

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты...
2. Диссертации и научные работы.
Тематика любая: ИНВЕСТИЦИИ, экономика, техника, право, менеджмент, финансы, биология...
Уникализация текстов, переводы с языков, презентации...

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ:
полные тексты в электронной библиотеке
www.учебники.информ2000.пф.

**БОДО ШЕФЕР
ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ
ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН ЗА СЕМЬ ЛЕТ
BODO SCHAFFER
DER WEG ZUR FINANZIELLEN FREIHEIT
IN SIEBEN JAHREN DIE ERSTE MILLION**

Бодо Шефер, миллионер, писатель и бизнесмен, уже в возрасте тридцати лет мог жить на проценты от своего капитала. В течение многих лет он, кроме прочего, проводит в Германии и Голландии семинары по финансовым вопросам. В настоящее время живет и работает в Кельне.

От редактора русского издания

Книга, которую Вы держите в руках, — это откровение. Откровение от Бодо Шефера, немецкого миллионера, пришедшего к прочному благосостоянию кратчайшим путем — через экономию и неординарное мышление. Уточним: начинал он, как говорится, с нуля. "Путь к финансовой независимости" — не просто сумматор опыта, практических советов и т. д. и т. п., благодаря которым можно обрести благополучие. Человек не может быть счастливым в одиночку. Только делая счастливыми других, он и сам будет счастлив. Бодо Шефер утверждает, что деньги в хороших руках делают счастливыми не только их обладателя, но и общество в целом. Это, пожалуй, главная идея книги. Концептуальный способ мышления, применяемый автором для рассмотрения довольно сложных и сухих экономических категорий, дает нам основание полагать, что данная книга имеет прямое отношение к философии экономики. При всем при том "Путь к финансовой независимости" написан общедоступным языком, с юмором и не без блеска. Все это делает эту книгу увлекательным бестселлером в области экономических знаний. Нам остается только добавить, что книга Бодо Шефера, писателя и бизнесмена, ориентирована на массового читателя, с тем чтобы, пересмотрев свое отношение к деньгам, он, этот читатель, смог построить свое счастливое будущее, не откладывая реализацию намерений и планов на

неопределенное завтра. Начинать следует сегодня — сразу после того, как Вы откроете первую страницу. И еще одно: для читателя, осилившего этот труд и не начавшего путь к финансовой независимости, уже не останется ничего, что оправдало бы его бездеятельность.

Предисловие

Знаете ли Вы, что мешает большинству людей жить так, как они мечтают? Деньги и еще раз деньги! Деньги являются символом определенного отношения к жизни, мерилom жизненного успеха. Но деньги не попадают к нам случайно. Можно сказать, что в денежных вопросах речь идет о некоей форме энергии: чем больше этой энергии мы направим на действительно важные цели, тем большие деньги получим. Действительно преуспевающие люди обладают способностью аккумулировать большое количество денег. Некоторые только сберегают и приумножают их для себя, другие используют для служения обществу и ближнему. Но все они умеют заставить деньги работать. Мы не должны преувеличивать значение денег. Но знаете ли Вы, когда деньги становятся особенно важны? Когда их постоянно не хватает. У кого есть большие денежные проблемы, тому приходится очень много о них думать. Мы должны разобраться с этим вопросом достаточно основательно, чтобы решить его раз и навсегда. И с этого момента деньги станут для Вас поддержкой во всех сферах жизни. У всех есть мечты. У нас имеется определенное представление о том, как хотим жить, и что нам в жизни причитается. Мы верим в глубине души, что можем исполнить какое-то особое предназначение, которое улучшит этот мир. Но слишком часто я вижу, как ежедневная рутина постепенно душит такие мечты. Многие забывают, что и им принадлежит место под солнцем. Они просто не верят в себя и в то, что могут стать независимыми. Мы часто оказываемся жертвами самих себя. Мы идем на компромиссы — и прежде, чем мы поймем свою ошибку, жизнь в значительной мере уже прошла мимо. И многие люди часто перекладывают ответственность за то, что они живут не так, как хотели бы, на финансовые обстоятельства. Более десяти лет я занимаюсь такими вопросами, как деньги, успех, счастье. Я научился видеть деньги другими глазами: деньги могут спасти нас оттого, чтобы мы полностью исчерпали жизненные силы, они помогают нам быть лучше, насколько это возможно. Я с моей книгой в Вашем распоряжении — в роли Вашего приватного наставника. Я хотел бы передать то, что узнал и испытал сам. Я хотел бы научить Вас, как создать некую волшебную машину для получения денег. Владеть деньгами значит в первую очередь

иметь возможность вести значительно более свободный и независимый образ жизни. Когда я это понял, во мне возникла глубокая потребность передать другим мое знание. Я пообещал себе поддерживать каждого, с кем я вступаю в контакт, на его пути к финансовой независимости. Так же, как можно научиться летать, нырять или программировать, можно научиться создавать богатство. И в этом помогут несколько важных стандартных приемов. Имеется несколько возможностей заработать первый миллион. Эти возможности описывают четыре представленные в книге стратегии:

1. Вы экономите определенный процент Вашего дохода.
2. Вы вкладываете сэкономленные деньги.
3. Вы повышаете Ваш доход.
4. Вы экономите определенный процент от каждого достигнутого повышения дохода.

