгодой.

- Биржа всегда развивается циклически. Думая о будущем, необходимо учитывать и возможные кризисы.

- В то время как спекулянты становятся жертвой кризисов, инвесторы богатеют.

- Не впадайте в крайности. Не прислушивайтесь к голосу толпы. Оставайтесь верным своему плану.

- Придерживайтесь определенных принципов и в соответствии с ними принимайте решения.

- Оправдания и отговорки – это ложь, которую мы внушаем сами себе. Они толкают нас к бедности.

- В каждом из нас живет победитель и неудачник. Достигнем ли мы финансовой свободы, во многом зависит от того, к какому из этих голосов мы прислушаемся.

Глава 11

Основные принципы инвестора

Разницу между капитализмом и социализмом легко объяснить. В одном случае есть большой пирог, который делится несправедливо, а в другом – маленький, который делится по справедливости. Вот только «справедливые» куски маленького пирога оказываются намного меньше самого маленького кусочка «несправедливого».

Андре Костолани

Многие журналисты в Германии и за рубежом называют меня «финансовым гуру». Это не так. Гуру не допускает ошибок, а я уже наделал их немало и еще наделаю в будущем. Я просто хочу помочь людям обрести достойный образ жизни, а для этого необходимо определенное материальное благосостояние.

В этой главе вы узнаете, как выращивать «курицу» и получать высокие доходы. Для этого необходимо усвоить изложенные в ней принципы и быть готовым к принятию важных решений.

В первой части этой главы содержатся принципы, которые позволят вам сделать успешные инвестиции. Во второй части рассматриваются решения, которые вам предстоит принять.

Часть I: Принципы

Все изложенные здесь принципы имеют общий характер. Ведь цель книги состоит не в том, чтобы подсказать вам наилучшие на данный момент варианты вложения денег. Это было бы не просто неосторожно, но даже опасно. В наше стремительное время обстоятельства и возможности меняются слишком быстро. Поэтому я ограничусь только самыми главными принципами и решениями.

И все же я хотел бы дать вам максимум актуальной информации. Для этого лучше всего использовать интернет. Самые оптимальные возможности для вложения денег, которые,

по моему мнению и мнению моих экспертов, можно было бы рекомендовать на сегодняшний день, вы найдете на сайте www.reintgen.de. Информация бесплатная и постоянно обновляется.

Бернд Райнтген – мой партнер и один из лучших консультантов по вопросам инвестиций. На этом сайте вы найдете и не самые распространенные пока возможности вложения денег, а также образцы составления инвестиционных портфелей.

Учитесь различать

У вас когда-нибудь было пищевое отравление? Несколько лет назад в Мексике я съел омлет, «приправленный» ядом для насекомых. Как позже выяснилось, повар принял этот порошок за муку и использовал его для изготовления омлета. Если бы на месте не оказалось врача, мне бы не выжить.

Повсеместно в природе встречаются и полезные, и вредные растения и животные. Некоторые из них представляют даже смертельную угрозу. Одни грибы вполне съедобные, а другие приводят к отравлению.

То, что справедливо для вашего здоровья, в равной степени справедливо и для ваших денег. Одни способы вложения денег делают вас богатым, а другие бедным. Если вы не умеете их различать, то будете испытывать жизненные затруднения. Полезное и вредное часто трудноразличимо. Яд для насекомых тоже был очень похож на муку.

Чтобы выжить, необходимо учиться. Чтобы стать свободным в финансовом отношении, тоже надо учиться. Учиться следует даже для того, чтобы сохранить обретенную финансовую свободу. Учиться – это значит подмечать различия между определенными понятиями. Разумное решение можно принять лишь в том случае, когда вы видите отличия между двумя альтернативами. Для этого надо заранее согласовать критерии, которые легко доступны для понимания.

В этой главе раскрываются некоторые важные различия. Усвоив их, вы сможете быстро и правильно принимать решения, так как будете знать, что вписывается в ваши планы, а что нет.

Вот важнейшие различия:

- между инвестициями и спекуляциями;
- между инвестициями и вложением денег в имущество;

- между тремя видами вложений;
- между обычным вкладчиком и профессиональным инвестором.

1-й принцип: уловите разницу между инвестицией и спекуляцией

Пожалуй, ни по одному вопросу в наши дни нет такого количества недоразумений. Люди накапливают деньги, а затем вкладывают их. И все считают себя инвесторами. На самом же деле они либо остаются простыми накопителями, либо становятся спекулянтами. Это не инвесторы.

С первыми все понятно. Если они сэкономили какую-то часть денег и положили их на сберегательную книжку, то это еще далеко не значит, что они стали инвесторами. Деньги просто лежат на сберкнижке, и с ними ничего не происходит. Именно поэтому книжка называется сберегательной, а не инвестиционной. Когда мы будем рассматривать третий принцип, вы увидите, что в этом ничего плохого нет. Наоборот, человек, который накапливает деньги, всегда имеет преимущество перед тем, кто их не накапливает. Но только инвестор приумножает свои деньги.

Что касается спекуляций, то здесь степень непонимания куда больше. Раньше я тоже не понимал основного различия между инвестицией и спекуляцией. И в этом нет ничего удивительного. Я воспитывался и рос в семье, принадлежавшей к среднему классу, в которой было принято все считать инвестициями. Наш дом рассматривался как инвестиция. Деньги, вложенные в его ремонт, тоже зачислялись в разряд инвестиций. Ювелирные украшения, автомобиль – все считалось инвестициями.

Несколько лет назад я купил себе дорогие и красивые часы, будучи уверенным, что их стоимость со временем значительно возрастет и через несколько лет я смогу их продать с хорошей прибылью. Считая, что сделал удачную инвестицию, я с гордостью поведал об этом своему наставнику.

Его реакция немало поразила меня. Он заявил, что приобретение часов – это никакая не инвестиция, а спекуляция. Наставник сказал: «Инвестор получает прибыль в момент покупки, а не продажи».

Инвестиция с самого начала обеспечивает поступление регулярных доходов. Если вы их не получаете, значит, вы, даже вложив деньги, их не инвестировали. Наставник сказал: «Инвестор получает регулярный доход от инвестиций. Если же он видит свои деньги только в момент продажи, то он не инвестор, а спекулянт».

Большинство людей экономят слишком мало. А если и экономят, то делают такие вложения, которые не дают им регулярного дохода.

Спекуляция

В спекуляции как таковой нет ничего плохого. Андре Костолани был спекулянтом, причем очень успешным. Спекуляция принесла ему баснословное богатство. Он не просто занимался спекуляциями, они были его страстью на протяжении всей жизни.

Но Костолани предостерегал: «Не следует думать, что спекуляции могут принести постоянный заработок. На бирже можно сорвать крупный куш или крупно проиграть. Но зарабатывать деньги на бирже невозможно».

Эту мысль можно выразить иначе: инвестор зарабатывает деньги, а спекулянт их выигрывает. Еще раз повторю: в спекуляции нет ничего плохого. Плохое в другом – вы считаете, что инвестировали деньги, а на самом деле занимаетесь спекуляцией. Вы должны ясно осознавать, что вы делаете со своими деньгами. Нельзя надеяться на регулярный доход там, где его просто не может быть.

Занимаясь спекуляцией, можно добиться успеха, а можно и потерпеть неудачу. И чаще всего от вас это совершенно не зависит. Нет ничего страшного и в том, что вы не выигрываете постоянно. Очень часто достаточно всего лишь нескольких крупных выигрышей, чтобы сделаться богаче. Я сам занимаюсь спекуляциями уже на протяжении многих лет. Это не только доставляет мне удовольствие, но и приносит неплохие доходы. Но я не жду от спекуляций регулярных прибылей, потому что их там быть не может.

Акции и акционерные фонды

Позвольте повторить еще раз. От спекуляции нельзя ожидать регулярных прибылей. В противном случае вас могут ждать неприятные сюрпризы. Многие уже пережили немало неприятных моментов, имея дело с акциями и акционерными инвестиционными фондами. Они надеялись на регулярные доходы от акций и фондов и при этом упустили из виду, что акции – это в основном предмет спекуляции.

Чтобы избежать всяческих недоразумений, должен сказать, что я не выступаю против акций и акционерных фондов. Напротив, без акций вам не обойтись. Более того, акции – это основа нашей экономической системы. Без инвесторов, готовых вложить деньги, чтобы фирмы могли нанять себе работников, имели возможность расти, развиваться и делать

дальнейшие инвестиции, весь наш современный мир рухнул бы. Исчезло бы большинство рабочих мест, и весь механизм развития общества застыл бы.

Уже много лет я и сам спекулирую в акционерных фондах. Несмотря на многочисленные промахи, в общем итоге мне удалось добиться существенных прибылей. В последнее время акционерные фонды превратились в прекрасную возможность для роста денег. Но и акции, и акционерные фонды были и остаются спекуляцией. Это не инвестиции.

Если не учитывать дивидендов, то на акциях можно заработать деньги только в момент их продажи. При этом можно не только выиграть, но и проиграть.

Что делать?

Исходя из этих соображений, в спекуляции можно вкладывать лишь часть денег. Обычно достаточно половины. Ведь никто не может в точности предсказать, каким окажется будущее. До тех пор, пока вы не продаете объект спекуляции, вы не получаете никаких доходов. Точнее говоря, до момента продажи у вас вообще ничего нет.

Здесь я должен сделать одну важную оговорку. В значительной степени вы можете устранить фактор неопределенности, вкладывая деньги в акции и фонды с высокими дивидендами. Дивиденды представляют собой регулярные платежи, то есть стабильный доход. Акции, которые вы держите у себя ради дивидендов, можно, таким образом, считать инвестициями.

В целом же существует только два классических вида инвестиций: приобретение доходной недвижимости и создание собственной фирмы. Если объект выбран правильно, то вы сразу же начинаете получать регулярный доход. Однако при этом необходимо ясно осознавать, что вы делаете. Чтобы научиться грамотно инвестировать деньги, требуется много времени. Тому, кто не хочет тратить на это время, остается только умелое распределение рисков в инвестиционных фондах. Но на этот случай у вас должны оставаться достаточные резервы свободных денег.

Спекулянты – это торговцы

Спекулянт – это, по сути, торговец. Многие из тех, кто считает себя

инвестором, на самом деле является торговцем. Инвестор покупает объект, чтобы владеть им. С самого начала он зарабатывает на нем деньги. Торговец же покупает объект по максимально низкой цене и впоследствии надеется продать его подороже. Для покупки кур существует две основных причины: либо вы хотите получать от них яйца, либо перепродать с выгодой мяснику.

И для того, и для другого необходимы знания. Торговец должен знать, когда лучше покупать и когда продавать. При этом сама по себе ценность объекта не играет большой роли. Достаточно лишь, чтобы цена продажи была выше цены покупки. Следовательно, необходимы навыки в оценке состояния рынка. От инвестора же требуется умение оценить стоимость недвижимости или фирмы и вычислить на этой основе возможный от них доход.

Вывод напрашивается сам собой: неплохо уметь делать и то и другое – определять время покупки и продажи, а также истинную ценность объекта и его рентабельность. Хороший инвестор должен владеть обоими навыками.

Поэтому хороший инвестор будет обязательно заниматься спекуляциями. Во-первых, это неплохое подспорье в инвестициях, позволяющее лучше понять состояние рынка и господствующие на нем тенденции. Во-вторых, это неотъемлемая составная часть инвестиционного портфеля, которая придает дополнительную уверенность и надежность.

| |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>2-й принцип: уметь различать вложение денег в имущество и инвестиции</i></p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|

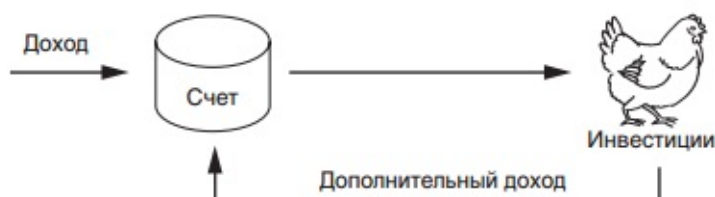
Уже в предыдущей главе я указывал на различия между имуществом и инвестициями. Разница становится совершенно очевидной, если задать себе основной вопрос: в каком направлении текут деньги? Двигаются они к вам или от вас? Если деньги от вас уходят, то это вложение денег в имущество, а если приходят к вам, то это инвестиция.

Многие люди топчутся в финансовом плане на месте. И не потому, что они мало зарабатывают, а потому, что много тратят и мало инвестируют. Чем больше мы приобретаем имущества, тем меньше у нас остается денег на инвестиции. Мой наставник хотел, чтобы я вырастил курицу, несущую золотые яйца. Этот образ стал символом инвестиций. В качестве символа имущества он выбрал дорогой автомобиль. В графической форме движение денег при приобретении имущества

выглядит следующим образом:



Совсем по-другому выглядит движение денег при инвестициях:



Итак, все зависит от направления денежных потоков. Если деньги в конечном итоге от вас уходят, то вы занимаетесь приобретением имущества. Если же деньги растут и текут к вам, то вы делаете инвестиции.

Что такое собственный дом?

Помните, как мои родители считали инвестицией приобретение собственного дома? Однако дом или квартира, находящиеся в нашей собственности, не являются инвестицией. Это всего лишь имущество.

Я прекрасно понимаю, что вы, возможно, слышали на этот счет совершенно другое мнение. Ведь очень многие говорят: «Собственный дом – это лучшая инвестиция». Но обратите внимание, кто так говорит. Кто распускает эти слухи? Главным образом, это ипотечные кассы и банки. Когда однажды я пытался объяснить это участникам своего семинара, одна пожилая женщина спросила:

– Но почему же тогда банки утверждают, что строительство собственного дома – это инвестиция?

– Потому что это так и есть, – ответил я.

– Но ведь вы только что сказали, что дом – это имущество, а не инвестиция, – в полной растерянности сказала женщина. – А теперь вы утверждаете, что это инвестиция. Где же правда?

– Правда в обоих утверждениях, – объяснил я. – Необходимо только задать главный вопрос: «Для кого это является инвестицией?» Инвестиция обеспечивает регулярное поступление денег в ваш карман, а приобретение имущества, наоборот, способствует тому, что деньги уходят от вас. Если вы

покупаете дом и берете для этого кредит, то вам приходится ежемесячно за него расплачиваться. Таким образом, деньги от вас уходят. Следовательно, для вас дом – это имущество, а не инвестиция.

– Это мне ясно. – Женщина кивнула в знак согласия.

– Те проценты по кредиту, – продолжал я, – которые ушли из вашего кармана, перешли в карман банка. Для банка – это прекрасная сделка. Он ссудил вам деньги, получает за это хорошие проценты, а в обеспечение кредита (в случае его невыплаты) может забрать ваш дом и все остальное имущество.

Таким образом, банк прав, утверждая, что дом – это инвестиция. Он только забывает сказать, что это инвестиция для него. Для вас же это имущество. Банк с самого начала начинает получать от вас доход (проценты по кредиту), и дом принадлежит ему, до тех пор, пока вы полностью с ним не расплатитесь.

А если дом полностью выкуплен?

Я так подробно объясняю это различие с целью показать вам, что в данном случае действия банка – это грамотная инвестиция. Наши расходы – это всегда чьи-то доходы. Наше имущество – это чьи-то инвестиции.

И тут у женщина задала еще один вопрос:

– Но ведь когда-нибудь я полностью расплачусь за дом. Он перейдет в мою полную собственность. В этом случае он станет инвестицией?

– Тот же самый вопрос я задал своему наставнику, когда он впервые разъяснил мне это различие. И тогда он ответил мне: «Для большинства людей когда-нибудь означает через 25–30 лет. Но даже если вы полностью расплатились по кредиту, это еще не значит, что деньги потекли в ваш карман. Деньги за дом вы получите только в том случае, если продадите его».

– Хорошо, – не унималась женщина. – Я понимаю, что и в этом случае дом не становится инвестицией. Но что же это тогда такое?

– Ваш дом и в этом случае останется объектом вложения денег. Вам придется постоянно что-то платить за него: налог на недвижимость, страховку, стоимость ремонта, реконструкции и т. д. Предметы роскоши требуют расходов.

Первым делом инвестиции

Я не против того, чтобы люди покупали себе дома. Напротив,

собственный дом или квартира придают жизни совсем иное качество. Вопрос лишь в том, когда надо покупать дом. Что должно быть сначала: инвестиции или приобретение имущества?

Если вы купите дом, не инвестировав предварительно деньги, то может случиться так, что у вас их просто не останется. Если же вы сначала выгодно вложите деньги, то за счет дополнительных доходов от инвестиций вам будет легче купить дом.

Мой наставник объяснил мне, что многие семьи с трудом сводят концы с концами потому, что не придерживались этой последовательности. Многие покупают себе очень дорогой дом, на который уходят практически все их доходы. У этих людей ничего не остается на инвестиции, они не имеют достатка, как бы упорно ни работали и сколько бы ни зарабатывали. Они работают, главным образом, на банк, хотя и считают, что делают это ради собственного дома. Те проценты, которые они платят по кредиту, – это доход банка.

Хуже всего, что многие совершенно не понимают разницы между имуществом и инвестицией. Как уже было сказано, люди покупают собственный дом, считая это выгодным вложением денег. Они полагают, что поступили очень умно, а потом никак не могут понять, почему у них так плохо с финансами.

3-й принцип: определите, с каким видом вложений вы имеете дело

Вы должны ясно понимать, какой тип вложения вам предлагается. Лишь в этом случае вы сможете определить, соответствует ли это вложение денег вашим принципам. Существует три основных категории, в которые вы можете вложить свои деньги:

1. Денежные вклады
2. Имущественные вложения
3. «Лотерея»

В первом случае вы создаете денежные накопления. Недостаток состоит в том, что инфляция и налоги пожирают и без того не слишком большие доходы. Преимущество же заключается в том, что такой тип вложений относительно надежен. Его не следует игнорировать.

Во втором случае вы обмениваете свои деньги на материальные ценности – недвижимость или акции (паи в акционерных фондах), представляющие собой часть имущества компаний. Имущественные

вложения являются более рискованными, они требуют большего опыта, но могут принести существенно более высокий доход.

Под «лотереей» понимаются вложения, в которых вы «играете» своими деньгами. Мой наставник говорил мне: «Можешь спокойно играть, но только ради собственного удовольствия. Ни в коем случае не путай игру с инвестициями». Мой совет: держитесь подальше от этого вида вложений до тех пор, пока не приобретете достаточный опыт и не будете ясно представлять себе, что вы делаете.

Зачем нужно понимать все эти различия? Чтобы систематически подходить к финансовым вопросам. Никогда не вкладывайте деньги, руководствуясь мимолетными побуждениями.

Вы должны четко определить для себя, сколько денег намерены использовать для денежных и имущественных вложений. Нельзя ставить вопрос таким образом: «Что лучше: денежные или имущественные вложения?»

Правильный вопрос должен звучать так: «Сколько денег я направлю на денежные и сколько на имущественные вложения?»

На него нельзя дать однозначного ответа. Все зависит, как минимум, от четырех факторов:

1. Какие цели перед собой вы поставили (постановка финансовых целей описывается в следующей главе)?
2. Сколько у вас денег?
3. На какой риск вы готовы пойти?
4. Сколько вам лет (или через какое время вы намерены воспользоваться деньгами)?

