

ЗАКОНЫ ДЕНЕГ, ИЛИ ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ ДОМОЙ

money



Баранов Алексей Игоревич

Алексей Игоревич Баранов

Законы денег, или Добро пожаловать домой

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69003439

SelfPub; 2023

Аннотация

Деньги и их законы. Всё это можно описать следующей фразой: моя жизнь в мире денег, или финансовая грамотность, – горячий предмет, который не преподают. Удивительный парадокс жизни заключается в том, что одни, работая без продыху, не могут позволить себе достойный уровень жизни, а другие, со временем работая совсем немного, имеют все желаемое. В своей книге предлагаю рассмотреть несколько точек зрения на привычную реальность под совершенно иным углом. Показываю эффективные возможности: как подняться по карьерной лестнице, как увеличить уровень доходов, как реализовать свой скрытый потенциал. Рассказываю о том, как быстро реагировать на перемены и вызовы современного мира, как оценивать сложные ситуации, находить из них выход и подстраиваться под любые, даже самые экстремальные условия. Книга заинтересует всех тех, кто стремится сделать свою жизнь и жизнь окружающих его людей лучше, увидеть новые возможности и реализовать свои самые амбициозные планы.

Содержание

Введение	8
Глава 1. Шесть шагов к финансовому мышлению	10
Глава 2. Линейный источник денег	18
Бизнес или очередной источник линейного заработка: как понять?	22
Путешествие	23
Глава 3. Игра в крысиные бега	24
Урок Роберта Фроста	28
Что происходит, когда мы начинаем работать в найме?	30
Как увидеть то, что не видят другие	35
Притча о медведе	37
Ослик и морковка	38
Глава 4. Почему нужно обучаться финансовой грамотности	49
Как можно получить пассивные источники денег?	52
Первое правило финансовой грамотности	53
Глава 5. Как и почему финансовая мечта может стать кошмаром	64
Какие ошибки допускают люди в своём мышлении?	67
Как видят движимое и недвижимое	68

имущество богатые и бедные люди?	
Глава 6. Думать надо о себе, своих доходах и о своём бизнесе	73
Глава 7. Не ходите в школу, если хотите хорошо зарабатывать и быть счастливым	78
Глава 8. Инфляция	87
Как рождается инфляция	88
Глава 9. Общество. Что это такое и как оно работает?	91
Глава 10. Самоограничения и преодоление страхов	95
Первая причина – страх	96
Вторая причина – цинизм	97
Третья причина – лень	101
Четвертая причина – плохие и вредные привычки	106
Пятая причина – высокомерие	107
Глава 11. К чему нас приучают. Как выбраться из этого порочного круга и начать пробуждать свой финансовый гений?	108
10 шагов для пробуждения финансового гения:	110
Глава 12. Когда хочется чего-то большего	137
Глава 13. Страхи, которые мешают нам изменить свое мышление и жизнь	142
Страх осуждения	143

Страх перемен	144
Страх нехватки времени	145
Страх обмана	147
Страх неверия в себя: «Я слишком ..., чтобы ...»	149
Глава 14. Законы денег	152
Деньги любят счёт	154
Деньги – это договорённости	155
Деньги приходят под конкретно поставленные задачи	156
Отдавайте, чтобы получать	158
Деньги любят тех, кто любит их	159
Проще всего заработать деньги там, где они есть	162
Деньги любят тишину	164
Расходы всегда растут вместе с доходами	165
Забудьте о долгах	167
Успех всегда оставляет следы	168
Глава 15. Закрепляем уроки финансовой грамотности	169
Финансовая защита	170
Финансовая безопасность	172
Финансовая свобода	173
Глава 16. Где и как заработать денег?	175
Глава 17. Инвестиции – надёжный путь к финансовой безопасности и свободе	177

Глава 18. Стратегия «три бассейна»	183
Глава 19. Правило «двух кошельков»	190
Глава 20. Правило «заплати себе»	192
Глава 21. Чем интересен сетевой маркетинг, фондовый рынок и криптовалюта для работника по найму?	197
Сетевой бизнес – сетевой маркетинг (МЛМ)	199
Сколько можно заработать в сетевом маркетинге?	201
Сколько нужно денег, чтобы начать работать в партнерстве с сетевой компанией в сфере деятельности МЛМ?	202
МЛМ – финансовая пирамида?	202
Как выбрать компанию и продукцию	203
Приглашение в сетевой маркетинг (пример)	206
Фондовый рынок	210
Рынок криптовалюты	211
Эпилог	212

Алексей Баранов
Законы денег, или Добро
пожаловать домой

*Не стоит прогибаться под изменчивый мир,
Пусть лучше он прогнется под нас.
Андрей Макаревич*

Введение

Есть такая необходимая потребность

Ответьте на вопрос: какая есть универсальная энергия нашего времени, которая способна дать если не всё, то очень многое? Подумайте, что бы сделали, если бы нашли возможность сделать свою жизнь лучше? Если бы в руках оказалась чёткая система, выполняя рекомендации которой подняли бы свой уровень доходов в два, в три, в четыре раза, независимо от того, сколько зарабатываете сейчас, и при этом появилось бы больше свободного времени? Что бы сделали, окажись в ваших руках четкий план достижения целей и успеха? Что бы это значило для вас? Что бы это значило для вашей семьи? Что бы сделали с этой возможностью?

ДЕНЬГИ?

ВРЕМЯ?

СЕМЬЯ?

СВОБОДА ВЫБОРА?

Всем знакома ситуация, когда «на свою любимую работу» нас поднимает будильник, а так хочется поспать еще...

Просыпаемся, приводим себя в порядок, приходим на работу, постоянно однотипную – час за часом, день за днем. Вечером приходим домой уставшими и вымотанными. И так каждый день: живём на работе и во имя работы. И пока на работе, живём ради работодателя и ради его благополучия, а

от этого благополучия получаем крохи со стола работодателя. Не видно в этой темноте ни чего. Создается ощущение, что бьемся, как муха, о какую-то стеклянную стену, которая не позволяет нам двигаться дальше к лучшей жизни, которая так близко виднеется на горизонте и так далеко одновременно.

А рядом открытый проход, который позволяет преодолеть эту самую прозрачную стеклянную стену, нужно всего лишь выбрать другой маршрут, для того чтобы пройти в этот проход, в эту открытую дверь.

Моя миссия – *«Дать возможность людям зарабатывать больше денег, создать пассивный источник денег и быть здоровыми»*. А у Вас какая миссия?

Глава 1. Шесть шагов к финансовому мышлению

К сожалению, в нашей стране мало кто знает, а уж тем более умеет, правильно обращаться с деньгами. Такое веселое наследие нам осталось от СССР и продолжает реализовываться в наше время.

В СССР реализовывался только один метод создания и получения доходов – **линейный источник доходов**. В начале 90-х ещё добавились разнообразные финансовые пирамиды, которые обещали легких денег. После было несколько кризисов. Все это для большинства людей стало большим личностным кризисом и личным потрясением. Очень больно, когда накопленные и созданные тяжелым трудом деньги сгорают, пропадают в одно мгновение. Как следствие, на подсознательном уровне появляется боязнь больших денег, поэтому и появилось такое выражение: «Не жили богато – нечего и начинать». Тут нужно осознанно понимать, что жизнь по такому принципу приводит к нищете со всеми вытекающими последствиями. Все страхи имеют свойство передаваться по наследству от родителей к детям и так далее. Избавиться от них можно, только изменив свое собственное мышление. Для сравнения: в США детей с детства приобщают к

правильному использованию денег. А в нашей стране пока приобщают к жизни в долг. Постоянно рекламируют разнообразные кредиты, показывая, как будет жить хорошо, если набрать этих самых кредитов, да побольше, и что при этом сбудутся все ваши мечты – этот подход к деньгам приводит только к нищете и долговому рабству, а от этого требуется избавляться, и как можно скорее.

Как я уже писал в своей книге *«Жизнь, работа, бизнес, или Секреты успеха»*, мышление в жизни является основным фундаментом успеха, во взрослой жизни наше мышление занимает первое место, хотя это было не всегда так. Когда мы все являлись детьми, у нас не было своего мышления, так как мы не знали, как устроен мир, что плохо, а что хорошо. Наше мышление складывалось из того, что нам рассказывали наши родственники, учителя, преподаватели, друзья, то есть наше окружение. Все они доказывали нам, что именно их мышление и их подход к жизни является правильным и истинным, пытались сделать так, чтобы мы мыслили так же. В результате у большинства людей складывается ложное, не свое мышление, которое им привили окружающие люди. Они начинают считать, что именно это мышление и есть их родное, что они так и мыслят. Хотя из этого правила есть и исключения.

Пожив некоторое время взрослой, самостоятельной жиз-

нию, очень маленькое количество людей начинает осознавать, что денег и свободного времени катастрофически не хватает и нужно что-то делать, выходить из этой аварийной ситуации.

Они начинают изучать окружающий мир разными доступными способами, начинают видеть, что жить можно значительно лучше, что есть возможности зарабатывать больше денег, чем обычно предлагают, и при этом будет свободное время для себя и окружающих.

Изучив новые полученные знания об окружающем их мире, они понимают что делают что-то не так с самого детства. Как следствие, начинается процесс поиска правды, поиска лучшей жизни.

В процессе этих поисков люди начинают изучать разнообразную литературу и посещать семинары, где показывают, как можно увидеть возможности и как их возможно реализовать. В процессе такого обучения меняется не только подход к жизни, но и само мышление, а следом меняется и окружение.

Для того чтобы достичь хороших денежных доходов, следует изменить свое мышление. Сравните, что и как думают преподаватели в учебных заведениях и те люди, которые за-

кончили учёбу, создали своё собственное дело, начав работать на себя, стали зарабатывать хорошие деньги и жить так, как хочется. Разница в мышлении будет очевидна. Преподаватель будет мыслить о том, как обучить человека, а не о том, как заработать деньги в нужном количестве, а тот, кто стал работать на себя, будет мыслить о том, как можно еще больше увеличить свои доходы и при этом затратить минимальное количество времени на работу.

Успешные люди стремятся сделать так, чтобы работали не они, а деньги на них, то есть **деньги должны делать деньги** при минимальном участии человека, и именно поэтому у богатых и успешных людей есть всегда свободное время для реализации своих планов на жизнь.

Успех для каждого человека свой, тем не менее, чтобы сделать жизнь успешной, нужны деньги, а для этого нужно поработать над мышлением. Свое мышление всегда и в любом возрасте можно поменять на то, которое требуется для достижения поставленных целей.

Самой основной задачей является создание нового денежного мышления. Как понять, что вас что-то ограничивает? Есть несколько отрицательных атрибутов в нашей жизни, и если вы их у себя наблюдаете, то от них нужно срочно избавляться:

1. Бесконечный каждодневный стресс, от которого иногда еще и болеете.

2. Все дни одного – серого – цвета, и нет надежды, что завтра будет лучше, чем вчера.

3. Постоянная жизнь в долг или в кредит, денег постоянно не хватает. Все занимаете, занимаете и занимаете, берете один кредит за другим. А кредиты наши СМИ все рекламируют и рекламируют: «Возьми кредит, и твоя жизнь удалась». Это полная ложь! **Кредиты имеют свойство разорять.** В результате человек скатывается в полную нищету, и никто не стремится ему помочь.

4. Стремление делать все только самому. Многие удивятся: а почему это плохо? Дело в том, что на себя можно взвалить непосильную ношу, под которой очень трудно дышать, не на кого опереться. А без дополнительной опоры можно элементарно в любой момент сломаться.

У себя встретили такие атрибуты жизни? Если да, то нужно что-то срочно менять. Подобная простая самодиагностика позволит разобраться в себе и подскажет, что пора меняться.

В современной повседневной рутине думать о качестве жизни некогда, и в этом кроется основная опасность. Рутинa имеет свойство затягивать: и глазом не успеете моргнуть, как жизнь закончится. Нет лучшего момента в жизни, чем

сегодня, чтобы жизнь изменить в лучшую сторону.

Есть красивая фраза: «**Жить как король**». Она и отражает суть нужного мышления.

Есть шесть основных шагов к финансовому мышлению:

1. Генеральная уборка негативных блоков и убеждений по отношению к деньгам. К ним относятся следующие чувства: вина и обида на деньги, справедливость в жизни, страхи и ограничения, связанные с деньгами, границы дозволенного по отношению к деньгам. Убрав всё это расширяем свои возможности.

2. Начинаем заниматься формированием новых привычек и убеждений миллионеров: изобилие как стиль жизни, повышаем уровень ответственности и осознанности перед собой, интегрируем несколько десятков полезных убеждений богатых и успешных людей, встраиваем основную привычку, которая поможет изменить жизнь.

3. Начинаем изучать финансовую грамотность и законы денежных средств: десять законов денег (с ними придется считаться), азы финансовой грамотности, финансовую дисциплину, инвестирование и преумножение денежных капиталов как план к финансовой свободе.

4. Определение, создание цели: найти главное дело в своей жизни, предназначение и страсть – как мы это все видим,

сильные и слабые стороны и что с ними делать, правильная постановка и достижение целей. Нужно стать экспертом в своем деле.

5. Одна карта из многих на миллион долларов: выбор ниши и продукта, продажи и маркетинг в нашем мире, стратегический план действий, создание сильной команды, грамотное использование технологий и ресурсов.

6. Активация богатства: наставник (их может быть много – разные люди из разных сфер деятельности), среда и окружение, мотивация и самомотивация, тайм-менеджмент, действия.

Теперь предлагаю проверить, как вы мыслите по отношению к деньгам. Ответьте (только честно) на следующие вопросы: **деньги это зло? не в деньгах счастье?**

Для всех тех, кто ответит «**ДА**», нужно срочно менять отношение к деньгам и свое мышление, а для тех, кто ответит «**НЕТ**», я продолжу эти фразы так, как они есть в реальности.

Деньги — это зло, когда их не хватает, и добро, когда их в достатке.

Не в деньгах счастье, а в их количестве и в том, как легко они достаются.

Нужно осознать и понять, что деньги в первую очередь – это возможности сделать свою жизнь и жизнь других людей значительно лучше, а **не заниматься крысиными бегами**.

Примеры улучшения жизни:

- возможность дать достойное образование своим детям;
- обеспечить своих родителей достойной взрослой жизнью, а не временем **доживания**, как говорят наши чиновники;
- жить так, как самому захочется, а не так, как получится;
- заниматься благотворительностью;

Этот список можно продолжать очень долго, а может, вы и сами для себя его дополните.

Глава 2. Линейный источник денег

Детский сад, школа, институт, трудоустройство на предприятие, наработка стажа, пенсия. Основная масса людей, которая работает по старой модели индустриального века, работает на кого-то, а не на себя. Это может быть предприятие или частный предприниматель.

Человек, работая на кого-то, обменивает свое жизненное время на деньги. Такой способ дохода называется линейным. При таком подходе к работе человек получает деньги только тогда, когда сам непосредственно работает. Возьмите любую профессию: водитель автобуса, врач, парикмахер, бухгалтер, строитель. Пока эти люди выполняют свою работу, им платят. Как только они остановились, остановились и их доходы. Человек не может работать всю свою жизнь. Придет время, и он остановится, и тогда его ждет нищета.

Используя линейный вариант дохода, человек никогда не станет преуспевающим и обеспеченным, так как он не владеет своей жизнью. Ей распоряжается работодатель. Работая по найму, ответственность за свою жизнь отдаешь в чужие руки. В руки своего работодателя. В этом случае не стоит рассчитывать на обеспеченную старость и материальное благополучие.

Наши бабушки и дедушки, родители и преподаватели дают нам модель и мышление того жизненного опыта, который есть у них. В свою очередь, такие старые подходы к жизни и модель индустриального века переходят в новый век и в нашу жизнь. А жизнь в свою очередь не стоит на месте и постоянно меняется.

Индустриальный век закончился, наступил век информационный. Время изменилось: изменились и люди, и подходы к жизни. Сегодня пару минут нужной информации в нужное время может стоить несколько миллионов долларов. Изменилось время, а значит, нужно менять технологию, модель жизни, инструменты. Задумайтесь: выживает далеко не самый сильный, а самый восприимчивый к переменам. Это сказал Чарльз Дарвин.

Признайтесь себе, были ли у вас мысли о том, как хорошо было бы жить на проценты от счета в банке? Как было бы неплохо иметь какое-то дело и всю жизнь жить на проценты от этого дела? *Например, владеть своей командой в сетевом бизнесе, в сфере MLM.* Сделать что-то такое, что бы приносило вам постоянно, ежемесячно увеличивающийся доход на всю оставшуюся жизнь независимо от того, работаете вы или отдыхаете. Подобные способы дохода называются авторским гонораром.

У многих есть желание работать всю оставшуюся жизнь? А работать только для того, чтобы накормить свою семью, при этом закрыться от новых способов получения доходов, мотивируя это тем, что люди боятся обмана, и тем самым устраивая **игры в крысиные бега по жизни**. Из-за этого вы сами для себя закрываете новые лучшие возможности. Откройте свой ум сейчас, **настало ваше время**.

Что даёт система линейного источника денег?

Данная система дает то, что нужно идти работать на кого-то, отдать свою жизнь, мечты, цели в чужие руки, и именно владелец этих чужих рук будет в конечном итоге решать, чего вы достойны, а чего не достойны. Именно он будет определять, решать, как вы будете жить, на что будете жить. Что будете себе покупать и в чем будете себе отказывать...

Система линейного источника денег не дает следующие знания и умения:

- как правильно обращаться с деньгами: в этой системе главное, чтобы вы их постоянно тратили (чем больше, тем лучше), не думая о будущем. Будущее в этой системе – **табу**;
- как правильно сохранять и преумножать деньги;
- как сделать так, чтобы деньги работали на вас, а не вы на деньги и за деньги;
- не показывает несколько путей решения одного и того

же вопроса: главное – наберите кредитов, чем больше денежных долгов, тем лучше. **Вот только лучше для кого?**

Что лучше? *Получать линейный доход, обменивая свою жизнь на деньги? Или уже сегодня начать создавать свой авторский гонорар, который будет приносить ежемесячный доход даже тогда, когда вы решите отдохнуть или отойти от дел?*

Вам интересно узнать, **как это сделать?** Если **ДА**, тогда идём дальше, а если нет – отложите книжку, как и всё остальное, куда-нибудь подальше, да поглубже, как все остальные свои мечты и цели, пылиться на чердаке или на полке.

Бизнес или очередной источник линейного заработка: как понять?

Есть люди, которые утверждают, что у них есть бизнес, и владельцем этого бизнеса они и являются. Мало кто знает, что абсолютно любой бизнес – это работа. Вот только отличие от работы по найму заключается в том, что человек создает себе команду людей для выполнения той самой разнообразной работы, и от той фактической работы, которую выполнила его команда сотрудников, он получает доход, который можно назвать авторским гонораром. А если у владельца бизнеса нет команды сотрудников – это уже не бизнес, это он сам себя нанял для выполнения этой самой работы, это просто **очередной линейный заработок денег** и не более того.

Проверить данное утверждение можно с помощью упражнения «Путешествие».

Путешествие

Данное упражнение выполняется следующим образом. Есть работающий бизнес, уезжаете на 3-4 дня отдохнуть, при этом сотрудники с вами не имеют возможности связаться. Возвращаетесь с отдыха и проверяете, как работал бизнес: если все нормально, в следующий раз уезжаете на неделю, после вновь проверяете, как отработал бизнес в ваше отсутствие.

Если обнаружили слабые места или сбои в работе бизнеса, то делаете работу над ошибками.

Далее уезжаете соответственно на три и далее на четыре недели.

Если после четырех недель путешествия ваш бизнес успешно работает и развивается, это значит, что у вас есть бизнес. Если нет, то и бизнеса как такового у вас нет, он только на бумаге, а не в реальной жизни.

Бизнес – это в первую очередь команда из людей, которая приносит доход, и для того чтобы команда была самозамотивирована на увеличение прибыли, члены команды, партнеры по бизнесу должны получать удовольствие от работы, а не воспринимать работу как "КАБАЛУ" и думать что они должны кому-то, а не самому себе.

Бизнес – это не только работа, это возможность сделать жизнь лучше не только себе, но и окружающим вас людей.

Глава 3. Игра в крысиные бега

Наше современное время очень интересное и парадоксальное. С одной стороны ринга под названием «жизнь» стоят те люди, которые себе ни в чем не отказывают, а с другой стороны ринга – то большинство людей, которое еле-еле сводит концы с концами. **Почему это происходит?** Это связано с тем, что у большинства людей по другую сторону этого ринга просто нет денег, и они вынуждены питаться крохами со стола под названием «жизнь». В России и в странах СНГ на 2021 год большинство людей не получают за свою работу более 500\$ в месяц, а это – **НИЧТО**. А про тех людей, кто на пенсии, можно сказать, что они на грани нищеты или в нищете. Получается следующее: **ВСЕМ ЛЮДЯМ МОЖНО ПРАКТИЧЕСКИ ВСЁ И ПРИ ЭТОМ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НЕ ИМЕЮТ ПОЧТИ НИЧЕГО**. Не правда ли, **ПАРАДОКС**? Да, вот только это не единственный случай.

Другими, еще более удивительными парадоксами является то, что, получая заработанные тяжелым трудом деньги, люди не имеют ни малейшего желания уметь с ними обращаться и запускать их в работу с одной стороны, а с другой стороны, не хотят рассматривать другие варианты получения доходов, которых в наше время большое множество. Начи-

нать можно с разнообразных вкладов и таких доступных видов бизнеса, как сетевой маркетинг (MLM).

Данный вид бизнеса при правильном подходе дает возможность в течение нескольких лет выйти на дополнительный доход от 600 \$ до нескольких 1000 \$ в месяц. Кто-то в такие возможности не верит. А чья это проблема? Это проблема тех, кто не верит. Возможности **бизнеса МЛМ** абсолютно реальные, и это уже давно доказанный **ФАКТ**.

Товарооборот MLM-индустрии в России за 2020 год перешел за объем 50 миллионов долларов (по материалам wiki MLM), и это во время так называемой пандемии. Вдумайтесь в эту цифру – это еще один очередной парадокс и далеко не последний.

В то время, когда можно создать себе следующий источник дохода, люди продолжают заниматься благотворительным трудом, помогая осуществить мечту тому с «чужими руками», которому доверили свою жизнь, а потом удивляются: **«Как так: я все работаю, а денег как не было, так и нет»**. Как это все происходит? Сейчас расскажу.

Ответьте себе сами, только честно. Готовят ли наши учебные учреждения, советы и рекомендации людей, которые нас окружают, на самом деле к реальной жизни? А может, го-

ворят следующее: «Учись изо всех сил, получай как можно больше оценок „отлично“, и в итоге найдешь себе **ВЫСОКОПЛАЧИВАЕМУЮ РАБОТУ**».

Целью этих людей является привить мысли о том, что диплом об образовании и получение профессии дают шанс на успех в жизни. Теперь хочу спросить: все ли работают по своей специальности и довольны тем количеством денег, которое зарабатывают? На все хватает денег или нужно постоянно или периодически экономить, как говорится, жить от зарплаты до зарплаты? Если поймали себя на подобных мыслях – нужно что-то срочно менять.

Какое высказывание вам ближе?

А) Любовь к деньгам – корень всех зол.

Б) Недостаток денег – корень всех зол.

Если выбрали вариант «А», то с финансами будет всегда очень тяжело, потому что не любите деньги, возможно, даже боитесь денег, а если ваш вариант «Б», то шансов стать хорошо обеспеченным большое множество.

Тему денег и финансовой грамотности в наших учебных учреждениях не поднимают, так как требуется выпуск людей с определенными профессиями, у которых не будет знаний о том, как грамотно распоряжаться деньгами. Поэтому и по-

лучается ситуация у многих умных банкиров, врачей, учителей, бухгалтеров и других людей с разными профессиями с глубокими школьными познаниями, что они постоянно воюют на финансовом фронте с деньгами – всю свою жизнь.

Наши долги в большинстве случаев – заслуга высокообразованных чиновников и политиков, которые принимают разнообразные финансовые решения с малым или совсем отсутствующим представлением о том, как работают деньги.

Представьте себе ситуацию, что в один прекрасный момент миллионы людей вдруг начнут нуждаться в материальной помощи и в полностью бесплатной медицине, будут зависеть от своих взрослых родителей, правительства и нуждаться в денежном довольствии. На данный момент весь этот жизненный опыт мы получаем с 1990 года, и конца этому эксперименту на данный момент не видно, эксперимент продолжается...

Что будет, если медицинская система и организации социальной помощи истощат свои запасы денег? Как будут выживать люди? При этом есть очень важный момент: детей учат обращаться с деньгами и финансами те люди, которые будут бедны или уже бедны. Как вы думаете, чему могут научить такие специалисты?

Урок Роберта Фроста

Роберт Фрост – поэт (конец XIX – начало и середина XX вв.). Мне нравится его стих «Нехоженная дорога». Уроком данного стиха пользуюсь постоянно.