Если Вы будете следовать этим советам, то, в зависимости от Вашего сегодняшнего финансового положения, за пятнадцать-двадцать лет Вы станете обладателем имущества в один-два миллиона. И это совсем не чудо! Если Вы хотите получить свой первый миллион быстрее (например, через семь лет), тогда Вы должны применять все стратегии, описанные в этой книге. И чем больше их Вы примените, тем скорее достигнете Вашей цели. Как можно стать состоятельным через семь лет? Вы предвидите уже, что речь идет не только о сумме X, которой Вы хотите владеть, но и о личности, которой Вы к тому времени станете. Вам будет не всегда легко идти к финансовой независимости. Однако намного тяжелее жить, будучи финансово зависимым. Если Вы последуете указаниям этой книги, то уверенно достигнете Вашей цели. Я помог на этом пути многим тысячам людей, посещавших мои семинары. Я вижу снова и снова, как эти знания преобразуют людей. Но я прошу Вас не думать, что одно только обладание этой книгой позволит Вам стать состоятельным. Правдой является и то, что даже ее изучение еще не сулит Вам богатства. Вы должны не только работать с этой книгой, но и сделать ее частью себя. Лишь это приведет к освобождению

Вашей внутренней энергии и поможет в достижении цели. А теперь позвольте начать наш совместный путь. Прежде всего произведите оценку своего финансового положения. На следующих страницах Вы найдете указания, как провести такой анализ. Начните чтение книги только после того, как точно установили, что у Вас есть. Я искренне надеюсь, что эта книга не только поможет Вам стать богатым, но и затронет Вас самым глубоким образом. Я не знаю Вас лично. Однако я знаю, что если Вы держите эту книгу в руках, то Вы должны быть совершенно особенным

человеком. Человеком, который не готов удовлетвориться тем, что ему предлагают обстоятельства, который хочет сам писать историю своей жизни. Такие люди создают свое будущее, как художник создает произведение искусства, и я желал бы от всего сердца, чтобы моя книга внесла свой вклад в создание Вашего шедевра. Искренне Ваш Бодо Шефер.

2. Чего Вы хотите в действительности?

Ты слишком долго искал. Теперь откажись от поисков и учись находить. Хайнц Кернер, "Иоанн "

Классический конфликт заключается в различии между тем, что мы ощущаем в душе, и тем, как мы живем на самом деле. Наше представление о том, как мы должны жить, и реальность часто отличаются, как день и ночь. У каждого из нас есть потребность в духовном росте для того, чтобы быть счастливым. В глубине души все мы желаем изменить этот мир к лучшему. И все мы хотим верить, что заслуживаем действительно хорошей жизни.

Каковы наши шансы стать состоятельными?

Что мешает нам жить так, как хочется? Что препятствует достижению желаемого? Естественно, большинство из нас живет в среде, которая не очень-то содействует росту благосостояния. Наше правительство подает своим гражданам дурной пример, с каждым годом все глубже залезая в долги. А чтобы выплачивать проценты по растущему государственному долгу, оно повышает налоги. Школьное образование не дает нам ответов на важнейшие вопросы: "Как сделать свою жизнь счастливой?" и "Как стать состоятельным?" В школе мы учим, что Атила в 451 г. сражался на Каталаунских полях², но мы не узнаем, как заработать — и как можно быстрее — свой первый миллион. Кто должен научить нас, как стать состоятельным? Наши родители? У большинства из нас родители не богаты. И потому их советы, касающиеся достижения истинного благосостояния, весьма скудны. Прибавьте еще и то, что наше общество побуждает к чрезмерному потреблению, а знакомые и друзья зачастую не

могут поддержать нас. Так из жизни многих людей пропадает нечто, что я рассматриваю как врожденное право каждого быть счастливым и состоятельным. Думая сегодня о своей жизни, я испытываю глубокое удовлетворение. Я живу именно так, как мечтал, и я финансово независим. Но так было не всегда. Как у большинства людей, было и у меня время, когда сомнения в своих силах приводили меня в смятение и парализовали волю.

Сильные переживания формируют наш характер

Мы все бывали в ситуациях, оказавших на нас глубокое влияние. И эти основополагающие моменты изменили наше мировоззрение и наше мнение о людях, возможностях, деньгах и о мире. Они изменили нашу жизнь — к лучшему или к худшему. Мне было шесть лет, когда я приобрел опыт, повлиявший на мое отношение к деньгам. Мой отец попал в больницу с циррозом печени. Он должен был пролежать там целый год, так как нуждался в абсолютном покое. Врачи рекомендовали ему даже отказаться от чтения. Однажды я услышал, как врач заметил моей матери, что он никогда не видел пациента, у которого было бы так много посетителей. Моего отца навещали каждый день по меньшей мере шесть человек, хотя ему был предписан полный покой. Так мы узнали, что отец и в больнице продолжал работать. Он был адвокатом, и наряду с основной, оплачиваемой работой было в его жизни нечто, что он называл "практикой для бедных". Бедняков он консультировал бесплатно. Моя мать тут же призвала отца к ответу. Он должен прекратить работу, иначе ему из больницы живым не выйти. Врачи тоже взывали к его благоразумию. Но отец был упрям и продолжал делать то, что считал нужным. Я нередко часами сидел у его кровати и слушал, что ему рассказывали посетители. И знаете что? Всегда речь шла о деньгах, всегда люди жаловались на их нехватку. И всегда виноваты были обстоятельства или другие люди. Я не понимал юридических тонкостей дел, и потому мне казалось, что я слышу снова и снова одну и ту же историю: денежные проблемы, денежные проблемы, денежные проблемы... Сначала слушать было интересно. Но скоро это стало действовать мне на нервы. Во мне нарастало отвращение к бедности. Бедность делает людей несчастными. Она заставляет их разыскивать моего отца даже в больничной палате и, низко кланяясь, умолять его о помощи. Я захотел быть состоятельным. И я принял твердое решение к тридцати годам стать миллионером.