Чтобы знать, как распределить денежные вложения, необходимо принять для себя ряд важных решений, о которых говорится в конце этой главы.

4-й принцип: материальные ценности выгоднее денег

Имущественные вложения в долгосрочной перспективе всегда выгоднее денежных. Одна из причин такого положения кроется в инфляции. Если вы делаете вложение в денежной форме, то ценность денег со временем уменьшается вследствие инфляции. Сегодня за те же деньги вы не можете купить то же самое, что и 10 лет назад, потому что все подорожало. Инфляция растет.

Если вы храните деньги на сберегательной книжке, то экономите себе в убыток. Это происходит следующим образом. Предположим, вы положили на книжку 1000 евро. При трехпроцентной инфляции это означает, что от ваших денег через год останется всего 970 евро. С другой стороны, на ваш вклад начисляется два процента, то есть 20 евро. Таким образом, из-за инфляции вы потеряли больше денег, чем приобрели за счет процентов.

Следовательно, инфляция уничтожает ваши деньги, потому что все дорожает. Но если все дорожает, то повышается стоимость ваших имущественных вложений. В этом случае инвестирование денег в недвижимость себя оправдывает, так как ее стоимость увеличивается. То же самое относится и к акциям.

Постоянно приходится слышать, что среднегодовые темпы инфляции составляют три процента. Если исходить из того, что это действительно так и такие же темпы сохранятся и в будущем, то это означает, что ваши 1000 евро будут обесцениваться следующим образом:

- через 10 лет: 737,40 евро
- через 20 лет: 543,80 евро
- через 24 года: 481,40 евро

Истинные темпы инфляции

Не слишком вдохновляющая картина. На самом же деле все обстоит еще хуже. Данные о трехпроцентной инфляции не соответствуют действительности. Вспомните хотя бы введение евро. С помощью статистики можно очень ловко исказить любую картину. После появления евро подорожало почти все. Все испытали это на себе. Но статистика внушает нам, что инфляция находится на уровне всего одного процента! В действительности она составляет сегодня, скорее, 4–5 процентов.

Вспомните, сколько в 1965 году стоила булочка? 10 пфеннигов, то есть 5 центов. А почтовая марка? 20 пфеннигов = 10 центов. Газету «Бильд» можно было купить за 10 пфеннигов, то есть за 5 центов. Мужская стрижка стоила 3,80 марки, меньше 2 евро, а «Мерседес 200 D» можно было приобрести в пересчете на евро за 4300.

На этих примерах вы видите, что в действительности цены растут на 4–5 процентов в год. Практически они удваиваются каждые 18 лет. Это значит, что ваши деньги наполовину обесцениваются каждые 18 лет. Одновременно это означает, что ваши материальные ценности в среднем

раз в 18 лет тоже удваиваются в цене.

Существует простая формула, которая позволит вам с легкостью подсчитать инфляцию:

72: процент инфляции = количество лет, в течение которых деньги теряют половину своей ценности

Если ежегодная инфляция составляет, к примеру, четыре процента, то надо разделить 72 на четыре. Получается 18. Это значит, что через 18 лет ваши деньги будут иметь только половину своей покупательной способности. При инфляции в девять процентов для этого понадобится всего восемь лет. А такие темпы инфляции мы уже наблюдали, и это было не так давно.

Инфляция – ваш друг

Подводя итог, можно сказать, что инфляция – враг денег и друг ваших материальных ценностей. В той же самой степени, в какой деньги обесцениваются из-за инфляции, возрастает стоимость ваших имущественных вложений.

В упрощенном виде можно сказать: то, что в мире денег называется инфляцией, в мире материальных вещей называется ростом ценности. Таким образом, если вы вкладываете деньги в материальные ценности, то инфляции можно не бояться. Ведь та самая инфляция, которая подрывает ценность денег, увеличивает стоимость ваших материальных активов. Вам не остается ничего другого, как инвестировать часть денег в материальные ценности.

5-й принцип: необходимо рисковать

Вы хотите достичь финансовой свободы? Или вас больше привлекает максимальная надежность? На этот вопрос многие отвечают: «И то и другое». К сожалению, это невозможно. Нельзя одновременно двигаться и к финансовой свободе, и к абсолютной безопасности.

Причина этого проста. Свобода и безопасность взаимно исключают друг друга. Можно сказать, что это два пути, ведущие в противоположных направлениях. Каждый раз, делая шаг в направлении одной цели,

мы удаляемся от другой.

Хотя многие и мечтают о финансовой свободе и даже делают определенные шаги в этом направлении, но, считая, что им необходима надежность, тут же начинают движение к противоположной цели. Образно говоря, они делают шаг то в одну, то в другую сторону и в результате остаются практически на одном месте. В этом отношении такие люди напоминают белку в колесе. Она бежит без усталости, но никуда не движется.

Свобода и безопасность представляют собой противоположности. Люди, стремящиеся к свободе, имеют совершенно другой склад ума по сравнению с теми, для кого безопасность важнее. Последние охотно жертвуют свободой ради большей безопасности. Но чем больше у них безопасности, тем меньше свободы.

| |
|----------------------------------------------------------|
| <i>Надежность ненадежна, а свобода несвободна</i> |
|----------------------------------------------------------|

Тот, кто стремится к надежности, хочет, в первую очередь, избежать проигрыша. Страх перед проигрышем у него больше, чем желание победить. Тот же, кто выбирает свободу, непременно хочет выиграть. Стремление к богатству у него преобладает над страхом перед потерями. Мой наставник все время говорил: «Играть надо не для того, чтобы не проиграть, а для того, чтобы выиграть». В переводе на обычный язык это означает: деньги надо вкладывать для того, чтобы их приумножить, а не сохранить.

Забота о безопасности связана с двумя крупными недостатками. Тот, кто ищет безопасность, испытывает только страх. Это самый боязливый тип людей. Их мир с каждым днем становится все мрачнее и опаснее, а мировоззрение постоянно скатывается к пессимизму. Чем дальше, тем больше опасностей в окружающем мире они обнаруживают.

Строго говоря, надежность никогда не бывает надежной. Ведь если вы вкладываете деньги в абсолютно надежные бумаги, то можно быть уверенным лишь в одном: инфляция и налоги наверняка съедят ваши сбережения. Тот, кто выбирает самые «надежные» инвестиции, спустя годы будет иметь намного меньше денег, чем инвестор, идущий на риск.

Однако и свобода никогда не бывает свободной. За свободу приходится платить мужеством, испытаниями и готовностью совершать ошибки. Это высокая цена. В нее входят опасения, сомнения, а порой и отсутствие понимания со стороны окружающих. Но если вы решились пойти на риск, продемонстрировать силу, научиться справляться с неудачами, то наградой

вам будет свобода, доступная лишь немногим.

Поражения

На риск идут только те люди, которые готовы вынести возможные удары судьбы. Если кто-то говорит: «Для меня это слишком рискованно», то эти слова надо понимать так: «Я не хочу совершать ошибок. Ошибки в принципе вредны».

Настоящие инвесторы знают, что потери – это составная часть выигрыша. Еще не было случая, чтобы кто-то влюбился, не испытывая при этом сердечных мук. Никому еще не удалось разбогатеть, полностью избежав некоторых потерь на этом пути. Я не встречал ни одного богатого инвестора, который время от времени не терял бы свои деньги. Однако я знаю и многих бедных людей, которые никогда не терпели неудач в инвестициях.

Полностью отказаться от риска слишком опасно. На этом вы потеряете больше денег, чем можете себе позволить. Мы можем побеждать, только опробуя что-то новое. А тот, кто идет на риск, неизбежно делает ошибки. Ошибки дают удивительный эффект: они заставляют нас быть внимательными и учат скромности, а скромные люди учатся быстрее, чем те, кто считает, что знает ответы на все вопросы.

Вопрос лишь в том, как расценивать ошибки: как кредит, который давит на нас на протяжении многих лет, или как инвестиции в будущее?

Подведем итог

Что это означает на практике? В принципе, часть средств надо держать в денежных вложениях. Это банковские счета, денежные фонды и облигации. Но вторую половину надо использовать для имущественных вложений. Если у вас нет времени заниматься акциями, то обратитесь в акционерные фонды. Если же хотите взяться за дело по-настоящему, то инвестируйте деньги в недвижимость и собственные фирмы.

6-й принцип: распределяйте риски

Это самый важный принцип из всех. Независимо от того, какое

решение вы примете, пойдете ли вы по быстрому или медленному пути, необходимо распределять риски.

Никто не в состоянии заглянуть в будущее. А поскольку нам это не дано, то лишь через много лет мы узнаем, какие из наших вложений оказались самыми удачными. Поэтому единственный выход – это распределение инвестиций.

Мы не знаем, что принесет нам следующее десятилетие – инфляцию или дефляцию, экономический бум или спад, а может быть, даже депрессию или застой. А раз мы этого не знаем, то часть средств следует вкладывать в денежные вложения, а часть в имущественные. Среди денежных форм надо выбирать несколько различных видов вложений. Поскольку мы не знаем, какие отрасли в будущем будут развиваться успешнее всего, то распределять надо и имущественные формы вложений. Покупайте также акции фондов недвижимости. Если у вас недостаточно денег, то вложите одну половину в денежные фонды, а вторую в несколько крупных акционерных фондов.

| |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>7-й принцип: существует разница между инвестором и обычным вкладчиком</i></p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|

Обыкновенного вкладчика интересуют средние цифры. Он задает себе вопрос: «Как вел себя курс этих акций в среднем на протяжении последних 5, 10 или 20 лет?» Но средние цифры существуют только для среднего вкладчика. С их помощью можно двигаться только по медленному пути. Если же вы хотите разбогатеть быстро, то должны подниматься выше средних показателей.

Обычный вкладчик получает доходы, когда биржа на подъеме. Если же наблюдается спад, то ему остается только одно – ждать наступления лучших времен. Настоящий инвестор не хочет ждать даже в неблагоприятные периоды. Он действует, хотя это требует много времени и знаний.

Конечно, его действия не всегда ведут к успеху, но он учится на своих ошибках и не падает духом. Инвестор воспринимает ошибки как составную часть успеха. Средний вкладчик ошибок не любит. Он считает их своим личным поражением.

Обычный вкладчик рассчитывает на то, что из суммы взлетов и падений на бирже в среднем получится повышение курса акций. Он ставит свой самолет на автопилот и ждет.

За последние 50 лет средний результат действительно составил 12 процентов – несмотря на кризисы, биржевые обвалы и несколько войн. Таким образом, средние показатели не так уж и плохи. Но средние результаты остаются средними, и этим все сказано. Это всего лишь вопрос выбора.

За все нам приходится платить. Если вы делаете ставку на средние цифры, то оказываетесь беспомощными в неблагоприятные периоды. Вы можете продать свои акции, и в этом случае вы ничего не выиграете. Вы можете держать их у себя и надеяться на лучшие времена. Но до тех пор, пока они не наступят, вы тоже ничего не выигрываете. Правда, у вас есть одно большое преимущество: вы не тратите на свои инвестиции времени и тем не менее добиваетесь средней прибыли в размере 12 процентов.

Если же вы хотите быть настоящим инвестором, то вам придется постоянно учиться и уделять этой деятельности много времени.

Хеджевые фонды

Как уже было сказано, настоящие инвесторы не довольствуются тем, чтобы, подобно средним вкладчикам, получать доходы только тогда, когда рынок на подъеме. Поэтому богатые вкладчики зачастую пользуются услугами так называемых хеджевых фондов. Hedge по-английски означает «забор». Так же, как забор не дает овцам убежать из отары, так и хеджевый фонд не позволяет вложениям слишком сильно опуститься в цене. В неблагоприятные периоды он пытается подстраховаться с помощью опционов. Это своего рода страховка от потери.

Если средний инвестор не защищен от потерь, то хеджевый фонд пытается защитить себя. Даже при падении курса рынка он может получать прибыли, и весьма высокие.

Разумеется, и здесь нет никаких гарантий, хотя долгое время хеджевые фонды считались оплотом надежности. На самом же деле в результате хитроумных комбинаций риск может даже возрасти. Средний инвестор считает опционы слишком рискованными. Так оно и есть. Но настоящий инвестор полагает, что намного рискованнее оставлять свои вложения без защиты.

Речь здесь не идет о том, что «лучше» и что «хуже». У каждой медали есть две стороны. Мы рассматриваем принцип настоящих инвесторов – не ждать, а действовать. Они не отдают себя на волю случая, постоянно

ищут новые пути.

Два пути

В жизни, как и в этой книге, речь постоянно идет о выборе между двумя путями – быстрым и медленным. Если вам примерно через 20 лет удастся достичь стадии финансовой безопасности, то это значит, что вы выбрали медленный путь. Путь средних показателей. В этом нет ничего плохого. Вы сами проектируете свою жизнь, выбираете подходящие ценности и приоритеты. Это ваше решение, и оно вас устраивает.

Если же вы решили пойти по быстрому пути, то вы должны во всем быть «выше среднего». Вы должны либо намного больше зарабатывать, либо основать собственную фирму, либо добиться неординарного успеха в инвестициях. В любом случае вам придется потратить много времени и учиться, учиться, учиться. Помните: самую быструю учебу вам обеспечивает наставник.

Итак, мы подошли к важнейшим решениям, которые вам предстоит принять.

Часть II: Важные решения

После того, как вы ознакомились с принципами, настало время принять некоторые важные решения. В основе любого из них лежит принцип, что нельзя одновременно выбрать две альтернативы. Вам всегда придется отказываться от одной из возможностей.

Если вы уже дочитали до этого места, то можно предположить, что вы не собираетесь экономить себе в убыток. Следовательно, использование только денежных форм вложения для вас альтернативой не является.

Вопрос № 1. Когда вы собираетесь приобретать имущество?

Что для вас важнее: как можно быстрее обзавестись хорошим домом или достичь сначала определенных финансовых целей? Прочтите, пожалуйста, 12-ю главу и затем окончательно решите этот вопрос. Быстрее всего вы достигнете благосостояния, если начнете приобретать имущество после того, как обеспечили себе финансовую безопасность. Самые богатые люди – это те, которые сумели дойти до уровня финансовой свободы и лишь потом начали обзаводиться крупным имуществом.

Как уже говорилось, вы обязательно должны вложить какую-то часть своих денег в акции или акционерные фонды. Даже если вы решите стать настоящим инвестором, я все же рекомендую эти виды вложений. В конце концов, самый главный принцип для инвестора – распределение рисков.

Следовательно, вопрос можно поставить так: достаточно ли вам быть спекулянтом или вы хотите одновременно быть и инвестором? Чтобы решить эту проблему, подумайте над следующими вопросами. Сколько времени вы хотите потратить на обогащение? В состоянии ли вы совмещать ваши основные обязанности с деятельностью инвестора? Надеетесь ли вы на средний результат или хотите с самого начала пользоваться доходами от своих инвестиций?

Позвольте привести вам еще один аргумент, доказывающий, что путь инвестиций самый быстрый. Если вы хотите купить доходную недвижимость, то банк выдаст вам под это кредит. Для покупки же акций ни один уважающий себя банк ссуды не даст.

Как вы считаете, что лучше: накопить 500 тысяч евро собственных денег и вложить их в акции (спекуляция) или накопить 100 тысяч, взять в кредит еще 400 тысяч и приобрести недвижимость за 500 тысяч евро?

Однако не забывайте, для этого требуются большие знания и опыт. Если вы хотите пойти по пути инвестиций, то вам необходимо прочесть еще много книг, побывать на многих семинарах и многому научиться у преуспевающих людей.

Вопрос № 2. Вы хотите заниматься инвестициями в одиночку или привлечь для этого консультанта?

В прошлом человечество существенно улучшало уровень своей жизни тогда, когда каждый сосредоточивался на том, в чем он был особенно силен, а остальные дела порекомендовал тем, у кого они получались лучше. Когда я это понял, то решил, что всегда буду доверяться хорошим консультантам. И это решение оказалось правильным.

Подумайте и вы, хотите ли сами управлять своими вложениями или привлечете для этого знающего человека. Я бы порекомендовал обратиться к профессионалу. Поспрашивайте своих богатых знакомых, нет ли у них хорошего консультанта по финансовым вопросам.

Вопрос № 3. Как вы распределите свои средства между денежными и имущественными вложениями?

Как уже было сказано, ответ на этот вопрос в значительной степени зависит от ваших целей. Их вы выработаете, прочитав следующую главу.

Там же вы найдете советы по распределению денег.

Кроме того, значение имеет и ваша готовность к риску. Ее определить нелегко, так как она меняется в зависимости от ситуации и положения дел на бирже. Если вы хотите выяснить свое отношение к риску, то я рекомендую тест, который вы найдете на сайте www.reintgen.de.

Помимо всего, распределение вложений зависит и от того, сколько денег имеется в вашем распоряжении. Пройдя указанный выше тест, вы получите рекомендации по распределению денег в соответствии с уровнем вашего достатка.

Наконец, необходимо учитывать и свой возраст. Существует простая формула, которой целесообразно руководствоваться:

$$100 - \text{возраст} = \text{доля акций и паев фондов в инвестиционном портфеле.}$$

Вопрос № 4. Какие виды вложений вы выберете?

У вас на выбор есть несколько возможностей. Проконсультируйтесь с хорошим специалистом или почитайте специальную литературу. Если вас интересуют мои советы и рекомендации моих экспертов, обратитесь к сайту www.reintgen.de. Как уже говорилось, вы можете бесплатно получить здесь консультацию по различным акционерным фондам и другим видам инвестиций.

Знаете ли вы, к примеру, что даже по договорам страхования жизни можно в среднем получить доход в 12 процентов?

Сказки и иллюзии

В следующей главе я предлагаю вам составить три финансовых плана. Однако планирование будущего непростая вещь. Будущее никогда не будет таким, каким мы его сейчас представляем. Оно может отличаться от наших представлений в большей или меньшей степени, но отличия будут обязательно. Наши мысли о будущем – это сказка. Даже то, что мы думаем о своем собственном будущем, никогда полностью не сбудется.

Мы не в состоянии предсказать свое будущее. Но поскольку речь идет об иллюзиях, не значит ли это, что можно поставить под сомнение любую форму планирования? Имеет ли смысл что-то планировать, если мы не знаем, что принесет нам будущее?

Ответ однозначен. Мы в любом случае обязаны планировать свои

действия, потому что все, что мы говорим и думаем, имеет обыкновение сбываться. Сказки и иллюзии, которые мы рассказываем сами себе о своем будущем, во многом претворятся в жизнь.

Конструируйте свое будущее сами

Кроме того, если вы сами не будете планировать свое будущее, то это кто-то сделает за вас. Тот, кто претворяет в жизнь собственные планы, конструирует свое будущее. Шаг за шагом он реализует свои мечты.

Мы не в состоянии предсказать будущее, но мы можем сами его строить. Однако в этом процессе участвуют не только наши позитивные мысли и слова, но и в равной степени негативные. Пессимистические мысли тоже имеют тенденцию сбываться. Многие люди сами внушают себе, что жизнь в будущем будет полна неприятностей, и, что хуже всего, подобные мысли зачастую претворяются в реальность.

Побеседуйте с людьми, которые разочаровались в жизни, так и не добившись успеха. Очень часто выясняется, что они сами написали такой сценарий для собственной жизни. От них только и слышно: «Мне никогда не стать богатым», «Финансовая свобода – это для меня сказка», «В будущем меня не ожидает ничего хорошего».