Нехоженная дорога

*Две дороги плутали в осеннем лесу,
К несчастью, нельзя идти сразу двумя
И, будучи странником я одиноким, долго стоял,
Смотря на одну из них, настолько далеко, насколько мог,
Как она петляет, исчезая в перелеске.
Но выбрал я другую, нехоженую почти,
Полагая, что она приведет меня к цели,
Дорога была покрыта травой, которая была почти не
примята,
Но стоило бы там не раз пройти,
И по этой дороге пошли бы другие.
Две дороги лежали предо мной в то утро,
Ни одного свежего отпечатка ног не было ни на одной.
Первую дорогу я решил отложить на следующий раз!
Хотя и видел, куда она ведет,
Я сомневался, не нужно ли мне будет возвращаться.
Я говорю об этом со вздохом, говорю сквозь проносящиеся
века.*

*Две дороги расходились в лесу,
Я выбрал ту, по которой почти не ходили.
И в этом была вся разница.*
Роберт Фрост (1916)

Что происходит, когда мы начинаем работать в найме?

Приходит время, многие получают профессию и идут работать на предприятие или в компанию, и неважно, частная она или государственная. Начинаются разговоры о нарушении закона о труде, нужно подавать жалобы в разнообразные инспекции, нужно требовать прибавки к зарплате и ставить ультиматум работодателю, что если он не поднимет денежное довольствие, то уволитесь. Потом со своими требованиями сидите и ждете своего руководителя, пытаетесь ему что-то обосновать, думая, что есть для этого весомые аргументы, а в результате **ничего не получаете**. **Знакомая ситуация?** Конечно, это все неплохо, вот только так делает абсолютное большинство людей, работающих в найме. И что в итоге? Их увольняют или они уходят сами.

Существуют два типа людей. Одни люди позволяют себе получать пинки от жизни, продолжая дальше заниматься благотворительным трудом, работая по найму. Другие, немногие люди, делают все, чтобы эти пинки от жизни до них перестали доходить. Эти немногие понимают, что от жизни им нужно больше, и они начинают двигаться вперед, перестают обвинять в своих бедах низкую зарплату, работодателя, перестают ждать чуда, которое решит все их проблемы.

Люди, которые двигаются вперед, не боятся проиграть, так как двигаются только к победе. Они ищут знания о деньгах и о том, как сделать так, чтобы деньги работали на них, а не они – на деньги.

«Бедные и средний класс работают ради денег и на деньги.

Богатые заставляют деньги работать на себя».

В жизни настоящее учение требует большого количества энергии, страсти и желания. **Гнев + любовь = страсть.** Когда дело доходит до денег, почти все люди хотят действовать наверняка и при этом быть в безопасности. В этом случае их действиями управляет страх, поэтому они и довольствуются малыми зарплатами и сами себя эксплуатируют за эти малые деньги. Страх проиграть управляет ими, и именно это отличает их, к примеру, от спортсменов. Спортсмены видят цель и идут к ней шаг за шагом, не боясь проиграть.

По существу работодатель платит столько, сколько считает нужным, и не более того. При этом он считает, что более никому и ничего **не должен.**

Требуется понять, что большое количество денег в большинстве случаев проблему нищеты не решит, так как финансово неграмотный человек попросту начнет их транжирить,

залезать в разнообразные долги, показывая всем, какой он стал обеспеченный, и при этом ведя себя обратно в нищету. А нужно заставить деньги работать на себя.

Самое простое – это научиться работать на деньги и за деньги, особенно это сильно проявляется, когда страх управляет человеком в вопросах, связанных с деньгами. Страхи человека: отсутствие возможности платить по счетам, боязнь быть уволенным, не иметь нужного количества денег. Все это приковывает людей к малооплачиваемой работе, создает иллюзию безопасности, заставляет все больше овладевать только одной профессией, отгораживаясь от других возможностей. Страх не позволяет менять свою жизнь, так как есть боязнь, что снова придется начинать все сначала. И все это в кубе вперемешку с жизненной рутинной заставляет работать на деньги, стремиться к большим деньгам, используя неподходящие знания. Люди становятся рабами денег, потом злятся на окружающий мир и в первую очередь на своих начальников или работодателей.

Заставить деньги работать на себя – это и есть совершенно другой жизненно необходимый курс для получения нового уровня знаний и умений, чтобы не заниматься крысиными бегами по принципу: встал, ушёл на работу, расплатился по счетам, потом снова встал, ушёл на работу, расплатился по счетам, и так до бесконечности.

Жизнь как по шаблону, управляемая страхом, жадностью и надеждой на то, что деньги приглушат страх, а этого не происходит. Этот страх постоянно заставляет идти на работу по специальности, а не развиваться и не изучать новые способы заработка денег. Когда получаешь больше денег, увеличиваешь расходы, берёшь кредиты, не заставляешь деньги делать деньги. Как следствие, ничего не происходит, и лучше жизнь не становится.

Работа только по конкретно одной специальности, не развивая другие возможности получения денег, – это только временное решение долговременной и долгоиграющей проблемы.

Это происходит потому, что люди начинают считать, что все нужные знания уже получены, дальше учиться и самосовершенствоваться не требуется, все это отголоски эпохи **индустриального века**. И именно такой подход к жизни продолжают активно продвигать в людские массы – подход линейного источника дохода.

Тем временем жизнь не стоит на месте, она постоянно меняется, давая все новые и новые возможности жить лучше. Для достижения этой цели нужно выбрать тернистую дорогу – дорогу, которую многие избегают. А те немногие, кто

пойдет по этой дороге, расстанутся с мыслями и мышлением
работать на деньги и ради денег, и в итоге заставят деньги
работать на себя.

Как увидеть то, что не видят другие

Есть исследования из лаборатории социальной экологии Института информатики, технологий и экономики, который входил в состав Академии оборонных отраслей промышленности России. Занимаясь изучением информационной деятельности мозга и разработкой технологий управления этой деятельностью, учёные пришли к выводам, что жизнь человека – это непрерывный процесс обмена энергией, которую еще называют тонкими мирами, сферами духа. Человек – представитель индивидуального персонифицированного духа, его интересы в этом плане должны быть превыше всего. Таков закон жизни. Когда человек ставит превыше всего интересы своего духа, открывается канал интуиции, и с помощью этого канала его начинают вести по жизни высшие силы.

Специалисты из этой лаборатории считают, что причина всех бед кроется в отказе от значимости этого собственно-го духа. Для того чтобы стать счастливым, нужно правильно определить и реализовать свои истинные желания и соответствующие им цели. Недаром в Библии сказано: «Исполнение желаний есть древо жизни». Желания необходимы, чтобы человек постоянно ощущал течение жизни. При этом нужно уметь различать желания истинные и ложные, навязанные окружающим миром. Только истинные желания и цели мо-

гут сделать жизнь человека полноценной и радостной.

Для правильного определения истинной цели очень часто требуется выйти из своей обыденности и посмотреть на себя со стороны. В этом плане предлагаю рассмотреть две ситуации.

Притча о медведе

Однажды молодого медведя поймали, передали в зоопарк. На тот момент подходящего вольера не нашлось, и мишку посадили в клетку, где можно было делать три шага вперед и три шага назад. В клетке он провел несколько месяцев, пока ему делали новый вольер. Когда вольер был готов, мишку выпустили в него. **Как вы думаете, как он себя повел?** Многие из вас сразу подумают – три шага назад, три шага вперед, повторяя свой старый маршрут.

Даже медведь успел в своей голове построить воображаемую клетку и продолжал в ней находиться. Вот точно так же мы и поступаем в своей жизни, а жизнь не стоит на месте – она движется постоянно вперед.

Ослик и морковка

Данную ситуацию можно обрисовать следующей картиной. Перед носом ослика на некотором удалении висит вкусная, сладкая морковка. Ослик постоянно концентрируется только на этой морковке и к этой морковке постоянно старается дойти, делая шаг за шагом, при этом расстояние до морковки постоянно остается одинаковым. Ослик запряжен в тележку с грузом, в которой еще и сидит его погонщик. Делая уверенные шаги к морковке, ослик постоянно тянет за собой тяжелую, груженую телегу. Погонщик, перемещая морковку влево или вправо, управляет направлением движения ослика, который упорно и уверенно движется к морковке и за морковкой, и так весь рабочий день, а на следующий день для ослика будет новая морковка. **Данная ситуация вам ничего не напоминает?**

Подобное поведение характерно и для людей, которые упорно считают, что если они будут развиваться и совершенствоваться только по одной специальности, связанной с линейным источником дохода, то у них будет счастье и достойная жизнь. Как показывает жизненная практика, это далеко от реальности, и приходит время, когда спадают розовые очки, уходит романтика расхваленной профессии, приходит осознание того, что денег и свободного времени на жизнь не

хватает, начинаются поиски, тех кто виноват.

Виновники находятся сразу: работодатель, чиновники, политики. И никто не вспоминает, что нас учат всегда работать на кого-то, а не создавать свои источники доходов. Часто вы слышали во время учебы, что для стабильности в финансовой сфере нужно иметь как минимум три разных независимых источника доходов? Что деньги должны делать деньги? Что у каждого из нас есть выбор создавать те самые блага для других или создать себе команду и эта команда будет приносить деньги, на которые и будут приобретаться те самые блага?

Все это не говорят целенаправленно, так как это мышление – удел избранных, а все остальные должны работать на этих избранных. В любом обществе нужны врачи, учителя, ученые, специалисты технических служб. Иначе никто не будет создавать те самые блага для избранных, и именно поэтому никому из «вышестоящих» не интересно обучать обычных людей финансовой грамотности. Важно вовремя людей подсадить на ту самую вкусную и сладкую морковку, за которой постоянно следует тот самый ослик, не обращая на окружающий его мир никакого внимания. Мир, напоминающий клетку, в которой сидел медведь из предыдущей истории.

Многие из нас очень часто живут в созданных стереоти-

пах, навязанных извне. Эти стереотипы образуют ту самую клетку три на три, в которой сидел медведь. Мы в свою очередь не знаем и не видим те свои истинные цели, которые находятся за пределами клетки или морковки, которая перед нашим носом так близка и так недостижима одновременно.

Для поиска своих истинных целей нужно взглянуть на ситуацию со стороны, как в дремучем лесу, когда нужно сориентироваться правильно на местности, залезаешь на самое высокое дерево, окидываешь взглядом чащу сверху.

Существует очень простой тест, позволяющий человеку определить способность выходить за пределы привычного и обыденного. Попробуйте, не отрывая руки, пишушим предметом соединить четыре точки **тремя** прямыми линиями так, чтобы образовался треугольник.

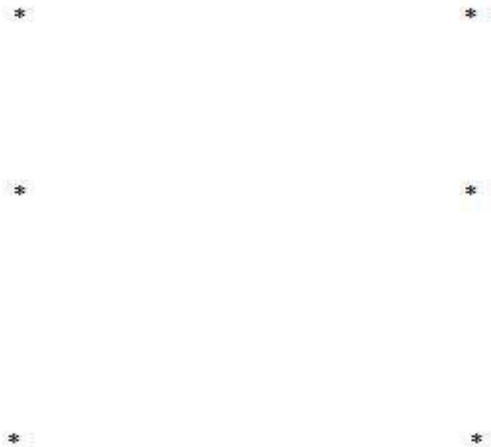


Рисунок 1

Второй тест более сложный. Попробуйте, не отрывая руки, пишушим предметом соединить шесть точек четырьмя прямыми линиями.

*

*

*

*

*

*

*

*

*

Рисунок 2

Ответы я дам чуть дальше в книге. Если вы хотите определить свои истинные цели, то рекомендую ознакомиться с книгой «Сила ума» Дж. Г. Скотта.

Для завершения этого пункта хочу предложить вам отрывок из книги «Богатый папа и Бедный папа» Роберта Кийо-

саки:

«Когда богатый отец забирался в кабину пикапа, стоявшего рядом с магазином, он сказал: „Продолжайте работать, ребята, но чем скорее вы забудете о нуждаемости в денежном чеке, тем легче будет ваша взрослая жизнь. Используйте свои мозги, работайте бесплатно, и скоро ваш разум покажет вам пути для заработка денег куда больших, чем я когда-нибудь мог заплатить вам. Вы увидите вещи, которых не видят другие люди; ведь возможности лежат прямо перед их носами. Большинство людей никогда не видят эти возможности потому, что ищут деньги и безопасность, и это все, что они получают. В тот момент, когда вы увидите одну возможность, вы станете видеть и другие до конца своей жизни. Когда это произойдет, я стану учить вас чему-то еще. Поймите что к чему, и вы сумеете избежать одну из самых больших ловушек в жизни. Вы никогда в жизни не прикоснетесь к жилетке, перемазанной дегтем“.

Майк и я забрали свои вещи из магазина, попрощались с миссис Мартин и пошли обратно, туда же, где сидели, еще несколько часов разговаривали и размышляли.

Следующая неделя в школе прошла также в разговорах и размышлениях. Еще 2 недели мы продолжали думать, говорить и работать бесплатно.

В конце второй субботы я, попрощавшись с миссис Мартин, подошел к витрине с комиксами, и долго их рассматривал. Мне было тяжело на душе, так как, не получая субботах 30 центов, я не мог покупать комиксы. Внезапно я заметил, как миссис Мартин делает то, чего я за ней не наблюдал никогда. Может быть, я и видел это прежде, но не уделял внимания ее действиям.

Миссис Мартин разрезала напополам заглавный лист комикса. Исковерканная книжка выбрасывалась в большой картонный ящик. Когда я спросил ее, что она делает с комиксами, она ответила: «Я их выбрасываю. А верхнюю половину заглавного листа отдаю дистрибьютору комиксов в качестве кредита, когда он приносит новые комиксы. Он придет через час».

Мы с Майком ждали час. Вскоре приехал дистрибьютор, я спросил его, могли ли мы взять комиксы, что выбрасывала миссис Мартин. На что ответ был таким: „Можете взять комиксы, если вы работаете в этом магазине и не станете их перепродавать“.

Наше с Майком партнерство возродилось. У мамы Майка была свободная комната в подвальном этаже, которой никто не пользовался. Мы навели там порядок и начали складиро-

вать здесь сотни комиксов. Вскоре наша библиотека комиксов открылась для посетителей. Мы наняли младшую сестру Майка, которая обожала учиться, и захотела быть главным библиотекарем. Она выписывала каждому ребенку допуск за 10 центов в библиотеку, которая была открыта с 14 до 16 ежедневно, после школы. Клиенты, дети по соседству, могли читать столько комиксов, сколько могли прочесть за 2 часа. Для них это было выгодно, так как комикс стоил 10 центов, а они за 2 часа могли прочесть 5-6 штук. Сестра Майка проверяла уходивших детей, чтобы убедиться, что никто не выносит с собой комиксы. Она же следила за состоянием книг, вела записи о количестве детей, приходивших каждый день, записывала, кто они, записывала пожелания детей. В течение 3 месяцев мы с Майком зарабатывали в среднем 9,50 \$ в неделю. Мы платили сестре доллар в неделю и позволяли ей читать комиксы бесплатно, что она делала редко.

Мы с Майком поддерживали наше деловое соглашение, работая в магазине каждую субботу и собирая все комиксы из разных магазинов. Мы не продавали комиксы, как и обещали дистрибьютору. Мы сжигали комиксы, если они зачитывались до дыр. Мы попробовали открыть филиал, но не смогли найти никого столь же преданного, как сестра Майка, которой мы могли доверять.

Уже в раннем возрасте мы узнали, как тяжело было найти

хороших сотрудников.

Три месяца спустя, после открытия библиотеки, в ней произошла драка. Несколько грубиянов, не живших с нами по соседству, ворвались в библиотеку и завязали драку. Отец Майка предложил нам прикрыть бизнес. Наш бизнес с комиксами накрылся, и мы прекратили работать по субботам в магазине. Так или иначе, а богатый отец был доволен, потому что имел новые идеи, которым хотел нас обучить. Он был счастлив, так как мы усвоили первый урок очень хорошо. Мы научились заставлять деньги работать на нас. Не получая зарплаты в магазине, мы были вынуждены использовать все свое воображение, чтобы найти возможность зарабатывать деньги. Начав свой собственный бизнес, открыв библиотеку комиксов, мы смогли сами контролировать свои финансы, не завися от работодателя. А наилучшим было то, что бизнес этот приносил нам деньги, когда самих нас в библиотеке не было. Наши деньги работали на нас.

Вместо того чтобы платить нам деньги, богатый отец дал нам гораздо больше».

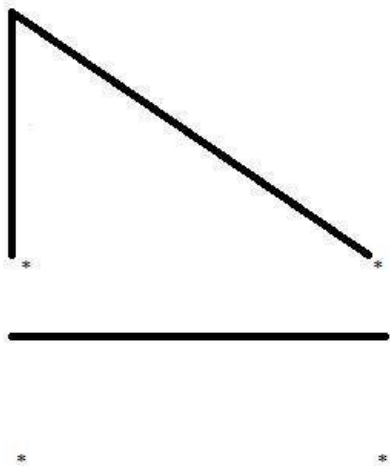
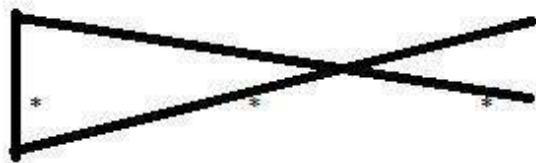


Рисунок 1 - ответ на задание



*

*

*



*

*

*

Рисунок 2 - ответ на задание

Глава 4. Почему нужно обучаться финансовой грамотности

Вы иногда задумывались, почему бедные остаются бедными, а богатые иногда разоряются? Давайте представим ситуацию. Есть человек: он живет, как и многие, от зарплаты до зарплаты. Вдруг ему сказочно везет, и у него на руках оказывается несколько миллионов, а может, и миллиардов денежных единиц: выиграл в лотерею, досталось наследство от богатого родственника-скряги, а может, просто с неба свалился чемодан с деньгами. Как вы думаете, на что он будет тратить эти легко доставшиеся деньги? Думаю, все, что вы перечислите на данный вопрос, будете делать сами, а желание показать, что стали дружить с большими деньгами, приведет к следующему:

- купите себе дорогие и элитные вещи (одежда, машина, квартиры, украшения и т. д.: все это бедный и средний класс считает активом, а по факту это пассив, который постоянно требует денег);
- отправитесь в дорогостоящее путешествие;
- кто-то спустит все на разнообразные тусовки и развлечения.

И так продолжать можно и дальше. В конечном ито-

ге деньги закончатся, нечем будет платить за роскошную жизнь, за содержание дорогих машин, квартир, и придется все продавать по заниженной цене, чтобы оплатить в срок разнообразные долги. Так происходит с большинством людей, которым богатство, слава достались легко и непринужденно, и все это касается всех: алчность, живущая в нас, так себя проявляет.

Почему так происходит?

Все вещи, которые мы покупаем для удовлетворения своего эго, являются пассивом в мире денег, они не преумножают капиталы, не увеличивают количество денег, а наоборот, уменьшают их количество, приводят к еще большим растратам денег.

А между тем у кого-нибудь возникла мысль или идея, что эти самые деньги, которые достались легко, нужно запустить в работу по принципу «деньги делают деньги».

На какой из идей на самом деле сами себя поймали:

- 1) потратить деньги по принципу «гореть ярко и не долго»;
- 2) запустить деньги в работу: пусть деньги делают деньги – яркого свечения в этом случае не будет.

Если ближе первая идея, то есть все шансы стать нищим,

так как не умеете жить по законам и правилам денег, если вторая – то преумножите свое состояние.

В мире денег активы – это то, что приносит деньги, они должны в разы превышать пассивы, а пассивы – это то, что денег не приносит. Также есть разница активов и пассивов в личных доходах и бизнесе.

В бизнесе должны в разы преобладать активы над пассивами, а в личных доходах картина будет совершенно иной. В бизнесе активы приносят деньги, а пассивы, наоборот, забирают, так как их нужно содержать. Когда дело касается личных доходов, есть такое понятие, как пассивный доход, то есть доход, который вы получаете, сделав одно или несколько действий, а деньги после этого начинают постоянно к вам поступать, вне зависимости работаете вы или нет, это чем-то похоже на авторский гонорар. Активный доход в личных доходах – это те деньги, который получаете, только когда сами лично работаете, и как только перестаете работать, активный вид дохода сразу же исчезает. **Человек не может работать 24 часа в сутки без отдыха и перерывов.**

Как можно получить пассивные источники денег?

Есть несколько самых доступных способов получения пассивных источников доходов:

А) Выгодно подобрать банковский вклад с ежемесячной капитализацией и правом снимать проценты и добавлять деньги без закрытия вклада, в крайнем случае, использовать краткосрочные вклады 3—6 месяцев. В некоторых случаях есть смысл рассматривать вклады и на больший срок. Все зависит от ваших целей и потребностей.

Б) Купить акции и облигации компаний и с них получать проценты.

С) Создать, приобрести торгового робота для работы на валютных и фондовых рынках.

Д) Создать свою структуру в сетевом бизнесе в сфере MLM (сетевой маркетинг).

Первое правило финансовой грамотности

В современном мире требуется не только знать, но и понимать разницу между активами и пассивами, стараться приобретать только активы. Если ваша цель – стать финансово обеспеченным и богатым, то это все, что следует знать. Это единственное правило. Оно до безобразия простое, а большинство людей ведет финансовую войну с деньгами, потому что не знает разницу между активами и пассивами – как в бизнесе, так и в личных доходах.

«Богатые люди приобретают активы. Бедные и средний класс приобретают пассив, который считают активом».



Рисунок 3 - денежный поток актива

Рисунок 3 показывает, на что влияет актив. Чем больше активов, тем больше доходов.



Рисунок 4 - денежный поток пассива

Рисунок 4 показывает, на что влияет пассив. Чем больше пассивов, тем больше расходов.

Большая часть людей не знает или просто не задумывается над тем, что нам дают активы и пассивы. И поэтому не используют данные знания как в обычной жизни, так и при выполнении своей работы. Актив – это то, что наполняет наш кошелек деньгами, а пассив – это то, что извлекает деньги из нашего кошелька.

Это, в принципе, все, что требуется знать для обеспеченной, качественной жизни, а не просто прожить её от зар-

платы до зарплаты. Желаете казаться богатым, а по факту быть бедным или средним классом – потратьте свои ресурсы для приобретения пассивов. Неумение грамотно пользоваться активами и пассивами порождает борьбу в сфере финансов в нашей реальной жизни. Основная проблема заключается в том, что деньги люди зарабатывают, вот только в основном на них покупают пассив, который денег не приносит. К примеру: дорогой брендированный гаджет, который стоит в 5 раз, а то и больше, чем чистый денежный доход владельца данного гаджета. И это касается всего, когда есть желание показать дешевые понты, а по факту реальных денежных средств, чтобы купить данную вещь без кредитов, нет. Да и реклама кредитов повествует: «возьми кредит и будет вам счастье», а счастья не будет, кредит в большинстве случаев – **ЭТО РАЗВОД НА ДЕНЬГИ**, и не более того, чтобы малограмотный в финансовом плане человек смог почувствовать себя богатым.

Предлагаю ознакомиться с течением денег у людей, которые относятся к бедному, среднему и богатому классу.

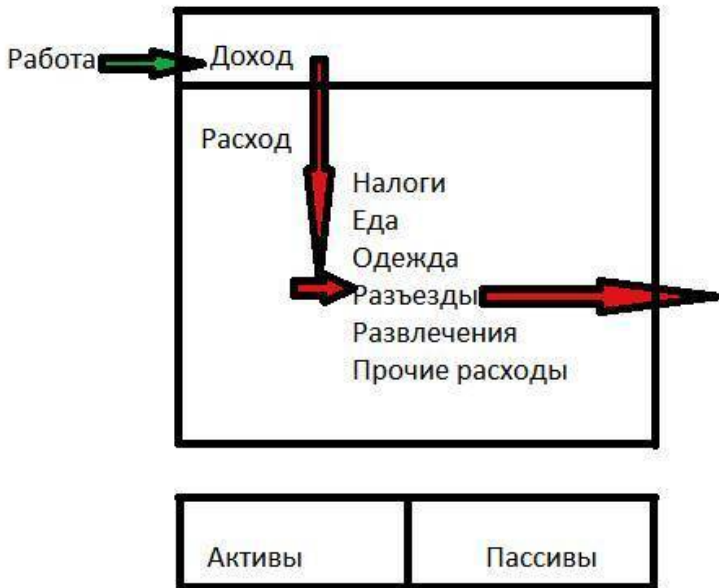
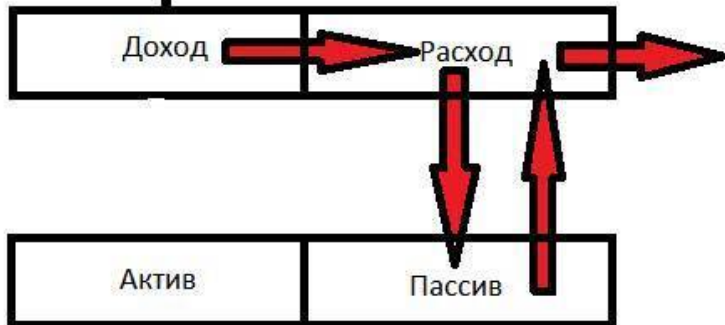


Рис. 5. Течение денег у бедных

Рисунок 5 показывает, куда уходят деньги и откуда они появляются у бедного класса людей.