Одного только решения недостаточно

Однако это не является началом истории моего успеха. Хотя я и достиг к тридцати годам своей цели, но за пять лет до того я был в долгах, у меня

было 18 килограммов лишнего веса, и я сомневался в своих силах. Напряженная финансовая ситуация сделала деньги центром моей жизни. Ведь деньги всегда имеют именно то значение, которое мы им придаем. И в тот период, когда у Вас есть финансовые проблемы, деньгам придается слишком большое значение. Конечно, я надеялся, что все изменится к лучшему. Как-нибудь все устроится. Но ничто не происходит, если мы только надеемся и ничего не делаем. Надежда— это успокоительное средство для интеллекта, гениальный самообман. На кого или на что мы надеемся? На Бога или судьбу? Но Бог определенно не космическая нянька, которая вознаграждает нас за бездействие. Старая поговорка права: "Все глупцы и дураки живут ожиданием и надеждой".

Наши моральные ценности должны соответствовать нашим целям

Я был в отчаянии. Как получалось, что я зарабатывал довольно большие деньги и несмотря на это был в долгах? И когда я нашел наконец ответ на этот вопрос, то был поражен. Оказывается, в глубине души я не верил, что деньги хороши. Я саботировал свои собственные усилия добиться успеха. После восьми лет болезни мой отец умер, и люди говорили, что он замучил себя работой. Ни в коем случае не хотел я замучить себя работой. С другой стороны, я не хотел быть таким, как бедняки, приходившие к отцу в больницу вымаливать правовую защиту. Я хотел быть богатым и по возможности ничего для этого не делать. К этому прибавилось и то, что моя мать после смерти отца ушла в религию. Она была твердо убеждена, что "скорее верблюд пройдет через игольное ушко, чем богатый попадет в рай". С одной стороны, я думал, что быть бедным похвально. С другой стороны, я хотел быть богатым, так как чувствовал отвращение к бедности. Таким образом, я разрывался между двумя противоположными устремлениями. И пока я не разрешил этот конфликт, я топтался на месте. Во всяком случае, я пытался стать богатым. Но всегда есть нечто, что удерживает нас от конкретных действий. Мы оставляем открытым запасной выход. Тот, кто пытается что-то сделать, но в действительности этого не хочет, ждет препятствия, которое позволит ему отказаться от своих попыток и ничего не менять. Мы ждем помехи, так как не верим по-настоящему, что перемены пойдут нам на пользу и что мы достаточно сильны, чтобы справиться с задуманным.

Оптимизм и вера в себя

Отложите на минутку весь Ваш оптимизм в сторону. Я охотно объясню Вам причину такого требования. Оптимизм, несомненно, хорошее качество, которое помогает Вам видеть во всем позитивные аспекты. Однако, если оптимизм не связан с другими свойствами личности, мало что

сдвинется с места. Оптимизм часто и необоснованно путают с верой в себя. В то время как оптимизм позволяет Вам видеть позитивное, вера в себя придает уверенность в возможности справиться и с негативным. Жизнь не симфония, состоящая только из светлых и радостных нот; в ней есть также ноты темные. Кто уверен в себе, тот не должен бояться трудных ситуаций. Уверен в себе тот, кто на основе собственного прошлого знает, что может на себя положиться. Уверенный в себе человек ничему и никому не позволит себя остановить, так как знает, что может справиться со всеми препятствиями. Он доказывал это достаточно часто. Как Вы можете в течение короткого времени добиться уверенности в себе, Вы узнаете в главе 3. Ваши деньги в высшей степени важны для развития уверенности в себе. Деньги не позволяют предаваться неоправданному оптимизму. Состояние Вашего счета читается ясно и не оставляет места для красивых разговоров. Итак, если Вы хотите укрепить уверенность в себе, Вы должны урегулировать свою финансовую ситуацию. Ваши деньги должны стать для Вас доказательством того, что Вы можете добиться в жизни большего. Вы не должны допускать, чтобы Ваше финансовое положение лишало Вас уверенности в себе, так как без такой уверенности Вы влечете жалкое существование. Вы никогда не узнаете, что в Вас сокрыто. Вы ничем не станете рисковать. Вы не растете как личность. Вы не делаете того, что в состоянии сделать. Вы не используете Ваш потенциал в полной мере. Человек без веры в себя ничего не делает, у него ничего нет, и он ничем не является. Все это не имеет ни малейшего отношения к оптимизму. Взгляд на сальдо должен доказывать Вам, что Ваши деньги являются поддержкой в Вашей жизни. Взгляд на Ваши финансы должен давать Вам чувство уверенности в Ваших собственных способностях. Речь в этой книге пойдет о том, каким образом так отрегулировать Вашу финансовую ситуацию, чтобы Ваши деньги работали не против Вас, но на Вас. Деньги могут затруднить Вашу жизнь, но могут и облегчить ее.

Каковы Ваши финансовые обстоятельства?

Вы думаете, что способны на большее? Вы думаете, что "это" Вас не удовлетворяет? Вы заслуживаете большего, чем в данный момент у Вас есть? Является ли достижение благосостояния только вопросом времени? Итак, отложите Ваш оптимизм на минутку в сторону. Как росло Ваше благосостояние в последние семь лет? Запишите сумму, на которую Ваше имущество за последние семь лет увеличилось или уменьшилось: _____ марок. Такие числа очень отрезвляют, однако есть еще одно немаловажное обстоятельство. Если Вы продолжите жить так, как жили до сих пор, то еще через семь лет Вы увидите приблизительно то же

число. И в последующие годы эта тенденция будет сохраняться. Но если Вы хотите получить другие результаты, то Вы должны что-то делать. Вы должны идти новыми путями — и начинать следует с Вашего образа мыслей. Ваш образ мыслей сделал Вас тем, чем Вы сегодня являетесь. Но он не приведет Вас к той цели, которой Вам хотелось бы достичь. Что Вы думаете о деньгах? Вы постоянно ведете диалог с самим собой. Если Вы втайне считаете, что деньги плохи, у Вас нет никаких шансов стать состоятельным. Итак, каковы Ваши действительные мысли? Мы выясним это в главе 5. Вы выясните, как Вы относитесь к деньгам в самой глубине души. И Вы узнаете, как Вы можете изменить Ваши представления.