Все это тоже сказки и иллюзии, но такие сценарии имеют обыкновение воплощаться в жизнь.

Чтобы найти подтверждение своим мыслям, такие люди общаются с подобными себе, с теми, кто тоже видит впереди только мрачные перспективы. Их просто притягивает друг к другу.

Тот, кто постоянно пророчит себе мрачное будущее, чаще всего именно в таком будущем и окажется. При этом он будет утверждать: «Я был прав. Все эти “позитивисты” слишком далеки от действительности».

В действительности же такой человек не предсказал себе будущее, а создал его своими руками.

Отличная возможность

Отсюда вытекает великолепная возможность. Все, что мы говорим о будущем, – это, с одной стороны, сказки и иллюзии. С другой стороны, они имеют обыкновение сбываться. Это касается и негативных представлений, и прекрасных грез.

Так почему бы не написать себе сценарий, который нам нравится? Почему мы не хотим выбрать себе вариант будущего, в котором нам было бы хорошо жить?

Яркое подтверждение этой истины можно обнаружить на встречах бывших выпускников. Некоторое время назад я присутствовал на вечере, посвященном 20-летию окончания школы. Я снова встретился с бывшими друзьями и одноклассниками и вспомнил то, о чем они говорили много лет назад. Был у меня, например, один приятель, который частенько говорил о том, что будет богатым. Что самое интересное, он действительно разбогател.

Другой постоянно повторял: «Я открою себе магазинчик. Но у меня очень плохо с математикой». Уже в школе он постоянно торговал сосисками и конфетами. В конце концов ему даже разрешили открыть небольшой киоск в холле. Во время встречи выпускников он признался: «Дела в моем магазине шли прекрасно. Но поскольку у меня всегда были проблемы с цифрами, мой партнер обманул меня».

Оба они в свое время внушали себе и рассказывали всем окружающим различные сказки о своем будущем. Ни тот, ни другой не мог знать, что принесет им жизнь, но обе сказки сбылись.

Но что делать, если я не верю в счастливое будущее?

Подобные мысли, насколько я знаю, возникают порой практически у каждого. Некоторые участники моих семинаров подходят ко мне и говорят: «Негативные сценарии будущего просто не дают мне житья. Я знаю, что это не принесет мне пользы, но ничего не могу с собой поделать».

Это действительно серьезная проблема. Могу только сказать, что в свое время я тоже этим страдал. Ниже я в общих чертах опишу, как мой наставник помог мне справиться с такими мыслями. Однако, чтобы рассказывать об этом в деталях, не хватит и целой книги.

Я провожу семинары, которые в основном посвящены этой проблеме, и вы можете стать участником одного из них.

Что мы говорим в трудные часы

С какими словами вы обращаетесь к себе, когда наступает черная полоса? Какую сказку о своем будущем вы рассказываете в такие часы себе и окружающим? Какой сценарий кажется вам наиболее вероятным?

В возрасте 26 лет я обанкротился. Состояние у меня было ужасным.

Мама постоянно повторяла: «Это все оттого, что ты не закончил учебу в университете и у тебя нет нормальной профессии».

Вообще-то мне было не до оптимизма. Охотнее всего я не вылезал бы из кровати и спал бы целыми днями. В то время во мне не было даже и доли той внутренней силы, которая выковывается в таких сложных ситуациях.

Но я не мог допустить, чтобы мать оказалась права со своими пророчествами. И я сказал ей: «В один прекрасный день я буду богат, можешь быть уверена. И тогда ты будешь гордиться мною. Это я тебе обещаю».

В результате я оказался перед дилеммой. Я только что обещал матери разбогатеть. Кроме того, незадолго до этого мы с моим наставником строили финансовые планы наподобие тех, о которых вы прочтете в следующей главе. Я обещал наставнику приложить все усилия для их выполнения и не сдаваться. Такие же обещания были даны друзьям и сотрудникам. Мне не хотелось нарушать свое слово. Однако меня мучили тяжелые сомнения.

Хорошо представлять себе будущее в радужных тонах, когда дела идут на лад. А как быть, когда в жизни наступила черная полоса? Вместе с наставником мне пришлось пережить несколько по-настоящему тяжелых ситуаций. При этом он всегда повторял:

– Теперь самое время поставить перед собой более высокие цели.

– Но ведь это совершенно нереально, – возражал я. Однако наставник неизменно отвечал на это:

– Все, что мы говорим себе и другим о собственном будущем, – это сказки. Поэтому лучше рассказывать красивые сказки, и когда они сбудутся, то оказаться в чудесном сне, а не в кошмаре.

Иногда он вдруг посреди беседы говорил мне:

– А ну-ка Расскажи мне сказку о своем будущем.

Негативные сценарии он всегда отказывался принимать, и поэтому я рассказывал ему о своем блестящем будущем, в которое порой и сам не верил. Порой я делился с ним и своими сомнениями.

– Сомнения вполне нормальны, – говорил он. – Это просто негативное представление о будущем. Но очень важно, чтобы ты, во-первых, никому, кроме меня, о них не рассказывал, а во-вторых, сразу же звонил мне, когда они начинают тебя одолевать. Тогда мы вместе с тобой сможем сочинить прекрасную сказку.

Так я и поступал. Со временем сомнения рассеивались, а позитивные сценарии постепенно обретали силу.

Поэтому я хочу еще раз дать вам совет, который уже приводился в первой части книги. Окружите себя позитивно мыслящими людьми. Людьюми, которые хотят слышать от вас о прекрасных мечтах, а не о кошмарах.

Тот, кто боится своего будущего и бежит от него, расстаётся не только с будущими неудачами, но и с возможным счастьем.

Вспомните о тех двоих, которые живут в каждом из нас. Один из них пророчит неудачи, а второй успех. Один видит кошмары, а второй прекрасное будущее. И оба они рассказывают вам сказки, которые имеют обыкновение сбываться.

Прислушайтесь к голосу, который пророчит вам фантастическое будущее. Выберите ту сказку, которую вам хотелось бы воплотить в жизнь. А потом начинайте строить планы, описанные в следующей главе.

Реализуя эти планы шаг за шагом, вы претворяете свою мечту в жизнь.

РЕЗЮМЕ

- Учитесь различать инвестиции, спекуляции и вложение денег в имущество.
- Инвестор получает прибыль в момент покупки, а не продажи.
- Не торопитесь слишком рано приобретать дорогое имущество. Прежде чем покупать собственный дом, надо накопить определенную сумму.
- Инвестор зарабатывает деньги, а спекулянт их выигрывает.
- Материальные ценности всегда имеют преимущество перед деньгами.
- Если вы хотите добиться финансовой свободы, необходимо идти на риск.
- Распределяйте риски. Используйте одну часть средств для денежных вложений, а другую для имущественных.
- Инвестор должен быть готов к постоянной учебе и большим затратам времени.
- Примите решение. Устроит ли вас достижение финансовой безопасности через 15–25 лет или вы хотите избрать более быстрый путь? Хотите ли вы быть спекулянтом или инвестором?
- Мы не в состоянии предсказать свое будущее, но мы можем его построить.

- Прислушайтесь к своему внутреннему голосу, который пророчит вам фантастическое будущее. Мечты имеют обыкновение сбываться.

Глава 12

Финансовая защита, финансовая безопасность и финансовая свобода

Существует два пути, ведущих к счастью: можно снизить свои потребности или увеличить средства. Мудрые люди делают и то и другое одновременно.

Бенджамин Франклин

Каждый имеет право реализовать свои финансовые цели. И вы в том числе. Но для того, чтобы они претворились в жизнь, сначала их надо точно определить.

Когда вы сможете достичь финансовой защиты, финансовой безопасности и финансовой свободы? Что это за понятия и какая между ними разница? Сколько денег и времени понадобится, чтобы эти планы реализовались?

Первый план: Финансовая защита

Вы, вероятно, уже много раз слышали о том, как правильно намечать цели. Вам приходилось задумываться над тем, как применить эти методы в отношении своих финансов?

Ответьте, пожалуйста, на один вопрос: «Предположим, все источники ваших доходов вдруг иссякли. Должники отказываются возвращать вам деньги. Ваша фирма обанкротилась, вас уволили или вы заболели. Как долго вы сможете прожить в таком состоянии, оплачивая все текущие счета?»

Именно об этом и идет речь, когда мы говорим о финансовой защите. Даже при наступлении непредвиденных обстоятельств вы должны быть в состоянии вести достойный образ жизни за счет имеющихся накоплений. Закон Мерфи гласит: «Все самое плохое, что может случиться, обязательно случится».

Давайте для начала определим, сколько денег на крайний случай вам нужно в месяц. Запишите, пожалуйста, все постоянные расходы, которые вам придется нести даже в том случае, если вы заболите. Если вы

работаете по найму, то заполните только раздел «Личные расходы». Если вы предприниматель, то дополнительно заполните и раздел «Деловые расходы».

| | |
|---------------------------------------|---------|
| Личные расходы: | __ евро |
| Ипотечный кредит / квартплата | __ евро |
| Питание, расходы на ведение хозяйства | __ евро |
| Автомобиль | __ евро |
| Страхование | __ евро |
| Налоги | __ евро |
| Алименты | __ евро |
| Телефон | __ евро |
| Кредиты | __ евро |
| Прочие расходы | __ евро |
| Итого в месяц | __ евро |
| Деловые Ипотечный кредит / аренда | __ евро |
| расходы: Расходы на содержание офиса | __ евро |
| Зарплата | __ евро |
| Телефон | __ евро |
| Представительские расходы | __ евро |
| Кредиты | __ евро |
| Прочие расходы | __ евро |
| Итого в месяц | __ евро |

Итак, каков должен быть размер ваших месячных доходов, чтобы обеспечить себе финансовую защиту?

Для личных нужд __ евро

Для деловых нужд __ евро

На какой срок вам потребуется финансовая защита?

На сколько месяцев должна быть рассчитана такая финансовая защита,

зависит от вашей потребности в безопасности и вашего оптимизма.

Предположим, вы заболели и лишились работы. Через сколько месяцев вы выздоровеете и сможете найти новую работу, доставляющую вам удовольствие? Чтобы чувствовать себя защищенным, большинству людей требуются накопления на срок от шести до двенадцати месяцев.

Сколько, по-вашему, пройдет времени, прежде чем у вас снова появится источник доходов?

_____ месяцев.

А теперь возьмите сумму, которая требуется вам для финансовой защиты, и умножьте ее на количество месяцев, в течение которых она вам потребуется.

_____ евро × ____ месяцев = _____ евро.

Выведенная вами сумма означает абсолютный минимум, необходимый вам для защиты. Вы обязаны ее иметь ради собственного здоровья, эмоционального самочувствия и ради своей семьи.

Только располагая этой суммой, вы можете спокойно заниматься поисками работы, которая вас удовлетворяет. Лишь в этом случае вы можете спокойно поехать куда-нибудь отдохнуть. Даже если не все складывается так, как вы рассчитывали, с этой суммой вы можете чувствовать себя защищенным. А потребность в защищенности есть у каждого человека. Какими бы прочными ни были ваши нервы, лучше вести переговоры о будущем месте работы, чувствуя крепкий тыл. Финансовая защита обеспечивает вам сильную позицию.

Никто не застрахован от случайностей, несчастных случаев и ударов судьбы. Но каждый может принять меры предосторожности, чтобы достойно их встретить. Представьте себе, что помимо всех прочих неприятностей на вас обрушится еще и денежная нужда. В этом случае финансовые проблемы будут подталкивать вас к компромиссам.

Финансовая защита для фирмы

Восемьдесят процентов всех создаваемых фирм в Германии прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет. Четыре из пяти. Главная причина этого – нехватка капитала.

Еще одна столь же важная причина – это, как указывают две трети опрошенных владельцев фирм, неплатежи со стороны клиентов.

Представьте себе, что прекратились денежные поступления на вашу фирму. На какой срок вам понадобится финансовая защита? Кто-то из клиентов заплатит с опозданием, кто-то только после настойчивых просьб вашего юриста, кто-то лишь после судебного разбирательства, расходы на которое поначалу лягут на вас. Не исключено, что ваш иск в силу непредвиденных обстоятельств будет отклонен. А иногда случается и так, что вы выигрываете процесс, а с вашего должника взять нечего, поскольку он обанкротился.

Итак, создайте финансовую защиту для своей фирмы и рассматривайте собранную сумму как неприкосновенный запас.

Но я ведь хочу вкладывать деньги...

Возможно, ваша душа предпринимателя страдает от того, что в первоначальной фазе развития вы не можете использовать все деньги на строительство и рост фирмы. Но подумайте о непредвиденных обстоятельствах. В любых своих расчетах учитывайте действие законов Мерфи. Инвестиции – это хорошо. Но важно делать их в нужный момент.

Наша экономика развивается циклически. Когда-нибудь обязательно наступит очередной спад. Возможно, его жертвой станет как раз ваша фирма. Но возможно также и то, что в этот период спада у вас под рукой окажется достаточная сумма свободных денег, чтобы воспользоваться этим шансом. Шансы для инвестиций никогда не бывают столь благоприятными, как в периоды тяжелых спадов. Потребуется тысячи томов, чтобы перечислить все фирмы, которым пришлось закрыться из-за отсутствия финансовой защиты. Но столько же томов понадобится и для перечисления тех фирм, которые благодаря финансовым запасам и вопреки кризисам превратились в гигантские корпорации.

Поэтому, если вы в душе настоящий предприниматель, то обязаны позаботиться о своей финансовой защите. Если правильно вложить эту сумму, она быстро вырастет, а в кризисные времена защитит вас от банкротства и предоставит дополнительные финансовые шансы.

Сколько времени потребуется для создания финансовой защиты?

Существует простое правило: чем меньше цель, тем быстрее она достигается. Это вовсе не противоречит тому, о чем говорилось в 4-й главе. Там речь шла о долгосрочных целях. Чем больше долгосрочные цели,

тем они «реальнее».

Финансовая защита – это краткосрочная цель. Она должна стоять в ряду ваших первоочередных задач и решаться как можно быстрее (если вы еще не сделали этого).

Есть три причины, объясняющие, почему для начала предпочтительнее ставить перед собой маленькие цели. Рассмотрим пример.

Некий Пауль Прассер зарабатывает 2500 евро чистыми и расходует из них 2375 евро. Таким образом, в месяц ему удастся сэкономить только 125 евро. Он считает, что для того, чтобы чувствовать себя уверенно, ему нужна финансовая защита на 10 месяцев. Для этого понадобится 23 750 евро. Если просто копить сэкономленные деньги, то ему потребуется 15 лет и десять месяцев (без учета процентов). Но поскольку обеспечение финансовой защиты относится к краткосрочным целям, то Пауль Прассер быстро теряет интерес к этой проблеме и пускает все на самотек. А Мерфи со своими законами уже поджидает его за ближайшим углом.

Теперь возьмем Хайди Хамстер, которая тоже зарабатывает 2500 евро чистыми и тоже хочет обеспечить себе финансовую защиту на 10 месяцев. На жизнь ей хватает в месяц 1750 евро. За счет этого ее цель уменьшается. Ей нужно всего 17 500 евро. Во-вторых, она может откладывать больше денег и быстрее достигнет своей цели. Для этого ей понадобится всего два года!

Вот три причины, объясняющие, почему маленькая цель для финансовой защиты предпочтительнее:

1. Если ваша первая цель невелика, то ее легче достичь.
2. Если вы научились обходиться меньшими деньгами, то можете больше экономить и быстрее достичь стадии финансовой защиты.
3. Вам нетрудно будет выдержать все испытания, если цель близка и ее практически можно «пощупать».

Бюджетный план

Я не большой сторонник строгого бюджетного планирования. Но каждому человеку время от времени приходится этим заниматься. Во-первых, для того, чтобы понять, сколько денег вы тратите каждый месяц, а во-вторых, чтобы увидеть, на что вы их тратите. До тех пор, пока вы не достигли стадии финансовой защиты, вы должны всерьез думать о своем бюджете.

Если вы будете заниматься этим сознательно, то результат вас немало

удивит. Ниже мы приводим образец бюджетного плана. Сначала перечислите все ваши доходы и расходы.

Самого по себе этого перечня для бюджета, конечно, недостаточно. И все же он дает немало информации для размышления. Вы поймете, что слишком много денег уходит на такие статьи расходов, как налоги, автомобиль и телефон.

Бюджетный план, разумеется, выходит за рамки простого перечисления доходов и расходов. Настоящее планирование начинается тогда, когда вы имеете представление обо всех своих расходах. У вас есть две возможности:

1. После каждой позиции напишите, сколько вы на самом деле хотели бы на нее тратить. При этом не думайте, насколько это реально и как вам придется в чем-то ограничивать себя. План порой реализуется сам собой, каким бы невозможным это ни казалось поначалу.

2. Запишите, сколько бы вы хотели тратить в месяц максимально. А затем посмотрите, какие позиции можно сократить, чтобы не превысить эту сумму.

| | Факт | | План | |
|---------------------------------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | <i>Брутто</i> | <i>Нетто</i> | <i>Брутто</i> | <i>Нетто</i> |
| 1. Заработок (если вы работаете по найму) | | | | |
| 2. Доход (если вы владеете фирмой) | | | | |
| 3. Доходы от сельскохозяйственных и лесных угодий | | | | |
| 4. Доходы от сдачи в аренду недвижимости | | | | |
| 5. Работа по совместительству | | | | |
| 6. Пенсия: | | | | |
| по потере кормильца | | | | |
| по старости | | | | |
| по инвалидности | | | | |
| 7. Договоры страхования: | | | | |
| касса взаимопомощи | | | | |
| пенсионная касса | | | | |
| 8. Капиталовложения | | | | |
| 9. Страховые возмещения | | | | |
| 10. Пособия на учебу | | | | |
| 11. Пособия на детей | | | | |
| 12. Другие доходы _____ | | | | |
| 13. Другие доходы _____ | | | | |
| 14. Пособие к отпуску | | | | |
| 15. Тринадцатая зарплата | | | | |

| | Факт | | План | |
|--------------------------------------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | <i>Брутто</i> | <i>Нетто</i> | <i>Брутто</i> | <i>Нетто</i> |
| Сумма всех доходов | | | | |
| Доход, подлежащий налогообложению | | | | |
| Категория налогообложения, суммы, свободные от налогов | | | | |
| Церковный налог (%) | | | | |
| Максимальная налоговая ставка (%) | | | | |

| | Факт | План |
|------------------------------------------|------|------|
| <i>Транспорт</i> | | |
| 1. Налог с владельца транспорта | | |
| 2. Топливо | | |
| 3. Ремонт | | |
| 4. Страхование автомобиля | | |
| 5. Авиабилеты | | |
| 6. Автобус, железная дорога, такси | | |
| 7. Лизинговые взносы, платежи по кредиту | | |
| <i>Связь</i> | | |
| 8. Телефон | | |
| 9. Мобильный телефон | | |
| 10. Факс | | |
| 11. Компьютер, электронная почта | | |
| <i>Досуг</i> | | |
| 12. Налог на радиоприемники | | |
| 13. Взносы в общества и клубы | | |
| 14. Увлечения | | |
| 15. Спорт | | |

| | Факт | План |
|--------------------------------------|------|------|
| <i>Хозяйственные расходы</i> | | |
| 16. Детский сад | | |
| 17. Содержание животных | | |
| 18. Сигареты | | |
| 19. Продукты питания | | |
| 20. Общие хозяйственные расходы | | |
| 21. Одежда | | |
| 22. Отдых | | |
| 23. Отпуск, путешествия | | |
| 24. Приобретения | | |
| 25. Ресторан | | |
| 26. Парикмахерская | | |
| 27. Карманные деньги | | |
| 28. Повышение квалификации, семинары | | |
| 29. Газеты, журналы | | |
| <i>Расходы на жилье</i> | | |
| 30. Оплата жилплощади | | |
| 31. Взносы по ипотечному кредиту | | |
| 32. Ремонт | | |
| 33. Наем, аренда жилплощади | | |
| 34. Налог на недвижимость | | |
| <i>Расходы на офис</i> | | |
| 35. Аренда помещений | | |
| 36. Накладные расходы | | |
| 37. Канцелярские расходы | | |
| 38. Почтовые расходы | | |
| 39. Оборудование офиса | | |
| 40. Оплата персонала | | |

| | Факт | План |
|-----------------------------------------------------|------|------|
| <i>Накопительные программы, кредит, страхование</i> | | |
| 41. Благотворительные взносы | | |
| 42. Накопительный договор 1 | | |
| 43. Накопительный договор 2 | | |
| 44. Накопительный договор 3 | | |
| 45. Налоги | | |
| 46. Кредитный договор 1 | | |
| 47. Кредитный договор 2 | | |
| 48. Кредитный договор 3 | | |
| 49. Медицинское страхование | | |
| Всего | | |
| 50. Страхование от несчастных случаев | | |
| 51. Пенсионное страхование 1 | | |
| 52. Пенсионное страхование 2 | | |
| 53. Пенсионное страхование 3 | | |
| 54. Пенсионное страхование 4 | | |
| 55. Пенсионное страхование 5 | | |
| 56. Пенсионное страхование 6 | | |
| 57. Страхование гражданской ответственности | | |
| 58. Юридическая защита | | |
| 59. Страхование имущества | | |
| <i>Прочее</i> | | |
| 60. Регулярные платежи 1 | | |
| 61. Регулярные платежи 2 | | |
| 62. Регулярные платежи 3 | | |
| 63. Регулярные платежи 4 | | |
| 64. Регулярные платежи 5 | | |

Что делать, если составление бюджета – не ваша сильная сторона

К бюджетному планированию особенно применимо правило: «Найди наставника для своих достоинств и решение для своих недостатков». Многие люди не сильны в составлении бюджета. Если вы тоже относитесь к ним, то вам необходимо принять какое-то решение.