Течение денег у среднего класса:

Работа



Доход

Расход

Актив

Пассив

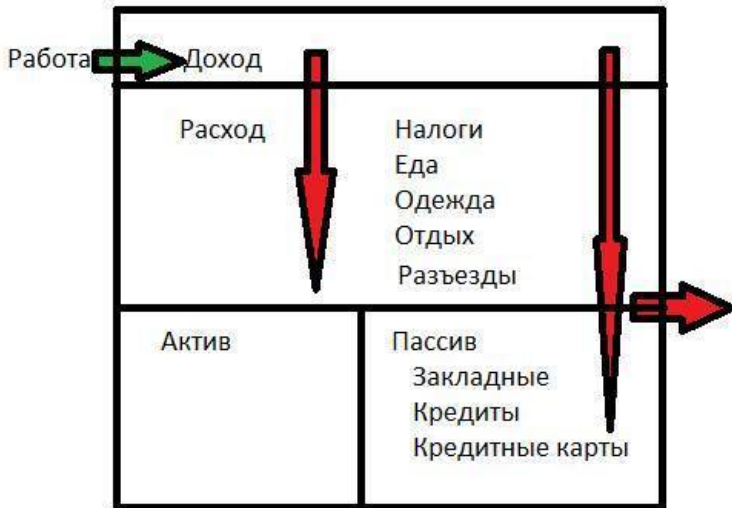


Рис. 6. Течение денег у среднего класса

Рисунок 6 показывает, куда уходят деньги и откуда они появляются у среднего класса людей.

Течение денег у богатого человека:

Доход	Расход
-------	--------



Актив	Пассив
-------	--------



Рисунок 7 - течение денег у богатого человека

Рисунок 7 показывает, куда уходят деньги и откуда они появляются у богатого класса людей.

Данные рисунки – это упрощенные схемы течения денег у разных людей в течение жизни. Представленные денежные потоки рассказывают, как люди управляют своими денежны-

ми средствами и что с деньгами происходит.

Большая часть людей полагает, что деньги могут решить все их проблемы, и это мнение ошибочное. При общении с людьми очень часто слышу, что они хотят быстро разбогатеть и при этом ничего толком не делать. Еще есть частое высказывание: «у меня куча долгов, и поэтому мне нужно срочно заработать денег – как можно больше и быстрее».

Проблема в том, что большое количество денег не решает проблемы, а в большинстве случаев является катализатором новых проблем, связанных с нашим невежеством. Сколько было случаев, когда человек вдруг получал большое количество денег, а потом снова возвращался к своей предыдущей жизни или опускался еще ниже.

Все мы ходим учиться, чтобы получить знания и работать по профессии: без знаний нельзя. Когда-то работа только по профессии действительно себя оправдывала, а что сейчас? Дети хотят быть разнообразными звездами шоу-бизнеса, компьютерными гениями, торговать на валютных и фондовых рынках, вести свой информационный канал. Почему все это происходит? В этих направлениях есть и деньги, и слава, и признание с престижем на пару. Дети уже понимают, что работа по профессии никак не влияет на их успех в жизни.

А так как в учебных заведениях не учат финансовой грамотности, то огромное количество хорошо образованных специалистов сталкиваются с финансовыми проблемами. Такие люди начинают работать еще больше и всё равно не могут вырваться из созданной ими финансовой ямы, в которую они успешно попали. Наши учебные заведения учат, как потратить деньги, а не грамотно ими распоряжаться. Они не учат, что деньги должны работать на человека, что деньги в итоге должны делать деньги...

Глава 5. Как и почему финансовая мечта может стать кошмаром

Через эту жизненную ситуацию проходят абсолютно все. Давайте рассмотрим наиболее часто встречающийся случай. Познакомились парень и девушка, принимают решение жить вместе и создать семью. В наше время очень часто молодая семья начинает жить в арендованной однокомнатной квартире. В этом случае происходит следующая ситуация: платишь за одного, а живут двое. Как всегда возникает вездесущая проблема «где деньги, Зин?». Молодая пара решает экономить деньги для приобретения квартиры или дома своей мечты, где, соответственно, должны появиться дети. В молодой семье получается два дохода, семья начинает двигаться по карьерной лестнице. Доходы начинают расти. А также вдруг начали расти и расходы.

Первый основной расход – это подоходный налог: большинство людей его считает основным и единственным, а это большое заблуждение.

И вот нужная сумма денег накоплена, покупается жилье своей мечты. Появилось жилье – появился и налог на недвижимость. Делается ремонт, покупается новая машина, до-

бавляются пассивные расходы, а доходы так и не увеличиваются, остаются примерно на одном и том же уровне. На этом жизненном пути семья попадает в ловушку крысиных гонок.

Появился долгожданный ребенок, сразу потребовались деньги в большом количестве. Везде и всюду говорят «возьми кредит и заживи в достатке». Берут, возможно, еще один очередной кредит. Трудиться нужно еще больше, чтобы оплачивать все счета за имущество, кредиты, растущие налоги, еду и другие необходимые вещи для качественной жизни. Денег становится все меньше и меньше. Тут вдруг предложение: «сделай рефинансирование кредитов, плати меньше – живи лучше». Предложение выглядит эффективным решением денежного вопроса, ведь по кредитам ежемесячно платить нужно на порядок меньше, **вот только расплачиваться по этому кредиту придется на 15—20 лет дольше.**

Очень часто встает вопрос: как зарабатывать как можно больше? Привычка постоянно и необдуманно тратить заставляет людей искать большие доходы или несколько работ подряд. Люди не осознают, что реальная проблема кроется в том, как они поступают с деньгами, и это приводит к пожизненной борьбе с финансами. Основная проблема заключается в том, что люди не хотят видеть, понимать разницу в сфере активов и пассивов в финансовом мире.

В нашем мире большое количество денег редко решает наши денежные проблемы. Вспомните всех тех, кому досталось большое наследство, кто выиграл большие деньги в лотереях? Многие ли из них сейчас так же богаты? Мудрость в нашей жизни решает многие проблемы. Есть такое высказывание: «В случае, когда вы видите, что вырыли для себя долговую яму, перестаньте копать дальше».

Восточная мудрость гласит, что японцы верили, а может, верят и сейчас, что есть три силы: сила меча, сила богатства и сила зеркала.

Меч – это оружие. Посмотрите на Америку: сколько она вложила в оружие! В результате стала лидировать в военном присутствии по всему миру.

Богатство – это деньги. Существует негласное правило: «У кого есть деньги, тот устанавливает правила».

Зеркало – символизирует самопознание. Самая ценная сила из трех описанных.

Люди, которые зарабатывают мало или относят себя к среднему классу, делают одну очень серьезную ошибку в жизни – позволяют деньгам контролировать себя. В результате этой ошибки сила денег используется против людей. Ведь всегда проще быть как все, а не идти своей собственной дорогой.

Какие ошибки допускают люди в своём мышлении?

«Твой дом – твой актив». А в реальности это пассив – то, что не приносит денег.

«Бери ссуду – вылезешь из долговой ямы».

«Трудись усерднее в найме и не рассматривай другие возможности получения денег».

«...Это моё повышение. Когда-нибудь я займу высшую должность».

«Экономь деньги».

«Когда мне повысят зарплату, я куплю новое жилье, автомобиль и т. д.».

Нужно осознать и понять: разнообразные учебные заведения предназначены для выпуска хороших специалистов-работников, а никак не работодателей. Задайте сами себе вопрос: почему мы никогда не изучали деньги и то, как они работают? А когда задаешь подобные вопросы, то получаешь в основном ответ «деньги не самое важное: учитесь на отлично, и деньги сами приплывут к вам». А теперь вопрос к тем, кто учился на отлично: вы все хорошо обеспечены в финансовом плане?»

Как видят движимое и недвижимое имущество богатые и бедные люди?

Данный вопрос предлагаю рассмотреть на примере домов, квартир, дачных участков и т. п.

Все люди, у которых мышление относится к бедному классу и среднему классу, считают, что недвижимое имущество является активом, а те люди, которые относятся к богатому классу, считают, что недвижимость – это пассив.

Так почему же дома и квартиры, в которых мы живем, – это пассив? Все просто: они нам не приносят деньги. Такая недвижимость только требует денег на её содержание, при этом, чем больше дом или квартира, тем больше денег уходит на содержание этого пассива. **Что входит в содержание недвижимости подобного рода? Ипотечный кредит, налог на недвижимость, коммунальные услуги, текущий или капитальный ремонт, страхование (обычно требуется, если жилье взято в кредите).** Всё это денег не приносит, а только уменьшает их количество. А вот если недвижимость приносит деньги, это уже будет актив, при этом маловероятно, что собственник будет жить в такой недвижимости. Хотя в этом правиле есть единичные исключения. К примеру, есть большой дом, часть данного

дома сдается как гостиничные номера, а другая, закрытая от гостей часть, используется для жизни собственника данного дома. Так же я прекрасно понимаю, что для большинства людей владеть своим имуществом – это лучше, чем ничем. В определенном смысле это правда, но пассивов должно быть минимум.

Огромные потери, связанные с выплатами по кредитам = упущенным возможностям.

В случае, если человек увяз в кредитах, он вынужден работать еще больше, так как кредитные деньги увеличивают пункт «РАСХОДЫ» и ощутимо уменьшают количество заработанных денег, а заработанные деньги должны увеличивать пункт «АКТИВЫ». Подобная ситуация постоянно происходит с людьми, которые относятся к среднему классу.

Люди, движимые рекламными лозунгами из серии «возьми кредит и будет тебе счастье», влезают в ненужные и неоправданные расходы денежных средств. А нужно учиться инвестировать, и как можно раньше. В итоге имеем три ситуации:

- потерянное время, по истечении которого приобретенные активы могут значительно подрасти в цене;
- израсходован дополнительный капитал, который можно было бы инвестировать, а не расплачиваться за кредитные

деньги;

– потеря образования в сфере финансов.

Распространённые ошибки большинства людей: моё имущество (движимое и недвижимое), сбережения, пенсионные накопления – все это считают активом. Это заблуждение. Так как люди не выделяют денег для инвестирования, то они этим вопросом и не занимаются, а в результате так и не становятся отличными инвесторами, которые научились делать так, чтобы деньги делали деньги. Имущество нам нужно для полноценной жизни. Я говорю о том, что нужно понимать и знать разницу между активом и пассивом. Когда я для себя хочу шикарный дом, а если более точно – дом в стиле «Русская усадьба», **я должен сначала создать активы, которые помогут мне приобрести этот дом, а в дальнейшем его содержать без напряжения моего денежного бюджета.**

Если расходы идут параллельно доходам, человек попадает в так называемые крысиные бега. В результате происходит ситуация, когда расходы (пассив) превышают доходы (актив), и это не позволяет заниматься инвестированием в капиталы.

И вот извечный вопрос: **почему богатые всегда богатеют?** Дело в том, что активы в этом случае генерируют доход,

который легко покрывает все расходы, а оставшиеся свободные деньги отправляются обратно в работу.

У бедных и среднего класса ситуация другая. Изначально деньги они получают от выполненной работы по найму, то есть зарплату. В случае если растет зарплата, то за ней тут же растут и расходы. Дело потихоньку начинает двигаться к крысиным бегам. Эти люди считают, что их дом, квартира, машина – это и есть актив, а в реальные активы, которые приносят доход, они не инвестируют по разным причинам (я подобные причины называю «тараканы в голове»).

Современный подход в мышлении – рост зарплаты позволяет больше тратить денег, является основным фундаментом общества нашего времени, которое увязло в долгах, как в шелках. Желание бесконтрольно увеличивать расходы кидает людей в еще большую долговую яму, из которой все трудней и трудней выбраться.

Хочу отметить, что положительная тенденция всё же есть. Всё больше и больше людей из среднего класса начинают инвестировать в активы, что вызвало положительную реакцию на рынках ценных бумаг. Инвестиции становятся более доступными, защищенными, понятными, прозрачными для большинства людей. Благодаря этой тенденции, графа «актив» начинает расти. Следовательно, шансы стать богатым

увеличиваются.

Само по себе инвестирование не является рисковым мероприятием. А вот отсутствие финансовой грамотности, которая перетекает в финансовую разумность, и рождает риски в инвестициях.

Если делать все то, что делают и все, кто работает только в найме, то увидим следующую картину: работая на кого-то за деньги (предприятие, правительство, банк), вы делаете тем самым богаче только своего работодателя.

Богатству можно дать следующее определение. Богатство – это способность людей или конкретного человека оставаться обеспеченным как можно дольше... Можно сказать и так: если я прекращу работать, как долго я смогу прожить?

Глава 6. Думать надо о себе, своих доходах и о своём бизнесе

Большая часть людей работает на работодателя, делая работодателя богаче. Потом работают на государство, уплачивая разнообразные налоги. Далее работают на банки, в которых они взяли кредиты. И в итоге, работая на кого-то всю жизнь, люди ничего не имеют.

Современная образовательная система даёт только те знания, которые помогут людям только стать хорошими работниками в узких сферах. В этом случае денежный доход и жизнь будут зависеть только от зарплаты, так как в этом случае люди становятся рабочей силой, которая работает на деньги. При таком раскладе человек забывает о своём бизнесе, тратит своё время, делая богаче кого-то, а не себя.

Для того чтобы достичь своей цели – стать финансово независимым, – нужно менять подход к жизни. Концентрироваться на активах. Концентрироваться на графе «доход» допустимо только тогда, когда дополнительно полученные деньги тратятся на приобретение активов, которые в свою очередь через некоторое время начинают создавать всеми желанный денежный доход.

Основную причину, по которой большая часть людей крайне консервативна в принятии решений, можно описать так: не позволяют себе рисковать. Это как управлять автомобилем. Каждый раз, когда садишься за руль транспортного средства, всегда рискуешь. А для того чтобы риск управления свести к нулю, этому делу обучают в специальных школах. В жизни так же нужно учиться управлять своими личными деньгами. А соответственно, овладеть методами и способами инвестирования для увеличения своего денежного капитала.

Когда люди теряют работу по вине разнообразных кризисов, происходит следующее: то, что они считали своими активами, начинает их поедать, тянет на дно, не давая нормально жить.

Личные дома, квартиры, машины, кредиты, приобретенные для своего личного пользования, не приносят денег. Они только повышают расход денежных средств. Они являются пассивом, который тянет на дно.

Отсюда следует, что нужно создавать свой собственный бизнес. При этом можно спокойно сохранить свою основную работу. Заняться MLM, начать покупать настоящие активы, которые доступны абсолютному большинству людей

на фондовых рынках. К активам можно спокойно отнести акции, облигации, индексы, инвестиционные фонды открытого типа. Очень важный момент: чем раньше человек начнет строить свою собственную колонку активов, тем проще будет дальнейшая жизнь.

Богатые люди покупают предметы роскоши в самую последнюю очередь, используя деньги, полученные с активов. Бедные люди и люди среднего класса делают все наоборот. Это связано с тем, что бедные и средний класс желают выглядеть богатыми, набирают огромное количество долгов в виде кредитных денег и отработывают их своим трудом, потом, кровью. Этот кредитный долг может превратиться в непосильную финансовую ношу.

НАСТОЯЩАЯ РОСКОШЬ – ЭТО ДЕНЬГИ, ПОЛУЧЕННЫЕ С ИНВЕСТИРОВАНИЯ, С СОЗДАНИЯ РЕАЛЬНОГО АКТИВА.

Существуют два типа людей, которые занимаются инвестированием:

– Первый тип людей самый распространенный. Они предпочитают брать готовый инвестиционный продукт и не разбираться в его особенностях. Это как прийти в магазин и купить уже собранный компьютер, не вникая в его технические характеристики.

– Вторую часть людей можно отнести к тем инвесторам, которые создают эти самые инвестиционные продукты. Их можно назвать профессиональными инвесторами, так как они прекрасно понимают, как работают инвестиции.

В инвестициях нужно стремиться к знаниям и умениям уровня профессионалов. Это совершенно не говорит о том, что для инвестирования требуются какие-то большие деньги. В современном мире можно начинать заниматься инвестированием и с 50 \$, и со 100 \$. Главное – быть всегда в рынке.

Чтобы стать инвесторами профессионального уровня, потребуется развить в себе три основные привычки:

1. Видеть новые возможности в сложившейся ситуации. Тут можно привести следующий пример. Человек приобрёл старый дом из серии «развалюха». У большинства людей встанет вопрос – ЗАЧЕМ ЕМУ НУЖЕН ЭТОТ ХЛАМ? Правда, они не заметили, что к дому в придачу прилагается четыре больших земельных участка, на которых ничего нет. Человеку, купившему данный дом, было понятно, что с домом в придачу он получит эти земельные участки со всеми нужными документами. А дальше дело техники – дом снести, объединить участки с дальнейшим разделением на пять частей, продать по отдельности каждый участок земли.

2. Инвестор второго типа прекрасно знает, как можно до-

быть деньги без банков. Существует много различных способов. Одним из них является тактика «портфельный инвестор». С помощью этой тактики люди покупают ETF-фонды, акции, облигации и криптовалюту. Набирают нужный капитал для крупной инвестиционной сделки или покупки.

3. Умение общаться с умными людьми. Умные люди – это те люди, которые работают с более умными людьми, чем они сами. Нанимают тех, кто более разумен, чем они сами. Когда нужен грамотный совет, убедитесь, что выбираете советника с умом.

Есть многое, чему нужно учиться, а вознаграждения могут быть астрономическими. Если нет желания культивировать в себе перечисленные навыки, то тогда будете всегда инвестором первого типа. Нужно понимать: то, что знаете, – это самое большое ваше богатство. А то, что делаете в действительности, не зная, что к чему, – это самый опасный и большой риск.

Риск есть всегда: даже когда пьете чай, кофе, сок или просто едите. Так научитесь справляться с риском, а не избегать его.

Глава 7. Не ходите в школу, если хотите хорошо зарабатывать и быть счастливым

Огромное количество людей продолжают работать по найму, имея точку зрения «мне здесь хотя бы платят», зарабатывая при этом копейки. Когда встаёт вопрос о возможности зарабатывать больше денег, люди спрашивают: «Что Вы можете мне предложить? Как-то помочь решить мой вопрос с увеличением доходов?»

Я им отвечаю: «Да, такая возможность есть. Нужно научиться продавать, инвестировать, создавать структуру сетевого маркетинга».

Когда заходит разговор о том, что нужно уметь продавать, инвестировать, работать в индустрии МЛМ (сетевой маркетинг), большое количество людей попадают в ступор. Начинают возражать на предложения увеличить свои доходы, используя эти методы работы. Мотивируют они это следующими мнениями:

А) «Я же не экономист...»

Б) «Я врач...»

В) «Я преподаватель, учитель, у меня есть ученая сте-

пень...»

Г) «Я репортер...»

Д) «Я охранник...»

Е) «Я профессионал... Какие продажи? Я же хочу просто работать только по своей профессии, где я профессионал, и ничего не менять, и при этом больше зарабатывать, зная из опыта своей личной жизни, что это невозможно...»

Ж) «Все продавцы помешаны на деньгах...»

З) Бояться, что их не поймут, если они что-то изменят в своей жизни или рискнут.

Исходя из этого, эти люди даже не рассматривают другие возможности достойного заработка денег в сферах, где происходят продажи или инвестирование, предпочитая и дальше зарабатывать копейки. **Хотя именно денег этим людям и не хватает.**

В итоге такой подход к жизни не позволяет зарабатывать больше денег, чем то количество, которое оговорено в трудовом договоре, контракте работодателя. Хотя выполняя эту же работу и продавая ее, минуя работодателя и подбирая клиентов самостоятельно, можно заработать значительно больше.

По факту получается, что они думают или считают, что их новое направление работы никого не заинтересует, ничего

не будет меняться в лучшую сторону. Они не смогут стать успешными. Поэтому продолжают работать в найме исходя из принципа **«мне здесь хотя бы платят»**.

Получается, что свою жизнь они доверяют в руки другого человека в надежде, что данный человек об их жизни будет заботиться и её беречь. За свою жизнь нести ответственность не хотят.

Когда доверяешь свою жизнь в чужие руки, то именно они будут решать, как будет жить человек, а не он сам будет решать то, как прожить данную ему жизнь.

В результате общения с людьми, которые ко мне приходят, у них возникают вопросы: «Хотите сказать, что мне нужно учиться снова? Вы это серьезно?»

Я с утверждением говорю: «Вас что-то смущает?» В ответ – 1000 и 1 причина, почему человек не может делать что-то другое. То есть, он сам себе поставил ограничители в жизни и избавляться от них не хочет. Получается ситуация, что желание работать только по своей профессии ведет в никуда.

Почему нужно учиться продавать, инвестировать, работать в индустрии МЛМ?

Если совместить профессиональные знания и умения продавать, инвестировать, работать в индустрии МЛМ, то это приведет к увеличению количества денег и свободного времени для жизни.

Жестокая правда жизни заключается в том, что только одного таланта, даже очень большого, недостаточно для качественной обеспеченной жизни. Большинство людей находятся в одном шаге от большого богатства.

Финансовая мудрость включает в себя такие простые вещи, как основы бухгалтерского дела, инвестирование, маркетинг, знание базовых законов. Объединяя эти факторы, можно заработать достаточное количество хороших денег и прийти к принципу работы «деньги делают деньги». А это уже совершенно другой, более качественный уровень жизни.

В учебных заведениях и на работе по найму существует мнение о потребности только в одном виде специализации. Требуется специализироваться только на одном виде трудовой деятельности, чтобы зарабатывать больше денег и двигаться по карьерной лестнице вверх. Поэтому люди выбирают работу только по одной специальности и не рассматривают другие способы заработка денег. Для них это оказывается чуждым. Наши знания, умения должны быть многополярными, нужно уметь работать в разных сферах.

Надёжность работы по найму – это всё для образованных людей, которые относятся к бедным и среднему классу. Познание – это всё для людей, которые относятся к богатому классу.

Умение руководить – это то, чему нужно научиться вторым делом. Если человек неважный лидер – в жизни ему будет тяжело.

В учебных заведениях профессиональной подготовки или переподготовки считается, что такое понятие, как «финансовая мудрость», не существует. Поэтому абсолютное большинство работающих людей в найме живут на свою зарплату, по принципу «от зарплаты до зарплаты». Лишь бы денег хватило до следующей зарплаты.

Есть такое сокращение – **JOB**, дословно его можно перевести как «только что разорившийся». Я рекомендую искать только ту работу, на которой можно реально чему-то научиться, а не ту, где получают лишь зарплату, преследуя цель «надежной работы».

Обеспеченный человек может себе позволить образование лучше и жизнь сохранить благодаря деньгам. Исходя из этого, я предлагаю людям взглянуть на свою жизнь по прин-

ципу «что есть сейчас и что будет после?». Предлагаю перестать работать за деньги, ради денег и искать «надежную работу». Лучше выбрать тот вид деятельности, где можно получить вторую квалификацию, не связанную с работой в найме.

Есть смысл рассмотреть такие направления, как сетевой маркетинг и инвестирование. Работая в этих сферах, человек преодолевает свой страх, связанный с неудачами и отказами. Эти страхи являются главными причинами того, что люди становятся бедными и мало зарабатывают денег. В итоге образование становится очень ценным ресурсом по сравнению с деньгами.

Предлагая людям заняться другими видами деятельности, очень часто можно услышать:

- «я хочу заниматься только тем, что мне интересно»;
- «у меня нет денег или свободного времени для того, чтобы заняться другим видом деятельности»;
- «я хочу работать только своими руками».

И так можно продолжать и дальше. Меня всегда интересует: подобные самоограничители, которые люди ставят сами себе, помогают разве увеличить свой денежный доход и увеличить количество свободного времени для своей жизни? Ответ, я думаю, очевиден.

Есть одно только верное утверждение. Хочешь изменить свою жизнь? Да? Тогда пора выходить из зоны комфорта и не смотреть в сторону тех, кто готов только плыть по течению и жить по принципу «все головой в колодец – и я туда же».

Следует помнить, что знания, приобретенные только в одной сфере трудовой деятельности, не требуются в другой. Жизнь постоянно меняется, а соответственно, вовремя меняться нужно и нам.

Если спросить людей: «Кто из вас сможет приготовить гамбургер лучше, чем во Вкусно и точка?», то почти все скажут, что смогут сделать вкуснее, чем там. Если их спросить: «Так если же большинство из вас сможет приготовить гамбургер лучше «Вкусно и точка», то почему тогда «Вкусно и точка» зарабатывает больше денег, чем вы?»