Деньги — это хорошо!

В возрасте 26 лет я познакомился с человеком, который научил меня принципам достижения благосостояния. Всего через четыре года я смог жить на проценты от моих денег. Это стало возможным так быстро, потому что мои мечты, моральные ценности, цели и стратегии пришли наконец в согласие друг с другом. Верите Вы в это или нет, но деньги меняют в жизни очень многое. Деньги не решат все Ваши проблемы, и, конечно, деньги еще не все. Но денежные затруднения бросают тень на Ваше счастье. Деньги помогут Вам решать прочие проблемы более изящно. У Вас будет возможность знакомиться с новыми людьми и посещать новые места, заниматься более увлекательной работой. Вы станете увереннее в себе и получите большее признание от других. Вы получите совершенно новые, ранее неведомые возможности.

Пять областей нашей жизни

Для простоты я делю нашу повседневную жизнь на пять областей: здоровье, финансы, связи, эмоции и смысл жизни. Все пять областей одинаково важны. Без здоровья все остальное ничего не стоит. Кто не владеет своими эмоциями, тому не хватает мотивации довести начатое дело до конца. Хорошие связи — как соль в супе. Под смыслом жизни я подразумеваю возможность делать то, что Вам действительно доставляет удовольствие, что в большей степени соответствует Вашему таланту и помогает другим людям. И наше финансовое положение очень важно. Вы никогда не должны только ради денег делать вещи, которые Вам не доставляют никакого удовольствия. Следовательно, Вы нуждаетесь в том, что я называю финансовой независимостью. Вы можете сравнить каждую из пяти областей Вашей жизни с пальцами руки. Предположим, Ваши финансы — это средний палец, по которому только что сильно ударили молотком. Скажете ли

Вы: "Никаких проблем, это всего лишь палец. У меня есть еще четыре

других..."? Или Вы будете заняты только тем пальцем, который болит? Важно, чтобы все пять областей жизни находились в согласии друг с другом. И Вы должны привести каждую из них к совершенству. Тот, у кого есть денежные проблемы, не достиг равновесия. И денежные затруднения будут всегда бросать тень на все другие области. Деньги — важный элемент в жизненном балансе. Каким образом люди становятся состоятельными в короткий срок? Это происходит потому, что они хотят владеть достаточным количеством денег, которые будут работать на них. Потому что они хотят, чтобы у них была "денежная машина", а не быть всю жизнь "денежной машиной" для других. Потому что они хотят обладать количеством денег, достаточным для соблюдения правильного жизненного баланса. Знаете, почему большинство людей делает совсем не то, что им действительно добавляет удовольствие? Потому что им не хватает денег. Образуется порочный круг: люди не занимаются тем, что доставляет им удовольствие, потому что не знают, как этим делом можно зарабатывать деньги. Но еще никогда никто не заработал настоящих денег, делая то, что ему не нравится. Из-за нехватки средств люди продолжают заниматься делом, которое им не нравится, и потому не могут хорошо зарабатывать. Решение проблемы таково: возьмите свое любимое хобби и постройте на нем карьеру. Однако к этому можно прийти только тогда, когда Вы дадите себе время проанализировать, что Вам на самом деле доставляет удовольствие и в какой области у Вас есть талант. Много лет назад в Нью-Йорке я познакомился с очень богатым человеком, над письменным столом которого висело изречение: "Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать деньги". Очевидно, имелось в виду, что нужно также давать себе время для размышлений. На мой вопрос, над чем же следует размышлять, он ответил: "Узнай самого себя и выясни, что доставляет тебе удовольствие. А затем подумай, как этим можно зарабатывать деньги. Задавай себе этот вопрос каждый день и каждый день ищи наилучший ответ".

Оптимизируете Вы или минимизируете?

Мы нуждаемся во времени, чтобы понять, что приносит нам радость. Так как только тогда, когда мы делаем нечто, наполняющее нас страстью и воодушевлением, мы хороши по-настоящему. Тогда и деньги как будто сами собой текут к нам. Нам нужно время, чтобы обнаружить свои таланты и развить свои способности. Мы нуждаемся во времени для того, чтобы написать сценарий своей жизни и попробовать сделать из нее настоящий шедевр. Тот, кто не нашел для этого времени, растрчивает жизнь попусту. И мы нуждаемся во времени для того, чтобы принимать принципиальные

решения и чтобы обязывать самих себя действовать в соответствии с принятыми решениями. Таким образом, каждый человек должен однажды сознательно решить, попытается ли он оптимизировать свою жизнь, или его жизнь будет минимизирована. Оптимизировать свою жизнь — значит научиться Ваше время, Ваши возможности, Ваши таланты, Ваши деньги, а также других людей использовать оптимально. Речь идет о том, чтобы всегда достигать наилучшего результата. Если Вы хотите оптимизировать Вашу жизнь. Вы должны постоянно стремиться быть лучше, насколько это возможно. Большинство людей, однако, идет по жизни довольно непродуманно и минимизирует ее. Такие люди живут под девизом: "День прошел — и ладно". Рабочая неделя является для них неприятным перерывом между выходными. Они работают, чтобы зарабатывать деньги, а не для того, чтобы найти в своей работе удовлетворение. Они не распознают ни своих талантов, ни возникающих перед ними возможностей.