Если всю жизнь вам не давалось бюджетное планирование, то вряд ли оно когда-нибудь станет вашей сильной стороной. Поэтому здесь целесообразно поступать в соответствии с принципом: не становитесь специалистом во второстепенных вещах. Его можно выразить и по-другому: не делайте частности своей главной задачей. Лучше поищите

решение по сокращению тех позиций бюджета, которые, на мой взгляд, действительно важны. Это налоги, автомобиль и телефон. Даже если вы сильны в составлении бюджета, то решение этих трех проблем может сотворить настоящее чудо.

1. Налоги

Человек, получающий в Германии среднюю зарплату, работает до 20 июля каждого года на себя. Начиная с 21 июля он отдает все деньги государству (которое использует значительную часть этих поступлений для того, чтобы платить проценты по своим долгам). Налоги постоянно растут. Нам остается все меньше.

Самая большая статья расходов в вашей жизни – это налоги. Если за всю свою трудовую жизнь вы заработали 1,25 миллиона евро, то свыше 500 тысяч из них уходит в карман государства.

Однако в нашей стране есть немало людей, которые зарабатывают много, а налогов уплачивают мало. Отчасти за счет того, что умело демонстрируют расходы, отчасти за счет хитроумных конструкций с выводом фирм за границу.

На мой взгляд, если уж вы зарабатываете деньги в Германии, то и налоги должны платить здесь же. Но в разумных пределах, предоставляемых налоговым законодательством.

Поэтому мой совет заключается в том, чтобы найти себе хорошего налогового консультанта. Под «хорошим» консультантом я подразумеваю не того, который копается в бухгалтерских отчетах, а который действительно помогает вам экономить на налогах. Если ваш годовой доход составляет 125 тысяч евро, то наличие такого консультанта весьма желательно, а если превышает 150 тысяч, то просто обязательно. Как говорил Аристотель Онассис: «Если бы у меня была возможность начать все сначала, я бы прожил жизнь точно так же, но с одним исключением. Я бы постарался пораньше найти себе хороших консультантов».

2. Автомобиль

В Германии большинство людей на автомобиль тратят очень много денег. А ведь автомобиль – это не инвестиция, а предмет потребления.

Если вы взглянете на таблицы, отображающие рост денег за счет нарастания процентов, то вам придется посмотреть на автомобиль уже совершенно другими глазами. Если в ближайшие 10 лет вы будете ездить на машине, которая стоит половину от стоимости нынешней, то через 25 лет, возможно, будете богаче на полмиллиона, а то и на целый миллион. Ведь каждые пять тысяч евро, которые вы тратите в год на приобретение машины, бензин, страхование, налоги, ремонт, техосмотр и т. д., через 20 лет могут превратиться в 50 тысяч. Поэтому возьмите себе за правило, которому в свое время научил меня один из моих наставников: «Никогда не трать на покупку автомобиля больше, чем две среднемесячные зарплаты».

Вы, конечно, можете возразить: «А что скажут люди?» Да пусть говорят, что угодно. В одном можете быть уверены: на вашей работе это скажется значительно меньше, чем вы думаете. А вот на ваше личное благосостояние это окажет куда большее воздействие.

В конце концов, разница между автомобилем среднего и высшего класса не столь уж велика, чтобы оправдать потерю от полумиллиона до миллиона евро. Во всяком случае, до тех пор, пока эти миллионы у вас действительно не появятся.

3. Телефон

Мы проводим у телефона слишком много времени и платим за это слишком дорого. Уже несколько лет назад я приобрел полезную привычку, которая сразу же сократила мои расходы на телефон вдвое. Прежде чем кому-то звонить, я кратко помечаю себе на бумаге основные темы разговора. Не рассусоливая долго, я сразу перехожу к сути дела. Достигнув своей цели, сразу же заканчиваю разговор.

Определите для себя самые крупные статьи расходов в жизни. Наряду с уже названными вы можете добавить сюда поездки в отпуск, одежду, спорт, увлечения и т. д.

Начинайте планировать прямо сейчас

Теперь вы знаете, сколько денег вам нужно для финансовой защиты. И вы знаете, где их взять. Возможно, вы даже уже готовы начать планировать свой бюджет, чтобы достичь этой цели.

Теперь вам нужен план. Определите, сколько денег вы хотите экономить, чтобы создать себе достаточную финансовую защиту:

Я хочу каждый месяц экономить _____ евро. Таким образом я обеспечу себе финансовую защиту к _____ году.

МОЙ СОВЕТ

Как можно скорее обеспечьте себе финансовую защиту.

- Вы должны это сделать ради собственного здоровья, ради своей семьи и для повышения собственной самооценки.
- Любой человек может достичь этой минимальной цели.
- Что бы ни произошло, вы будете защищены в финансовом плане.
- Храните эти деньги в надежном, но легко доступном месте.
- Помимо всего прочего, эта сумма станет основой вашего будущего благосостояния.
- У вас впервые появляется минимальная степень свободы.

Либо больше зарабатывать, либо меньше тратить

Что вам больше нравится – больше зарабатывать или меньше тратить? В принципе, существует и третья возможность. Ее очень метко выразил Бенджамин Франклин:

«Существует два пути, ведущие к счастью: можно снизить свои потребности или увеличить средства. И то и другое приводит нас к цели. Результат один и тот же. Каждый человек сам решает это для себя и вырабатывает привычки, позволяющие добиваться этого наиболее легким образом.

Если ты болен или беден, то как бы ни было трудно сократить свои потребности, еще труднее будет увеличить количество денег.

Если ты активен и богат, если ты молод, здоров и силен, то легче увеличить количество денег, чем сократить потребности. Но мудрые люди делают и то и другое одновременно, независимо от того, молоды они или стары, богаты или бедны, больны или здоровы. Если же человек по-настоящему мудр, он будет делать обе эти вещи так, чтобы еще и приносить пользу обществу».

Поэтому делайте то, что вам кажется более легким, а еще лучше и то

и другое одновременно. Во всяком случае, до тех пор, пока не обеспечите себе финансовую защиту. В этом случае можете считать, что одолели уже половину пути. Дальше все пойдет значительно проще. Но начинать всегда трудно. Ведь вам надо изменить свои убеждения и привычки.

Даже простые дела в самом начале пути кажутся трудными, зато потом даже сложные даются значительно легче. Экономить нетрудно. Но поскольку для многих это занятие представляется новым, оно кажется, по меньшей мере, непривычным.

Вложить с умом накопленные деньги уже сложнее. Но для вас это не представит трудности, так как сейчас имеются инвестиционные возможности, которые упрощают жизнь, а кроме того, на вашей стороне будут хорошие советчики, более опытные друзья и приобретенные вами полезные привычки.

Что делать с капиталом, чтобы обеспечить финансовую защиту

Вам потребуется план, своего рода философия обращения со своим капиталом. Свою окончательную инвестиционную философию вы выработаете в конце этой главы, после того, как составите еще два недостающих финансовых плана.

Но предварительно давайте еще раз вернемся к некоторым принципиальным соображениям. Вспомните, о чем говорилось в 6-й главе относительно долгов. Вам потребуется сумма примерно в 25 тысяч евро, о которой никто не должен знать. Кроме того, эта сумма должна быть, хотя бы частично, легко доступна. Часть этого капитала, предназначенного для финансовой защиты, вы можете положить в банковский сейф, а другую часть вложить в ценные бумаги, которые при необходимости можно в любой момент продать.

Вкладывать эти деньги надо с максимальной надежностью. Чем меньше риска, тем меньше будет и доход, но здесь речь идет, в первую очередь, о вашей защите. Никогда не трогайте эти деньги, за исключением крайней нужды. Всевозможным спекуляциям тут не место.

Деньги вкладываются для того, чтобы получать постоянный доход. Спекуляции – это совершенно другое дело. В данном случае вы что-то покупаете, чтобы затем продать с выгодой. В промежутке между покупкой и продажей эта вещь не приносит вам никаких прибылей. Таким образом, частный дом или дорогие часы – это не инвестиция, а предмет спекуляции.

История «Кока-Колы»

Раньше невозврат кредита считался преступлением. В древнем Вавилоне человека за это продавали в рабство, в более поздние времена сажали в долговую тюрьму.

Да и сегодня мы постоянно сталкиваемся со случаями, когда жизнь наказывает тех, кто не имеет финансовой защиты.

Доктор Джон Пембертон в свое время создал экзотическую смесь из сахара, воды, листьев коки и кофеина. Он утверждал, что этот напиток помогает от любых нервных болезней, а также от головной боли, истерии и меланхолии. Но самое главное, что люди, пьющие его, приходят в превосходное расположение духа.

В первый год Пембертон потратил 73,96 доллара на рекламу, но ему удалось продать товара только на 50 долларов. Это соотношение существенно не улучшилось и в последующие пять лет. Ввиду нехватки капитала Пембертон прекратил свои бесплодные попытки и продал рецепт за 2300 долларов одному аптекарю из Атланты по имени Кэндлер.

У того было достаточно денег, чтобы грамотно наладить рекламу. Уже спустя 11 лет он продал свою фирму по производству «Кока-колы» вместе с рецептом Эрнесту Вудруффу за 25 миллионов долларов. Вудруфф был банкиром и преобразовал фирму в акционерное общество. Уже за первый год он продал акций на 40 миллионов. Таким образом, он с лихвой вернул себе цену покупки и получил неплохой доход в размере 15 миллионов долларов.

С 1929 по 1937 год в мире царил экономический кризис. Но даже в эти времена были люди, которые вкладывали капитал в дело. Тот, кто в 1932 году купил акцию «Кока-колы» за 20 долларов, в 1937 году мог продать ее за 160. Оказывается, даже тогда, когда все твердили о конце света, были люди, способные за пять лет увеличить свой капитал в восемь раз!

Что же давало им такую возможность? Наличие денег! Поэтому не позволяйте, чтобы деньги утекали у вас сквозь пальцы. Сохраняйте в неприкосновенности хотя бы какую-то их часть. Это обязательно принесет свои плоды – и не только финансовые.

Возможно, создание финансовой защиты покажется вам нелегким делом. Но поверьте мне, жить при ее отсутствии будет еще труднее.

Финансовая защита создает предпосылку для достижения более крупных финансовых целей. Если вам, к примеру, для финансовой защиты

требуется 75 тысяч евро и вы вкладываете эти деньги на 20 лет под 15 процентов, то на выходе получите примерно 1,2 миллиона. В прошлом мы видели, что такие процентные ставки в действительности существуют.

Если в течение этих 20 лет вы дополнительно экономите по 750 евро ежемесячно и вкладываете их под 12 процентов, то получите еще 650 тысяч. Таким образом, у вас получается 1,85 миллиона евро. Неплохая сумма.

Вопрос лишь в том, достаточно ли этого. Можете ли вы с помощью этих денег исполнить все свои мечты? Что означает для вас финансовая свобода и сколько денег для этого потребуется? Прежде чем переходить к этим вопросам, давайте сначала создадим финансовую безопасность.

Второй план: Финансовая безопасность

Ваша первая цель – финансовая защита – имеет множество преимуществ. Вы можете безболезненно пережить кризис, имеете чувство защищенности и готовы ко всем неожиданностям. Но у финансовой защиты есть и один серьезный недостаток: если наступают черные времена, то вам приходится расходовать свой капитал. Правда, это помогает пережить кризис, но в конечном итоге вы остаетесь без капитала. По-настоящему в безопасности вы будете чувствовать себя лишь тогда, когда у вас будет достаточно денег, чтобы жить на одни проценты.

Пожалуйста, составьте перечень своих самых необходимых расходов. Не надо замахиваться на большое, об этом мы поговорим позднее, когда будем обсуждать проблему финансовой свободы. Здесь же речь пока идет о создании ситуации финансовой безопасности. Что бы ни произошло, вы сможете нормально жить, не задумываясь над тем, где взять деньги. Это означает, что вы создали механизм, добывающий для вас деньги. Вы вырастили курицу, несущую золотые яйца.

Итак, составьте перечень необходимых расходов за месяц:

| | |
|---------------------------------------------|----------|
| 1. Ипотечный кредит / квартплата | ___ евро |
| 2. Питание / ведение домашнего хозяйства | ___ евро |
| 3. Автомобиль | ___ евро |
| 4. Страхование | ___ евро |
| 5. Налоги | ___ евро |
| 6. Алименты | ___ евро |
| 7. Телефон | ___ евро |
| 8. Кредиты | ___ евро |
| 9. Прочие расходы | ___ евро |
| 10. Накопления (на отпуск, крупные покупки) | ___ евро |
| 11. Образование | ___ евро |
| 12. Благотворительные взносы | ___ евро |

Какой капитал вам нужен?

Итак, вы определили минимальную сумму, которая необходима вам на месяц, чтобы вести достойную жизнь. Вы знаете, какого размера должны быть ежемесячные «золотые яйца». Отсюда можно легко вычислить и величину «курицы», которая будет их нести.

Другими словами, вам нужен такой капитал, который при разумном вложении будет давать вам ежемесячные проценты, позволяющие покрыть все вышеназванные расходы. Вопрос в том, под какой процент вложить этот капитал. Давайте проявим осторожность и возьмем за основу «всего» восемь процентов. Ведь речь, в конце концов, идет о вашей безопасности. Формула очень проста:

$$\text{Сумма ежемесячных расходов} \times 150 = \text{размер капитала}$$

Рассмотрим пример. Хайди Хамстер считает, что ей нужно две тысячи евро в месяц, чтобы покрыть все расходы. Пользуясь формулой, она получает:

$$2000 \times 150 = 300\,000.$$

Таким образом, Хайди Хамстер потребуется всего 300 тысяч евро,

чтобы каждый месяц в виде процентов иметь две тысячи. При этом «курица» остается в неприкосновенности. Капитал в размере 300 тысяч евро несет для нее «золотые яйца», которые позволяют оплачивать все расходы и еще откладывать некоторую сумму денег на крупные покупки и поездки в отпуск. В результате она обеспечила себе финансовую безопасность, то есть может жить за счет своего капитала и, в принципе, может позволить себе не работать.

Теперь рассчитайте сумму, которая нужна вам, чтобы достичь стадии финансовой безопасности.

Месячная сумма _____ евро $\times 150 =$ _____ евро.

Представьте себе на минутку, что бы вы смогли сделать, если бы этот капитал был у вас уже сейчас? Чтобы легче было ответить на этот вопрос, дам вам небольшую подсказку.

Вообразите себе, что вам осталось жить всего шесть месяцев. Что бы вы хотели успеть сделать за это время? Куда хотели бы съездить, с кем повидаться? Что бы вы хотели оставить после себя?

Возможно, впереди вас ждет еще долгая жизнь, но в любом случае жить вы будете не вечно. Так что же вам мешает уже сейчас сделать все те вещи, которые для вас важны и о которых вы мечтаете? Только отсутствие денег. Теперь вы видите, насколько опасно не уделять должного внимания деньгам? Вы просто обязаны прожить жизнь достойно.

Сумма, которую вы только что написали, позволит вам все это сделать. А теперь задайте себе вопрос: «Как изменит эта сумма мой привычный распорядок жизни?» Будете ли вы в этом случае заниматься работой, которую сейчас приходится выполнять?

Однажды, когда Франциск Ассизский косил траву, какой-то монах спросил его:

- Что бы ты делал, если бы знал, что через час умрешь?
- Продолжал бы косить, – ответил Франциск Ассизский.

Да, это так, потому что то, что он делал, доставляло ему удовольствие. Заметьте, он не сказал, что «стал бы косить быстрее» или «постарался бы докосить всю делянку до конца». Он хотел просто «продолжать косить».

Поэтому вы должны серьезно задуматься над тем, чтобы как можно быстрее сформировать себе капитал, дающий финансовую защиту.

Вы обязаны позаботиться о собственном благосостоянии

Через семь лет ваша финансовая ситуация либо останется в нынешнем

состоянии, либо вы сумеете хотя бы частично создать основы собственной финансовой безопасности. Через семь лет начнется будущее, которое вы готовите уже сегодня.

Основная причина, почему люди не занимаются тем, что доставляет им наибольшее удовольствие, заключается в нехватке денег. Очень жаль, так как такая жизнь ведет лишь к пустой трате энергии. Ведь мы можем добиться успехов в каком-то деле только в том случае, если делаем его с удовольствием. Если вы никогда не работали над проектом, который доставляет вам радость и придает ощущение смысла жизни, то так никогда и не узнаете, каким потенциалом в действительности вы обладаете.

И опять-таки только нехватка денег не позволяет человеку сделать решительный шаг и посвятить себя любимому делу.

Таблица на с. 279 наглядно демонстрирует, какой капитал, вложенный под восемь процентов годовых (то есть 0,67 процента в месяц), вам нужен, чтобы покрыть все свои месячные расходы. Однако все эти цифры предполагают, что вы своевременно взяли за экономию.