Ответ очевиден: «Вкусно и точка», приемник Макдональдс, превосходит в системе построения бизнеса. Причина, почему так много талантливых людей зарабатывает мало денег, заключается в том, что они акцентируют внимание на приготовлении лучшего гамбургера и почти ничего не знают о системах построения и работы бизнеса.

Когда задаешь человеку вопрос, хочет ли он получить но-

вые знания, научиться работать без посредников, на это частый ответ: «У меня нет времени на это, я не хочу выкидывать деньги на ветер». Проще довериться кому-то, а затем в неудаче его же и обвинить.

Бедный и средний класс заиклен на совершенствовании своих навыков стряпни того самого лучшего гамбургера и не думают о том, как продать и доставить этот же гамбургер. Может, «Вкусно и точка» и не делает тот самый лучший бургер. Зато у него лучше всего обстоит дело с продажей и доставкой этого самого бургера.

Люди не осознают то, что чем больше они специализируются на чем-то одном, тем больше попадают в зависимость от своей специализации.

В начале пути этот процесс познания может и не сослужить хорошую службу. В конечном итоге обернется большими дивидендами. Для достижения успеха всем требуются крепкие навыки в следующих сферах управления:

- 1. Управление денежным потоком, т. е. движением денежной наличности.**
- 2. Управление системами (включая самого себя и время с семьей).**
- 3. Управление людьми.**

Чрезвычайно важны глубокие познания в вопросах торговли и маркетинга. Умение продавать, а следовательно, вступать в контакт с другими людьми, умение быть покупателем, работником, боссом, супругом или супругой – все это необходимо для персонального успеха.

Такие нужные навыки, как письмо, риторика, ведение переговоров, имеют решающее значение для достижения требуемого успеха. Надо работать и еще раз работать над собой постоянно, посещать разнообразные обучающие курсы для расширения знаний и мировоззрения.

Окружать себя и работать нужно только с теми людьми, которые более сообразительны, чем мы сами. Это позволяет создать команду из умных людей, способную работать как одно целое.

Умение продавать, заниматься сетевым маркетингом и инвестированием является важным фактором для достижения успеха в жизни.

А что мешает вам осуществить свою мечту?

Глава 8. Инфляция

Инфляция – это рост цен на товары или услуги, который сопровождается обесцениванием денег. Инфляция – палка о двух концах: с одной стороны она стимулирует рост экономики, так как вызывает высокий спрос на товары или услуги, с другой стороны – повышает цены и уменьшает покупательскую способность денег. Как следствие, неуправляемая и высокая инфляция ведет к обнищанию населения.

Как рождается инфляция

Появление инфляции возможно только на территории свободного рынка. Свободный рынок – рынок, где ценообразование жестко не регулируется государством. Такой рынок имеет свойство к саморегулированию цен. Как это работает?

Когда спрос на товары или услуги большой, а предложение мало или они почти соответствуют спросу, то цены растут, и это не зависит от себестоимости продукции.

Себестоимость продукции также может расти под воздействием внешних и внутренних факторов (увеличение налогов, стоимости исходного сырья, стоимости услуг ЖКХ и энергоносителей и т. д.).

Когда спрос и предложение уравниваются друг друга, начинается борьба за покупателя разнообразными способами, в том числе и понижением цен. Процесс понижения цен в большинстве случаев идет дольше, чем процесс повышения цен.

Когда предложение товаров или услуг значительно превышает спрос на них, происходит резкое понижение цен (иногда распродают и по себестоимости).

Эти три закона свободного рынка уравнивают рынок предложения и спроса. В процессе уравнивания цен и предложений образуется цена и количество предложений товаров или услуг в том количестве, в котором нуждается рынок.

Основные методы борьбы с инфляцией:

1. Создание собственного производства, которое может обеспечить страну достаточным количеством товаров и услуг (импортозамещение).

2. Увеличение ставки ЦБ для уменьшения бездумных покупок: чем меньше покупают, тем быстрее уменьшается цена (закон спроса и предложения).

3. Контроль на государственном уровне стоимости продукции первой необходимости.

4. Помощь производителям на государственном уровне в производстве и реализации продукции.

5. Выход экономики страны от влияния стоимости зарубежных валют (например, доллара и евро).

6. Не покупать стихийно и бездумно разнообразную продукцию (туалетную бумагу, сахар, гречку и т. п.), как это уже было (пример – ковид), а на практике оказалось, что данные товары в достатке.

7. Не поддаваться панике, брать только то, что действительно нужно здесь и сейчас.

8. Импортные товары должны стоить на порядок **дороже**, чем то, что мы производим сами.

Глава 9. Общество. Что это такое и как оно работает?

Если погулять по просторам интернета, то можно найти следующее определение общества: «В широком смысле слова обществом называют часть материального мира, которая обособилась от природы, но все еще тесно связана с ней. Включает в себя разные формы объединения людей и способы, с помощью которых они взаимодействуют друг с другом. Другими словами, это все человечество в прошлом, настоящем и будущем».

Так все же для чего люди объединяются в общество? Все просто. Решать проблемы общими усилиями намного проще, чем в одиночку.

В начале развития общества нет разделения видов деятельности, все занимаются одними и теми же проблемами. Далее общество развивается. Появляются разнообразные лидеры, потребность в узкопрофильных специальностях. В результате общество разделяется на группы людей и получается следующая структура общества.

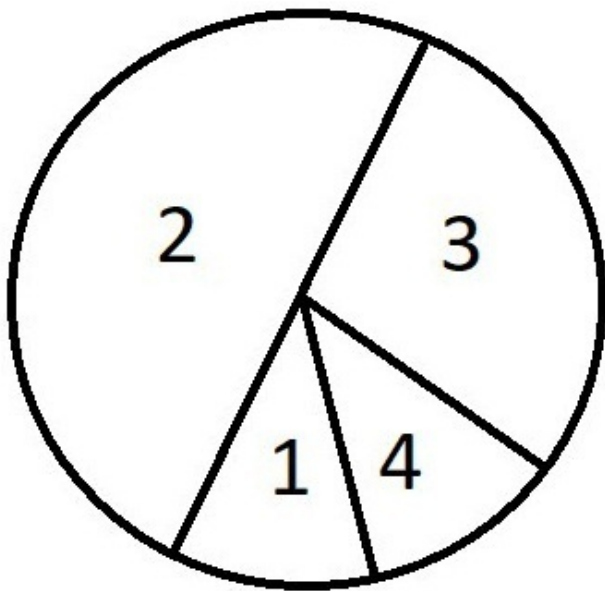


Рис. 8. Группы людей в обществе

Рисунок 8 показывает, на какие 4 основные группы делятся люди в современном обществе:

1. Это образованные люди (не путать с обученным специалистом, это совершенно два разных класса людей), которые

понимают, как работают общество и деньги. Разнообразные видные деятели культуры и политики, которые помогают образованным людям управлять обществом, создавать так называемую национальную идею. Например, программа «Бесогон ТВ» Никиты Михалкова.

2. Обученные специалисты, люди, которые создают разнообразные блага и поддерживают общество в «живом» и развивающемся состоянии. К ним относятся учителя, инженеры, медицинские работники, служба МЧС и т. д. То есть все те, кто работает по узкопрофильной специальности, полученной в учебных заведениях.

3. Силовые структуры. Это часть общества, призванная охранять спокойствие как внутри общества, так и за его пределами. Данная часть общества появляется из группы людей под номером 2.

4. Это группа людей, относящаяся к так называемым неквалифицированным рабочим. Это та группа людей, где не требуются какие-либо специфические знания и умения для выполнения работы. Туда входят грузчики, уборщики, разнорабочие, курьеры и т. п. Данная часть общества появляется из группы людей под номером 2.

Группы людей под номерами 2, 3, 4 работают во благо людей и на людей группы под номером 1. В свою очередь люди из группы № 1 живут и наслаждаются жизнью, ни в чем себе не отказывая. Не думают о том, что вдруг, к примеру, у них

не будет денег для жизни на многие годы вперед.

Тут возникает вопрос: как приблизиться, или войти в категорию людей под номером 1? Все очень просто. Нужно:

- создать себе самому свою идею и своё видение мира. Я более чем уверен, что эта идея будет отличаться от той, которую пропагандируют СМИ и разнообразные «деятели»;
- освоить навыки и создать себе доход в направлениях: сетевой маркетинг, фондовый и валютный рынок. То есть там, где есть пассивный доход;
- научиться делать так, чтобы общество и деньги работали на вас.

В наше время доступность этих знаний и умений не является проблемой. Нужно только захотеть их приобрести и запустить в работу.

Глава 10. Самоограничения и преодоление страхов

Если человек стал финансово грамотным и понял, как работает общество. Он может наткнуться на пять причин, из-за которых не сможет создать себе поток денег под названием «актив» и будет продолжать работать на кого-то по 8, 12, 24 часа в день, а может, даже уезжать на вахту – только для того, чтобы платить по счетам и долгам.

Пять основных причин, которые не позволяют запустить процесс «деньги делают деньги»:

- страх;
- цинизм;
- лень;
- плохие и вредные привычки;
- высокомерие.

Первая причина – страх

Страх потери денег известен многим. Однако потерять деньги – это мелочи по сравнению с потерей здоровья или жизни. Деньги – они приходят и уходят. Их всегда можно заработать. А вот потеря здоровья или жизни – это уже проблема. Ни то, ни другое невозможно вернуть или восстановить.

Вторая причина – цинизм

Все люди склонны сомневаться. В чем это проявляется:

«Я – несообразительный человек».

«Я недостаточно хорош».

«Другие лучше меня».

Когда мы сомневаемся, это парализуют нас. Играть в игру «А что если?»:

«А что, если в экономике произойдет обвал сразу после моего инвестирования?»

«А что, если у меня все выйдет из-под контроля? Я не смогу вернуть свои деньги?»

«А что, если все пойдет не так, как я запланировал?»

У многих есть друзья и любимые, которые напоминают нам о наших недостатках, создавая посторонний «шум» в нашем сознании, хотя мы их об этом не просим.

Эти доброжелатели часто говорят:

«А почему ты так убежден, что сможешь это сделать?»

«Если это такая блестящая идея, почему другие до нее не додумались?»

«Ничего у тебя не выйдет. Ты не понимаешь, о чем говоришь»

Эти слова сомнения часто звучат так громко, что мы так и не начинаем что-то делать. Чувство страха пронизывает все тело. Иногда не можем спать. Теряем силы для движения вперед. Выбираем так называемый безопасный вариант действий, а именно – жить как все, работая на кого-то. В свою очередь возможности все проходят мимо нас. Наблюдаем, как мимо нас проносится жизнь, сидя неподвижно, не имея сил пошевелиться. Все мы хотя бы раз да пребывали в подобном состоянии, некоторые – чаще других.

Подобный «шум» возникает внутри нашего сознания или приходит извне. Часто «шум» исходит от друзей, семьи, сотрудников, из средств массовой информации.

История напоминает о пятидесятых годах 20-го века, о времени, когда угроза ядерной войны была ведущей темой в новостях. Истерия по поводу возможной ядерной войны довела людей до того, что они начали строить укрытия, бомбоубежища, запасаться пищей и водой, которые хранились в построенных укрытиях. Если бы те люди инвестировали деньги, выброшенные на строительство бомбоубежищ, в рынок, то они бы, вероятно, стали финансово независимыми сегодня.

В свою очередь я хочу рассказать свою историю, которая

сделала меня сильнее.

24 февраля 2022 года началась так называемая СВО в Украине. Я не буду разбирать политические мотивы, так как книга не о политике.

С началом боевых действий и в течение шести месяцев рухнул на 60 % фондовый рынок РФ, хотя и зарубежным рынкам тоже досталось. Подскочил доллар и евро к стоимости около 150 за 1 единицу зарубежной валюты.

Как вы думаете, что стали делать так называемые обученные специалисты?

Одни люди стали резко продавать активы – акции, облигации. А другие – скупать доллары и евро. А что потом? Доллар и евро резко подешевели более чем в 2 раза. Результат – потеря денег у людей, которые не знают, что такое финансовая грамотность и как работают деньги и общество.

В свою очередь люди, которые понимают, как работают деньги и общество, стали скупать сильно подешевевшие активы фондового рынка и продавать доллары и евро, когда они стали стоить более 100 рублей за единицу валюты.

Что касается меня? Я стал скупать дешевый актив фон-

дового рынка и зашёл на крипторынок, которому тоже досталось и его активы так же подешевели.

Почему я это сделал? Вспомните кризисы, которые были в истории, которые вы лично сами прожили. Всегда после кризиса идет подъем в экономике, но это не говорит о том, что будет подъем в зарплатах наемных рабочих.

Если посмотреть историю выплаченных дивидендов активов фондового рынка и индустрии сетевого маркетинга, то наблюдается процесс увеличения денежных выплат, а не их уменьшение. Поэтому я и говорю: нужно создать рабочую систему и процесс, где деньги делают деньги. Для этого есть только несколько способов, доступных большинству людей: МЛМ, фондовый рынок, крипторынок.

Умники никогда не выигрывают. Неконтролируемое сомнение и неконтролируемый страх создают циника. Циники критикуют, а победители анализируют. Критика ослепляет человека, в то время как анализ открывает глаза. Анализ позволяет победителям видеть то, на что у критиков были закрыты глаза, видеть возможности, упущенные другими. А нахождение того, что упущено другими людьми, является ключом к любому успеху.

Третья причина – лень

В нашей жизни есть парадокс – занятые люди часто самые ленивые. Часто можно встретить людей, которые слишком заняты, чтобы позаботиться о своем «богатстве». Есть люди, которые слишком заняты, чтобы позаботиться о своем здоровье. Причина одна и та же. Они – заняты, а оставаясь занятыми, получают повод, позволяющий избегать того, с чем они не желают разбираться. Им не нужно разьяснять, что к чему. В глубине сознания они сами все прекрасно понимают. Более того, если им скажете, что нужно что-то сделать с этим, они обрушат на вас свой гнев и свою раздражительность.

Есть люди, не занятые работой или детьми. Такие люди часто заняты просмотром телепрограмм, рыбной ловлей, игрой в гольф, хождением по магазинам. В глубине сознания они понимают, что избегают чего-то важного. Перед вами наиболее распространенная форма лени – лень, прикрываемая чрезвычайной занятостью.

Есть ли средство против лени?

Есть, это – маленькая жадность. Многим из нас, когда мы были детьми, прививалась мысль, что жадность и сильное желание что-то иметь – это плохие человеческие качества.

«Жадные люди – плохие люди», – говорят нам родители. Хотя все мы имеем внутри себя это стремление обладать хорошими, новыми вещами, приводящими нас в возбуждение.

Чтобы сдерживать огромное желание детей что-то заиметь, родители придумывают способы подавления этого желания в детях чувством вины, говоря следующее:

- «Ты думаешь только о себе».
- «Ты забыл, что у тебя есть братья и сестры».
- «Ты думаешь, что у нас дома станок печатный?»
- «Ты думаешь, что деньги на деревьях растут?»
- «Ты же знаешь, что мы не богачи».

Иногда говорят и такое: «Я из кожи вон лезу, чтобы это тебе купить. Я куплю тебе это потому, что сам, будучи ребенком, о таком и мечтать не мог».

Есть люди, которые совершенно разорены и не могут позволить себе машину. И при этом их дети получают любую игрушку, которую попросят. Позиция таких родителей – «я не хочу, чтобы дети в чем-то нуждались». При этом они ничего не отложили детям на учебу, себе на старость, зато их дети имеют любую игрушку, которую можно купить в магазине.

Образованные люди запрещают произносить слова «я не могу себе этого позволить». Они говорят и думают: «Как я

могу себе это позволить?» У них считается, что слова «я не могу себе этого позволить» останавливают работу мозга. Мозг прекращает функционировать. Зато мозг начинает активно работать, получив сигнал «как я могу себе это позволить?». Вынужденный размышлять, мозг начинает работать в режиме поиска ответов на поставленные вопросы.

Очень важно понимать, что слова «я не могу себе этого позволить» являются ложью. Разум человека всегда это знал. Разум человека знает, что он может сделать все.

Внутри вас начинается настоящая война, если ваш ленивый разум говорит «я не могу себе этого позволить». Ваш дух сердит, а ваш ленивый разум должен защищать свою ложь. Дух кричит: «Давай, шевелись. Идем в спортзал, потренируемся». А ленивый разум говорит: «Но я устал. Я очень много работал сегодня». Или же человеческий разум говорит: «Мне осточертело быть бедным. Давай, пойдем, разбогатеем». На что ленивый разум отвечает: «Богатые люди – жадные люди. Да и хлопот сколько. Это небезопасно. Можно все деньги потерять. Я и без того вкалываю много. У меня куча дел на работе. Посмотри, что мне нужно сделать сегодня вечером. Мой босс хочет, чтобы утром я пришел к нему с результатами».

Слова «я не могу себе этого позволить» также несут

грусть, беспомощность, ведущую к упадку духа и депрессии, порождают апатию. Слова «как я могу себе это позволить?» открывают дорогу возможностям, возбуждению и мечтам.

Есть миллионы людей, которых терзает вина за свою жадность. Эта вина не отпускает их с детства. Вина просыпается в человеке тогда, когда у него возникает желание купить вещь лучше. В подсознании человека с детства живут слова «ты не можешь этого иметь» или «ты никогда себе этого не позволишь».

Когда человек решает выйти из «крысиных гонок», перед ним встает вопрос: **«Как я могу позволить себе никогда больше не работать?»**. Разум начинает выдавать ответы и решения. Самым тяжёлым делом будет борьба с таким подходом к жизни: «Мы не можем себе этого позволить», «Прекрати думать только о себе. Почему ты не думаешь об окружающих?»

Итак, как же бороться с ленью? Ответ – маленькой жадностью. Человеку нужно сесть и спросить себя: «Что я получу, став здоровым, сексуальным и привлекательным?» Или: «Какой станет моя жизнь, если мне никогда снова не нужно будет работать?» Или: «Что бы я сделал, если бы имел столько денег, сколько хотел?» Движение вперед и начинается с маленькой жадности, желания иметь нечто лучшее.

Наш мир развивается потому, что все мы стремимся к лучшей жизни. Новые изобретения создаются потому, что мы стремимся к чему-то лучшему. Мы идем в школу и усердно учимся потому, что желаем чего-то лучшего. Если случится так, что станете избегать чего-то, зная, что это следовало бы делать, задайте себе один вопрос: что от этого получите? Будьте немножко жадным. Это самое лучшее средство от лени.

Не надо быть слишком жадным. Нужно помнить, что жадность полезна в пределах разумного количества. Образованные люди говорят так: «Вина – хуже жадности, так как вина крадёт душу у тела». Я считаю, что лучше делать то, что у глубине сердца считаешь правильным. Нужно понимать, что бы ни делали, всё равно будут осуждать. Осуждения будут в любом случае, если что-то сделаете и даже если ничего не сделаете.

Также нужно знать, что люди, обеспеченные деньгами и свободой выбора, на первое место в решении нужного вопроса ставят себя, а уже потом под решение подгоняют общественное мнение, чтобы общество считало, что именно это решение является единственно верным. Поэтому общество будет всегда работать на тех, кто создает общественное мнение и не ленится следовать своим идеям и своим целям.

Четвертая причина – плохие и вредные привычки

Наша жизнь – отражение наших привычек в большей степени, чем образование. Если смотрели фильмы с Арнольдом Шварценеггером в главной роли, то наверняка заметили атлетическое сложение тела Шварценеггера. Правда, мало кто знает, что он в детстве был тощим. Но у него была цель и свои планы на собственную жизнь. **Он не шёл по стопам национальной идеи, он создавал конкретно себя.**

Для достижения своего успеха он создал привычку работать всегда до седьмого пота в спортзале. Он считал, что ему это необходимо. Это то, что ему нужно.

Что на это скажут циники, которые всегда есть в обществе? «Бьюсь об заклад, что он таким уродился. Ладно, что мы все об Арнольде, давай врежем по пивку». Вот простой пример привычек, контролирующих наше поведение.

Пятая причина – высокомерие

«Тем, что я знаю, я зарабатываю деньги. Из-за того, что я чего-то не знаю, я теряю деньги. Каждый раз, проявляя высокомерие, я теряю свои деньги. Когда я высокомерен, я искренне верю во что-то, чего я не знаю, и это для меня является не особенно важным».

Большое количество людей пользуется высокомерием для того, чтобы стараться скрывать свое невежество и плохое образование. Такое часто случается, когда обсуждаешь разнообразные вопросы с людьми. Они часто упорно стараются доказывать свою правоту, дискутируя на ту тему, которую не знают, а только поверхностно ознакомлены с ней. Мне всегда становится ясно – люди не понимают, о чем говорят. Они не лгут, но они и правды не говорят.

Большое количество людей в мире денег, финансов, инвестиций абсолютно не понимает, о чем говорит. Люди в денежной индустрии лишь толкают партии товара и ведут себя как торговцы подержанными машинами. Когда понимаешь, что не хватает знаний в нужном направлении деятельности, найди специалиста по данному вопросу, который восполнит пробелы в образовании, или же найди книгу по интересующему предмету.

Глава 11. К чему нас приучают. Как выбраться из этого порочного круга и начать пробуждать свой финансовый гений?

Создание денежного потока – это нелегкое дело. Оно требует, чтобы мы пробудили свой финансовый гений. Я считаю, что финансовый гений есть в каждом из нас. Проблема в том, что этот гений лежит да спит, ожидая, когда его разбудят пинком под зад. Спит наш финансовый гений по многим причинам. В основном этот друг спит потому, что мы приучены верить в то, что любовь к деньгам – корень всех зол.

Национальная идея и культура вдохновляют нас изучать профессию, после чего мы работаем на деньги и за деньги, в той же системе нас не научат, как заставить деньги работать на себя. Нас не учат беспокоиться о своем финансовом будущем, нас учили и учат, что наш работодатель и государство позаботятся о нас, когда мы на них работаем, и когда закончатся наши рабочие дни. Так или иначе, а именно нашим детям, получившим и получающим образование в той же самой образовательной системе, предстоит расплачиваться за это невежество, если они с этим не покончат. Нас учат

усердно трудиться, зарабатывать деньги и тратить их, а когда денег не хватает, брать кредиты, да так, чтобы влезть в эти долги по самые уши и балансировать на грани разорения.

К сожалению, 90 % людей соглашается с таким положением просто потому, что легче найти работу и работать только за деньги. Если вы не относитесь к этой толпе, я предлагаю вам ознакомиться со следующими 10 шагами для того, чтобы разбудить свой финансовый гений. Я предлагаю вам шаги, которых придерживаются успешные люди.

Если спросить золотодобытчика с большим опытом работы, почему он так уверен, что отыщет золотую жилу, он ответит: «Золото есть везде, просто большое количество людей не знает, как его найти».

10 шагов для пробуждения финансового гения:

1. Мне нужна причина и сила духа, чтобы подняться над действительностью. Если спросите большинство людей, не хотят ли они быть богатыми и финансово свободными, они ответят «да». Вот на арену выходит действительность. Дорога к успеху кажется слишком длинной, с множеством препятствий, которые следует преодолевать. Легче просто работать за деньги, передавая весь остаток денег, если что-то от них остается, своему банку или управляющей компании.

Причина или цель – это сочетание «хочу и «не хочу». Раскрою свою мысль. На первом месте «не хочу», так как оно создает «хочу». Я не хочу работать всю свою жизнь. Я не хочу того, к чему меня толкают родители, точнее толкали, – к надежной работе и дому где-то на окраине, где дешево стоит недвижимость. *Я не хочу быть работником по найму.*

Теперь о «хочу». Я хочу быть свободным и жить так, как мне нравится. Я хочу все это, будучи молодым. Я хочу ни от чего не зависеть. Я хочу, чтобы деньги работали на меня.

Вот мои глубокие внутренние эмоциональные причины.
А какие ваши?

Если ваши причины недостаточно сильны, тогда дорога, по которой надо будет пройти, осилит ваши причины, и в вашей жизни ничего не поменяется, все останется как и было, мечты останутся мечтами.

2. Я выбираю ежедневно: речь идет о свободе выбора, о возможности выбора. Это – главная причина, почему люди хотят жить в свободной стране. Мы желаем иметь возможность и свободу выбора.

В финансовом отношении с каждой денежной единицей, попадающей в наши руки, мы имеем возможность выбрать свое будущее: быть богатыми, бедными или средним классом. То, как мы распоряжаемся деньгами, наши привычки расходования финансов показывают, кто мы на самом деле. Бедные люди расходуют деньги так, как это свойственно делать бедным людям.

Многие богатые семьи теряют свои активы в последующем поколении просто потому, что не было ни одного человека, наученного распоряжаться активами.

Большая часть людей решает не становиться богатыми. Для 90 % людей стать богатым означает «слишком много работать мозгами», а работать своими руками значительно

проще и легче.