Планирование является альфой и омегой

Многие планируют свой отпуск куда основательнее, чем жизнь. Есть, однако, только две возможности: либо Вы планируете Вашу жизнь сами, либо другие сделают это за Вас. Многие несколько раз предпринимали попытки планирования и все же потерпели неудачу. Кто-то сказал однажды: "Чем больше я строю планов, тем больше мешает мне случай. Поэтому я перестал строить планы и не страдаю теперь так сильно от случайностей". Однако есть очень простая причина, почему так много людей не могут осуществить свои планы: они не увязывают в одно целое свои мечты, цели, моральные ценности и стратегии. Профессор Томас Стэнли из государственного университета Джорджия в США в течение двенадцати лет исследовал жизнь богачей. И пришел к выводу, что богачи принадлежат к самым довольным людям в мире, так как их мечты, цели, моральные ценности и стратегии согласованы друг с другом. Мечты, цели, моральные ценности и стратегии — на этих четырех столпах покоится фундамент действий, необходимых, чтобы выстроить богатство. Ведь то, что Вы делаете в жизни, в первую очередь зависит не от железной дисциплины, но от мечтаний, целей, ценностей и стратегий

С этими четырьмя столпами мы будем постоянно иметь дело в последующих главах. Так Вы строите фундамент для достижения благосостояния в течение семи лет. Может показаться невероятным, на что способен человек, если он привел эти четыре силы в согласие.

Ваши мечты

Ваши мечты являются хорошим указанием на то, что сделает Вас счастливым. Обдумайте как-нибудь, что бы Вы делали, если бы у Вас было достаточно времени и денег. Вы будете поражены, увидев, что для осуществления большинства Ваших желаний требуются деньги.

Ваши цели

Исходя из Ваших желаний, сформулируйте Ваши цели. Для этого необходимо сознательное решение. До тех пор, пока мы не определимся, все остается лишь мечтой. Поэтому спросите себя о том, кем Вы хотите стать, что хотите делать и чем обладать. Далее в этой книге Вы найдете очень простой способ достижения ясности в Ваших целях и сознательного принятия решений.

Ваши моральные ценности

Теперь мы подходим к очень существенному моменту: Ваши мечты и цели должны находиться в согласии с Вашими моральными ценностями. Спросите себя: "Чего я хочу на самом деле? Что для меня действительно важно?" В главе 5 Вы выясните, что Вы думаете о деньгах. Ваши моральные ценности вовсе не являются неизменными. Это некий набор возможностей. Вначале выбор делается за нас. Мы усваиваем моральные ценности под влиянием родителей и среды. Но сегодня Вы вольны выбирать Ваши собственные ценности. Моральные ценности не являются чем-то окончательным. Некоторые Ваши ценности под давлением жизненных обстоятельств приходят в противоречие друг с другом, — как это было у меня. Вспомните: с одной стороны, я хотел быть богатым, с другой стороны, я думал, что должен для этого замучить себя работой. Если наши ценности и цели тянут нас одновременно в разные стороны, мы топчемся на месте. Поэтому очень важно, чтобы Ваши моральные ценности соответствовали Вашим целям. Каким образом этого добиться, описывается в главе 5. Только приняв осознанное решение, каким моральным ценностям Вы позволите руководить собой. Вы сможете контролировать Вашу жизнь.

Ваши стратегии

Если Ваши мечты, цели и моральные ценности согласованы друг с другом, Вы должны разработать стратегии, которые помогут Вам действовать правильно. Стратегии, которые сделают Вас богатым, Вы найдете в этой книге. Я хотел бы сделать небольшой обзор этих стратегий. Что делать, если у Вас есть долги, описано в главе 6. Вы нуждаетесь в знании, каким образом осуществить Ваши планы, и обладать способностями, чтобы сделать это. Вы должны знать, как можно получить деньги, которыми Вы хотите обладать, как можно значительно повысить

Ваш доход. Об этом Вы узнаете из главы 7. Читая главу 8, Вы будете учиться сохранять Ваши деньги; ведь высокий доход сам по себе не сделает Вас богатым. Богатым сделают Вас только те деньги, что Вы сохраните. Вы узнаете в главах 9, 10 и 11, как Вы можете приумножать деньги. О том, как детально спланировать Ваши финансовые цели, написано в главе 12. Наконец, мы постараемся помочь в осуществлении Вашего собственного плана. Вы нуждаетесь в ком-то, кто покажет Вам, как стать богатым. Как найти такого человека, читайте в главе 13. Там Вы узнаете также, как создать себе оптимальную среду, которая гарантирует достижение Ваших целей, — среду, которая заставит Вас продержаться до конца. Но и это еще не все. Глава 14 покажет Вам, каково различие между успехом и счастьем. Вы достигли успеха, если получили то, что хотели. Вы достигли счастья, если Вы любите то, что получили. Поэтому я покажу Вам, как можно воспользоваться Вашими деньгами наилучшим образом. Но сначала мы займемся тем, что необходимо для достижения богатства. В главе 3 Вы увидите, каким образом Вы сможете совершить настоящее чудо. Кажется, что богатым стать легко. Но если это так, нужно спросить себя, почему богатых людей не так уж и много. В главе 4 Вы найдете объяснение этому. Прежде всего, однако, я хотел бы обсудить с Вами в следующей главе концепцию, очень важную для достижения богатства и счастья. Пока мы не поймем, как можно полностью контролировать свою жизнь, мы всего лишь слабые жертвы обстоятельств. Все начинается с решимости держать свою судьбу в собственных руках. Перед тем, как читать дальше, посмотрите, пожалуйста, еще раз оглавление. Отметьте особенно заинтересовавшие Вас темы. Ведь решающим является то, что Вы хотите получить от этой книги. В каждом случае ответьте себе на вопросы: "Как это касается меня? Как я могу начать действовать немедленно?" Сделайте содержание книги частью себя. Это касается также отдельных письменных упражнений. Не забывайте: чтение еще никого не сделало богатым. Сила не в знании, но в применении знания. Итак, позвольте приступить к созданию Вашего благосостояния. Вы можете стать богатым через семь лет. А может быть, даже раньше...