Из 5-й главы вы уже знаете, что существуют профессиональные и любительские финансовые стратегии. Любители рассчитывают на быструю удачу, а профессионалы заглядывают далеко в будущее. Ведь, как вам уже известно, финансы затрагивают все сферы жизни.

МОЙ СОВЕТ

Как можно быстрее создайте себе финансовую независимость.

- Достигнув стадии финансовой независимости, вы сможете вложить все свободные деньги для достижения цели финансовой свободы.

- Лишь обеспечив себе финансовую независимость, вы сможете навсегда оставить свой капитал в неприкосновенности.

- Вы сможете жить там, где захотите, делать то, что захотите, и при этом исправно оплачивать все поступающие счета.

- Вы сможете посвятить себя занятиям, которые доставляют вам радость и соответствуют вашим способностям.

- Сделайте своим девизом слова Клемента Стоуна: «Человек, не научившийся экономить, не заслуживает права считаться разумным».

- У вас есть две возможности:

1. Вы заставляете время работать на себя и через 20 лет без труда добиваетесь намеченной цели.

2. Вы снова обращаетесь к 7-й главе и многократно увеличиваете свои доходы. В этом случае вы достигаете цели уже через семь лет.

Любители живут только настоящим и упускают из виду, что жить им придется и в будущем. Поэтому всю свою жизнь они сталкиваются с одними и теми же проблемами, так как не смогли за счет экономии создать ситуацию, которая избавляет их от всех финансовых забот.

Профессионалы поступают совершенно иначе. Они живут сейчас, но готовят свое будущее. Поэтому они первым делом платят себе. Станьте и вы финансовым профессионалом.

| Капитал (евро) | Ежемесячный доход (евро) |
|-----------------------|---------------------------------|
| 62 500 | 416 |
| 125 000 | 833 |
| 250 000 | 1 667 |
| 375 000 | 2500 |
| 500 000 | 3 333 |
| 625 000 | 4167 |
| 750 000 | 5 000 |
| 875 000 | 5833 |
| 1 000 000 | 6 667 |
| 1 250 000 | 8 333 |
| 1 500 000 | 10 000 |
| 1750 000 | 11 667 |
| 2 000 000 | 13 333 |
| 2 500 000 | 16 667 |
| 3 000 000 | 20 000 |
| 3 500 000 | 23 333 |
| 4 000 000 | 26 667 |
| 4 500 000 | 30 000 |
| 5 000 000 | 33 333 |
| 6 000 000 | 40 000 |
| 7 000 000 | 46 667 |
| 8 000 000 | 53 333 |
| 10 000 000 | 66 667 |
| 15 000 000 | 100 000 |
| 20 000 000 | 133 333 |
| 25 000 000 | 166 667 |
| 50 000 000 | 333 333 |
| 100 000 000 | 666 667 |

Дочитав до этого места, вы уже знаете, что для вас не может быть никаких оправданий. Вы сами хозяин своей жизни и в любое время можете изменить свои убеждения. А теперь перейдем к вашим мечтам.

Третий план: Финансовая свобода

Возможно, вы решили, что ваша основная цель – финансовая безопасность. Но не исключено, что вам захочется большего, то есть полной свободы. В этом случае вам придется составить план, ведущий к финансовой свободе.

Знаете ли вы, что большинство людей не могут реализовать свои мечты только потому, что никогда не задумывались над тем, что же для этого необходимо сделать? Они не знают, сколько будут стоить эти мечты. Именно этим мы сейчас и займемся.

Оставьте капитал навсегда в неприкосновенности

Для начала необходимо усвоить основной принцип: нельзя убивать курицу, несущую золотые яйца. Нельзя даже отрезать от нее маленькие кусочки. Капитал должен оставаться в неприкосновенности. Все ваши мечты можно реализовать только с помощью «золотых яиц». Но это значит, что «яйца» должны быть достаточно большими.

Если вы, например, хотите купить дом, то, достигнув стадии финансовой свободы, сможете легко оплатить его своими деньгами, но это будет означать, что придется уменьшить основной капитал. Вы ведь не хотите этого? Значит, все крупные приобретения надо делать в рассрочку, а на взносы по погашению кредита вам вполне хватит ежемесячного дохода.

Как определить, сколько стоят ваши мечты?

1. Сначала составьте список всего, о чем вы мечтаете. Не думайте о том, насколько эти мечты реальны. Мы хотим только понять, в чем они заключаются и сколько будут стоить.

2. Составив такой список, напишите, сколько примерно будет стоить каждая позиция.

3. Постоянно помните, что «курицу» трогать нельзя. Поэтому рассчитывайте на то, что крупные приобретения вам предстоит делать

в рассрочку. Подсчитайте расходы на выплату ежемесячных взносов по кредитам. Для простоты я предлагаю стоимость недвижимости разделить на 120, а цену всех остальных крупных приобретений на 50.

К примеру, вы хотите купить дом за 1,3 миллиона. Разделите эту сумму на 120, и у вас получится ежемесячный взнос в размере 10 833 евро (с учетом процентов).

Кроме того, вы хотите купить себе катер за 240 тысяч евро. Разделите эту сумму на 50. В результате у вас получится ежемесячный взнос в размере 4800 евро (при рассрочке на пять лет).

Предположим, что вы любите путешествовать и хотите несколько раз в год совершать поездки, которые обойдутся вам в общей сложности в 35 тысяч евро. Разделите эту сумму на 12, и вы поймете, что вам нужно каждый месяц откладывать по 2916 евро, чтобы финансировать эти путешествия.

4. Составьте перечень текущих расходов, от которых вы не избавитесь, даже достигнув финансовой свободы. Их тоже придется оплачивать из ваших ежемесячных доходов. Ориентируйтесь при этом на тот перечень расходов, который вы уже составляли, планируя свою финансовую защиту. Учтите, однако, что расходы обычно существенно возрастают при повышении уровня жизни.

А теперь сведите все воедино и подсчитайте, какая сумма ежемесячно вам нужна, чтобы оплатить все расходы.

| Мечта | Стоимость приобретения | Ежемесячные взносы |
|-------|------------------------|--------------------|
|-------|------------------------|--------------------|

- | | | |
|---------------|--|--|
| 1. Дом | | |
| 2. Второй дом | | |
| 3. | | |
| 4. Автомобиль | | |
| 5. | | |
| 6. | | |
| 7. | | |
| 8. | | |

Ежемесячные взносы за мечты: ____ евро

Теперь подсчитайте текущие месячные расходы: ____ евро

1. Питание / ведение домашнего хозяйства: ____ евро
2. Расходы на прислугу: ____ евро
3. Автомобиль: ____ евро

- 4. Страхование: ____ евро
- 5. Налоги: ____ евро
- 6. Телефон: ____ евро
- 7. Отпуск: ____ евро
- 8. Мелкие приобретения: ____ евро
- 9. Развлечения: ____ евро
- 10. Подарки: ____ евро
- 11. Продолжение образования: ____ евро
- 12. Благотворительные взносы: ____ евро
- 13. Прочее: ____ евро
- Итого текущие расходы:: ____ евро
- Итого расходы на мечты:: ____ евро
- Ежемесячные расходы при финансовой свободе: ____ евро

Теперь вы знаете, какая сумма нужна для хорошей жизни. А также известно, какого размера должны быть «золотые яйца», чтобы жить так, как вам нравится. Настало время определить размер «курицы», которая будет нести эти яйца. Вы должны располагать капиталом, проценты с которого позволят покрывать все намеченные расходы. Давайте исходить из того, что ваш капитал вложен под восемь процентов годовых (то есть 0,67 процента в месяц). Это значит, что сумму, необходимую вам каждый месяц, нужно умножить на 150:

$$\text{_____ евро} \times 150 = \text{_____ евро}.$$

Теперь вы знаете, какая сумма нужна, чтобы исполнить все свои мечты. Настало время задуматься, когда лучше всего вложить деньги, чтобы достичь своих целей.

Ваша стратегия инвестиций

У вас есть три финансовых плана, которые строятся друг на друге. Для каждого плана требуется своя инвестиционная стратегия.

Финансовая защита не терпит риска

Важнейшим критерием является доступность денег. Вы должны иметь возможность получить их в любой день. Поэтому лучше всего положить их

в сейф или вложить в денежный фонд. До тех пор, пока вы не достигли уровня финансовой защиты, вы не должны рисковать. Поэтому надо выбирать виды инвестиций с минимальным риском. Но даже и здесь надо обращать внимание на распределение рисков. Никогда не вкладывайте все деньги в одно место, даже если это всего 1000 евро. Помните также, что распределение рисков одновременно означает и увеличение шансов на выигрыш.

Итак, констатируем, что для финансовой защиты на первом плане должна находиться надежность вложений. Поэтому придется смириться со сравнительно низкой доходностью, а часть денег просто держать в банковском сейфе. Если вы все же намерены вложить деньги в инвестиционный фонд, то рекомендую делать это в рамках накопительной программы.

Правило «40-40-20» для финансовой безопасности

Чтобы добиться финансовой безопасности, деньги надо распределять уже немного по-другому. Хотя основная часть денег остается во вложениях с минимальным риском, теперь до 40 процентов своего капитала вы можете вложить в ценные бумаги со средним уровнем риска. За счет того, что инвестиции делаются на длительный срок, а также благодаря эффекту усреднения расходов риск заметно снижается. Остальные 20 процентов можно использовать для более рискованных вложений. Для этого существуют, например, специализированные фонды развивающихся рынков. Длительный срок вложений и эффект усреднения расходов также снижают здесь степень риска, но зато возрастают шансы на крупный выигрыш.

Важно помнить, что деньги, предназначенные для финансовой безопасности, нельзя использовать для очень рискованных вложений и, тем более, для спекуляций. Эти деньги должны оставаться в неприкосновенности. Вы вкладываете их только в целях обеспечения своей безопасности.

50 процентов среднего риска и 50 процентов высокого для стадии финансовой свободы

Достигнув стадии финансовой безопасности, часть денег вы уже

можете направить на построение своей финансовой свободы. Здесь можно пойти на больший риск. Постарайтесь найти вложения, которые дают доход, существенно превышающий 12 процентов. Даже если какие-то из этих инвестиций пропадут, они будут с лихвой компенсированы другими. Существуют известные фонды с большими традициями, которые на протяжении последних лет дают намного больше 12 процентов прибыли в год. Внимание: чем большего прироста стоимости своих имущественных вложений вы хотите добиться, тем активнее вы должны управлять своими инвестициями.

Даже если все обстоятельства окажутся против вас, то в любом случае вы рискуете только той частью своего капитала, который не нужен вам для финансовой безопасности.

В целом можно проиллюстрировать эту ситуацию с помощью трех кувшинов.

Только наполнив первый кувшин, можно приступать к наполнению второго, и лишь та часть денег, которая пересыпается через край второго кувшина (то есть денег, которые не требуются вам для обеспечения финансовой безопасности), можно использовать для наполнения третьего кувшина. В этом случае вы не рискуете своей безопасностью.

Если следовать этой инвестиционной стратегии, то никаких неожиданностей не предвидится. Вы действуете надежно, но в то же время вполне можете исполнить все свои мечты.



Поставленная цель – это уже полдела

Теперь настало время сделать решающий шаг. Вы должны принять сознательное решение. Хотите ли вы добиваться для себя финансовой свободы?

Готовы ли вы перед своим мысленным взором постоянно держать те сценарии, о которых мы рассуждали, пока они не станут для вас насущной потребностью?

Пожалуйста, не читайте дальше до тех пор, пока не примете сознательное решение. Это решение предполагает, что вы действительно намерены сделать все необходимое для обретения финансовой независимости. Вы знаете, что начинать надо с изменения собственных убеждений. Недостижение намеченных целей должно быть связано у вас с душевной болью, а их реализация с громадной радостью.

Вы должны ясно осознавать, почему вам необходима такая жизнь. Чтобы достичь ее, каждый день вам придется напрягаться и делать максимум возможного. Вам необходимо будет постоянно учиться и расти. Вам придется выкладываться на 110 процентов.

Хотите ли вы этого на самом деле? Готовы ли вы заплатить цену, которую приходится платить каждому, стремящемуся к богатству и счастью? Если вы принимаете такое решение – а я очень хочу, чтобы вы его приняли, – то обещайте себе, что отныне вы никогда не будете довольствоваться ничем, кроме самого лучшего.

Когда я впервые познакомился с этой концепцией, то с трудом мог поверить в справедливость этих слов. Но это действительно так. Если вы приняли решение идти к какой-то цели и составили письменный план, то можно считать, что уже прошли полпути. Для этого есть четыре причины.

1. Цель обостряет восприятие шансов

Когда вы приняли какое-то определенное решение, то уже другими глазами начинаете смотреть на каждого человека, встречающегося вам в жизни. Любая ситуация приобретает для вас совершенно иное значение. Вы постоянно задаете себе вопросы: «Как это может помочь мне приблизиться к цели? Что я могу в данном случае предпринять?»

Чем четче вы сформулировали цель и чем сильнее ваша решимость, тем быстрее вы добьетесь желаемого результата.

2. Цель ориентирует на поиск решений

Большинство людей попусту тратят время, размышляя над стоящими проблемами. У тех, кто поставил перед собой цель, на это попросту нет времени. Они хотят приблизиться к цели и поэтому ищут для этого пути и решения. Они сосредоточены на цели. Пока взгляд человека направлен на цель, он не подвержен страхам.

3. Цель заставляет играть на выигрыш

Есть большая разница в том, играете ли вы, чтобы не проиграть или чтобы выиграть. Уже при первом знакомстве с человеком это чувствуется сразу: по его глазам, по походке, между его слов.

Великие цели не допускают жизни по минимуму. Вы должны жить с максимальной отдачей, жить, чтобы выигрывать.

4. Когда перед вами стоит цель, то все вокруг приобретает важность

Человек, не имеющий цели, живет по принципу: «Немножко плохого не помешает». Если же у вас есть цель, то важным становится все в целом и каждая деталь в отдельности.

Взять, к примеру, спортсмена-велосипедиста. Неужели вы полагаете, что он способен подумать: «Лишний килограмм веса мне не помешает»? Профессионалу такая мысль и в голову не придет, так как он знает, что на подъеме каждый килограмм может стоить ему решающей минуты.

В тот момент, когда вы ставите перед собой цель, все приобретает значение. Все, что вы делаете, либо приближает вас к цели, либо отдаляет от нее. Нейтрального положения здесь не бывает.

Как уже было сказано, предпосылкой должно быть сознательное решение. Тот, кто считает, что принять решение можно и попозже, обманывает сам себя. Если в данный момент вы не принимаете решения, то на самом деле вы уже решили – решили оставить все как есть и ничего не менять. Вы решили еще больше отдалиться от цели. Поэтому принимайте решение прямо сейчас!

Трудно ли достичь финансовой свободы?

Я думаю, что ответ вам уже известен. Да, трудно. Но намного труднее жить без нее. Трудно всю жизнь напрягаться. Трудно медленно умирать. Трудно жить в этом мире, не зная, на что ты способен.

Как уже было сказано, я не утверждаю, что будет легко. Но я уверен, что нет другой альтернативы, если мы хотим жить полной жизнью.

Хайнц Кернер в своей книге «Иоганнес» пишет: «В глубине души каждый осознает, что есть возможность выбраться из болота и жить под солнцем. Но страх перед солнцем, перед свободой, даже перед собственными возможностями заставляет нас оставаться в привычном окружении. Он делает для нас приятными запах, темноту и неподвижность трясины. И день за днем мы все глубже погружаемся в эту топь. С каждым днем из нее становится все труднее выбраться. И большинство занято только тем, чтобы отогнать от себя вонь, поуютнее устроиться в грязном и скользком болоте и как можно приятнее провести оставшееся время, пока не ушел в него с головой. Но есть люди, которые берут на себя ответственность и пытаются найти дорогу к солнцу».

Мир никогда не будет лучше, если мы будем об этом лишь мечтать. Только тогда, когда каждый в меру своих сил начнет что-то делать, сбудется все, о чем мы мечтаем. Речь идет не о том, чтобы «пытаться» или «надеяться» на перемены. Я говорю о том, что надо взять на себя ответственность, поверить в свои способности и возможности и начать претворять мечты в реальность.

Надо не мечтать о мире, в котором не будет болот, а что-то делать для этого. Нам нужны люди, у которых слова не расходятся с делом. Люди, которые умеют воплощать свои мечты в жизнь.

СТРАХ – ПЛОХОЙ СОВЕТЧИК

Знаете ли вы, что не дает людям возможности жить той жизнью, о которой они мечтают? Страх. Страх перед ошибками, перед неудачей. Боязнь разочароваться самому и разочаровать других. Боязнь принять неправильное решение.

Страх не должен становиться вашим советчиком, потому что неудач не бывает. Да, вы прочли совершенно правильно: неудач не бывает. Американская телеведущая Опра Уинфри подтверждает это: «Я не верю в неудачи. Их не может быть, если вы что-то делаете с удовольствием».

Неудач не бывает, бывают только результаты. Давая консультации, в 70 процентах всех случаев я вижу, что главным препятствием для людей

является страх перед неудачей. При этом мы прекрасно осознаем, что все великие успехи в этом мире были достигнуты после первоначальных провалов.

Настало время изменить свое отношение к неудачам и ошибкам, которые мешают бесчисленному множеству людей чувствовать себя в этом мире победителями.

Ошибки полезны

Мы должны действовать, не боясь ошибок. Наша цель – не тот человек, который не допускает ошибок, а тот, который не сдается.

Основателю компании IBM Уотсону-старшему как-то раз задали вопрос, что необходимо предпринять, чтобы сделать карьеру в его фирме. Он ответил: «Удвоить количество ошибок».

Изучая биографии великих людей, вы можете увидеть, какое множество ошибок они совершали.

Как известно, Томас Эдисон изобрел электрическую лампу накаливания. После того, как он проделал примерно девять тысяч неудачных опытов, друзья его спросили: «Неужели ты хочешь испытать неудачу 10 тысяч раз?» Эдисон ответил: «Это были не неудачи. Я каждый раз открывал новый способ, как нельзя изобрести электрическую лампу. Каждый эксперимент подводил меня ближе к открытию».

Герд Мюллер вошел в историю как человек, забивший больше всех мячей в играх за национальную сборную Германии по футболу. Но он вел для себя и другую статистику: в сборной не было ни одного человека, который бы так часто промахивался.

О человеке, который сдался, вспоминают как о неудачнике, а того, кто упорно идет к цели, считают выдающейся личностью. Поэтому не надо избегать ошибок. Главное, чтобы никто не мог заставить вас свернуть с избранного пути. На время кто-то может приостановить ваше движение, но только вы сами можете принять решение остановиться окончательно.

Действительно ли вы хотите финансовой свободы?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо оценить ваши шансы стать миллионером. В Германии в процентном отношении миллионеры распределяются по группам населения следующим образом:

- предприниматели – 74,

- менеджеры высшего звена (на уровне правления фирм) – 10,
- представители интеллектуальных профессий (главным образом, врачи, архитекторы и адвокаты) – 10,
- торговцы – 5,
- прочие – 1.

Эту статистику можно рассматривать двояко. С одной стороны, у вас едва ли есть шанс стать миллионером, если вы не станете предпринимателем или не возглавите крупную компанию.