Люди оправдывают свое нежелание быть богатыми, придумывая фразы:

- «Деньги меня не интересуют».
- «Я никогда не буду богатым».
- «Мне не о чем беспокоиться, я еще молод».
- «Когда я заработаю какие-то деньги, тогда и подумаю о своем будущем».
- «Мой муж/моя жена распоряжаются финансами».

Проблема всех этих высказываний в том, что они лишают человека, желающего думать о своих перспективах, мыслей о двух вещах:

- а) о времени, являющемся самым ценным активом человека;
- б) об обучении.

Если у вас нет денег, это не служит для вас оправданием того, что вы не учитесь. Что бы там ни было, а мы каждый день делаем свой выбор – выбор того, как мы поступим со своим временем, со своими деньгами, что вложим в свои головы. Мы имеем свободу выбора, каждый из нас. Я хочу быть богатым, и все тут, и я делаю этот выбор изо дня в день.

Поэтому в первую очередь инвестируйте в образование и здоровье, так как в здоровом теле обитает здоровый дух. В сущности, единственный подлинный актив, который имеете, – это ваш светлый разум, являющийся самым мощным инструментом, которым владеем. Раз мы имеем возможность выбора, то это значит, что мы все сами решаем, во что вложить свои умственные способности.

Можно смотреть целый день телевизор, читать спортивные журналы, учиться гончарному ремеслу или выбрать финансовое планирование. Выбор будет только за вами. Большинство людей просто покупают инвестиции, а не инвестируют в свое образование.

Улучшая свое образование, увидите две, три или более возможности вместо одной для решения возникшего вопроса, проблемы, это бесценно.

Высокомерные люди, которые любят заниматься критикой других людей, – это часто люди с заниженной самооценкой, которые боятся рисковать. Скажу еще то, что если изучаете что-то новое, будете допускать ошибки, которые помогут усвоить то, что учите.

Если глубоко проникаете в суть предмета, высокомерие не грозит. Высокомерные люди редко слушают или покупают

обучающие курсы. Зачем это им? Они – пуп земли. Они и так все лучше всех знают.

Есть так много «умных» людей, которые спорят или защищаются, когда новая идея не вписывается в их мировоззрение. В этом случае их так называемый ум, объединенный с высокомерием, равняется невежеству.

Каждый из нас знает людей, имеющих хорошее образование, верящих в свою сообразительность, но их баланс выявляет, что у них далеко не все в порядке. По-настоящему умный человек приветствует новые идеи, так как они существенно расширяют его кругозор. Уметь слушать гораздо важнее, чем уметь говорить. Если бы это было не так, Бог не дал бы 2 уха и 1 рот. Слишком много людей думают своим ртом, вместо того чтобы слушать, абсорбируя новые идеи и возможности. Люди спорят, вместо того чтобы задавать вопросы.

Я знаю, что богатство приходит не сразу. Мне не импонирует мышление большинства игроков в лотерею, игроков в казино, стремящихся быстро обогатиться. Я могу приобретать акции, избавляться от них, но, в любом случае, я расширяю свое финансовое образование. Если вы желаете летать на самолете, лучше сначала научиться пилотировать свой самолет.

Меня удивляют люди, которые покупают акции, недвижимость, но никогда не делают никаких инвестиций в свой самый крупный актив – в свой разум. Если вы купили дом или два дома, то это не делает вас специалистом в вопросах недвижимости.

3. Выбирайте друзей осторожно. Помните о силе настоящей дружбы. Не просто так говорят «друзья познаются в беде». Учитывайте, что 40 % вашего успеха зависит от того, кто вас окружает. Поэтому друзей нужно выбирать по интересам и целям в жизни. И самый важный момент: их финансовое благополучие не должно быть основным показателем для дружбы. Мышление, профессиональные знания, цели в жизни – вот нужные показатели. Окружайте себя людьми, знания и умения которых превосходят ваши.

Учитывайте особенности людей и их интересы. Замечено, что люди с деньгами говорят о деньгах. Они при этом не хвастаются деньгами, а заинтересованы в понимании роли денег в жизни как таковых.

Люди, которые находятся в натянутых отношениях с финансами, не любят говорить о деньгах, о бизнесе и инвестировании. Они часто считают, что не в деньгах счастье. И у этих людей есть чему учиться.

Помните: не в деньгах счастье, а в том, как легко деньги достаются, и сколько времени тратите для получения нужного количества денег. Чем меньше тратите времени для получения нужного количества денег, тем лучше. Больше свободного времени остается на свою личную жизнь. В итоге выйдете из системы, которую я называю «жизнь на работе и для работы».

Есть очень интересный феномен: знакомые, которые не имеют денег, никогда не приходили к своим обеспеченным друзьям или родственникам, чтобы спросить их, как они заработали большое количество денег. Эти люди приходят в двух случаях: попросить займы или попросить работу.

Нет смысла слушать бедных или напуганных людей. Они всегда могут объяснить, почему что-то там не получится из-за своего пессимистического настроения. При этом пессимисты не обладают системой взвешенного подхода к решению вопроса. Эти люди не могут собрать полную картину, состоящую из «+» и «-», а соответственно, не могут подобрать оптимальное решение того или иного вопроса.

Если просматривать инвестиционные каналы, то там часто представляют так называемых экспертов. Один эксперт предрекает обвал на рынке, другой – обосновывает рыноч-

ный бум. Если человек образованный, то станет слушать обоих. Он держит свой разум открытым, потому что оба эксперта могут представить полезную информацию. К сожалению, большинство бедных людей слушают пессимистов.

Самым трудным в процессе создания денежного потока является необходимость быть честным с самим собой, стремление не слиться с толпой. В жизни именно толпа мало в чём ориентируется, поэтому толпу рынок подминает под себя. Если есть перспектива крупной сделки, из толпы её не увидишь. Прозевав одну сделку, люди ищут новую. Выражаясь языком сёрферов, людям надо ждать другую волну. Люди, которые спешат и ловят волну поздно, обычно терпят неудачу.

Умные инвесторы на рынке не суетятся. Если они пропускают волну, они ищут следующую, внимательно отслеживая ситуацию. Почему это трудно для большинства инвесторов, так это потому, что покупка чего-то не очень популярного пугает их. Робкие инвесторы, как овцы, двигаются вместе с толпой. Или же их обуревают жадность, когда мудрые инвесторы уже извлекли свою прибыль и двигаются дальше. Мудрые инвесторы покупают инвестицию, когда она не популярна. Они знают, что их прибыль создается, когда они покупают, а не тогда, когда продают. Они терпеливо ждут момента, не суетятся на рынке. Мудрые инвесторы всегда начеку,

в ожидании следующей большой волны.

Самое главное – обладать информацией. Есть разные пути получения нужных данных. Без них не обойтись. Самое главное в жизни это то, насколько далеки от источника информации. Причина, по которой хотите иметь богатых друзей, близких к информации, в том, что там, где информация, – там и деньги делаются. Деньги делаются на информации. Хотите услышать о следующем буме? Готовьтесь к нему. Чем скорее узнаете то, что нужно, тем выше будут ваши шансы извлечь прибыль с минимальным риском. Вот для чего нужны друзья. В этом и проявляется финансовая разумность.

4. Овладейте одной формулой, а затем изучите новую формулу. Научитесь делать это быстро, так как в этом будет ваша сила. Для того чтобы сделать хлеб, пекарь пользуется рецептом, пусть он и хранится в его памяти. Это правило распространяется и на получение денег. Деньги, в свою очередь, иногда называют «тестом».

Есть люди, которые слышали поговорку «мы – то, что мы едим». Я несколько переделал ее: «Вы становитесь тем, что вы учите». Поэтому нужно аккуратно относиться к тому, что мы учим и чему учимся.

Наш разум делает нас по образцу тех знаний, которые в

него закладывают. Если учитесь профессионально готовить пищу, то уже знаете, что хотите стать поваром. Пропадает желание быть поваром – нужно учиться другой профессии. Предположим, учителя. Научившись преподавать, становитесь учителем и так далее. Обдуманно выбирайте то дело, которому станете учиться.

Когда дело доходит до денег, люди пользуются той основной формулой, которую получили в школе. А именно – работать на деньги и на чужого человека, а не на себя. Во всем мире прослеживается одна доминирующая формула, которой руководствуются миллионы людей: они поднимаются, идут на работу, зарабатывают деньги, оплачивают счета, балансируют с кредитными картами, иногда покупают какие-то ценные бумаги и снова возвращаются к работе. Это основная формула большинства людей, или их, так сказать, рецепт. Когда люди устают от того, чем занимаются, или мало зарабатывают денег в данной профессии, они просто корректируют формулу, пользуясь которой зарабатывают деньги.

Скажу вот что еще. В современном, быстро изменяющемся мире, важно не то, что вы знаете, – знания быстро устаревают. Важна скорость, с которой вы что-то новое усваиваете. Уметь это делать – наиболее важно. Бесценным даром является способность находить более продуктивные формулы – рецепты, если хотите, – для заработка денег. Много работать

на деньги – формула устаревшая и примитивная.

5. Заплатите сначала себе. Данный шаг требует сильной самодисциплины, и его не сразу получается понять. Если не можете иметь контроль над собой, не старайтесь разбогатеть. Нет смысла инвестировать, зарабатывать деньги и транжирить их. Именно отсутствие самодисциплины приводит к тому, что большинство людей, выигравших в лотерею миллионы, быстро разоряются. Именно отсутствие самодисциплины приводит к тому, что люди, получившие повышение на службе, немедленно празднуют это, покупая новую машину, отмечая это дело в ресторане, или отправляются в круиз.

Трудно сказать, какой из этих десяти шагов самый важный. Но из всех шагов этим шагом овладеть труднее всего, если данный шаг никогда не брался во внимание прежде. Я бы рискнул сказать, что именно отсутствие личной самодисциплины – главный отличительный фактор между богатыми людьми, бедными и средним классом.

Люди, имеющие заниженную самооценку и не терпящие финансового давления, могут никогда не стать богатыми. Нужно понимать, что мир не оставит людей в покое, он будет их постоянно толкать. Мир не оставляет людей в покое не потому, что он жесток, а потому, что людям не хватает внутреннего самоконтроля и дисциплины. Люди, которым недо-

стает внутренней силы духа, часто становятся жертвами тех, кто имеет самодисциплину.

Чтобы достичь успеха в увеличении количества денег, нужно фокусироваться не на своей продукции или услугах, которые оказываете, а на развитии управленческих навыков. Три наиболее важных управленческих навыка необходимы для начала своего собственного бизнеса:

- 1. Управление денежным потоком (движением денежной наличности).**
- 2. Управление людьми.**
- 3. Управление личным временем.**

Эти управленческие навыки применимы к чему угодно. Они сказываются на образе жизни во всех сферах, с которыми мы контактируем. Каждый из этих навыков усиливается самодисциплиной. А в плане самодисциплины на полном серьезе говорю: заплатите сначала себе.

Выражение «заплатите сначала себе» взято из книги Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне». Были проданы миллионы экземпляров этой книги. Люди редко произносят данное мощное выражение, и только немногие следуют данному совету. Финансовая грамотность позволяет читать цифры, а цифры дают реальную карти-

ну происходящего. Взглянув на чей-то персональный счет о прибылях, убытках и баланс, можно легко сказать, прибегают ли люди на практике к выражению «заплатите сначала себе».

Реальная картина стоит тысячи слов. Предлагаю на схемах сравнить отчёты о прибылях и убытках тех людей, которые сначала платят себе, и людей, которые не делают этого.

Схема № 1



Схема № 2



Внимательно посмотрите схемы № 1 и № 2. Найдите в них отличие. Все дело в понимании движения денег. Это движение денег рисует картину происходящего. Большинство людей смотрят на цифры и не понимают, о чем они говорят. Если начнете понимать силу движения денег, то поймете, что не так со схемой № 2. Поэтому большинство людей вкалывают всю свою жизнь в работу, а как следствие, нуждаются в мизерной дополнительной поддержке от государства.

Понимаете, о чем я? Схема № 1 отражает действия человека, который платит сначала себе. Каждый месяц такие люди помещают деньги в графу «актив», прежде чем выплатят свои ежемесячные расходы.

Не призываю быть безответственным и не оплачивать счета. Хочу сказать: делайте то, что говорит книга «Самый богатый человек в Вавилоне», – «заплатите сначала себе». И схема № 1 представляет данное выражение в действии, а не последующая схема № 2.

О чем книга Клейсона? Она о том, что разбогатеть можно, только идя против течения. Можно не быть слабым человеком. Однако, когда дело доходит до денег, многие люди проявляют свою слабость.

Не люблю потребительские кредиты и все, что с ними связано. А если есть денежные обязательства (кредиты и тому подобное), то надо сделать так, чтобы другие люди или компании платили по этим обязательствам. То есть, у вас есть инвестиционный портфель, состоящий из акций, облигаций, криптовалюты. Предположим, этот портфель приносит в год 200 000. Эти деньги делим на 12 месяцев и получаем примерно 16 666,66 в месяц, полученных с помощью пассивного дохода. Вот на эти 16 666,66 ежемесячного платежа и можно брать кредит, и не более того. Только в подобном случае

работает правило, что за вас платят другие. Правило № 1 в системе «заплатите сначала себе» – не залезать в долги.

Правило № 2 в системе «заплатите себе в первую очередь» говорит о том, что, когда ощущаешь недостаток денег, нужно платить себе в первую очередь.

Почему это так? Потому что эта ситуация с недостатком денег подталкивает идти и создавать больше денег. Нужно платить себе в первую очередь, инвестируя деньги в свое здоровье, образование и активы.

Подведем итог:

1. Не перегружайте себя большими долгами, по ним нужно всегда платить. Держите расходы на низком уровне. Формируйте свой актив в первую очередь. Затем покупайте себе дом, квартиру или хорошую машину. Не втягивайтесь в «крысиные гонки», это – не разумно.

2. Когда вы испытываете недостаток в средствах, не уступайте давлению и не лезьте в свои сбережения или инвестиции. Воспользуйтесь давлением, чтобы вдохновить свой финансовый гений, найдите пути заработка большего количества денег, а затем оплачивайте свои счета. Придерживайтесь данных правил. Как следствие, разовьете умение зарабатывать больше денег и улучшите свое финансовое образо-

вание.

Бедные люди имеют и привычки бедных. Эта плохая привычка невинно называется «погружением в сбережения». Богатые знают, что сбережения используются только для того, чтобы создавать больше денег, а не для того, чтобы оплачивать счета по долгам.

Это звучит жестко. Если внутри слабы, то мир будет всегда толкать со всех сторон.

Если не нравится давление денег, создайте ту формулу, при которой деньги станут работать на вас. Есть хорошие способы урезать свои расходы и способы увеличить свои доходы: положить свои деньги в банк, покупать надежные ценные бумаги, не платить больше положенного подоходного налога, чем требуется по закону. Денежный портфель должен быть диверсифицирован по активам, подобранным согласно риск-профилю человека.

Данное правило не для самопожертвования или финансовой умеренности. Оно не требует заплатить себе в первую очередь и голодать. От жизни нужно получать удовольствие. Если призовете свой финансовый гений, то сможете иметь всё желаемое. Стать богатыми и оплачивать счета, не лишая себя преимуществ хорошей жизни. Это и есть финансовая

разумность.

6. Платите хорошо всем своим работникам или партнерам. Почему профессионалам надо платить ХОРОШО? Потому что если люди профессионалы, то их работа должна приносить вам деньги. И чем больше денег они зарабатывают, тем больше денег заработаете и вы.

Мы живем в век информации. Информация – бесценна. На фондовом рынке или рынке валют хороший брокер обеспечивает вас информацией и дает полезные советы.

Хороший специалист экономит ваше время, а как следствие, у вас есть больше времени для своей личной жизни. Грамотный специалист – это ваши глаза и уши в мире денег и услуг. Они работают каждый день по своей специальности, поэтому вам не нужно лишний раз тратить свое драгоценное время для поиска ценной информации. Я лучше спортом занимаюсь в свое удовольствие или потрачу время на увеличение денежного капитала.

У меня есть мнение, что люди, которые самостоятельно делают что-то там, где они не являются обученными специалистами, работающими в этой сфере, не ценят свое время (к ним не отношу людей, у которых данная работа является хобби, они ее делают для своего удовольствия). А время, как

известно, – это деньги и возможности. Считаю, что свободное время надо тратить на то, чтобы заработать больше денег или провести его за своим любимым делом.

Есть очень интересное наблюдение: много бедных людей и представителей среднего класса дают на чаевые 15—20 % от стоимости заказа в ресторане. При этом не находят в своем бюджете 3—7 % от своего дохода, чтобы инвестировать в свое здоровье, образование, активы. Им нравится давать чаевые, относящиеся к графе «расходы», и проявлять к себе неразумную экономию. Это неправильно с финансовой точки зрения.

Ищите специалистов, которым понятны и близки ваши интересы. Если все мысли о том, как бы урезать оплату специалистов, то мало людей захотят работать с вами. Это – элементарная логика.

Одним из важных навыков является умение управлять людьми. Большинство людей управляют теми, кого считают глупее себя и над кем имеют власть. В основном это их подчиненные. Большое количество среднего управляющего персонала так и остаются средними, терпят неудачу в служебной карьере лишь потому, что они знают, как работать с людьми «под собой», но не знают, как работать с людьми «над собой». Важно уметь управлять теми людьми и хорошо пла-

тить тем людям, которые лучше вас разбираются в нужных технических вопросах. Поэтому крупные компании имеют совет директоров. В этом проявляется их финансовая разумность.

7. Будьте «идейным дарителем». Я говорю об умении получать что-то даром. Когда первые поселенцы прибыли в Америку, они были обескуражены обычаями, которые имели некоторые американские индейцы. Например, если поселенцу было холодно, индеец давал ему одеяло. По ошибке приняв одеяло за подарок, поселенец часто бывал обиженным, когда индеец просил отдать одеяло обратно. Индейцы тоже расстраивались, когда понимали, что поселенцы не хотели возвращать одеяло. Вот откуда и пошло выражение «индейский даритель». Простое межкультурное недоразумение.

В мире графы «актив» быть «индейским дарителем» важно для получения богатства. Первый вопрос инвестора: «Как быстро я верну обратно свои деньги?» Такие инвесторы также хотят знать, что они получают бесплатно, а это является частью сделки. Вот почему прибыль на инвестированный капитал так важна.

Случаются и потери денег. Поэтому нужно работать с деньгами, которые можно позволить себе потерять. Люди, которые боятся риска, помещают деньги в банк. В конце кон-

цов, иметь сбережения лучше, чем не иметь никаких сбережений. Но на то, чтобы заработать что-то на вложенных в банк деньгах, уходит значительное время, а в основном так теряются деньги благодаря инфляции.

На каждую из инвестиций в недвижимость должно быть что-то бесплатное. Кондоминиум, минисклад, кусок незастроенной земли, дом, запас акций, офис. Здесь должен быть ограниченный риск или идея с малым риском. Есть книги, посвященные исключительно данному предмету, на которых здесь не стану останавливаться. Рей Крок, основатель Макдональдс, продавал гамбургеровые франчайзы. Не потому, что он любил гамбургеры, а потому, что хотел получить недвижимость под франчайзом бесплатно.

Инвестор должен стремиться к большему, чем прибыль на инвестированный капитал: я говорю об активе, который получаете бесплатно, – лишь только в этом случае возвращается вложенный первоначальный капитал. Так проявляется финансовая грамотность.

8. Актив должен приносить предметы роскоши. Сила человека в его умении сосредоточиться на чем-то. Большое количество людей имеют дурную привычку не экономить деньги. Как только они становятся совершеннолетними, загораются желанием владеть собственным автомобилем. Как пра-

вило, у таких людей есть предлог из серии «родители всех моих друзей уже раскошелились на машины для своих детей».

В разделе «заплати сначала себе» процесс увеличения движения денег в графе «актив» теоретически легок, требуется применение умственных сил для грамотного направления денег, что в итоге является сложным для большинства людей. Благодаря разнообразным соблазнам куда проще в нашем потребительском мире спустить деньги через графу «расходы». Из-за слабой силы воли деньги уходят по путям наименьшего сопротивления. Подобный подход к жизни является причиной бедности и финансовых неудач.

Если дать людям по 10 000 \$ в начале года, то можно предварительно сказать, что их ждет в конце года:

– у 80 % ничего не осталось бы. Фактически эти люди влезли бы в большой долг, сделав начальный взнос за новую машину, холодильник, телевизор, видео, потратив деньги на увеселения;

– 16 % увеличили бы эти 10 000 \$ на 5—10 %;

– 4 % увеличили бы данные деньги до 20 000 \$ или до миллионов.

Мы идем учиться, чтобы овладеть выбранной профессией: так можем работать на деньги. Важно научиться тому, как

заставить деньги работать на себя, запустить процесс «деньги делают деньги».

Большой ошибкой является то, что люди приобретают предметы роскоши в кредит. Они делают как соседи, попадая в ловушку кредитного рабства и безденежья.

В наше время люди в основном фокусируются на кредитных деньгах, чтобы получить желанные вещи, а нужно фокусироваться на создании денег. Кредитные деньги всегда проще получить, чем потом их отдавать. Эта плохая привычка владеет людьми. Нужно помнить: легкий путь часто становится тяжелым, а тяжелый путь – легким.

Чем раньше покажете себе и тем, кого любите, как становиться хозяевами денег, тем лучше. Деньги – великая сила и универсальная энергия в нашем мире. К сожалению, большинство людей используют силу денег во вред себе. Если у человека нет финансовой грамотности, деньги станут понукальником. Деньги будут умнее его. Если деньги станут умнее человека, он будет работать на них всю свою жизнь.

Чтобы быть хозяином денег, следует быть умнее их. Тогда деньги подчиняются, начинают делать то, что нужно их владельцу. Вместо того чтобы быть рабом деньгам, человек становится их хозяином. Это и есть финансовая мудрость.

9. Потребность в героях: сила мифа. Когда мы еще дети, у нас есть свои герои, которым мы подражаем. Этот способ – один из наиболее сильных путей обучения, который мы часто теряем, когда становимся взрослыми: теряем наших героев, теряем наивность, присущую нам.

В процессе взросления появляются и новые герои. При работе с инвестициями и деньгами нужны также свои герои. Герои делают значительно больше, чем просто вдохновляют. Благодаря этим героям мы проще смотрим на вещи, которые нас окружают, меньше боимся того, чего пока еще не знаем. Опыт героев помогает проще смотреть на проблемы и вопросы, которые возникают в процессе жизни, он убеждает стремиться походить на этих героев: «Если это могут сделать они, то и я смогу».

Когда дело доходит до инвестиций, люди сталкиваются с разнообразными вопросами. В этом случае нужно найти соответствующих героев, которые помогли бы разобраться с трудностями.

10. Давайте, воздастся сила дающего. Есть такое мнение: если чего-то хочешь получить или добиться, сначала нужно будет что-то отдать. Это касается всего: денег, улыбки, любви, дружбы.

Существуют такие неписанные правила:

– «Я хочу денег и я даю деньги, которые возвращаются ко мне в тысячекратном размере».

– «Я хочу осуществить продажу и я помогаю кому-то еще что-то продать, и ко мне приходит удача в продаже».

– «Я хочу контактов и я помогаю кому-то еще установить контакты, и, как в сказке, контакты приходят и ко мне».

Есть выражение: «Богу ничего не нужно получать, но людям нужно отдавать».

Замечено, что «бедные люди более жадные, чем богатые люди». Это объясняется тем, что если человек богат, то он дает людям то, что им нужно.

Есть такой рассказ о парне, сидящем с дровами в руках в холодную, морозную ночь, который кричит на большую печь: «Когда ты мне дашь чуточку тепла, тогда я положу в тебя немного дров».

Когда дело доходит до денег, любви, счастья, торговых сделок и контактов, всё, что нужно сделать, это отдавать сначала то, что сами желаете получить, и к вам вернется еще больше.

Замечено, что человек получает то, что отдаёт. Если хотите узнать о деньгах больше – научите понимать, что такое деньги, кого-то ещё. После этого обязательно появятся новые мысли и идеи относительно денег, станете лучше понимать, как работают деньги.

Глава 12. Когда хочется чего-то большего

Всегда будут люди, которым не понравятся десять шагов, про которые я написал. Для них это будет в основном философией или размышлениями, а не поводом для действия. Понимание философии не менее важно, чем повод к действию или само действие. Есть много людей, которые хотят делать, но не думать, а есть те люди, которые думают, но ничего не делают для достижения поставленных целей. Про себя могу сказать: во мне живет и то и другое. Люблю новые идеи и действия, а также риск, в пределах разумного, согласно своему риск-профилю.

Для людей, у которых есть потребность выйти из сложной ситуации, есть несколько шагов из серии «как начать». Предлагаю ознакомиться с ними в тезисной форме.