Ключевые идеи

- Деньги всегда имеют именно то значение, которое мы им придаем. И в тот период, когда у Вас есть финансовые проблемы, деньгам придается слишком большое значение.
- Наши моральные ценности и наши цели должны находиться в согласии друг с другом, иначе мы топчемся на месте.

- Оптимизм позволяет во всем видеть светлые стороны. Вера в себя придает Вам уверенность в обращении с темными сторонами жизни.
- Уверен в себе тот, кто в собственном прошлом находит доказательства, что может на себя положиться.
- Ваш образ мыслей сделал Вас тем, что Вы есть. Но он не может привести Вас туда, где Вам бы хотелось оказаться.
- Успех означает, что Вы стали лучше, насколько это возможно. Счастье означает, что Вы нравитесь себе таким, каким Вы стали.
- Финансовые проблемы будут всегда отбрасывать тень на все другие области жизни.
- Решите для себя, хотите ли Вы владеть "денежной машиной" или быть всю жизнь "денежной машиной" для других.
- Стройте карьеру на Вашем самом любимом хобби.
- Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать деньги.
- Только если Вы осознанно решите, каким моральным ценностям Вы позволите руководить собой. Вы сможете контролировать свою жизнь.
- Что Вы делаете в жизни, зависит в первую очередь не от железной дисциплины, но от мечты, целей, моральных ценностей и стратегий.

2. Что такое ответственность?

Кого Вы обвиняете, тому Вы даете власть. Вэйни Дьер, "Как стать человеком, для которого не существует преград ""

Создание благосостояния невозможно до тех пор, пока мы не осознаем, что только мы сами за все в ответе — мы сами, а не государство, не обстоятельства, не партнер, не наше воспитание, не наше здоровье, не наша финансовая ситуация — ответственность всегда лежит на нас самих. "Минуточку, — скажете Вы, — а как с болезнями, с ударами судьбы? Что, если я буду обманут? И как быть с несчастным случаем, в котором я неповинен? Всегда ли в действительности ответственность лежит на нас? " Представьте себе, что кто-то внезапно наезжает на Ваш припаркованный автомобиль. Виноваты ли Вы? Вы не отвечаете за чужие действия, но отвечаете за свою реакцию на них. Возможно, Вы берете дробовик и в порядке самообороны расстреливаете обидчика на месте. Или же довольно потираете руки, так как мгновенно сообразили, что Ваша страховая фирма оплатит покраску Вашей машины, которую все равно уже давно пора перекрасить. При определенных обстоятельствах Вы получите даже некоторую прибыль. Вы ответственны, следовательно, не за все события. Но Вы всегда отвечаете за Вашу интерпретацию событий и за Вашу реакцию на них.

Ответственность

Естественно, иногда случается что-то, что причиняет нам физический или экономический ущерб или заставляет беспокоиться. Но важно не то, что случилось, а то, как мы реагируем на это. Что бы ни произошло, мы должны решить, может ли это повлиять на нашу личность. Представьте себе апельсин. Что получится из него, если я аккуратно его выжму? "Глупый вопрос, — скажете Вы, — естественно, апельсиновый сок". Правильно. А что будет из того же апельсина, если я его раздавлю? Апельсиновый сок. А если я ударю им о стену? Снова апельсиновый сок. Апельсин не "отвечает" зато, что я с ним делаю, но он "отвечает" за то что из него выходит. Он отвечает всегда тем, что в нем есть. Так же и мы ответственны за то, что в нас происходит, — за нашу позицию и за то, как мы реагируем на случившееся. Быть ответственным — значит быть в состоянии дать наилучший ответ. Мы всегда ответственны за наши реакции и интерпретации. Тяжело признавать, что мы всегда обладаем властью над своими реакциями и, следовательно, отвечаем за них. Особенно, если выбранная нами реакция была плоха. Спорить только потому, что спор начал кто-то другой, не имеет никакого смысла. Не надо гнаться за укусившей нас ядовитой змеей — это только приведет к быстрейшему распространению яда в организме. Лучше сразу принять меры к его обезвреживанию. Вместо того чтобы вступать в спор, мы могли бы подумать о том, как мы интерпретируем происшествие. Мы могли бы спросить себя, например, в какой мере действия нашего партнера являются реакцией на наше предыдущее плохое отношение к нему. Наша реакция является ответом на событие. Вот именно за эту реакцию мы несем ответственность. По-английски ответственность—responsibility. В этом слове кроются response (ответ) и ability (споровка, умение). Следовательно, по-английски ответственность значит: "ответ со споровкой, умелый ответ". Отвечать на спор спором и на провокацию войной не является оптимальным решением. Большинство людей отказываются от ответственности. Снова и снова мы слышим три основания, почему люди не хотят быть ответственны:

1. Виноваты гены.
2. Виноваты родители.
3. Виновата среда.