С другой стороны, у вас просто великолепные шансы разбогатеть, если вы станете предпринимателем. С какими бы трудностями и риском это ни было связано, но, в конце концов, три из каждых четырех миллионеров – предприниматели.

Не случайно Пол Гетти, который в свое время был самым богатым человеком в мире, говорил: «Если не брать во внимание отдельные исключения, существует единственный путь, чтобы стать по-настоящему богатым. Надо основать собственную фирму».

Однако для этого необходимо нечто большее, чем просто экономить и с умом вкладывать деньги. Здесь недостаточно просто идти в нужном направлении, вам придется сделать громадный скачок.

При этом страх перед ошибками и боязнь риска ни в коем случае не должны сбивать вас с намеченного пути. Счастья в жизни добивается лишь тот, кто не довольствуется малым и отдает все силы для исполнения мечты.

Лишь тот, кто ничего не делает, не допускает ошибок

Один из моих последних наставников как-то сказал: «Если ты регулярно не делаешь ошибок, то это говорит о том, что ты не рискуешь и не работаешь в полную силу».

Наставники пытаются заставить нас выкладываться на 100 процентов. Призывая нас к риску, они говорят: «Кто не рискует, тот ничего не делает, ничего не имеет и ничего собой не представляет». Их слова порой задевают нас, но мы должны этому только радоваться, так как такая реакция означает, что мы еще живы и способны чувствовать.

Путь к успеху лежит через ошибки. Только тогда, когда мы идем вперед без страха перед ошибками, жизнь разворачивается перед нами во всей своей полноте. Лишь тогда мы начинаем понимать, что в этой

жизни есть смысл. Все наши переживания и опыт концентрируются на задаче, которую нам предстоит решить. Все приобретает значение. Его надо только понять. Каждая ошибка, которую мы совершаем, помогает нам в этом. Каждый человек, с которым мы знакомимся, открывает нам путь к новым людям и новым возможностям. И лишь мы сами можем найти эти взаимосвязи. А это значит, что, несмотря на все страхи, мы должны постоянно учиться и расти.

Награда за эти труды превзойдет все ваши ожидания.

МОЙ СОВЕТ

Примите решение, нужна ли вам в жизни финансовая свобода.

- Больше вы никогда не будете довольствоваться ничем, кроме самого лучшего.
- Вы осознаете открывающиеся перед вами шансы и возможности.
- Вы будете играть, чтобы выиграть.
- Каждая мелочь приобретет для вас значение. Все станет значимым.
- Вы будете стремиться извлечь максимум из каждой ситуации.
- Вы перестанете бояться ошибок.
- Чтобы быть по-настоящему богатым, необходимо стать предпринимателем.

В следующей главе я покажу вам, как избежать некоторых падений. Вы увидите, каким образом можно создать себе окружение, которое будет помогать вам и оказывать оптимальную поддержку.

РЕЗЮМЕ

- Единственное, на что вы всегда можете рассчитывать, это на непредвиденные обстоятельства.
- Ваш долг перед самим собой, перед своим здоровьем, эмоциональным самочувствием и своей семьей состоит в том, чтобы как можно быстрее создать финансовую защиту.

- Финансовая защита дает вам ощущение силы.
- Никто не застрахован от несчастных случаев и ударов судьбы, но вы можете подготовиться и встретить их достойно.
- До тех пор, пока не создана финансовая защита, вы должны тщательно продумывать свой бюджет.
- Онассис говорил: «Если бы у меня была возможность начать все сначала, я бы прожил жизнь точно так же, но с одним исключением. Я бы постарался пораньше найти себе хороших консультантов».
- Существует два пути, ведущих к счастью: снизить свои потребности или увеличить накопления. Мудрые люди делают и то и другое одновременно.
- Вы будете в финансовой безопасности тогда, когда все свои текущие потребности сможете покрывать за счет процентов с накопленного капитала.
- Мы добиваемся подлинного успеха, лишь занимаясь любимым делом.
- Только поработав некоторое время над проектом, который доставляет нам радость и имеет глубокий смысл, мы в состоянии понять, какой потенциал в действительности таится в нас.
- Станьте финансовым профессионалом. Живите настоящим, но готовьте свое будущее.
- Чтобы добиться финансовой защиты, вы должны вкладывать деньги с минимальным риском. Для финансовой безопасности найдите надежные вложения, дающие 12 процентов годовых. Для достижения финансовой свободы используйте деньги, которые не нужны для финансовой безопасности, и вложите их поровну в ценные бумаги со средним и высоким риском.
- Первый важный шаг к финансовой свободе состоит в том, чтобы принять сознательное решение. Если вы не принимаете такого решения, значит, вы решили оставить все как есть.
- Тот, кто зафиксировал свою цель письменно и решил непременно ее достичь, уже прошел половину пути, так как: 1) цели расширяют восприятие возможностей; 2) цели ориентируют на принятие решения; 3) цели заставляют нас играть на выигрыш; 4) все приобретает важность, когда у вас есть цель.
- Мы никогда не должны довольствоваться малым.
- Наша цель – не человек, который не делает ошибок,

а человек, который не сдается.

- Ваше движение вперед кто-то может временно приостановить, но решение о полной остановке принимаем только мы сами.

- Если вы регулярно не совершаете ошибок, это значит, что вы недостаточно рискуете и не вкладываетесь полностью.

Глава 13

Наставник и группа экспертов

Миллионы людей останавливаются на полпути – это их собственное решение. Если вы создадите свое окружение из бедных людей, то сами будете испытывать недостаток в финансах и проведете остаток жизни, упрекая себя в этом.

Рич Девос

Если вы всего лишь прочтете эту книгу, то сам по себе этот факт не сделает вас богатым. Вы должны действовать, и как можно быстрее. Но самое главное: вы должны создать ситуацию, которая приведет вас к успеху.

Рутинная и размеренная жизнь очень быстро засасывает людей. Одно дело знать, что проблемы представляют собой шанс для роста, и совсем другое дело, когда они возникают в действительности. Чаще всего они приходят в самые неподходящие моменты и оттуда, откуда их меньше всего ожидаешь. А когда они накапливаются, люди очень часто забывают о своих самых благих намерениях.

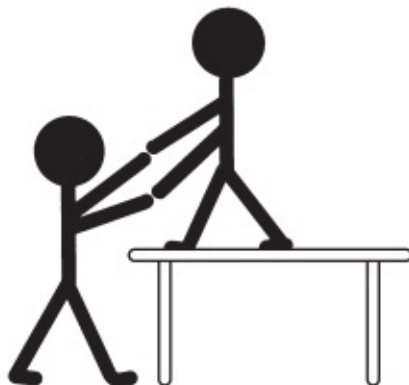
На вас накладывает отпечаток личное окружение

Вам нужно окружение, которое постоянно напоминало бы вам о ваших самых высоких помыслах. Вы, вероятно, и сами догадываетесь, что оно не обязательно должно состоять из людей, которые находятся рядом с вами в данное время.

Всем знакома старая пословица: «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу тебе, кто ты». Мы склонны переоценивать свою личность, полагая, что достаточно сильны, чтобы избежать влияния окружающих. Однако с малых лет мы учимся за счет подражания другим. Чаще всего этот процесс нами не осознается. Наши знакомые и друзья влияют на нас сильнее, чем мы можем это предполагать.

Представьте себе, что вы стоите на столе. Попросите человека, который слабее вас, встать рядом со столом и померяться с вами силами. Вы будете пытаться втянуть его на стол, а он будет стараться стащить вас

со стола. Кто победит?



Физический закон гласит, что легче стянуть кого-нибудь вниз, чем поднять кого-то вверх. Вы не сможете долго противостоять в этой борьбе. Противник просто повиснет на вас и будет ждать, когда истощатся ваши силы.

Все можно свести к общему знаменателю: если вы создадите свое окружение из людей, которые беднее вас, то остановитесь в своем развитии. Если вокруг вас будут богатые люди, то и вы сами станете богаче.

Наша жизнь всегда оказывает влияние на окружающих. Мы служим им либо примером, либо предостережением. Что вы предпочтете?

Три группы людей, оказывающих вам наибольшую помощь

Вам нужны примеры, то есть люди, успехи которых вы можете наблюдать и анализировать и которым вы можете подражать. У любого преуспевающего человека были хорошие примеры. Прием, который они использовали для «копирования» успеха, называется «моделирование совершенства» и широко используется в спорте. Найти для себя примеры нетрудно. Найдите самого лучшего работника в своей сфере деятельности. Соберите о нем информацию, используя для этого книги и статьи в прессе. Отыщите его номер телефона и договоритесь о встрече. Сделать это легче, чем вы можете себе представить.

Вам потребуется также хотя бы один наставник. Учителей имели 99 процентов всех людей, добившихся исключительных успехов. В этой главе я хочу показать вам, как наставник способен изменить вашу жизнь. Моим последним наставником был миллиардер. От такого человека за шесть месяцев можно научиться большему, чем в обычных условиях

за 10 лет. Значение наставника я уже достаточно подробно описал в 4-й главе. Здесь же вы узнаете, как с ним работать.

Кроме того, вам потребуется окружение экспертов, то есть тех людей, которые осознают собственную ответственность, достигают мастерства в своей области деятельности и тянут вас за собой. Вам нужна целая сеть таких экспертов. Об этом тоже пойдет речь в данной главе.

Прислушивайтесь только к тем людям, которые добились больших успехов, чем вы

Таким образом, ваше окружение должно состоять из наставника, к которому затем присоединяются примеры для подражания и сеть экспертов. А как быть с другими людьми, которые вас окружают?

Вы никогда не должны допускать, чтобы на вас оказывали влияние люди, добившиеся меньших успехов, чем вы. В противном случае слишком возрастает опасность, что они отвлекут вас от намеченных целей. Какие бы возражения против ваших планов и идей ни высказывали эти люди, вы должны их игнорировать.

Преуспевающие люди руководствуются в жизни следующими принципами:

- Люди, которые сами ничего не добились, не имеют права давать советы. А вы не имеете права прислушиваться к ним.
- Добиваться успеха легче, когда вы окружили себя преуспевающими людьми.
- Чтобы стать богатым, сначала необходимо почувствовать богатство и полюбить его. Это легче всего сделать, вращаясь в кругу преуспевающих людей.
- «Составить суждение об уме правителя проще всего, взглянув на его окружение» (Николо Макиавелли).
- Подыскивайте себе хороших советчиков задолго до того, как они вам понадобятся.
- Если вам абсолютно безразлично, что говорят другие люди, то вас уже ничто не остановит на пути к цели.
- Обращайтесь за советом лишь к тем людям, на которых вы хотели бы быть похожи.

Возможно, некоторые из этих высказываний покажутся вам слишком радикальными. А как же быть с членами семьи и другими людьми,

за которых вы несете ответственность и которые нуждаются в вашей помощи?

Разумеется, есть люди, которым нужна ваша помощь и которые от вас зависят. Конечно же, вы должны заботиться о них и поддерживать их.

Если вы ощущаете противоречие между концепцией помощи ближнему и концепцией общения с преуспевающими людьми, то вы правы. Такое противоречие существует. Подобное существует и в природе: день и ночь, лето и зима, дождь и солнце. Но в целом они образуют единство. Противоположности не исключают, а дополняют друг друга.

Подумайте сами: чем большего успеха вы добьетесь в жизни, тем большую помощь сможете оказать окружающим. В конце концов, нет ничего приятнее, чем делиться своим успехом и богатством с теми, кто еще не достиг их. Однако не путайте роли. Если вы помогаете людям, то не прислушивайтесь к их советам.

Мой наставник миллиардер

Как-то раз я взял себе «творческий отпуск» больше чем на год. Это время я использовал для того, чтобы поразмыслить над вопросами, до которых не доходили руки в суматохе будней. Чем больше я успокаивался, тем сильнее становилось желание посвятить себя задаче, которую я буду выполнять с желанием и воодушевлением.

Ее я видел в том, чтобы поближе познакомить людей с финансовыми вопросами. Я должен был найти наилучшую возможность, чтобы самым эффективным образом распространять среди них свои мысли. Другими словами, я должен был расти, чтобы самому достигнуть более высокой ступени развития. И тогда я начал искать себе наставника.

Самую лучшую возможность для знакомства с выдающимися личностями предоставляют семинары. Однажды я оказался на семинаре в Лондоне, где выступал американский миллиардер. Имея капитал, не превышавший тысячу долларов, он создал нефтедобывающую компанию и менее чем через пять лет довел ее стоимость до 800 миллионов долларов.

Он выступал перед английскими предпринимателями, рассказывая им, каким образом с помощью других людей и их денег можно воплотить в жизнь самые грандиозные идеи. Даже в те времена, когда цена барреля нефти упала с 40 до 8 долларов, он сумел взять для своей фирмы кредит в размере миллиарда долларов. С тех пор он десятки раз использовал эту

схему в самых различных отраслях своего бизнеса.

Слушая его, я все больше приходил к выводу, что именно такой наставник мне и нужен. Во время обеденного перерыва я подсел к нему за стол и в конце концов договорился, что мы свяжемся с ним по телефону. Однако когда позвонил в назначенный срок, то меня с ним не соединили. Я сделал еще несколько попыток, но все время попадал то на его секретаршу, то на помощника. Лишь на седьмой раз мне удалось переговорить с ним лично. Он пригласил меня на два дня в свой замок в Шотландии. Время приезда было назначено на воскресенье в шесть часов вечера.

В замке меня встретила его секретарша и проводила в мою комнату. С ним самим мне удалось встретиться только через два часа. Он был в плохом настроении и даже не пытался этого скрыть. Вместо радужного приветствия я услышал от него: «Объясните, почему я должен тратить на вас свой воскресный вечер?»

Моим первым желанием было немедленно встать и уйти. Но я ведь приехал с совершенно определенной целью. Я хотел учиться. И я попытался понять, почему этот человек себя так ведет. Возможно, он просто хочет испытать меня. Может быть, он хочет понять, насколько у меня хватит выдержки.

А выдержка и известная «твердолобость» мне очень понадобились во время беседы с ним. Он задавал мне оскорбительные вопросы на протяжении нескольких часов. Так, например, он очень хотел понять, почему я попусту растрчивал свое время на протяжении всего последнего года.

Затем он рассказал мне несколько эпизодов из собственной жизни. Около трех часов ночи он вдруг ткнул мне пальцем в грудь и сказал: «О'кей, Бодо, а теперь быстро выкладывай, что ты можешь сделать для меня и чего ожидаешь от меня. У тебя 10 минут. Если ты меня убедишь – прекрасно. Если нет, то можешь переночевать здесь, а рано утром без лишнего шума уедешь».

Я смог убедить его, и мы основали совместную фирму. Но если бы с самого начала я четко не представлял себе, чего хочу, то мне это никогда бы не удалось. Я записал свою цель и воочию представил ее себе. В последующие шесть месяцев я узнал от него о финансах больше, чем за всю свою предыдущую жизнь. В конечном итоге наши пути разошлись, так как я уже был в состоянии самостоятельно решать свои задачи.

Всему, что я знаю о деньгах, я обязан нескольким весьма

преуспевающим людям, которые взяли надо мной шефство. Основу этих знаний заложил мой первый наставник, который научил меня экономить и преподавал принципы успеха. До того, как я познакомился с ним, мой годовой доход не превышал 50 тысяч евро. Не прошло и двух с половиной лет, как я под его руководством впервые заработал свыше 50 тысяч евро всего за один месяц. Всем им я чрезвычайно благодарен.

Как найти наставника и как себя с ним вести

Своего наставника имели 99 процентов всех преуспевающих людей. Взять хотя бы моего последнего. Как вы считаете, смог бы он создать фирму стоимостью 800 миллионов долларов, не имея до этого ни малейшего понятия о нефтяном бизнесе? Правильно. У него были отличные учителя. Он учился у Константина Гратсоса, давнего друга Аристотеля Онассиса и председателя правления его компании «Onassis Shipping Lines».

ВЫ ИЩЕТЕ НАСТАВНИКА?

Вы хотите сделать следующий шаг и полагаете, что для этого вам нужен наставник? Вы хотите установить контакт с преуспевающим человеком, чтобы чему-то у него научиться? Вы ищете наставника? Совместно с экспертами мы создали для вас такую возможность.

Информацию по этому вопросу вы найдете на сайте www.finwis.de в разделе «Coaching-Service». Можете также навести справки по телефону 0700-66639366.

Если вы хотите за несколько лет усвоить тот опыт, который люди накапливали на протяжении всей своей жизни, то вам нужен наставник.

Поэтому я хочу дать 17 практических советов, которые чрезвычайно облегчат вам поиск наставника и общение с ним.

1. Запишите причины, по которым вам нужен наставник

Поиск наставника надо вести с особой тщательностью. Вам нужен человек, который добился значительно больших успехов, чем вы, или в совершенстве овладел нужными вам знаниями и умениями. Найдя такого человека, задайте себе вопрос, можете ли вы ему доверять и тесно

сотрудничать с ним.

Работать под руководством наставника – значит полностью ему доверять, а это бывает очень нелегко. Однако помните: если вы ничем не рискуете, то ничего и не выиграете. Только проявив творчество и упорство, вы сможете установить с этим человеком близкий контакт.

Не забывайте и о том, что у лучших наставников обычно бывают самые талантливые ученики. Это значит, что только хороший ученик может попасть к хорошему наставнику. Поэтому не опускайте сразу руки, если вам не удастся обеспечить себе шефство самого лучшего наставника. До первоклассного учителя надо еще дорасти. Вы должны продемонстрировать ему свои успехи или произвести на него очень благоприятное впечатление. Лучше всего и то и другое сразу. Чем лучше вы будете сами, тем лучшие у вас будут наставники.

2. Подумайте, чем вы можете быть полезны своему наставнику

Найдите ответ на самый главный вопрос: «Какую ценность вы представляете для своего наставника? Что вы можете для него сделать?» Здесь от вас тоже потребуется творческий подход. У каждого из нас есть свои сильные стороны и возможность использовать их на пользу окружающим. Однако предварительно вы должны определить их у себя. Самый лучший способ для этого – ведение «Дневника успехов».

3. Вам потребуются хорошие аргументы и энтузиазм

Излагайте свои идеи с энтузиазмом и страстью. То, что вы говорите, не столь уж и важно. Ведь путь, ведущий к намеченной вами цели, еще претерпит не одно изменение под влиянием наставника. В конце концов, для этого вы к нему и обратились. Он понимает, что вы хотите узнать от него, как претворить свои идеи в жизнь.

Но наставник должен видеть вашу решимость и понять, почему вы взялись за это дело. Он хочет убедиться, что вы не отступитесь от своей идеи, должен видеть вашу готовность сделать для этого все необходимое. Он хочет разглядеть в вас частицу того духа, который помог ему самому добиться успеха. Убедить его сможет не то, что вы ему скажете, а как вы это скажете.

4. Продемонстрируйте выдержку

Порой проходит много месяцев, прежде чем удастся завоевать сердце своего наставника. Иногда требуется даже несколько месяцев, чтобы вообще договориться о встрече с ним. Но если вы не сдаетесь и проявляете

настойчивость и творчество (иногда для этого, возможно, даже потребуются сделать несколько подарков), то в конечном итоге все же добьетесь своей цели.

5. Высококвалифицированный наставник сначала подвергнет вас проверке

Вспомните о том, какой «прием» мне оказали в шотландском замке. Это был один сплошной экзамен. Вы можете подумать, что ваш наставник груб и бессердечен. Но с какой стати он должен тратить на вас свое драгоценное время, если даже не знает, окупится ли это когда-нибудь?