1. Прекратите делать то, что делаете. Другими словами, остановитесь и осмотритесь. Обратите внимание на то, что работает, и на то, что не позволяет достичь поставленной цели. Определите то, что делается неправильно, и то, как можно выйти на нужные результаты. Прекратите делать то, что не улучшает жизнь, заставляет топтаться на месте или, на-

оборот, тянет в пропасть. Когда осмотритесь по сторонам, найдете привычки, которые не дают улучшить качество жизни: избавьтесь от них. Как следствие, найдете свое новое дело.

2. Всегда ищите новые идеи и возможности для новых инвестиций. Ищите информацию, где рассказывается о том, чего не знаете. Иначе плохо образованные люди всегда докажут, что ничего исправить или больше заработать невозможно. Это заблуждение. Оглянитесь вокруг себя внимательно и тогда увидите, что нет ничего невозможного. Все начинается с мечты, она бесконечна и не имеет пределов совершенствования. Люди тоже когда-то не умели летать.

3. Найдите тех людей, которые занимались или занимаются тем, что вы хотите реализовать в жизни. Встретьтесь с ними. Уточните у них, как лучше реализовать свою идею. Сопоставьте полученные знания – и найдете рациональное решение своего вопроса или идеи.

4. Улучшайте свое образование, посещая курсы и изучая книги, связанные с бизнесом и деньгами. Результатом станет возможность уйти от потребности в работе по найму. Благодаря этим знаниям обученные специалисты будут работать на вас и ради вас, а вы будете наслаждаться жизнью. У многих есть друзья, которые не занимаются своим образовани-

ем, убеждая свое окружение в том, что те выбрасывают деньги на ветер, а сами всю жизнь так и остаются на прежнем рабочем месте.

5. Делайте много предложений, связанных со своими личными интересами. Играйте в игру, где постоянно покупают и продают, а это является всей нашей жизнью, так как мы постоянно что то продаем или покупаем, не принимайте близко к сердцу, если что-то не получается в этой игре. Помните об этом. Это всего лишь игра. Делайте предложения. Возможно, кто-нибудь скажет «да».

Поиск хорошей сделки, удачного бизнеса, нужных людей, опытных инвесторов и т. д. – это встречи и общение с людьми. Нужно идти на рынок, разговаривать с людьми, делать большое количество предложений, контрпредложений, вести переговоры, отказываться от сделок, соглашаться на сделки.

Есть очень мало людей, которые сидят дома и ждут, пока зазвонит телефон: эти люди являются всемирно известными знаменитостями. А остальным лучше отправиться на рынок, изучить его, каким бы он ни был. Изучайте его, предлагайте, отвергайте, ведите переговоры и принимайте предложения. С этим образом жизни люди живут всю жизнь.

6. Полноценно, не торопясь, изучайте тот вопрос или проблему, которую нужно решить. Делайте выбор из множества разных предложений.

7. Почему потребители всегда будут бедными? Когда супермаркет проводит распродажу, скажем, туалетной бумаги, потребитель мчится и покупает эту бумагу впрок. Когда же распродажа проходит на бирже, ее чаще называют крахом на бирже, и потребитель со всех ног бежит прочь. Когда супермаркет поднимает цены, потребитель отоваривается где-то еще. Когда на бирже поднимаются цены, потребитель начинает скупать акции.

8. Будьте дальновиднее. Прибыль в деньгах образуется тогда, когда вы покупаете актив задешево, а не продаете его.

9. Сначала ищите людей, которые хотят покупать, а затем тех, кто хочет продать. Дело в том, что те люди, которые хотят купить, владеют деньгами и не владеют свободным временем.

Замечено из истории людей: покупаете пирог и режете его на кусочки. Большинство людей ищут то, что могут себе позволить, и чаще довольствуются малым. Они покупают лишь кусок пирога и выкладывают за него больше положенного. Люди, мыслящие мелкими масштабами, не способ-

ны на великие дела. Если есть желание стать богаче, нужно научиться думать масштабнее.

Розничные торговцы любят давать скидку при покупке тем, у кого большое количество купленного товара, просто потому, что деловые люди любят покупателей, берущих помногу. Таким образом, даже если вы – маленький человек, вы можете всегда мыслить масштабнее. Маленькие люди остаются маленькими, так как мыслят узко, действуют в одиночку или бездействуют.

10. Учитесь у истории. Все большие компании на фондовой бирже начинали как компании маленькие. Полковник Сандерс не был богатым, пока не потерял все, когда ему было за шестьдесят. Билл Гейтс был одним из богатейших людей в мире к тридцати годам.

11. Действие всегда побеждает бездействие. Это позволяет нащупать возможности. Помните о важности слов «делать», «надо сделать». Эти слова проходят красной чертой через всю книгу. Нужно действовать, а уже потом сможете получить денежное вознаграждение. Действуйте, не откладывая на полку антресоли, на балкон или чердак, где все мечты забываются, пылятся и уходят в небытие.

Глава 13. Страхи, которые мешают нам изменить свое мышление и жизнь

Большое количество людей мечтают получать больше денег, больше свободы, больше удовольствия от жизни. Только часть из них добивается этого, а вторая часть людей машет рукой: «У меня и так все равно ничего не получится!» Что же мешает им жить той жизнью, о которой эти люди всегда мечтают? Приведу несколько примеров, которые мешают изменить свое мышление.

Страх осуждения

Человек боится, что, когда он изменится, станет успешнее, другие люди будут завидовать и перестанут с ним общаться. Скорее всего, так и случится. И тут возникает закономерный вопрос: а зачем нужно общение с завистливыми, мелкими, пустыми людьми, которые только и умеют, что сплетничать и бездельничать? Пусть эти люди уйдут в сторону, в прошлое, перестанут тянуть вас назад. Если цель, которую нужно достичь, то не должно заботить ничтожное мнение людей, которые могут только болтать языком, а в реальности ничего не делают. Таких людей еще называют диванными экспертами, держитесь от них подальше, хорошего они ни чего не дадут. Правда заключается в том, что действительно достойные, интересные, сильные личности не уйдут из вашего окружения, не будут осуждать за принятые решения. Более того, появятся новые люди и другое окружение, в котором будет комфортно.

Страх перемен

«Моя жизнь и сейчас достаточно уютная, зачем что-то кардинально менять?» – зевая и потягиваясь, говорите вы себе. А в глубине души думаете о переменах, ведь иначе бы и не взялись читать эту книгу. Страх перемен – это нормально, он есть у каждого человека, он как инстинкт самосохранения. Если хотите, чтобы жизнь была более глубокой и насыщенной, надо готовиться к переменам. А механизмы трансформации уже запущены.

Если есть проблемы, то их пора решать другими способами, не старыми методами, которые не дают нужных результатов и которые, возможно, создали эти проблемы.

Предположим, проблема – долговые обязательства. Долги же не просто так появились, верно? Что такое долги? Это показатель того, что в жизни вы двигаетесь не туда, куда нужно, пошли не по той дороге. Находитесь не на своем месте. Как только оказываетесь не там, где предназначено быть, сама жизнь оказывает сопротивление. Она показывает, машет флагом: «Меняйся! Меняйся!» Приняв перемены, повернувшись лицом к предназначению, вы подмигнете своей жизни и научитесь ладить с ней. А она вознаградит и деньгами, и успехом, и исполнением большой мечты.

Страх нехватки времени

Есть люди, которые говорят, что у них нет времени для учебы. Их жизнь заполняют повседневные дела. Дело в том, что всегда нужно находить время для образования в сфере заработка денег.

Наша жизнь всегда меняется только в двух случаях:

Первый – когда вы меняете ее осознанно, составляя новый план, учитесь новому и делаете то, чего раньше никогда не делали.

Второй – когда наступает мощный кризис, который становится внешним мотиватором.

Вселенная не терпит застоя, поэтому иногда подкидывает нам кризисы для развлечения, а это всегда больно, даже если потом получаешь ощутимую пользу. Если вы не меняетесь сами – ждите, что прилетит что-то веселое со стороны. Зачем ждать, когда жизнь ударит по голове? Начинать меняться самостоятельно!

Хорошо, если знаете, как прийти к полезным переменам. Если же нет идей на этот счет, поможет учитель, наставник или нужная книга, которую вы, возможно, держите в руках.

Все просто: читаете книгу, изучаете образовательные курсы и меняетесь!

Успешные люди всегда **инвестируют в свое образование, так как считают это главным секретом успеха.** Это самая окупаемая инвестиция. Таким способом развивается мозг, а мышление позволяет добиваться новых результатов.

Время – деньги. Это действительно так. Часто можно слышать следующее: «Я проходил целую кучу тренингов, но в моей жизни ничего не поменялось». Можете и не заметить, что в результате семинара, вебинара или тренинга получили кусочек мотивации, кусочек эмоции, кусочек познания. Сложив все это в одно целое, получите большой и прекрасный торт под названием «новое мышление».

Страх обмана

Никто не хочет чувствовать себя обманутым – это попросту унижительно. Поэтому мы перепроверяем свои чувства, боимся показаться наивными и доверчивыми, не хотим, чтобы нас считали несмышлёнными детьми.

Верить другим людям или нет – это личное дело каждого человека. Единственное правильное решение – всегда верить в себя.

Почему работают технологии, о которых нам рассказывают? Потому что дело тут совсем не в вере, а в системе, которая работает независимо от того, что мы о ней думаем. Каждое утро восходит солнце, и каждый вечер на небе появляется луна. Как думаете, если люди не поверят в них, от этого что-то изменится?

Если сейчас уронить свой смартфон, сработает сила гравитации, он упадет на пол, а не взлетит к потолку, просто потому, что иначе быть не может. Это логично!

То же самое я могу сказать про мышление образованных и успешных людей. Когда меняется мышление, то, соответственно, меняется и жизнь. Верить во всё это вовсе не обяза-

тельно. Подействовало у тысячи людей до вас – и у вас прекрасно сработает без всякой веры. Двигайтесь в правильном направлении, и обязательно придете к нужному результату.

Страх неверия в себя: «Я слишком ..., чтобы ...»

Верить в себя надо, это обязательное условие успеха. Каждый из нас, если захочет, может придумать десятки отмазок, которые якобы не позволяют стать успешным и состоятельным. Например:

- «Я слишком молод, чтобы стать богатым».
- «Я слишком стар, чтобы двигаться вперед».
- «У меня слишком много долгов, чтобы я мог привлекать деньги».
- «У меня слишком маленькие дети, они не позволяют мне заниматься чем-то кроме них».
- «Я слишком много работаю в офисе, чтобы искать дополнительный доход».

Ну, что еще можно придумать? Давайте вместе составим список очередных отмазок:

- «Я живу у родителей».
- «Я не имею квартиры».
- «Я слишком устаю».
- «Я слишком одинок».
- «У меня нет подходящего образования».
- «У меня нет времени».

Нашли свою любимую отмазку? Или есть какая-то другая? Расскажите о ней своему окружению: я думаю, это будет очень забавно и весело для всех.

В жизни придумывать отмазки легко, а вот отказаться от них очень тяжело. За каждой отмазкой стоит страх неверия в себя, боязнь отказаться от привитого обществом мышления, перешагнуть через свои комплексы и идти вперед: это сложно, а порой и тяжело.

А ведь действительно, проще и удобнее после своей любимой работы завалиться на диван и включить телевизор! А вот найти силы сделать что-то ради своего будущего богатства, которое впоследствии может дать шанс не идти каждый день на работу по найму, – это уже сложнее, мозги свои надо включать.

Предлагаю сделать следующее: сейчас все дружно пононем, пожалуемся на неблагоприятную жизнь, после – примем все свои проблемы (одиночество или, наоборот, необходимость постоянно о ком-то заботиться, безденежье, нелюбимую работу, контроль со стороны родителей и т. д.) и пойдем дальше. **Просто берем и начинаем работать**. Над собой, над своей жизнью и в первую очередь над своим образованием и мышлением. Через год себя не узнаете, если поймете, что

рождены для того, чтобы взять от жизни только все самое лучшее: деньги, свободу и удовольствия.

Глава 14. Законы денег

Как говорят, Бог дал людям десять заповедей...

В мире денег так же есть десять заповедей, которые называются «десять законов денег». Для работы этих законов должны соблюдаться определенные условия. Вот об этом всём мы и пообщаемся в этой главе.

Моё мнение: десяти законам денег человек должен обучаться не с первого класса, а с детского сада – с того самого момента, когда он учится читать и писать. К сожалению, в нашей стране, да и во многих других странах, этому не обучают, так как нужен электорат и обученные специалисты для выполнения разнообразной работы.

Базовые основы, которые касаются денег, по идее должны доносить родители и учителя. Это их обязанность: объяснить, как считать деньги, как их преумножить, все это – простые и понятные знания. Прочитав об этом в разных книгах, поделитесь этими знаниями с окружающими, транслируйте их друзьям, своим знакомым, а особенно детям. Всем им выпало родиться и жить в эпоху капитализма. Если не усвоить главные финансовые понятия, то можно сделать те же ошибки, которые допускали мамы и папы, дедушки и бабушки. Зачем эти лишние и совершенно ненужные ошибки?

Абсолютно каждый достоин лучшей жизни! Перечислю три финансовых навыка, которые необходимо развивать.

Навык зарабатывать деньги. Основной навык, которым должен владеть каждый. Он даёт возможность добиться максимальных результатов. Он – основа, опора. Нужно уметь зарабатывать деньги при помощи своего труда, творчества, предпринимательства или других вещей.

Навык сохранения денег. Тут требуется не расходовать деньги по разнообразным пустякам, беречь свои доходы, не тратить средства на ненужные вещи и дела.

Навык преумножать деньги. Существуют инвестиционные стратегии, которые позволят становиться богаче.

Теперь переходим к самим законам денег, которые существуют и работают независимо от того, верим мы в них или нет. Они просто есть, и это аксиома.

Деньги любят счёт

Считать свои деньги, записывать все доходы и расходы нужно всегда. Не теряйте источники доходов и расходов, если хотите разбогатеть. Нужно держать в уме свой бюджет, всегда знать, сколько примерно средств имеется и на какие нужды они требуются.

Если не контролировать деньги, они разлетаются. Нужно заниматься учетом своих денег, при необходимости каждый день записывать траты по определенным статьям: еда, одежда, транспорт, подарки, развлечения, другие траты. Всегда анализируйте, куда уходят деньги, по какой причине уходят деньги? На основании этих данных можно составить бюджет на следующий месяц. Отмечая свои расходы, сможете понять, на что можно тратить меньше, а на что можно и не тратить вообще.

Большинство людей не считают свои денежные доходы и расходы, не ведут их учет, поэтому и возникают серьезные финансовые трудности. Заниматься этим делом нужно сознательно.

Деньги – это договорённости

В работе по найму, с фиксированной оплатой труда, никогда не заплатят столько, сколько на самом деле стоит выполняемая работа. Деньги – это всегда результат договоренностей с кем-то. Соглашаетесь на лучшие условия – заплатят больше, на худшие условия – заплатят меньше.

Не ищите справедливости, особенно в работе по найму. Может произойти следующее: вчера искали справедливости на работе, а сегодня ищем ту самую любимую работу. Развивайте способности договариваться с начальством, клиентами, поставщиками, другими людьми об условиях оплаты труда. Делайте всё осознанно! В момент договора вы решаете вашу финансовую судьбу. Помните: **чем больше будете требовать денег, тем больше придется взять на себя обязательств и ответственности.** Никто не потерпит раздолбаев, лентяев, которые нарушают обещания, транжирят чужие деньги. Иногда деньги нужно требовать более настойчиво и – в каких-то случаях – более нагло. Нельзя наглеть на пустом месте! От пустышек мгновенно избавляются. Заявляйте о себе как об истинном профессионале – вот тогда можно выставлять более высокие ценники.

Деньги приходят под конкретно поставленные задачи

Хочу сказать: деньги никогда не зарабатываются ради денег. Деньги нужны для того, чтобы можно было на них что-то приобрести. В нашей жизни бывают разные ситуации. Пожалуй, каждый может вспомнить такой случай, когда ему нечем было заплатить за квартиру, но тут неожиданным образом клиент, друг или приятель возвращает старый долг. Думаете: «Ого! Вот это чудо!» На самом деле никакого чуда нет. Просто сработал закон «деньги приходят под задачи». Отсюда вытекает новое правило: **получаете ровно столько, сколько стоит ваша цель**. Если цель совсем маленькая, получите маленькие деньги. Если цель колоссальная, то и средства на ее реализацию будут масштабные. Подумайте и ответьте сами себе на вопросы:

– Сколько денег хотите?

– Зачем они нужны?

– Какие конкретные вещи хотите купить на них?

Чем чётче план, тем больше вероятность того, что притянете деньги в свою жизнь.

Замечено, что равномерное **увеличение уровня потребностей ведет к росту доходов**: это так, и никак иначе. Так как под потребности создаются источники денег. **Очень**

важный момент: когда ставите большие задачи, притягиваете не только большие деньги, но и большие возможности. Когда направляете в окружающий мир нужный и правильный запрос, мир всегда ответит «да». Так работает закон притяжения. Для решения важных задач и достижения поставленной цели находятся не только деньги, но и энергия

Всё зависит только от вас и от того, как будете использовать энергию денег. Или растратите её, превратив в пыль. Никогда не следует забывать о том, что деньги приходят под задачи. Глупо зарабатывать миллион, ради того, чтобы просто заработать миллион. Нужно чётко понимать, зачем этот миллион нужен, что хотите приобрести, во что инвестировать его.

Отдавайте, чтобы получать

Если в жизни не хватает денег, то начните их отдавать. Деньги вернуться многократно. Может быть, покажется, что это звучит парадоксально, но на самом деле в этом есть логика. Если нет денег, значит, вы где-то зажали денежный поток, замкнулись на потреблении, слишком много стали забирать.

Бездумное потребление никогда не приводит к счастью, это очередная иллюзия и ловушка, расставленная ростовщиками. Мы будем более счастливыми, если научимся безвозмездно отдавать, причем без задних мыслей. Вот тогда больше денег будет приходить в вашу жизнь. Этот закон работает в жизни и в бизнесе. Чем больше будете предоставлять клиентам каких-то незначительных или недорогих, бесплатных услуг, чтобы их жизнь изменилась в лучшую сторону, тем больше они готовы будут заплатить за платные предложения. Позиция «урвать больше» не работает, поймите это. Мы должны быть полезными этому миру.

Деньги любят тех, кто любит их

Хотите получать большие деньги? Научитесь деньги любить, то есть понимать их суть. В прежние годы, в Советском Союзе, к деньгам было презрительное отношение, и это наложило отпечаток на несколько последующих поколений. И сейчас можно услышать, как людей, занимающихся продажами и предпринимательством, называют хапугами, спекулянтами и барыгами. Люди, которые видят жизнь данным образом, имеют финансово ограниченное мышление.

Когда негативно относишься к людям, которые занимаются коммерческой деятельностью, называешь их барыгами и приклеиваешь на них отрицательные ярлыки, то в таком случае в жизни никогда не будет больших денег.

Подобные стереотипы необходимо удалять из своей жизни. Деньги нужно любить, а к тем, кто их зарабатывает, необходимо относиться с уважением. Вся государственная и мировая финансовая система строится на продажах. Если не научитесь продавать – не сможете стать богатым. Все начинается с мелочей.

Вспомните, где храните деньги? В качественном, кожаном портмоне, модном кошельке или в старом, драгом, потертom

бумажнике? А может быть, храните наличные, засовывая помятые купюры в карман? Обратите внимание, как называются деньги: «баблом», «косарями» или уважительно – деньгами, купюрами? Поразмыслите, как относитесь к мелочи, – бережно или пренебрежительно?

Никогда не следует выкидывать мелочь, даже если это десять копеек. Если так делаете, то тем самым показываете свое равнодушие к деньгам и относитесь к ним плохо.

Копейка рубль бережет! Когда считаете, что деньги – это нечто грязное, плохое, они портят жизнь, ломают судьбы, от них одни только проблемы, то неудивительно, что денег нет в жизни. Люди с таким мышлением отталкивают их на уровне подсознания.

Деньги надо искренне любить, но без фанатизма: это уже другая крайность, когда финансы начинают боготворить и превращают их в смысл жизни. Отношение к деньгам должно быть всегда позитивным. Когда полюбите деньги и будете искренне радоваться любому доходу, они придут в вашу жизнь.

Приведу такой пример. Представьте, что деньги – это друзья. Если встречаете друзей с пустым столом и кислым выражением лица, вряд ли они придут к вам еще раз. А если при-

мете их радушно, с улыбкой и угощениями, то они непременно появятся снова. Так же ведут себя деньги. Будете относиться к ним хорошо – они появятся.

Проще всего заработать деньги там, где они есть

Где же живут большие деньги? Где люди легко расстаются с деньгами и легко получают их снова? Когда осознаешь, что деньги – это поток универсальной энергии, все встает на свои места. Однажды я услышал такую фразу: «Самый простой способ зарабатывать деньги – встроиться в систему и в поток, где эти деньги уже имеются».

Восемьдесят процентов денег крутится вокруг предпринимателей, бизнесменов, инвесторов, в банковской сфере. Следовательно, получайте свою профессию, а лучше становитесь образованным человеком и выстраивайте свое дело в этих областях.

Если устраиваетесь на работу в государственный сегмент и становитесь бюджетником или устраиваетесь на работу в коммерческую организацию работником по найму, всегда будете получать низкую зарплату и жить по принципу «от зарплаты до зарплаты». А ещё хуже сделаете, если влезете в кредитное рабство.

Надо просто принять, что работа в найме не является денежной сферой. Да, от этой работы можно получить мораль-

ное удовлетворение, однако сейчас мы говорим именно о деньгах. Самый простой способ добиться успеха – включиться в систему, где присутствуют деньги. Тогда не придется сражаться за каждую копейку и выживать в условиях современного мира по принципу «от зарплаты до зарплаты».

Деньги любят тишину

Большинство людей никогда не узнают, где зарабатывают самые большие деньги. Они даже не представляют где это, и никто об этом месте им никогда не расскажет. В нашей жизни работает и обратный закон. Чем громче кто-то кричит «иди к нам, получишь кучу денег!», тем больше шансов, что станете «рыбой», то есть тем, на ком зарабатывают. Большие деньги действительно любят тишину.

Задумывались ли о том, что магазины делают миллиарды на продаже обычных пакетов? Это самый высокодоходный товар, который они продают! Не молоко, не хлеб, не колбаса, а продуктовые пакетики приносят магазинам максимальный доход. И таких сфер, о которых мы не догадываемся, очень много. Кроме того, если будете на каждом углу кричать, что у вас много денег, выпячивать это, то всегда найдутся паразиты, которые захотят присосаться. Я не говорю, что нужно позиционировать себя нищим, – просто будьте разумным. Глупо покупать дорогую машину, айфон новой модели, да ещё если всё это в кредит, в то время, когда всё это вовсе не нужно.

Расходы всегда растут вместе с доходами

Данный закон можно назвать «законом Паркинсона», хотя к одноименной болезни он не имеет никакого отношения. Чем больше мы зарабатываем, тем больше тратим. Если сейчас получаешь пятьдесят или сто тысяч и их не хватает на жизнь, кажется, что стоит начать зарабатывать по миллиону, и денег будет достаточно. Такое мнение является большим заблуждением: хватать денег не будет. Многократно вырастут и расходы.

Если не научитесь контролировать расходы, то «закон Паркинсона» будет включаться всегда. Именно поэтому люди берут кредиты, ссуды и другие инструменты для получения денег здесь и сейчас. Это очень плохой жизненный путь. Для того чтобы сойти с этой блуждающей дорожки, которая ведет только к увеличению долговой нагрузки и загоняет людей в кредитное рабство, **сознательно ограничьте ежемесячные траты и сформируйте свой бюджет.** Когда появляются свободные деньги, сохраняйте их на дополнительных счетах, копите, инвестируйте.

Не имеет никакого значения, сколько сейчас зарабатываете. Важно, сколько денег остается в конце месяца. Если по-

лучаете триста тысяч, а в конце месяца не остается ни копейки, значит, не зарабатываете ничего.

Крутитесь, как белка в колесе, устраивая крысиные бега, не видя никакой перспективы. Даже если получаете миллион, а в конце месяца ваш кошелек пуст, то ничем не отличаетесь от прочих «белок», которые каждый день крутятся, пытаясь свести концы с концами, рассчитаться с долгами и заплатить по счетам. Важно научиться осознанному распределению и управлению своим бюджетом, а также интегрировать в себя новые привычки: откладывание средств и инвестирование.

Забудьте о долгах

Кредиты и долги роют финансовую яму. Это враг номер один для людей. Их нельзя путать с инвестициями в бизнес, это совсем другая история. В данном случае я говорю о потребительских кредитах – от них нужно в обязательном порядке избавляться.

В наше время рабом становится тот, кто имеет долги. Как следствие, человек может стать рабом банка, учреждения или какого-то другого человека.

Статистика печальна: на данный момент жители большинства стран долги получают в наследство уже при рождении. Рабовладельческий строй никуда не исчез, он трансформировался, но остался.