Один молодой человек совершил два убийства. Несколько журналистов позже расспрашивали его о жизни и о причинах его преступления. Он рассказал, что вырос в неблагополучной семье. Сколько он себя помнит, его отец, напившись, избивал мать. Жили они на то, что

отец мог украсть. Естественно, и сын в шесть лет начал воровать. После тюремного заключения за покушение на убийство последовали еще два убийства. Он закончил словами: "Как в таком окружении мог я стать другим?" Но у этого молодого человека был брат-близнец. После того, как журналисты узнали это, они посетили также и его. К их удивлению, он оказался полной противоположностью своему брату. Он был видным адвокатом, у него была хорошая репутация, и он был избран в муниципалитет и в церковный совет. Он был женат, воспитывал двух малышек и вел счастливую семейную жизнь. Журналисты были озадачены. В ответ на вопрос, почему его жизнь получила такое развитие?" он рассказал ту же историю семейства, что и его брат. И закончил словами: "После того, как я в течение долгих лет видел, к чему такая жизнь приводит, я и не мог стать другим". Те же гены, те же родители, то же воспитание, та же окружающая среда. Но другая интерпретация и совершенно другая реакция. Как могут два человека под влиянием одних и тех же обстоятельств избрать абсолютно различные жизненные пути? Вероятно, оба были знакомы с человеком, который мог оказать на них хорошее влияние. Вероятно, один брат слушал его, а другой нет. Возможно, оба начали читать одну и ту же книгу. Возможно, один продолжил читать дальше, а другой нет. Этого мы не знаем. Но в любом случае эти два человека развились в совершенно различных направлениях. Мы обязаны быть ответственными вопреки всем превратностям судьбы. Только от нас зависит, как мы интерпретируем ситуацию и как мы реагируем на нее. Представим себе, что сегодня у людей отнимут все деньги, а затем каждому выдадут лишь по 5 000 марок. Что произойдет дальше? Уже к вечеру у некоторых людей окажется на 3 000 марок меньше, зато у других денег станет больше. А через несколько недель вновь появятся богатые и бедные. Исследователи утверждают, что приблизительно через год деньги снова распределятся так же, как и раньше.

Как Вы отвечаете на эту книгу?

Кстати, раз уж мы говорим об ответственности. Я ответственен за то, что пишу в этой книге, а Вы ответственны за то, что Вы вынесете из нее. То же самое касается и моих семинаров. Я вижу снова и снова, как люди после посещения семинаров смогли повысить свой доход. Некоторые его даже удвоили. Большинство стало экономить по меньшей мере 20 процентов и положило начало созданию своего состояния. Многие начали заниматься спортом, правильно питаться и вести здоровый образ жизни. Совместные медитации привели к тому, что многие эти 15 минут медитаций включили в свое ежедневное расписание и уже забыли, что такое стресс. Нам звонят

участники семинаров, которые уже много лет подряд получают от 12 до 20 процентов прибыли от вложенного капитала. Особенно я радуюсь, если люди меняют свое отношение к деньгам и делают с их помощью добра. Вам стоило бы услышать их голоса, в которых звучит настоящее удовлетворение. Люди освобождались от долгов и находили дополнительные источники заработка. Большинство научилось любить / деньги и хорошо себя с ними чувствовать. И все-таки есть люди, хотя их немного, которые посещали мои семинары и ничего не добились. Наверное, они надеялись, что я взмахну над ними волшебной палочкой, которая изменит их жизнь и наполнит их подвалы слитками золота.

"Виноваты другие..."

Недавно я вновь встретил молодого человека, который был тремя годами раньше на нашем семинаре "Прорыв к финансовому успеху". Он приветствовал меня фразой: "Это не помогло. То, что Вы рассказываете, мне не помогло". Я был задет, так как от всего сердца хочу помочь людям добиться позитивных изменений. Но вот что сообщил мне этот молодой человек далее: "Сначала все было замечательно. Я заработал уже в первый год на 27 000 марок больше и сэкономил 25 процентов. На второй год у меня было 65 000 марок активов и я вернул все долги. Я основал с двумя друзьями сберегательный клуб — как Вы и рекомендовали. Мы вложили вместе деньги и получали в среднем 17,3 процента годовых. Но постепенно все прекратилось, и я перестал экономить. И знаете, что я сделал с сэкономленным? Он стоит снаружи перед дверью. Прекрасный «Порше»..." Этот молодой человек изменил свои убеждения. Он два года держал свои финансы в руках и уже начал создавать свое благосостояние. Он убедился, что мой способ пригоден и для него. Но потом он стал небрежен и "зарезал курицу, несущую золотые яйца", чтобы купить автомобиль. И не хотел признать виновным! Кто ответственен за это? Как это по-человечески — сваливать вину на других! Решающим является следующее: кого Вы обвиняете, тому Вы даете власть. Так легко и так соблазнительно обвинять других. Тогда мы снова выглядим хорошо. Фирма виновата в том, что я не могу развернуться, мой партнер виноват, мое здоровье не позволяет... Хотим ли мы, чтобы фирма, партнер, здоровье властвовали над нами? Подумайте вот о чем: тот, кто виновен, тот властвует. По этой причине я охотно беру вину на себя. Я сам хочу властвовать над своей жизнью.

Ошибки и последствия

А что делать в случае, если мы совершили в прошлом ошибку? Примеры происшествий из прошлого, которые продолжают влиять на настоящее: мужчина развелся и должен платить алименты. Или кто-то

разрушил свое здоровье и вынужден сидеть на диете. Другой глубоко залез в долги и обязан под присягой дать показания о своем имущественном положении. Третий совершил преступление и сидит в тюрьме. Становится ясно: мы решаем поступить так или иначе и тем самым вызываем определенные последствия. Кто поднимает один конец палки, поднимает также и другой конец. Этот вывод должен подвести нас к тому, чтобы жить с большей ответственностью. А как быть с тем, что уже произошло? Мы должны признать, что часто не можем контролировать последствия наших ошибок. Но это ни в коем случае не означает, что мы должны сваливать ответственность на прошлое. Мы ответственны за нашу интерпретацию и за реакцию на эти последствия. Наша реакция на последствия ошибок отражается на качестве следующего момента нашей жизни. Вопрос заключается в том, хотим ли мы получить власть над следующим моментом нашей жизни? Или властвовать будут наши ошибки и их последствия? Все негативные эмоции теряют силу в тот момент, в который мы принимаем ответственность за свою жизнь на себя.