Наставник хочет убедиться в ваших качествах еще до того, как согласится взять шефство над вами. Поэтому он будет искусственно оказывать на вас давление. Ведь лучше всего человека можно узнать, когда он испытывает на себе давление.

Вы будете представлять интерес для наставника только тогда, когда поставите перед собой высокие цели, проявите выдержку, энтузиазм и уверенность в себе. Вы должны быть готовы сделать все, что он сочтет нужным. И он хочет в этом убедиться. Для этого наставник и подвергает вас проверке.

6. Наставник должен развивать ваши сильные стороны, а не решать ваши проблемы

Не усложняйте отношения со своим наставником, жалуясь ему на свои проблемы. Постарайтесь, чтобы ваше общение доставляло ему удовольствие. Вы можете использовать время, проведенное с ним, с большей пользой, совершенствуя и развивая свои сильные стороны.

Он знает, что у вас есть проблемы, хотя бы потому, что проблемы – это неотъемлемая составная часть жизни каждого человека, который чего-то хочет добиться.

Поэтому убедите его в том, что вы достаточно сильны, чтобы решать свои личные проблемы самостоятельно.

Никогда не высказывайте сомнений в реальности своего проекта. Если вы будете проявлять неуверенность, то наставник решит, что вы не тот человек, который ему нужен. Если же вы хотите обсудить с ним проблемы, возникающие в связи с реализацией проекта, то сразу же предложите несколько решений и спросите, какое из них, на его взгляд, будет лучше.

7. Поддерживайте с наставником регулярные контакты

Предложите наставнику долю участия в своей фирме. Разумеется,

при этом вам придется расстаться с частью своей собственности, а это нелегко. Возможно, пережить эту потерю вам поможет понимание того, что лучше иметь 50 процентов от 10 миллионов, чем 100 процентов от 50 тысяч евро.

Независимо от того, как складываются ваши личные отношения с наставником, деловое партнерство в любом случае придает им дополнительную силу.

Партнерство с известной личностью имеет и другие преимущества. Ваша биография сразу приобретает дополнительный вес за счет партнерства с наставником. Громкое имя на бланке вашей фирмы магическим образом открывает многие двери, в том числе и банковские. Любой банк будет относиться к вам с доверием, если уж вы сумели заручиться поддержкой известного человека.

8. Уважайте время своего наставника

Время наставника значительно дороже вашего. Поэтому уже в самом начале встречи убедитесь, что выбрали подходящий момент для беседы. Сообщите ему, сколько времени вам потребуется для разговора, а затем строго придерживайтесь этих временных рамок.

Как можно чаще благодарите его за то время, которое он вам уделит. Помните, он, вероятно, очень ценит свое время и оно очень дорого.

9. Заранее продумайте круг вопросов

Прежде всего подумайте, не сможете ли вы самостоятельно найти ответ на свой вопрос. Затем представьте себе, какой ответ даст вам наставник. Чаще всего проблема разрешается на этом этапе, и вам уже нет необходимости утруждать наставника вопросами. Таким образом, вы как бы сами становитесь собственным наставником. А ведь именно к этому и надо стремиться. Возьмите себе за привычку обсуждать с наставником любой вопрос, имея уже, как минимум, три заранее подготовленных ответа.

10. Демонстрируйте открытость по отношению к мнению наставника

Прислушивайтесь к его словам с открытым сердцем и без всякого скепсиса. Доверяйте своему наставнику и его идеям. Наставничество без доверия невозможно. Даже если мысли и поступки наставника покажутся вам странными и нелогичными, не забывайте, что именно такой образ мышления привел его к успехам, которых у вас пока еще нет.

Поэтому используйте любой шанс, чтобы перенять у наставника его образ мыслей. Чем быстрее вам это удастся, тем скорее вы сможете перейти от подшефного к полноправному партнеру.

11. Завоюйте сердце наставника

Как можно чаще дарите своему наставнику подарки. Пишите ему открытки и шлите факсы с выражением благодарности. Почаще говорите ему, насколько ценными для вас являются беседы с ним. Только от вас зависит, сумеете ли вы завоевать расположение наставника. Только на вас лежит ответственность за укрепление ваших взаимоотношений.

Позаботьтесь, чтобы ваши отношения развивались в желаемом для вас направлении. Всегда оплачивайте счета в ресторане после совместного ужина. Многие этого не делают, считая, что у наставника и без того много денег. Однако этим вы всего лишь демонстрируете, что мало цените время, которое наставник вам уделяет.

Проявляйте творческий подход к подаркам. Подмечайте склонности своего наставника и пытайтесь ненавязчиво узнать о его желаниях. Находите для него редкие вещи. Пусть даже у вашего наставника очень много денег, но у него может не хватать времени, чтобы заниматься поисками разных раритетов.

12. Моментально реагируйте на послания своего наставника

Как часто случается так, что вы, оставив кому-либо сообщение на автоответчике, не знаете, дошло ли оно до него? Или, посылая факс, не знаете, прочел ли его адресат? Поэтому всегда реагируйте на такие послания как можно быстрее. Удивите наставника быстротой своего ответа.

Отвечайте даже тогда, когда сообщать, собственно говоря, нечего. Предположим, вы предлагаете своему наставнику встретиться в понедельник в 10 часов утра в его офисе. В ответ он посылает факс, что согласен и будет рад вас видеть. Отреагируйте на его ответ, поблагодарив за подтверждение согласия.

13. Обеспечьте обратную связь

Вашему наставнику, естественно, хочется знать, какую роль сыграли его рекомендации. Поэтому регулярно ставьте его в известность о том, как развиваются события. Давайте ему максимум информации. Этим самым вы стимулируете его оказывать вам еще большую помощь. Сообщайте ему и о том, если что-то не ладится. Он хочет быть уверенным, что вы выполняете все его советы.

Время от времени подтверждайте наставнику, что вы по-прежнему верны своей цели. Демонстрируйте ему свой энтузиазм. Пусть он видит, что сделал ставку на победителя.

14. Лучшая благодарность – ваши успехи

Лучше всего вы сможете выразить благодарность своему наставнику, превзойдя все его ожидания и добившись больших успехов. Позаботьтесь о том, чтобы ваша деятельность приносила хорошие деньги и вам, и вашему наставнику.

Удивите его, продемонстрировав, что вы можете добиться успехов раньше, чем он мог предполагать.

15. Подражайте наставнику, но оставайтесь верны себе

Учиться у наставника – значит подражать ему. Поэтому проявляйте наблюдательность, впитывайте все, как губка, но давайте пищу для размышлений и наставнику. Старайтесь, чтобы общение с вами доставляло ему удовольствие. Помните, что он разбогател, занимаясь теми делами, которые ему нравятся.

Как можно чаще выражайте восхищение наставником, но не скатывайтесь до лести. Ваши похвалы должны идти от сердца. Не скупитесь на них, ошибочно полагая, что наставник и так знает себе истинную цену. Поверьте, искренняя похвала ему будет всегда приятна.

Во всем берите пример со своего наставника. Это поможет вам думать и чувствовать так же, как он. Если вы перенимаете обороты речи и жесты другого человека, то вам будет легче поставить себя на его место.

Человек учится через подражание окружающим, даже если он уже прочно стоит на собственных ногах. Однако не забывайте и о том, что, подражая другим, надо сохранять собственную индивидуальность.

16. Не придирайтесь

Никто не утверждает, что наставник во всем должен быть совершенен. Часто взаимоотношения учеников с наставником портятся оттого, что ученик возлагает на учителя слишком большие ожидания. Не ожидайте от него полного совершенства. Вы его не найдете. Воспринимайте наставника как живого человека с присущими ему сильными и слабыми сторонами.

Однако главное внимание обращайтесь на его сильные стороны, а не на слабые. В конце концов, ваша цель – чему-то у него научиться, а не свергнуть его памятник с пьедестала. Все зависит от того, насколько

ему удастся развить ваши сильные качества.

Многие преуспевающие люди склонны истолковывать все события в свою пользу. Однако помните, что вы хотите у них учиться, а не доказывать на каждом шагу свою правоту.

Кое-кого может также поразить та быстрота, с которой преуспевающие люди меняют свою точку зрения. Еще вчера они отстаивали один способ, ведущий к успеху, а сегодня с таким же жаром защищают другой. Хороший наставник никогда не цепляется за свое мнение, если видит, что оно не ведет к желанной цели. Если метод не действует, он тут же заменяется. Это говорит не об отсутствии постоянства, а о гибкости и быстроте мышления. С другой стороны, преуспевающие люди дольше сохраняют свою приверженность системам, приносящим успех, чем многие другие люди. Вы должны уметь отыскать золотую середину между этими двумя крайностями. В конце концов, вы сами несете ответственность за собственную жизнь.

17. Возвращайте все полученное сполна

Не надо ждать, пока вы добьетесь успехов и совершенства в своих делах, чтобы начать помогать другим точно так же, как ваш наставник помогает вам. Лучшие ученики часто становятся лучшими учителями.

Если принцип наставничества вам помог, то не забывайте, кому вы обязаны своими успехами. Верните все полученное сполна, помогая другим.

Как долго должен продолжаться период наставничества

Со временем вы настолько сблизитесь со своим наставником, что ваши отношения перерастут в дружбу. Когда-нибудь у вас возникнет желание стать для своего наставника равноправным партнером. Однако до тех пор, пока между вами существуют отношения наставничества, старайтесь учиться у него всему, что только можно.

Возможно, со временем, когда наставник предложит вам действовать самостоятельно, вы можете заменить его сетью экспертов.

Как построить сеть экспертов

Несколько лет назад я приобрел привычку каждый месяц знакомиться с кем-нибудь из преуспевающих людей. С большинством из них у меня

сложились прочные контакты. Каждый из них является экспертом в какой-нибудь области. Порой у нас возникает плодотворное сотрудничество, а иногда дело ограничивается только стимулирующими и мотивирующими беседами.

МОЙ СОВЕТ

Создайте вокруг себя сеть экспертов, каждый месяц знакомясь с новым незаурядным человеком.

- Начните с того, что поинтересуйтесь у своих преуспевающих знакомых, с кем из их окружения вам следовало бы установить контакт.

- Обзаведитесь соответствующими рекомендациями и просто договоритесь о встрече с человеком, который представляет для вас интерес.

- Думайте прежде всего о той пользе, которую принесет этому человеку знакомство с вами.

- Ничто так не стимулирует желание человека совершенствоваться, как контакты с экспертами. Здесь не проходят никакие оправдания, значение имеет только успех.

- Поставьте перед собой вопрос: «Что я могу предложить экспертам из моего круга общения?» Сделайте все возможное, чтобы приносить им пользу.

Могу дать простой совет, как строить подобные отношения. Перед каждой встречей с человеком подумайте о том, какую пользу вы можете ему принести. Мысленно поставьте себя на его место. Какие из ваших возможностей или контактов могут ему помочь? Если он будет поступать точно так же по отношению к вам, то такие встречи будут весьма продуктивными.

Всегда думайте прежде всего о выгоде для окружающих. Разумеется, подобные контакты окажутся прочными только в том случае, если они строятся на взаимности. Все преуспевающие люди мастерски овладели искусством создания вокруг себя сети экспертов-единомышленников.

Окружите себя людьми, настроенными на успех

Недавно мне довелось присутствовать на вечеринке, которую устроил

один владелец преуспевающей строительной фирмы. Насколько я мог судить, все приглашенные были исключительно успешными предпринимателями. Многие из нас были знакомы уже не один год.

Мы стояли в группе гостей, когда к нам присоединился еще один старый знакомый. Его нельзя было не заметить, так как он сильно растолстел. Это показалось тем более необычным, что еще несколько лет назад этот человек был страстным проповедником здорового образа жизни, пытавшимся обратить в свою веру всех окружающих. Кто-то из нас сразу поинтересовался причиной его лишнего веса.

Он ответил, что не виноват в этом, так как его жена слишком вкусно готовит. Сначала он еще пытался как-то противиться этому и уговаривал ее готовить вегетарианские блюда, но в конце концов сдался. По его словам выходило, что мы должны радоваться, если наши жены ведут себя разумнее.

В любом другом обществе такое объяснение было бы принято, но у нас он получил достойный отпор. Кто-то из нашей группы сказал: «Такую ерунду даже слушать не хочется. Неужели ты всерьез хочешь нас убедить, что жена имеет какую-то власть над твоей жизнью? Лучше скажи, что ты заново открыл для себя прелести чревоугодия, но не спихивай вину на других. Мы ожидали от тебя большего».

Наше окружение должно состоять из людей, которые ожидают от нас большего, которые заставляют нас честно относиться к себе и добиваться наилучших результатов.

Моделирование совершенства

Прежде чем кому-то подражать, необходимо всесторонне его изучить. Надо как бы разобрать этот «образец» на составные части. Конечно, лучше всего быть лично знакомым с этим человеком, что вовсе не обязательно. Вы можете записать на видеомэгнитофон его телеинтервью и проанализировать запись. Можете изучить его жесты, стиль речи, речевые обороты, образцы риторики, образ мышления, умение управлять эмоциями, основные убеждения и ценности, чтобы позднее перенять их.

Обычно мы учимся, непроизвольно подражая окружающим. Так, мы начинаем говорить и двигаться, беря пример с людей, живущих вокруг нас. Мы перенимаем их стиль речи, привычки в еде и многое другое.

МОЙ СОВЕТ

Найдите себе по крайней мере одного человека в качестве примера для подражания.

- Узнайте об этом человеке как можно больше и наблюдайте за ним с самых разных точек зрения.
- Запишите свои наблюдения и составьте в письменном виде стратегию моделирования.
- Постарайтесь узнать, каких воззрений придерживается этот человек по отношению к пяти сферам жизни: здоровью, взаимоотношениям, финансам, смыслу жизни и эмоциям.
- Найдите для каждого важного аспекта своей жизни образец, которому можно подражать.
- Моделирование совершенства означает, что отныне вы сознательно управляете процессом своего обучения. Вы становитесь конструктором своего будущего.

Для того чтобы по-настоящему изменить свою жизнь, необходимо делать это сознательно и брать на себя всю полноту ответственности за изменения.

Быть взрослым – это значит самому управлять этим процессом. Вы сами выбираете себе образец, который будет оказывать на вас влияние. Вы подражаете людям, на которых хотите быть похожи. Вы занимаетесь тем же, что и все остальные люди, – имитируете. Но вы делаете это сознательно и избирательно.

Вы должны узнать, каких убеждений и ценностей по отношению к деньгам придерживается человек, которого вы берете за пример. Какие чувства он испытывает и что думает о богатстве? Как выглядит его распорядок дня? Что он делает, чтобы зарабатывать такие деньги? Кто его друзья? Какие у него привычки в работе?

Не думайте, что никогда не сможете достичь такого же успеха, как другие. Большинство людей полагают, что никогда не смогут много зарабатывать, лишь потому, что никогда не видели, как это делается.

Не случайно Элла Уильямс, которую в 1993 году объявили «Предпринимательницей года» в США, сказала: «Чем ближе вы стоите к своему боссу, тем лучше понимаете, что вполне можете справиться с его работой».

Эта глава – ключ к практической реализации

Из первых глав вы узнали, что необходимо для богатства. После того, как, прочитав 5-ю главу, вы пересмотрели свои убеждения, можно начинать двигаться к финансовой свободе. С помощью дисциплины и новых привычек в действие приводятся все новые процессы.

Приобретая полезные привычки, вы учитесь автоматически и без особых усилий делать важные и нужные вещи. Однако ключом к этим привычкам служат люди, которыми вы себя окружаете. В лице наставника, образцов для подражания и сети экспертов вы приобретаете решающее средство, помогающее вам поддерживать полезные привычки и необходимую дисциплину.

Настоящая власть заключается в умении властвовать собой. Как говорил Конфуций, «побеждающий других – силен, побеждающий себя – мудр».

РЕЗЮМЕ

- Вы должны создать ситуацию, которая вынуждает вас двигаться к успеху.
- Определите сами, кто будет оказывать на вас влияние. Прислушивайтесь только к мнению тех людей, которые добились больших успехов, чем вы сами.
- Достичь успеха легко, если окружить себя преуспевающими людьми.
- Чтобы создать сеть экспертов, постоянно заботьтесь о том, чтобы общение с вами было для них выгодно.
- Нам требуется окружение, которое помогает работать в полную силу.

Глава 14

Вы можете выращивать деньги

Удовлетворение, проистекающее из богатства, надлежит искать не в простом обладании или в расточительных расходах, но в мудром применении.

Мигель де Сервантес. «Дон Кихот»

Вы хотите знать, как в полной мере радоваться деньгам? В конце концов, все в нашей жизни крутится вокруг желания успеха и счастья. Теперь вы знаете, как изменить свое отношение к деньгам и какие стратегии можно применить для обретения богатства.

Если успех – это обладание вещами, которые вам нравятся, то счастье – это умение радоваться вещам, которые вы получаете.

Ваша цель состоит в том, чтобы параллельно строить богатство и счастье. Основа описанной здесь стратегии может вас удивить, но ее результаты вас просто поразят.

Заработанные вами деньги принадлежат не только вам

Изучая биографии преуспевающих и счастливых людей, вы постоянно будете констатировать, что своим богатством они делились с другими. Эти люди испытывали глубокую благодарность за все, чего они достигли, и осознавали свою ответственность.

Правда, я вовсе не собираюсь утверждать, что все богатые люди ответственно относятся к своим деньгам. Однако я уверен, что все люди, которые богаты и счастливы, обладают этим качеством.

Тот, кто имеет право и возможность много зарабатывать, обязан также заботиться о тех, кому дано меньше. Великий стальной магнат Эндрю Карнеги очень метко выразил эту мысль: «Избыток богатства – это доверенный нам святой дар, который обязывает владельца всю жизнь использовать его на благо общества».

Многие люди готовы помогать окружающим, но прежде хотят разбогатеть сами. Таким образом, сначала они хотят помочь себе. Но так ничего не получится. Нельзя пожать то, что не посеял.

Жил однажды жадный крестьянин, который приобрел себе новый участок пашни. Однако прежде чем вкладывать в него деньги, он решил убедиться, что такая инвестиция окупится.

Крестьянин сел у края поля и начал размышлять, думая про себя: «Если пашня по осени даст хороший урожай, то на следующий год я куплю еще и зерно для посева. Но сначала земля должна доказать, что она того стоит». Разумеется, этот крестьянин был жестоко разочарован.

Земледельцы знают: что посеешь, то и пожнешь. Но так было не всегда. Лишь когда люди поняли это, охотники превратились в оседлых крестьян.

Каждый человек сталкивается с аналогичными проблемами. Перед ним встает выбор: либо тратить все деньги, либо экономить их. Он может потратить все на себя и таким образом израсходовать весь материал для посева. А может взять часть денег и начать их выращивать.

Как сеять деньги?

Наполеон Хилл 25 лет своей жизни посвятил исследованию биографий сверхбогатых людей. Есть смысл прислушаться к его рекомендации: «Счастлив тот, кто понял, что самый надежный способ получить деньги состоит в том, чтобы сначала дать их».