Задайте себе вопрос: кто вы? Свободный гражданин или раб своего хозяина? Если есть долги, начинайте планомерно их закрывать. Это обязательное условие выхода к океану финансовой свободы.

Успех всегда оставляет следы

Деньги – это бумага, а не смысл жизни. Смыслом жизни они становятся, когда денег нет. Богатые люди добиваются успеха благодаря своим убеждениям, привычкам, стратегиям, тем самым превращая деньги в универсальную энергию нашего времени.

Они делают что-то такое, что пока не делают другие люди. Но если хотите стать похожими на них, потребуется понять, как они живут и работают, как думают, какими навыками и привычками обладают. Если будете действовать похожим образом, то тоже начнете зарабатывать хорошие деньги.

Каждый должен понять и освоить, что привлечение денег – это всего лишь набор правильных действий. Богатые и успешные люди всегда оставляют следы, показывающие, как они пришли к благополучию. А задачей других людей становится следующее – быть внимательными, наблюдать, смотреть, применять.

Глава 15. Закрепляем уроки финансовой грамотности

У меня создается впечатление, что основам финансовой грамотности в наших общественных учебных заведениях не учат специально. Создаётся мнение, что это делается целенаправленно, так как власть имущим всегда нужны люди, и в большом количестве, которые будут готовы работать по найму за маленькое количество денег и только по своей профессии. Люди, которые будут бояться потерять свои деньги больше, чем потерять свою собственную жизнь. **В данном случае я не беру в расчет людей, у которых их профессия является их призванием, они зациклены только на своей профессии, которую считают делом всей своей жизни.** Такие люди крайне необходимы обществу, без них не будет никакого развития и прогресса. Поэтому им нужно всегда создавать наилучшие условия для работы и творчества.

В нашей жизни существует три уровня управления финансами: финансовая защита, финансовая безопасность, финансовая свобода.

Финансовая защита

На этом уровне предполагается, что все кредиты закрыты. Человек понял, сколько денег требуется ему ежемесячно на расходы для базового, комфортного уровня жизни. Он подсчитал, сколько нужно тратить на еду, жилье, транспорт, одежду, чтобы жить спокойно, достойно.

Допустим, по подсчетам на такую жизнь потребовалось сто тысяч. Теперь эту сумму увеличьте минимум в шесть раз. Умножаем сто тысяч на шесть, и получается шестьсот тысяч рублей. Вот именно столько денег нужно, чтобы стать финансово защищенным.

Напоминаю: данная сумма не предполагает наличие никаких долгов и кредитов. Это те самые деньги **«на всякий пожарный случай»**, подушка безопасности, которая может обезопасить на шесть месяцев. Я предпочитаю называть данную подушку безопасности рабочим депозитом, который пополняется постоянно, даже если там больше запланированной суммы денег.

Если в жизни произойдет какой-то форс-мажор, крайний случай (уволнили с работы, бизнес разорился, стали банкротом, в стране случился кризис, предприятие закрыли и т. д.),

то вы знаете, на какие средства будете жить в ближайшие полгода или даже больше.

Из этих накоплений нельзя брать деньги ни на развлечения, ни на путешествия, ни на что, кроме экстренной ситуации. Это количество денег, которое защитит в случае самого худшего сценария. За полгода можно встать на ноги. Этот капитал должен быть всегда.

Здесь имеется еще один важный психологический момент: когда на счету будет нужная сумма, вы почувствуете себя абсолютно спокойными и уверенными в себе. Не будете ощущать себя белкой в колесе, а это крайне важно для стратегии дела. Конечно, каждый из нас надеется, что форс-мажора в нашей жизни не случится. Нам не дано знать наше будущее, поэтому мы обязаны подстраховаться.

Финансовая безопасность

Теперь умножьте сумму ваших комфортных ежемесячных трат не на шесть, а на сто пятьдесят. Умножаем сто тысяч на сто пятьдесят и получаем пятнадцать миллионов рублей. Эту сумму кладете в банк и получаете проценты – допустим, восемь процентов годовых. В год получаете миллион двести рублей, то есть по сто тысяч ежемесячно. Проценты вашего счета покрывают минимальный уровень комфортного дохода. Так вы вышли на уровень финансовой безопасности. Больше не тратите свой капитал, живете на проценты. И этого хватает для благополучной жизни. Достичь такого уровня можно, только будучи предпринимателем или человеком с высоким доходом.

Финансовая свобода

Находясь на этом уровне, уже входите в топ одной десятой процента людей, для которых вопрос денег закрыт навсегда. Думаете, достичь его невозможно? Нет, к этому можно прийти за пять-десять лет упорной работы.

Обратимся к цифрам, но теперь возьмем уже не минимальный комфортный доход, а желаемый доход. Например, вы хотите зарабатывать десять тысяч долларов (это около шестисот тысяч рублей). Эту сумму надо умножить на сто пятьдесят. У вас получится приличный капитал в девяносто миллионов рублей. И вот теперь, как говорится, можно уже не париться.

Можно оперировать другими цифрами – они у всех разные. Например, если полагаете, что вас сделает свободным и счастливым один миллион рублей в месяц, то его нужно умножить на сто пятьдесят. Вы выйдете на уровень финансовой свободы с суммой сто пятьдесят миллионов рублей. Если положить этот капитал в банк под восемь процентов, то вы будете ежегодно получать в виде процентов двенадцать миллионов рублей. Как понимаете, это один миллион в месяц – как раз ваш желаемый доход. Представляете, каково это – ежемесячно получать по миллиону?! При этом день-

ги не заканчиваются, живёте на проценты от своего капитала. При этом никто не отменяет дело, которым любите заниматься. Можете жить так, как нравится, занимаясь любимыми делами: путешествовать, развиваться, поддерживать близких. Не думать о деньгах.

Финансовой свободы достигает крайне малое количество людей. Многие просто не знают, как проложить к ней маршрут. Но незачем что-то изобретать, если все давно придумали до вас. Например, Бодо Шефер давно рассказал об этом. Вы должны знать, как пройти от точки «А» к точке «Б», – тогда все будет гораздо проще.

Глава 16. Где и как заработать денег?

Откуда у людей появляются деньги? Существует несколько источников. Сейчас будем в них разбираться.

1. Всем нам до боли известно и знакомо – работа по найму. Работаете в организации или на предприятии (производстве), каждый месяц получаете зарплату.

2. Ваше дело. Вы являетесь владельцем бизнеса, который приносит деньги.

3. Инвестиции. Это разнообразные вложения, которые приносят доход.

4. Обязательства других людей. Например, алименты.

5. Физические активы. К этому пункту можно отнести имущество, которое можно продать или сдать в аренду.

6. Роялти, то есть процент от партнеров или продаж. Если вы участвуете в партнерских схемах или продаете, к примеру, свои произведения через посредников, вам за это должны платить.

7. Нерегулярные и непредсказуемые доходы. К ним можно отнести выигрыши в лотерею, подарки, призы.

8. Целевое финансирование. Пенсии, стипендии, субсидии, пособия.

9. На мой взгляд, самый плохой способ получения денег,

от которого нужно держаться подальше. Заёмные денежные средства – любые деньги, взятые в долг.

Задача каждого человека – кристально ясно и чётко понимать основные статьи получения денег. Нужно знать, откуда приходят деньги. Я хочу, чтобы все поняли: **деньги нужно получать не из одного источника денежного дохода. Нужно работать над несколькими источниками денег, чтобы денежный поток не иссякал в нашей жизни.**

Подведем итоги того, что нужно сделать, чтобы обрести контроль над собственными финансами:

- понимать законы, по которым работают деньги, изучать их более глубоко на собственном опыте;
- навести порядок в финансовых делах, учитывать статьи доходов и расходов. Нельзя контролировать то, что невозможно измерить;
- определить источники, из которых вы получаете деньги, и куда их тратите.
- выяснить уровень финансовой защиты, финансовой безопасности и финансовой свободы;
- иметь четкие цели, для которых нужны деньги;
- планировать инвестиции;
- научиться управлять деньгами и научить этому своих детей.

Глава 17. Инвестиции – надежный путь к финансовой безопасности и свободе

Инвестиции – с одной стороны, сложная тема, а с другой – удивительно интересная. Будем говорить об инвестициях. Есть люди, которые думают, что вопрос инвестиций их вообще не касается. Это заблуждение. Чтобы выйти на уровень финансовой безопасности, нужно научиться инвестировать. Бизнес делает людей богатыми, а свободу дают инвестиции.

Правило первое. Пока ежемесячный доход достигает менее миллиона рублей, вкладывайте деньги в **самообразование**. Это лучший инструмент для инвестиций. Вкладывайте средства в обучение, тренинги, наставников, коучинги и прочие темы, которые показывают, как работают бизнес и деньги. Это точка роста. Ведь разум и развитие – это то, что всегда окупается. Ваш мозг на этом уровне – лучшая инвестиция.

Правило второе. Вкладывайте деньги в **фонд финансовой защиты**. Обязательно нужно иметь такой фонд: он дает уверенность в завтрашнем дне, чувство стабильности и опоры.

Правило третье. Вкладывайте деньги в создание и продвижение **своего бизнеса**. Именно бизнес приносит самые большие доходы, особенно тогда, когда еще не сформирован начальный капитал. Инвестируйте деньги в расширение дела, чтобы привлечь большое количество клиентов и добиться высокого оборота. Это вложение даст максимальный коэффициент возврата ваших инвестиций.

Когда определились, как инвестировать деньги, начинайте составлять **инвестиционный портфель** – это вложение денег в самые разные активы: банки, ПИФы, предложения брокеров и инвестиционных компаний, акции, облигации, фондовый рынок. Инвестиционный портфель желательно составлять с помощью человека, который отлично в этом разбирается, или пройти обучение в специальных сертифицированных школах.

В большинстве случаев рассматривается инвестиционная стратегия Asset Allocation. Эта стратегия стремится сбалансировать риск и доходность, регулируя процентное соотношение активов в портфеле в зависимости от сроков инвестирования, целей инвестора и его устойчивости к риску.

Правила этой стратегии следующие:

1. Распределение активов в портфеле определяет его риск и доходность. Решение о распределении активов – ключевое решение инвестиционного плана.

2. Стратегия Asset Allocation не ставит перед собой цель обогнать рынок за счет выбора удачных моментов для инвестирования. На результат влияет распределение активов в портфеле. Инвестор концентрирует свое внимание на распределении активов в портфеле и на постоянном его пополнении согласно выбранной инвестиционной стратегии.

3. Портфель должен быть диверсифицированным, то есть включать большое множество ценных бумаг. Диверсификация снижает вероятность убытков. Проще всего диверсифицировать свой портфель с помощью индексных фондов, но тут нужно понимать, что большинство индексных фондов не платят напрямую дивиденды, а соответственно, не дают возможность жить в будущем на дивидендные выплаты, не продавая по частям свои активы.

4. Портфель должен включать несколько классов активов, фундаментально отличающихся друг от друга.


5. Инвестиции неразрывно связаны с риском, безрисковых инвестиций не существует. В стратегии Asset Allocation под риском подразумевается волатильность.

6. Риск и доходность напрямую связаны друг с другом: чем больше риск, тем больше ожидаемая доходность. Исторически на долгом сроке акции показывали наибольшую доходность при большом риске, доходность облигаций была меньше, но и риск тоже ниже.

7. С увеличением срока инвестирования волатильность снижается, а результат становится более предсказуемым.

8. На коротком промежутке времени портфельный эффект может отсутствовать. Иногда для его возникновения требуется большой промежуток времени – от десяти лет и более.

9. Все дивиденды и проценты, которые выплачиваются по ценным бумагам, нужно реинвестировать. Это создает эффект сложного процента и увеличивает доходность портфеля.

10. **Инвестиционный портфель должен составлять для каждого инвестора индивидуально в зависимости от его срока инвестирования, целей, устойчивости к риску и других параметров.** 

P. S. На мой взгляд, на первом этапе вкладывать день-

ги нужно в первую очередь в самообразование и бизнес. Одним из самых доступных видов бизнеса является сфера сетевого маркетинга.

Выделяют три типа инвестиций.

Первый тип. Надежный. Это инвестиции, которые приносят до двенадцати процентов годовых. Это на девяносто девять процентов гарантирует, что вы получите дивиденды. Так инвестировать можно в банки или другие аналогичные инструменты, которые принесут вам стабильный доход.

Второй тип. Инвестиционный. Доходность гораздо выше, она достигает двадцати – сорока процентов годовых. На данный момент большинство инвесторов так или иначе работают на этом уровне. Существует немало инструментов, которые позволяют вложить деньги под такие проценты. Достаточно распространенный из них – это **венчурные фонды**. Сегодня в России их больше ста (в мире, разумеется, неизмеримо больше). Существуют различные инвестиционные инструменты, которые держатся на средних рисках, например сервисы займа денег типа «Альфа-поток». Можно инвестировать в малый бизнес – это может принести от двадцати пяти до ста процентов годовых к капиталу.

Что такое двадцать пять процентов годовых?

К примеру, если есть десять миллионов рублей, умножьте их на 0,25. За год вы сделаете два с половиной миллиона рублей. Согласитесь, это интереснее, чем вкладывать деньги в банки. Можно гораздо быстрее выйти на уровень финансовой безопасности.

Третий тип. Спекулятивный. Здесь есть возможность получать более сорока процентов годовых, но надо учитывать, что это самые высокорискованные инвестиции. В этом случае можно вкладывать деньги, например, в ICO, то есть в стартапы. Как понимаете, стартап – это крайне рискованное дело, ведь девяносто пять процентов всех стартапов умирают. Если найдете стартап, который войдет в пять процентов успешных, это может серьезно выстрелить. Сегодня возникают многие модные тренды, например криптовалюта. Рисковый инвестор может сказать: «А давайте зажжем!» Если есть на это средства и их не жалко потерять, то почему бы и нет?

На спекулятивном уровне, если, конечно же, повезет, можно получить от сорока до ста процентов прибыли, а может быть, и выше. В этом случае можно заработать сверхкапиталы! А можно остаться ни с чем, поэтому подходить к вопросу стоит разумно.

Глава 18. Стратегия «три бассейна»

Мы уже знаем, что существует три типа инвестиций (надежные, инвестиционные и спекулятивные), с помощью них можно сформировать свои инвестиционные портфели. Представьте себе, что инвестиционный портфель – это бассейн, который состоит из трех уровней.

Первый уровень – надежный бассейн. На этом уровне зарабатывают деньги, десять процентов заработанных денег попадает в первый бассейн. Главная задача первого бассейна – наполнить его до краев, чтобы вода в виде денег начала перетекать во второй бассейн, а затем и в третий.

Например, ежегодный денежный доход составляет один миллион рублей, и десять процентов вы откладываете в специальный инвестиционный фонд. Сюда попадает сто тысяч рублей от дохода. Задача «надежного бассейна» – набрать уровень финансовой защиты (комфортный доход, допустим, сто тысяч в месяц, умножаем на шесть, получаем шестьсот тысяч). Таким образом, вы сформируете капитал и положите деньги в банк под определенный процент. На данном этапе необходимо накопить шестьсот тысяч рублей.

Если выполнили первую задачу – ура, первый шаг инве-

стора сделан! Все накопленные деньги оставляем в нем и не трогаем. Получаем проценты, например, от надежных инвестиций – это банковский процент на эту сумму.

Второй уровень – инвестиционный бассейн. Теперь, когда вода в первом бассейне переливается через край, начинаем откладывать проценты в инвестиционный фонд. Например, вы решили вложить средства в сервис «Альфа-поток» и заработать двадцать шесть процентов годовых. Лучше всего вкладывать деньги в несколько направлений, чтобы увеличить уровень надежности.

Как здесь формировать бюджет?

Умножьте ежемесячный комфортный доход (например, сто тысяч рублей) на двенадцать. Получится 1,2 миллиона рублей. Вот эту сумму вам и нужно накопить во втором, инвестиционном, бассейне, где будете получать доход под двадцать – сорок процентов годовых.

Разберем это на примере сервиса «Альфа-поток» (инвестиции малого бизнеса), который предлагает двадцать шесть процентов годовых. С суммы в 1,2 миллиона рублей будет ежегодно падать в виде процентов триста двенадцать тысяч рублей. Разделите на двенадцать месяцев – будете получать двадцать тысяч рублей чистого дохода.

Проценты с банка, где лежат деньги под восемь процентов годовых, а также сам доход **вкладываете в инвестиционный фонд**. Здесь задача состоит в том, чтобы накопить капитал, который рассчитывается по формуле: ваш бюджет, умноженный на двенадцать месяцев.

Если ежемесячный бюджет – сто тысяч рублей, то в фондах должно накопиться не менее 1,2 миллиона. Таких фондов может быть два—три. Надо учитывать, что если на первом уровне вы обезопасили себя, то на втором возникают риски. Можете потерять деньги, к этому надо быть готовым. Потеряли – начинаем сначала!

Инвестор – это тот человек, который всегда рискует. Для того чтобы риски были минимальными, необходимо вкладывать деньги в разные инструменты. Нельзя вкладывать все деньги в один источник (иначе про это говорят «не кладите все яйца в одну корзину»). Это очень опасно.

Третий уровень – спекулятивный бассейн. Мы уже наполнили два уровня, у нас имеется 1,2 миллиона рублей во втором бассейне и шестьсот тысяч рублей в первом, с которых мы зарабатываем деньги. К примеру, триста двенадцать тысяч генерируются с инвестиционного фонда, сорок восемь тысяч рублей – это проценты обычного банка (восемь процентов от шестисот тысяч рублей). На третьем уровне мы на-

ходим фонды с доходностью больше сорока процентов. Это могут быть криптовалюта, ICO, биржи, акции, стартапы.

Опять-таки не забываем про диверсификацию: изучаем тему, составляем инвестиционный портфель. На мой взгляд, на спекулятивном уровне, который приносит более сорока процентов годовых, самая крутая вещь, которая может гарантированно давать прибыль, – это бизнесы, стартапы.

Можете найти венчурные фонды, которые финансируют и запускают стартапы, и вкладывать туда деньги. Если они выстреливают, то приносят от тысячи процентов годовых. На этом уровне уже необходимо искать высокорисковые вложения, так как есть и надежные деньги в банке, и второй инвестиционный портфель. Вот излишки денег и нужно вкладывать в спекулятивный бассейн. Самые крутые инвесторы в мире всегда рискуют. Делают они это с умом. Цена риска всегда равна сумме победы.

Именно те деньги, которые появляются благодаря спекулятивному инвестиционному капиталу, тратятся на покупку дорогих машин, особняков, яхт, путешествий на Мальдивы и других предметов роскоши.

Портфель, состоящий из инвестиций, действует на разных уровнях. При этом необходимо помнить про финансовую за-

щиту, финансовую безопасность и финансовую свободу.

Я рассказал лишь об одной из инвестиционных стратегий, которую можно использовать, а их множество. Можете разработать свою программу и следовать ей. К сожалению, в России мало кто принимает такие разумные решения. Люди зарабатывают тридцать – пятьдесят тысяч и берут в кредит кабриолет за три миллиона. Они не понимают, что, если бы они эти три миллиона смогли грамотно инвестировать, началась бы другая жизнь.

Может быть, тема инвестиций кому-то покажется сложной, однако разобраться в ней крайне необходимо, потому что иначе вы будете полжизни ползти до желаемого финансового уровня и вряд ли вообще до него доберетесь. Если же станете предпринимателем в сфере сетевого маркетинга и будете получать по миллиону и более в месяц, то гораздо быстрее придете к нужному вам результату.

Я стремлюсь к полной финансовой свободе, и все мои действия целенаправленно ведут меня к желаемому уровню. Для меня самый простой способ получать доходы – вкладывать деньги в бизнес. У меня имеется стратегия, которой я следую. Вам тоже нужно делать осознанные шаги на пути к желаемому результату. Стараясь выйти на свой уровень дохода, держитесь подальше от опасных инструментов.

1. **Финансовые пирамиды.** Они периодически возникают. В 1990-х годах это были «МММ» и многочисленные подобные компании. Сейчас развивается истерия вокруг криптовалют – это сверхспекулятивный способ заработать деньги. Шансов, что сможете заработать, гораздо меньше, чем тех, что потеряете. Если готовы расстаться с деньгами – несите их в пирамиды. Я этого не советую! В пирамиде побеждает лишь её создатель. Остальные всегда остаются в проигрыше.

2. **Кредитные кооперативы.** Когда реклама навязывает мысль «вложи деньги в наш кооператив, и будешь получать двадцать – тридцать процентов месячного дохода», не стоит ей верить. Это сверхлегкие деньги, их куда легче потерять, чем приобрести.

3. **Сомнительные схемы.** Если слышите призывы «вам ничего не нужно делать – деньги придут сами!», «это халява!», «нажми на кнопку – получишь сто тысяч», бегите от этого. Настоящие деньги без труда не достаются.

4. **Казино и лотереи.** В лотерее выигрывает лишь одна миллионная часть людей. А в казино выигрывает... всегда казино! Люди должны это понимать.

Чтобы разобраться в вопросах денег, обязательно прочитайте, изучите и законспектируйте книги, в которых излагаются азы финансового образования. Рынок меняется очень

быстро, и обучаться нужно всегда.

- Роберт Кийосаки «Квадрант денежного потока»;
- Энтони Роббинс «Деньги. Мастер игры»;
- Бодо Шефер «Путь к финансовой независимости»;
- Джордж Клейсон «Самый богатый человек в Вавилоне»;
- Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко «Мой сосед миллионер».

Глава 19. Правило «двух кошельков»

Если хотите получать большие доходы, то рано или поздно придется открыть свой бизнес. В этом случае рекомендуется использовать правило «двух кошельков», которое позволяет добиваться очень значимых результатов.

У большинства людей личные денежные доходы привязаны к доходам от бизнеса или работы по найму, что создает большую проблему. Когда случаются сложности и нет денег, то все люди страдают от этого. Вот тогда и приходит на помощь правило «двух кошельков».

В этом правиле есть задача – разделить доходы на два кошелька, то есть на два отдельных счета. На отдельной карте храните личные деньги, которые будете тратить на собственные и семейные нужды. На второй карте будут находиться деньги вашего бизнеса или фонда финансовой защиты.

Часто происходит ситуация, когда человек начинает ассоциировать себя со своим бизнесом. Но это совершенно не так! Вы – это не ваш бизнес. Предпринимательство состоит

из взлетов и падений, успехов и кризисов, и это нормально. Большинство ниш – это американские горки: денег то много, то мало. Когда в бизнес приходит кризис, наступает фрустрация: «Денег нет, это моя проблема, это я в этом виноват...» Избавляйтесь от таких мыслей.

Если начнете использовать систему «два кошелька», то всегда будут личные деньги. В бизнесе нет денег? Это проблема бизнеса. Я постараюсь ее решить, но не буду слишком из-за этого тревожиться. Когда человек перестанет ассоциировать себя со своим бизнесом или работой в найме и он умеет разграничивать эти две линии, его жизнь улучшится.

Глава 20. Правило «заплати себе»

Данное правило «заплати себе» описано в книге «Метод тыквы» – это одна из лучших книг по бизнесу. В чем суть данного правила? Необходимо создать свой личный фонд и платить деньги себе.

Например, в бизнесе есть операционные расходы. Нужно выплачивать зарплату сотрудникам, найти средства для аренды, поставщиков, рекламных расходов, возвратов клиентам и так далее. При этом имеются и доходы.

Когда зарабатываешь деньги, даже если не выполнен план продаж, знаешь, что имеется свой процент заработанных денег, который находится в чистой прибыли. Именно из этой прибыли берётся нужное количество денег для личного пользования. А с остатком денег уже позже определяются, куда или на что они пойдут.

Заплатив себе, вы твердо решаете продолжить своё дело. Это выгодно в том числе и сотрудникам – они не будут уволены. Приходите в офис и говорите: «Ребята, были плохие продажи, как вы будете решать проблему с деньгами?» Вместе придумаете выход из создавшегося положения.

Когда заплатите себе, непременно найдете способ, как заработать деньги, чтобы выплатить и зарплату, и налоги, и прочие платежи. Выстраивайте для начала отношения с самим собой, уважайте себя, не мучайте. Тогда вы поймете, для чего работаете. Замотивировав лично себя, найдете мотивацию

и для других людей, которые вас окружают. Никогда не преуспеете в бизнесе, если будете себя ущемлять.

Заплатив себе, вспоминайте об инвестиционной стратегии. Откладывайте минимум десять процентов дохода. Если получили незапланированный доход, отложите двадцать процентов. Вкладывайте средства в фонд финансовой защиты, в самообразование. Если будете соблюдать правило «отложить десять процентов», все у вас будет отлично. Резюмируя вышеизложенное, приходим к двум выводам:

1. **Зарабатывайте больше.** Ищите способ, чтобы заработать еще больше денег. Нужно постоянно повышать свою планку заработка. Зарабатываете сто тысяч рублей – придумайте, как получать двести тысяч. Постоянно фокусируйтесь на этом вопросе.

2. **Инвестируйте излишки.** Не тратьте их, не покупайте то, без чего можно обойтись. Инвестируйте! Для начала инвестируйте в свои знания и здоровье. Затем – в инвестиционные портфели. Разработайте для себя стратегию, которая

приведет к финансовой свободе. Общайтесь с инвесторами, занимайтесь этим. Никто не сделает это за вас.

Приведу отрезвляющую статистику. Самые большие деньги в семидесяти двух процентах случаев вы сможете заработать, только будучи предпринимателем! Если хотите зарабатывать большие деньги, придется стать бизнесменом и заниматься прямыми продажами, даже если к этому пока не готовы.

Факты говорят сами за себя. Как в России распределяются богатые люди по роду их деятельности?

Один процент – спортсмены и звезды шоу-бизнеса. Шансы, что станете суперизвестным спортсменом или звездой сцены, очень маленькие.

Два процента – представители прочих видов деятельности, в том числе крупных госструктур. Подумайте, сможете ли пробраться к этой кормушке.

Пять процентов – это высококлассные продавцы. Да, они очень хорошо зарабатывают. Разумеется, продают они не продукты питания и одежду, а дорогие и высокоинтеллектуальные продукты.

Девять процентов – управленцы, топ-менеджеры. Можно заработать деньги, управляя другими людьми в крупных или средних компаниях. Управленцам всегда хорошо платят. Если есть навык управления людьми, то, возможно, это ваш путь. Помните о том, что и ответственность здесь очень высокая.

Одиннадцать процентов – профессионалы в своей сфере. Когда станете высококлассным специалистом, суперкрутым экспертом, истинным мастером, сможете заработать деньги благодаря своему мастерству. Если рисуете картины, то те, которые готовы покупать ценители во всем мире. Если пишете книги, то бестселлеры. Если печете торты, то они становятся произведением искусства. Чем эксклюзивнее то, что вы делаете, тем больше будут платить.

Семьдесят два процента – предприниматели. Это то, о чём я пишу на протяжении всей книги.

Мы живем в обществе, в котором предприниматели поглощают всех остальных. Всё в нашем мире подстраивается под бизнес. Почему так происходит? Потому что у бизнеса есть деньги. Можете выбрать любое вышеуказанное направление. Проще всего стать предпринимателем в сфере сетевого маркетинга. Проанализируйте то, чем сейчас занимаетесь. Если вашей сферы в этом списке нет, то вы пролетаете

мимо денег. Решайтесь на перемены.

Глава 21. Чем интересен сетевой маркетинг, фондовый рынок и криптовалюта для работника по найму?

В этой книге я не буду рассматривать рынок Форекс, да и в принципе не хочу этого делать. Я сам лично торговал на нём. Скажу следующее:

– для торговли на этом рынке нужно всегда быть готовым к тому, что можно потерять мгновенно весь свой рабочий депозит;

– этот рынок не терпит халатного отношения к нему, он любит только дотошных профессионалов своего дела: это как высококлассные врачи – не всем дано быть такими.

Признаюсь, я на нём ничего сильно не потерял, но и много денег заработать не смог. Благодаря рынку Форекс, я получил бесценный опыт и знания, которые подтвердили моё предположение, что можно создать такой процесс, где деньги делают деньги. Для себя я нашёл три основных варианта решения данного вопроса:

- сетевой маркетинг (МЛМ);
- фондовый рынок;

– рынок криптовалюты;

Ещё можно добавить такие вещи, как вклады или депозиты. Правда, с одной оговоркой: доходность таких инструментов не велика или вообще отсутствует, так как получаемые проценты заведомо ниже процентов инфляции. Инфляция съедает всю доходность данных инструментов. Хотя для быстрых целей (год или два года) вклады или депозиты – это то, что нужно. Для долгосрочных инвестиций вклады или депозиты не подходят.

Сетевой бизнес – сетевой маркетинг (МЛМ)

Сетевой бизнес – сетевой маркетинг (МЛМ) – появился относительно недавно, он является неотъемлемой частью традиционного бизнеса. В 1934 году появилась первая американская компания, которая производила свои продажи методом сетевого маркетинга – *California Vitamins Inc.*

Далее в 1959 году была создана корпорация *Amway*. В 70-х годах МЛМ начал успешно шагать по миру, завоеывая все больше и больше стран и поклонников данного вида деятельности. К концу двадцатого века объем товарооборота рынка МЛМ составил более 100 миллиардов долларов в год.

Учитывая успех данного направления деятельности, традиционный бизнес стал использовать инструменты МЛМ. Таким образом стали появляться сетевые компании в сферах продаж и услуг. Вы еще в этом сомневаетесь? Хорошо, давайте вспомним:

- пользуетесь интернетом?
- а сотовой связью?
- знаете, что такое франшизы?
- а что такое партнерские программы? Они есть у каждого интернет-магазина разнообразных товаров или услуг;

– наверняка были или слышали про Макдональдс (Вкусно и Точка), Бургер Кинг, KFC, Адидас, Найк, Рибок...

Продолжать можно долго, это все – сетевые компании традиционного бизнеса, которые строят сети точек фирменных продаж, используя инструменты и возможности сетевого маркетинга для увеличения количества постоянных потребителей, которые знают ценность данной продукции, услуги и готовы постоянно всем этим пользоваться, тратить на все это деньги.

Вот только конечный потребитель, человек который купил продукцию, не может себе заработать денег, используя данный продукт и маркетинг-план компании, в отличие от компаний сетевого маркетинга. **Так в чем же отличие?**

В сетевом маркетинге производимая продукция реализуется в сеть своих дистрибьюторов-партнеров, постоянных потребителей, которая стабильно и постоянно растет. Каждый человек этой сети знает, что, используя данную продукцию и маркетинг-план компании, у него есть возможность заработать деньги, приглашая окружающих его людей к совместному, взаимовыгодному партнерству, где абсолютно у каждого есть равные шансы на получение стабильного, высокого денежного дохода, **что невозможно сделать в компаниях традиционного бизнеса.**

Сколько можно заработать в сетевом маркетинге?

У человека, который состоялся в сетевом маркетинге, есть команда партнеров, постоянных потребителей. Данная команда самостоятельная, активно развивается и постоянно растет. Каждый член этой команды знает, какие у него есть возможности и то, что его доход ничем не ограничен: чем больше сделал фактической работы, тем больше и заработал.

Как правило, такие команды состоят из 340 активных партнеров и потребителей. В среднем каждый член команды в месяц делает закупку или товарооборот на 100 \$ – эта сумма подтверждена десятилетиями существования МЛМ. Итак:

$$340 * 100 = 34\ 000 \$$$

На 2021 год **средняя стоимость** 1 \$ в России составляет 75 рублей.

$$34\ 000 \$ * 75 = 2\ 550\ 000 \text{ рублей.}$$

Вознаграждение человека с такой структурой, в зависимости от финансового плана компании, с которой он сотрудничает, – в среднем 35 % (может быть как больше, так и меньше).

$$2\ 550\ 000 * 0,35 = 892\ 500 \text{ рублей.}$$

Далее вычитаем подоходный налог (в среднем 13 %):
 $892\,500 * 0,13 = 116\,025$ рублей, $892\,500 - 116\,025 = 776\,475$
рублей чистой прибыли (актуально для РФ на 2021 год).

Вот такую сумму денег, **776 475 рублей чистой прибыли**, можно получать в сетевом маркетинге за месяц, при этом, не тратя большого количества времени на управление командой.

Сколько нужно денег, чтобы начать работать в партнерстве с сетевой компанией в сфере деятельности МЛМ?

Для старта не потребуется каких-либо колоссальных капиталовложений, всё очень доступно. Как правило, начинать можно от 150 \$, более подробно нужно посмотреть маркетинг-план компании, с которой планируете сотрудничать.

В МЛМ-сфере продукция покупается в основном для своего личного потребления, а не для перепродажи, и, соответственно, рисков потери капиталов тут **НЕТ**.

МЛМ – финансовая пирамида?

Иногда сетевой маркетинг называют пирамидой, тут надо

понимать, что любой бизнес-проект, состоявшийся бизнес, предприятие и даже государство представляет собой пирамиду и имеет пирамидоидальную структуру управления и перераспределения денежных потоков. Не следует путать с финансовыми пирамидами: в таких пирамидах **НЕТ И НЕ БУДЕТ ПРОДУКЦИИ** (статья 14.62 КоАП РФ).

Как выбрать компанию и продукцию

В наше время создание источника дохода не является сложной задачей. Для старта нужно выбрать следующее:

- продукцию;
- компанию, с которой будете сотрудничать;
- вид деятельности, который будете развивать и продвигать.

Как выбрать продукцию?

Тут всё очень просто. Надо выбирать такую продукцию, которой будете пользоваться сами и то, как будете долго пользоваться данной продукцией. И уже из этого будет понятно, как с ней работать, как развивать и продвигать данное направление.

Очень важными факторами является следующее:

1. Продукция должна быть качественной.
2. Продукция должна быть от производителя.

Какой вид направления выбрать для продвижения товаров или услуг?

В наше время есть несколько способов продвижения на рынке товаров или услуг (они самые распространенные), к ним относятся:

- партнерские программы (партнерки);
- франшизы;
- сетевое построение бизнеса.

1. Партнерские программы. Это все хорошо и замечательно, но возможный доход от них 3—7 % – это очень мало. Подходит для тех, у кого уже есть развитые ресурсы, есть потребность расширить предложение для своих потребителей. У «партнерок» есть минус – они не очень стабильны.

2. Франшизы. Это готовый бизнес под ключ, который стоит денег, больших денег. Он доступен для тех людей, у которых эти деньги есть. К бизнесу по франшизам можно отнести следующие компании:

- «Макдональдс»;
- «Шоколадница»;
- Burger King;
- магазины одежды (Reebok, Adidas, Nike и т. д.).

3. Сетевое построение бизнеса. Данное направление

делится на два вида:

- сетевые магазины, аптеки, заправочные комплексы и т. п.;
- сетевые компании.

Что касается первого вида, то он подходит для людей, у которых есть большие деньги и которые могут себе позволить построить какие-либо помещения или арендовать большие площади.

Касательно второго вида: это компании, которые позволяют обычному человеку с небольшими доходами создать свой источник дохода, который в дальнейшем может перерасти в крупный бизнес. Он может быть очень солидным и не требовать каких-либо специальных навыков, образования, ограничения по возрасту. Здесь необходимо желание обучаться новому и усердие. Всё это даёт возможность создать бизнес успешным и стабильно развивающимся. Исходя из этого, для построения сетевого бизнеса требуется:

- сотрудничать с компанией-производителем;
- обучаться новому направлению;
- иметь желание, стремление получать стабильный и постоянно растущий доход.

Как выбрать компанию для того, чтобы создать себе источник денег?

На современном рынке сетевых компаний большое количество. На что следует обратить внимание?

– Компания должна быть непосредственным производителем, так как только производители стараются активно развиваться на рынке и, как правило, с рынка быстро не уходят.

– Востребованность продукции на рынке.

– Финансовый план компании: по нему партнеры получают вознаграждение (доход – деньги) за факт выполненной работы.

– Какое минимальное вложение денег требуется для старта своего дела.

Приглашение в сетевой маркетинг (пример)

Здравствуйтесь.

Меня зовут Алексей!

Я хочу рассказать Вам о возможности увеличить свои доходы.

Я сотрудничаю с компанией «*Название компании*», которая продвигает свою продукцию через сеть независимых дистрибьюторов. Это международная компания. На сегодняшний день торговую марку знают более чем в 190 странах мира. Ассортимент компании состоит из более чем 40 наименований продуктов.

В сетевом маркетинге нужно приглашать к сотрудничеству людей. Не уговаривать, не навязывать, а именно приглашать.

Компания надежная и стабильная, продукт зарекомендовал себя на рынке, дистрибьюторы получают достойное вознаграждение в соответствии с проделанной работой и согласно условиям маркетинг-плана компании, используя накопительную систему и возможность строить сеть по плану «А» или «В».

Итак, предположим, что в первый месяц приобретаете продукцию на 200 рв. 1 рв – это условная единица компании, в каждой стране стоимость этой единицы будет своя. Вам сразу присваивается статус дистрибьютора 4*. В этом же месяце приглашаете 2-х человек, которые принимают решение такое же, как и Вы, – приобретают продукт на 200 рв. Ваше вознаграждение уже в этом месяце составляет 40 рв.

Второй месяц.

Сами привлекаете еще 2-х новых человек, которые так же берут продукцию на 200 рв. Ваши партнеры, которых пригласили в прошлом месяце, полностью повторяют Вас и приглашают своих 2-х человек, которые так же берут продукт на 200 рв. Ваш накопительный объем составляет уже 1200 рв.

Вам присваивается квалификация 5*, и ваше вознаграждение во втором месяце составляет 88 рв.

Третий месяц.

Приглашаете ещё 2-х человек в свою первую линию, которые берут продукцию на 200 рв. Таким образом запустили дубликацию – каждый Ваш партнер повторяет Ваши действия, и в результате поднимаетесь на квалификацию 6* с товарооборотом 5000 рв! Ваше вознаграждение составляет 232 рв. Итого за 3 месяца – 360 рв!

Возможно ли заработать больше?

Конечно ДА! При входе на 400 рв ваш доход за 3 месяца составит 624 рв. При входе на 800 рв доход за 3 месяца составит 1440 рв! Есть реальная возможность за 3 месяца закрыть квалификацию 7*, и тогда доход составит порядка 1800 рв только за третий месяц! А за 90 дней – 2300 рв! За год закрывается квалификация 8* с доходом 3000 рв и более! Каждый последующий месяц ваш доход будет увеличиваться!

Здесь показаны доходы из расчета приглашения всего по 2 человека в месяц. Компания не ограничивает нас в количестве новичков!

Мы можем каждый месяц приглашать трех, четырех, пять

и более человек. Таким образом доход увеличивается в разы!
Увеличивается и команда, вы растете, растет ваш статус!
Вас ждут почётные вознаграждения, путешествия, престижный автомобиль и другие специальные премии!

Всю продукцию компании в России без посредников можно заказывать у меня. Для постоянных клиентов компании предусмотрена система скидок на продукцию.

Более подробную информацию можно узнать, написав мне: <https://vk.com/id24806501> или WhatsApp/Telegram +7 903 838 26 74

Фондовый рынок

Это рынок ценных бумаг, облигаций, индексов, фондов, редкоземельных металлов и фьючерсов. В большинстве случаев для инвестиционных целей происходит покупка активов, их временное хранение и продажа после их подорожания. Тем не менее, инвестиционная деятельность на фондовом рынке зависит от выбранной стратегии. Кто-то делает дивидендный портфель, кто-то копит на что-то...

Рынок доступен для инвестирования с небольшими денежными суммами, при маленьких инвестициях доход будет минимален, если хотите получить хороший доход в течение года, нужны свободные деньги и в большом количестве.

Рынок криптовалюты

Это самый молодой и высокорастущий рынок виртуальных денег с высокими инвестиционными рисками, он чем-то похож на фондовый рынок и рынок банковских услуг. Здесь можно открывать вклады, давать в долг, инвестировать в разнообразные проекты, покупать и продавать активы.

Рынок доступен для инвестирования с небольшими денежными суммами, при маленьких инвестициях доход будет минимален, если хотите получить хороший доход в течение года, нужны свободные деньги и в большом количестве.

Эпилог

И вот книга заканчивается, приближается ее издание. Я хочу поделиться с вами заключительной мыслью. Главной причиной написания этой книги было мое желание донести до людей свое мнение о том, как растущая финансовая грамотность и мудрость может использоваться для решения многих жизненно важных вопросов и проблем. Без финансовой подготовки мы слишком часто пользуемся стандартными формулами на протяжении всей своей жизни, такими как: усердно трудиться, экономить, брать займы, платить чрезмерные налоги. Пришло время, когда мы нуждаемся в ином подходе к жизни.

Благодарю за то, что прочли эту книгу. Надеюсь, что она обеспечила определенное понимание того, как использовать силу денег, заставить деньги работать на вас. Чтобы выживать сегодня, нам требуется больше, чем просто финансовая мудрость: нужна еще и финансовая грамотность, которая становится прочным фундаментом в процессе получения денег. Мысли о том, что для заработка больших денег нужны большие деньги для старта, являются заблуждением. Такие мысли исходят от людей, которые не обладают финансовой грамотностью. Это не означает, что такие люди не грамотны. Они просто никогда не изучали науку, связанную с тем, как

работают деньги.

Деньги – это универсальная энергия нашего времени, это суть и идея для воплощения в жизнь своих целей и планов. Если хочется иметь больше денег, нужно просто изменить свое мышление и образ жизни. Любой человек, который добился чего-то большего в финансовом плане, начинал с малого – с идеи, которая со временем принесла ему внушительные плоды.

С подобными ситуациями мы сталкиваемся, говоря об инвестировании. Инвестирование начинается с небольших капиталовложений, которые со временем оборачиваются значительной прибылью.

В вопросе денег потребуется правильное образование и мудрость. Поэтому нужно учиться работать с деньгами – это не так уж и тяжело. Это как научиться кататься на велосипеде: один раз научился, а делать это умеешь уже всю оставшуюся жизнь. В реальности, как только поймете, что к чему, убедитесь, что данная работа не так уж и трудна.

Думаю, что многим ясно все, о чем я писал. То, что окажется в карманах, зависит от того, какие знания и мысли находятся у нас в голове. Деньги – это всего лишь идея. Есть превосходная книга, называется «Думай и богатей». Назва-

ние, как видите, не «Трудись усердно и становись богатым». Научитесь тому, как заставить деньги усердно работать на вас, и ваша жизнь станет легче и счастливее. Пришло время, когда нужно не действовать наверняка, а стремиться действовать разумно.

БЕРИТЕСЬ ЗА ДЕЛО!

Всем даны два великих дара: разум и время. Нам выбирать, что с ними делать. С каждой единицей денег, попадающих в руки, вы и только вы получаете власть в определении своей судьбы. Потратить деньги бездарно – выбрать удел бедных. Потратив деньги на пассив, вы присоединитесь к среднему классу. Вложите деньги в свой разум, научитесь, приобретать актив – тогда выберете богатство как свою цель и будущее. ***Выбор только за вами.*** Каждый день, с каждой денежной единицей вы решаете, будете ли богатым, бедным или средним классом.

Решите поделиться этими знаниями со своими детьми – тогда подготовите их к тому, что их ожидает в жизни. Никто не сделает этого вместо вас. Ваше будущее и будущее ваших детей определяется тем выбором, который вы сделаете сегодня, а не завтра. Желаю вам большого богатства и большого счастья в жизни – самом бесценном даре, которым владеет человек.

Роберт Т. Кийосаки:

«Главная причина того, что люди испытывают финансовые проблемы, заключается в том, что, потратив годы в школе, они ничего не узнали о том, что такое деньги. В результате люди учатся работать на деньги... но никогда не учатся тому, как заставить деньги работать на себя».

Шарон Л. Лечтер:

«Наша современная образовательная система не в состоянии идти в ногу с глобальными и технологическими переменами в сегодняшнем мире. Мы должны обучать наших молодых людей как школьным дисциплинам, так и финансовым вопросам, чтобы они могли не только лишь выживать, но и процветать в том мире, где им предстоит жить».

В заключение к вышесказанному я добавлю следующее: государству, бизнесу и политикам всегда будут нужны люди необразованные, которые не знают, как работают деньги и общество. Эти люди являются обученными специалистами, работающими в найме по своей профессии. Такие люди нужны всегда, и в большом количестве. Люди, которые будут готовы работать на кого-то за копейки, брать кредиты, влезая в долговое рабство, исполняя чужие мечты, реализовывать чужие идеи и цели, а не свои.

Если у человека нет своей идеи и цели, которая превыше

всего, он следует за национальной идеей, перестает быть хозяином своей жизни, становится рабом чужой воли и обрекает себя на жизнь в тени образованных и успешных людей.

Как ни крути, а для 90 % людей будет актуален лозунг «все профессии нужны, все профессии важны», им проще работать на кого-то, потому что страх ответственности за свои действия и поступки в сфере денег очень велик. По природе человек боится потерять свои деньги больше, чем свою жизнь и здоровье, разумно рискнуть и покинуть замкнутый круг, который называется «крысиные бега».

Книга «Жизнь, работа, бизнес, или Секреты успеха», бесплатный доступ на площадке Литрес: <https://vk.cc/cm7gZh>

Вопросы пишите: WhatsApp/Telegram/Тел.: 8-903-838-26-74 или <https://vk.com/id24806501> Алексей.

45 Аффирмаций на деньги и богатство

- ♦ 1. Я магнитом притягиваю богатство и деньги.
- ♦ 2. Я люблю и выбираю изобилие и богатство, ощущаю от них удовольствие.
- ♦ 3. У меня столько денег, сколько я хочу!
- ♦ 4. Я достоин богатой жизни, я двигаюсь к ней уверенными шагами.
- ♦ 5. Мои денежные доходы растут каждый день!
- ♦ 6. Я счастливый, успешный, богатый бизнесмен!
- ♦ 7. Неожиданные деньги текут ко мне легко и в большом количестве.
- ♦ 8. У меня хороший заработок, моя работа приносит мне много денег.
- ♦ 9. Мое финансовое благополучие меня радует.
- ♦ 10. Мне комфортно с большими деньгами.
- ♦ 11. Деньги любят меня и я люблю деньги!
- ♦ 12. Я постоянно пребываю в Денежном Потоке!
- ♦ 13. Моя работа приносит мне достойный доход!
- ♦ 14. Я наслаждаюсь Изобилием здесь и сейчас!
- ♦ 15. Я открываю новые источники дохода!
- ♦ 16. Вселенная щедра и изобильна!
- ♦ 17. Я благодарю Бога за свое Процветание!
- ♦ 18. Я впускаю в себя море денег!
- ♦ 19. Божественная Любовь проявляется Потоком Изобилия!
- ♦ 20. Я трачу деньги с удовольствием!
- ♦ 21. Богатство – норма моей жизни!
- ♦ 22. Я богат(а), здоров и счастлив!
- ♦ 23. Моя жизнь – это Рог Изобилия!
- ♦ 24. Я умножаю деньги!
- ♦ 25. Деньги – это Любовь!
- ♦ 26. Я в избытке имею все, что мне нужно, для удовлетворения моих потребностей и желаний.
- ♦ 27. Деньги приходят ко мне легко и без усилий.
- ♦ 28. Мой доход постоянно растёт.
- ♦ 29. Мне нравится зарабатывать.
- ♦ 30. Я заслуживаю того, чтобы быть богатым.
- ♦ 31. Я имею право позволить себе стать богатым и делать всё, что я хочу.
- ♦ 32. Каждый год, количество моих денег увеличивается быстрее, чем я трачу.
- ♦ 33. Я становлюсь богатым практически без усилий.
- ♦ 34. Жизнь награждает меня с избытком.
- ♦ 35. Я заслуживаю того, чтобы быть богатым, состоятельным и процветающим человеком.
- ♦ 36. У меня всегда есть больше денег, чем мне нужно.
- ♦ 37. Сейчас я имею положительный личный денежный поток.
- ♦ 38. Я финансово независим и платежеспособен.
- ♦ 39. Я наслаждаюсь своим процветанием и свободно делюсь им с миром.
- ♦ 40. Мой доход растёт всё выше и выше прямо сейчас.
- ♦ 41. Я заслуживаю того, чтобы иметь финансовое изобилие в своей жизни прямо сейчас.
- ♦ 42. Я верю, что каждый может быть богатым, в том числе и я.
- ♦ 43. Мой разум является мощным магнитом для прибыльных идей.
- ♦ 44. Я успешен, потому что я знаю, чего хочу, и я прошу это.
- ♦ 45. Я создаю богатство легко и без усилий.

Источники дополнительной информации

Данная книга была написана с помощью следующих источников дополнительной информации:

1. *Баранов А. И.* Жизнь, работа, бизнес, или Секреты успеха. М., 2021.
2. Работа и Бизнес 2.0 [Электронный ресурс] – Режим доступа RuTube <https://rutube.ru/channel/25315554/>
3. Работа и Бизнес 2.0 [Электронный ресурс] – Режим доступа YouTube <https://vk.cc/avZ8uV>
4. Работа и Бизнес 2.0 [Электронный ресурс] – Режим доступа Яндекс Дзен <https://vk.cc/c1hzaY>
5. Жизнь-здоровье, работа-бизнес | Здравница онлайн [Электронный ресурс] – Режим доступа VK https://vk.com/jizn_zdorove_rabota_biznes
6. *Бухтияров А. В.* Система мотивационного рекрутирования. 2010.
7. *Валеев А. И.* Мой мозг – миллионер. Формула денежного мышления. [б. м.] : [б. и.], 2018. – 202 с. – [б. н.]
8. *Кийосаки Роберт Т.* Богатый папа, бедный папа. 2011.
9. *Буров О. И.* Мы выбираем, или Почти учебник сетевого маркетинга. М., 2003.