Из этих биографий видно, что богатые и счастливые люди не просто жертвуют большие суммы, но и достаточно рано начали заниматься этой деятельностью. Это начиналось еще тогда, когда они, по сути, еще не могли себе этого позволить. Келлогс, Карнеги, Уолтон, Рокфеллер, Темплтон – прочтите их жизнеописания, и вы заметите, что им уже в молодые годы было свойственно чувство благодарности за все. Именно оно и заставляло их делать пожертвования. Что интересно, в это время у них самих еще почти ничего не было.

Десятая часть дохода

Во времена Ветхого Завета у народа, жившего на территории современного Израиля, существовал обычай тратить на пожертвования десятую часть всех доходов. В сельском хозяйстве тоже было принято зарывать в землю десятую часть урожая, чтобы слишком не истощать почву. Кроме того, примерно еще одна десятая часть урожая сохранялась в виде семенного фонда для последующего посева.

Впоследствии у всех преуспевающих людей вошло в обычай жертвовать одну десятую часть своих доходов тем, кто имеет меньше. Зачастую вы можете видеть, как жестко и неуступчиво ведут себя в делах успешные люди, но их сердца «размягчаются», когда они имеют дело с теми, кто нуждается.

Разумеется, пожертвования нередко делаются из эгоистичных мотивов. Есть люди, которые используют благотворительность в рекламных целях. Но ведь, в конце концов, разве не все человеческие поступки пронизаны эгоизмом? Разве помощь теряет в цене, если сам жертвователь получает от этого удовольствие?

Для нуждающегося эта дискуссия, пожалуй, не имеет никакого смысла. Если он получает деньги, то на них не обязательно должна висеть этикетка: «Пожертвовано из благородных побуждений».

Кто отдает, получает больше

Как ни удивительно, но люди, жертвующие десятой частью своих доходов, никогда не испытывают проблем с деньгами. Они не только живут в ладу с собой, но и быстрее умножают свои деньги.

Я интересовался у многих людей причиной такого явления. Как получается, что у человека, регулярно жертвующего 10 процентов от своих денежных поступлений, в конечном итоге денег оказывается больше, чем у тех, кто тратит на себя все 100 процентов? Как 90 процентов могут быть больше 100?

Очевидно, здесь идет речь о феномене, которому нет научного объяснения. Я не знаю, поддается ли он вообще логическому осмыслению. Хотелось бы поделиться с вами некоторыми мыслями, которые помогут объяснить это чудо.

Отдавая, человек радуется

Когда мы что-то дарим, это порой приносит нам больше радости, чем получение подарка. Тот, кто заботится только о себе, начинает ощущать одиночество, неудовлетворенность и депрессию. В конце концов это приводит к тому, что многие люди демонстрируют свои подлинные чувства только в отношении домашних животных.

Самое лучшее средство, позволяющее избавиться от ощущения

мелочности и бессмысленности существования, состоит в том, чтобы взять на себя заботу о ком-то. Тот, кто сосредоточен лишь на себе самом, зачастую впадает в грусть и уныние. Сконцентрировав усилия на помощи окружающим, можно отвлечься от тоски. Таким образом, помогая другим, мы помогаем себе.

Тот, кто помогает человеку переправиться через реку, и сам оказывается на другом берегу.

Жертвуя деньги, вы доказываете, что они находятся в хороших руках

Таким путем вы доказываете себе, что деньги могут приносить пользу, что деньги – это добро. Эта мысль крепнет в вас, когда вы своими деньгами помогаете сделать чью-то жизнь легче и прекраснее.

Таким путем вы доказываете себе и другим, что относитесь к деньгам ответственно и заслуживаете их, поскольку с их помощью вы творите добро для людей.

Жертвуя деньги, вы демонстрируете, что у вас их много

Тратя деньги на благотворительные цели, вы как бы подаете сигнал Вселенной: «Спасибо, я имею больше, чем мне нужно. Поэтому я могу поделиться частью того, что имею». Эта мысль помогает вам сформировать более естественное отношение к деньгам. Деньги доставляют больше радости, когда вы не придаете им слишком большого значения.

Вы начинаете лучше понимать, что деньги – это форма энергии, протекающей через вашу жизнь. Тот, кто пытается сохранять деньги лишь для себя, препятствует естественному потоку энергии. Чем больше вы отдаете денег, тем больше их будет протекать через вашу жизнь и тем больше вы будете верить, что этот поток никогда не кончится.

Таким образом, пожертвования – это доказательство вашей веры в самого себя и в энергию Вселенной. Укрепляя эту уверенность, вы ожидаете увеличения количества денег в своей жизни. Вы ожидаете богатства, и оно становится для вас чем-то само собой разумеющимся. Не забывайте, что именно наши ожидания определяют, что мы получим в действительности.

Человек, помогающий другим, лучше осознает взаимосвязи мира

Было бы глупо жить так, словно кроме нас никого в этом мире больше не существует. Такой подход к категориям общего и частного не принес бы никакой пользы. Чтобы добиваться большего, нам требуется некое окружение, так же как и оно нуждается в нас. Из этого можно сделать два простых, но очень глубоких вывода. Вместе мы добьемся большего. Каждый будет жить лучше, если лучше будут жить все.

Мы не можем изолировать наше личное счастье от окружающего мира и игнорировать населяющих его людей. По этому поводу Далай-лама говорил: «В сегодняшнем тесно переплетенном мире ни индивидуумы, ни отдельные нации не могут решить всех своих проблем в одиночку. Мы нужны друг другу. Мы должны развить в себе чувство всеобщей ответственности. Наш индивидуальный и коллективный долг состоит в том, чтобы защитить и сохранить человечество на нашей планете и помочь его слабым членам».

Согьял Ринпоче приводит в пример дерево, поясняя, что никто не может вести независимое существование: «Мы приходим к пониманию, что дерево растворяется в чрезвычайно тонкой сети отношений, пронизывающих всю Вселенную. Капли дождя, падающие на его листья, ветер, который его колышет, почва, которая его питает и дает ему опору, времена года и погода, свет Солнца, Луны и звезд – все это части дерева. Оно никогда не сможет жить само по себе».

Благосостояние человечества в целом оказывает на нас большее влияние, чем мы можем себе сегодня представить с научной точки зрения. Но неоспоримо, что каждый из нас влияет на окружающих, а они, в свою очередь, влияют на нас.

Мы знаем, что все отданное нами опять возвращается к нам. Это относится и к таким простым вещам, как улыбка и доброе отношение к людям. Тот, кто любит окружающий мир, пользуется его ответной любовью. Это касается и денег. Тот, кто отдает миру свои деньги, получает их от него обратно.

Лишь тот, кто умеет давать, понимает всю полноту ответственности

Ответственность – это способность дать ответ. Невозможно, будучи

ответственным человеком, не замечать той нужды, которую испытывают люди, и не оценивать на этом фоне своего собственного благосостояния.

Над миром тяготеют заботы и проблемы. Неравномерность распределения богатств угрожает счастью и миру. Даже пути, ведущие к справедливому распределению, отягощены проблемами и конфликтами. Поэтому так важны дорожные указатели на этих путях. Миру нужны люди, которые могут стать такими указателями.

Возможно, именно по этой причине он дает им больше денег, чтобы они были ярче и заметнее.

Лишь тот, кто дает, ощущает, что он живет

Немногие вещи позволяют человеку настолько ощущать жизнь и придают столько энергии, как умение делиться. Поэтому не существует лучшего лекарства, чем пожертвования, вытекающие из чувства благодарности и ответственности. Или просто из любви к жизни и к людям.

Счастье предполагает, что нам нравится все, что мы имеем. Лучший путь к этому заключается в том, чтобы действовать ответственно и делиться тем, что у нас есть. Это самый надежный способ, чтобы посеять счастье. Кроме того, мы можем сеять и выращивать деньги. Концепция ответственности совершает чудо: в конечном итоге мы получаем больше, чем отдали.

МОЙ СОВЕТ

Установите твердую долю своих доходов, которую вы будете жертвовать.

- Это убедит вас в том, что деньги приносят добро и что вы их заслуживаете.
- Если вы примете такое решение, запишите причины, побудившие вас к нему.
- Составьте план ответственного использования денег. Примите все меры к тому, чтобы деньги действительно выполняли свое предназначение.
- Оказывайте помощь последовательно и регулярно.
- Начните оказывать благотворительность, когда у вас еще нет для этого, собственно, никакой возможности.

Разумеется, мы не можем полностью постичь природу этого чуда, но настоящие чудеса вовсе и не предполагают, что мы точно знаем, как и почему они происходят. Мы должны довольствоваться тем, что наблюдаем их последствия. А вследствие того, что вы будете жертвовать одной десятой частью своих доходов, вы будете богаты и счастливы, вы получите все, что захотите. Поэтому я предлагаю попробовать. Вы ведь знаете, что «многие заняты поисками корней, в то время как немногие пользуются плодами». Возможно, вам и удастся отыскать корни этого чуда. Но если вы будете действовать и отдавать на благотворительные цели 10 процентов своих денег, то вам достанутся плоды.

Деньги делают человека счастливым

Деньги могут принести счастье. Они в буквальном смысле обогащают вашу жизнь. Но это происходит лишь в том случае, когда для этого вы что-то делаете. Вы должны действовать.

Если до сих пор вы лишь читали эту книгу, но не выполняли приведенные в ней упражнения, то вернитесь назад и начните читать сначала. Убедитесь в том, что деньги могут приносить счастье.

РЕЗЮМЕ

- Успех означает, что вы получили то, что хотели, а счастье – что вам нравится то, что вы получили.
- Избыток денег – это священный дар, который обязывает владельца использовать его на благо общества.
- Самое лучшее средство против никчемности и бесцельности существования – это забота о других людях.
- Жертвуя деньги, вы доказываете самому себе, что ответственно относитесь к ним и заслуживаете владения ими.
- Благотворительность – это выражение доверия к самому себе.
- Жертвовать деньги – значит ожидать богатства. А ожидания, в конечном итоге, определяют, что мы будем иметь.
- Кто с любовью относится к миру, тот пользуется ответной любовью. Отдавая миру деньги, мы получаем их обратно.

- Умение делиться придает энергию и ощущение жизненной силы.
- Если человек богат, но отказывается от ответственности, он несчастлив.

Перспективы: что дальше?

Знания уничтожают двух врагов благосостояния – риск и страх.

Чарлз Джайвенс. «Богатство без риска»

Теперь вы знакомы с методами и стратегией, позволяющими изменить собственную жизнь и жизнь окружающих людей. После того, как вы закроете книгу, у вас будет две возможности. Вы можете ощутить удовлетворение оттого, что узнали что-то новое, и продолжать жить, как и прежде. С другой стороны, вы можете предпринять целенаправленные усилия, чтобы изменить свою финансовую ситуацию и всю жизнь. Применяя изложенные в книге концепции, вы сможете сотворить чудо и сконструировать свою жизнь заново.

Цицерон и Демосфен

В античные времена жили два выдающихся оратора – Цицерон и Демосфен. Когда Цицерон заканчивал свою речь, люди вставали, аплодировали и восторженно восклицали: «Какая чудесная речь!» Но когда свою речь заканчивал Демосфен, то люди кричали: «За дело! Начнем не откладывая!» Именно так они и поступали.

МОЙ СОВЕТ

Станьте богатыми. Сделайте для этого все возможное. Ведь деньги делают человека счастливым. А раз это так, то вашей целью должно стать богатство.

- Поделившись деньгами с окружающими, вы делаете счастливыми и их, и себя.
- Имея деньги, вы испытываете ощущение защищенности и безопасности.
- Наблюдая, как приумножаются ваши деньги, вы замечаете, что растете как личность.
- Деньги дают вам свободу. Вы можете заниматься тем,

что доставляет вам удовольствие, соответствует вашим способностям и приносит пользу другим.

- С помощью денег вы можете развивать свои собственные таланты и таланты окружающих.

- Лишь тогда, когда у вас много денег, они перестают играть слишком важную роль в жизни.

- Деньги поддерживают вас, не становясь при этом самоцелью.

- Вы сможете сосредоточиться на действительно важных вещах.

- Деньги разовьют ваши самые положительные стороны и помогут реализовать возникающие идеи.

- Равновесие в жизни возможно только при наличии денег. В этом случае вы сможете спокойно позаботиться обо всех сторонах своей жизни.

- Деньги делают жизнь увлекательнее и разнообразнее. Вы можете жить, где захотите, и общаться, с кем пожелаете.

- С помощью денег вы сможете лучше распоряжаться своим временем, руководствуясь смыслом жизни, а не необходимостью.

- Перспективы: что дальше?

- Деньги – это сила. Они дают вам возможность оказывать влияние на людей и стимулировать их.

- При наличии денег вы сможете окружить себя людьми, которые не допустят, чтобы вы довольствовались чем-то ниже своих возможностей.

Если вы, прочитав эту книгу, скажете себе: «Неплохо. Много интересных идей и методов», но не будете применять их на практике, это будет означать, что и вы, и я зря потеряли время.

Джим Рон однажды сказал: «Есть два типа людей. Допустим, два человека прочли в книге, что яблоки полезны. Оба знают, что, съедая по одному яблоку в день, мы избавляем себя от многих болезней. Один говорит: “Мне нужна дополнительная информация”. Второй же идет в соседний магазин и покупает яблоко».

Выражение «Знание – сила» неправильно. В правильном виде оно звучит так: «Примененное знание – сила». Поэтому задумайтесь, какие знания вы можете уже сейчас применять на практике для достижения своих целей.

Начните уникальное путешествие, которое затмит все ваши прежние

мечты. Именно так произошло в свое время и со мной, когда в моей жизни появились наставники и я начал следовать принципам, о которых пишу в этой книге. Сделайте и вы из своей жизни шедевр.

Представьте себе следующую ситуацию.

Через семь лет в вашей жизни появится некий человек. Он будет есть из вашей тарелки, иметь доступ в ваш дом и пользоваться вашими вещами. Теми вещами, ради которых вам пришлось усердно поработать и которые стали частью вашей жизни.

Этот человек будет сопровождать вас на каждом шагу. Он будет наблюдать за тем, как вы работаете, и знакомиться с выписками из ваших банковских счетов. Он будет изучать планы, которые вы принимаете сегодня, и контролировать, насколько вы их выполнили или перевыполнили. Он будет смотреть вам в глаза, когда вы захотите критически оценить себя в зеркале.

Этот человек – вы сами. Это та личность, которую вы создали каждодневным трудом. Вопрос лишь в том, какой будет эта личность? Во что она будет верить, чем будет заниматься, каким убеждениям следовать? Какие друзья будут ее окружать? Кто ее будет любить? Где она будет жить и чем будет гордиться?

В каком направлении вы движетесь в данный момент? В начале этой книги вы поставили перед собой вопрос: «Где я окажусь через семь лет, если ничего не буду менять?» Вы действительно хотите там оказаться?

Джон Нейсбитт как-то сказал: «Самый лучший способ предсказания будущего – это ясное понимание того, что происходит в данный момент». Поэтому будьте честны по отношению к себе. Дочитав книгу до конца, посвятите некоторое время раздумьям о том, куда вы пойдете.

Вы хотите избрать путь постоянной учебы и роста? Если моя книга поможет вам в этом, я буду только благодарен. Напишите мне об этом, и я вместе с вами порадуюсь вашим достижениям. Возможно, я когда-нибудь расскажу другим об истории вашего успеха. Вполне вероятно, что мы когда-нибудь где-нибудь встретимся. Пусть даже люди, способные творить чудеса, пока в меньшинстве, но благодаря тому, что они так быстро движутся, они находятся везде.

Организируйте команду, которая не даст вам сбиться с пути к богатству

Приняв решение, присоединитесь к группе людей, работающих

с полной отдачей. К тем людям, которые творят чудеса, делая все возможное для достижения своих целей. К людям, которые добиваются результатов, которые ежедневно растут сами и помогают расти вам. К людям, которые никогда не допустят, чтобы вы довольствовались чем-то, находящимся ниже ваших возможностей. Сама по себе близость к этим людям будет заставлять вас развиваться. Эта близость – лучший подарок, который вы только можете себе пожелать.

Общение с этими людьми доставляет удовольствие. Если вы спросите кого-нибудь из своих знакомых о самых прекрасных событиях в его жизни, то в ответ очень часто услышите о временах, когда он входил в какую-то группу людей. Членство в коллективе заставляло вас полностью выкладываться и развиваться. Все остальные члены вас при этом поддерживают и стимулируют, позволяя добиваться результатов, которых вы никогда не достигли бы в одиночку.

Распространяйте эту информацию

Моя последняя просьба к вам: распространяйте эту информацию. Постарайтесь, чтобы каждый узнал, что богатство вполне достижимо.

Это необходимо делать по двум причинам. Во-первых, обучая других людей, мы успешнее всего учимся сами. Делясь какими-то идеями с окружающими, мы глубже осознаем их и постоянно напоминаем себе о том, насколько они важны для нас самих. Во-вторых, вы даже представить себе не можете, какое богатство и счастье таится в помощи другим людям и какие важные и позитивные изменения она вызывает в вашей собственной жизни.

Теперь вы знаете, что и как вам надо делать, и наконец наступает время для решающего шага. Начинайте действовать. Действуйте как можно быстрее. Сделайте это для себя и для всех остальных. Сделайте больше, чем от вас кто-либо мог ожидать.

Я твердо уверен, что каждый из нас обязан исполнить какую-то миссию и что жизнь каждого человека имеет смысл. Неважно, в какой ситуации вы находитесь в данный момент. Важно, куда вы движетесь.

Богатство – это право, данное вам от рождения. Никогда не забывайте этого! Вам принадлежит место под солнцем. Сделайте свою жизнь шедевром. Докажите себе и другим, что вы способны стать богатым через семь лет.

Мои личные пожелания

Я должен с вами попрощаться и дать напутствие в дорогу.

- Воспользуйтесь правом, полученным вами при рождении.
- Пусть вам сопутствует успех и изобилие, душевное и материальное богатство.
- Пусть ваша жизнь будет наполнена здоровьем, счастьем и покоем.
- Желаю вам найти смысл жизни, работая над тем, что доставляет вам удовольствие, соответствует вашим способностям и приносит пользу окружающим.
- Желаю вам развивать таланты, которые помогут вам найти для себя достойное место на этой планете.
- Желаю вам постоянно учиться и расти, чтобы добиться максимума того, на что вы способны.
- Желаю вам найти свое предназначение в том, чтобы делиться своим счастьем и богатством с окружающими людьми.
- Сделайте свою жизнь шедевром.

Слова благодарности

Выдающиеся достижения – это всегда результат взаимодействия разных людей.

Мне посчастливилось брать уроки у уникальных людей. К сожалению, нет возможности перечислить их всех, но я им от всего сердца благодарен. И все же некоторых из них, оказавших на меня особое влияние, хочу упомянуть по имени. Это священник Уинфрид Ноак; мой первый наставник Петер Хевельманн, который преподавал мне основы успеха и раскрыл красоту доверительных человеческих взаимоотношений; специалист по межличностным отношениям Шейми Диллон; а также миллиардер Даниэль Пенья-старший, который ввел меня в мир больших финансов.

Эта книга стала результатом общения с ними, а также конструктивной и критической помощи редакторов издательства «Camrus» госпожи Кверфурт и господина Шиккерлинга. Они не давали мне покоя, а это, как известно, всегда полезно для развития человека.

И наконец, хотелось бы поблагодарить участников моих семинаров, у которых я почерпнул бесчисленное множество полезных мыслей.