Вы властны над своим будущим

Лучший способ подготовиться к будущему — самому создавать его. Вы не верите, что Вы это можете? Тогда дела идут у Вас так же, как и у большинства людей, которые сами не осознают, какие возможности они могут получить в следующие десять лет. Осознание факта, что мы сами создаем наше будущее, начинается в нашем прошлом. Оно растет из знания о том, что мы сумели в этом прошлом многое изменить. Мы не замечаем мелких и постепенных изменений. Зачастую мы двигаемся крохотными шагами и не принимаем этого всерьез. Поставьте однажды перед собой вопрос, где Вы были десятью годами раньше? Каким были Вы как человек, как личность, как специалист, как партнер? Какими были Ваш опыт, Ваши цели, Ваше ноу-хау? Каким были Вы в общении с людьми, каково было Ваше финансовое положение? Пожалуйста, запишите ответы на эти вопросы.

Чем основательнее Вы размышляете об этом, тем лучше понимаете, что ответственность лежит на Вас. Вы обретаете новую уверенность в себе. Если Вы так много смогли изменить за последние десять лет, на что же Вы тогда способны в следующее десятилетие! Думали ли Вы десять лет назад, что будете сегодня таким, каким стали? Обдумайте, какое из Ваших решений в прошлом в первую очередь привело к тому, что Вы стали тем, кем сегодня являетесь.

Вы приняли эти решения. Вы решили, чего вы хотели бы добиться. Вы все это контролировали. И Вы снова держите все это в руках. В первую

очередь, Вы можете сократить срок с десяти лет до семи. Вы можете определить теперь, кем Вы хотите стать через семь лет. Чем Вы хотите владеть?

Какова будет Ваша деятельность? Обдумайте все это точно. И если Вы работаете с этой книгой серьезно. Вы все это сможете. Станет ли это видение действительностью? Уверенность в этом черпайте из прошлого. Сохраняйте свои позитивные переживания и достижения, записывая их. Благодаря этому Вы лучше осознаете их и укрепите веру в себя.

Возьмите на себя ответственность и расширьте зону контроля

Имеются вещи, которые Вы непосредственно контролируете и на которые можете влиять — я хочу назвать это зоной контроля, — и другие, на которые Вы не можете влиять, хотя в них заинтересованы. Подумайте о незнакомце, разбившем Ваш автомобиль. Это хотя и касается Вас, а значит, входит в Ваш личный универсум, однако не подлежит Вашему контролю,

Что бы ни происходило в Вашем личном универсуме. Вы ответственны зато, как Вы реагируете на события и как Вы их интерпретируете. Мы не должны удовлетворяться объемом нашей зоны контроля. Каждый знает по собственному опыту, что мы можем расширить эту область. Когда мы были маленькими детьми, наша зона контроля была совсем крохотной, но к 20 годам она значительно увеличилась. Сегодня она еще больше. Благополучие возникает там, где мы расширяем область своего контроля. Если мы верим, что проблема вызвана внешними причинами и потому неуправляема, то именно эта мысль и является нашей главной проблемой. Когда мы обвиняем обстоятельства или других людей, мы уступаем им власть. Придирающееся, обвиняющее поведение только подчеркивает нашу слабость. Наша способность оказывать позитивное влияние на ситуацию слабеет и наконец совершенно исчезает. Если мы действительно хотим улучшить наше положение, мы можем начинать тотчас же. Решение проблемы, однако, не приходит извне, мы должны найти его сами. Мы можем немедленно принять на себя ответственность за все, что происходит в нашем личном универсуме. Одновременно мы можем расширять сферу нашего контроля. Мы уже увеличивали в прошлом нашу контрольную область, и мы можем делать это и впредь. В 16 лет я решил уехать жить в Калифорнию. Когда я туда прибыл, все оказалось совсем иным, чем я себе представлял. Я сел в моем гостиничном номере на кровать и впал в отчаяние. Я совершенно не понимал английского языка, на котором говорили американцы. Мой английский практически не

существовал. Как я должен был пойти учиться или зарабатывать деньги? Я жалобно рыдал и чувствовал себя отвратительно. Но постепенно отчаяние ушло и уступило место упрямству, а потом и чувству собственного достоинства. В конце концов я приехал в Калифорнию, чтобы пробиться в жизни, и я знал, что это будет нелегко. Если мы хотим расширить область нашего контроля, то у нас есть для этого четыре возможности.

1. Прочь из зоны комфорта

Мы покидаем нашу зону комфорта, ареал, где чувствуем себя уютно и уверенно. Когда я в Калифорнии сидел на гостиничной кровати, я был далеко за пределами моей зоны комфорта. Но когда я начал ориентироваться в городе, моя сфера контроля значительно выросла. А скоро я чувствовал себя уверенно в любой стране. И тогда случилось удивительное: я качая чувствовать себя отлично, даже если находился вне моей зоны комфорта. Если Вы часто путешествуете, то Вы также испытали это. Каждая новая поездка выбивает Вас из привычной колеи. И именно это начинает Вам со временем нравиться в путешествиях — новое, непривычное. Значит, Вы научились чувствовать себя хорошо вне Вашей зоны комфорта. Если мы привыкаем, разрешив одну проблему, сразу бросать вызов другой, более сложной, наша сфера контроля стремительно расширяется. Я полагаю, что это относится к самой природе человека и к его предопределению. Мы чувствуем себя лучше всего тогда, когда ступаем на новую почву, отдаем все силы для достижения успеха и добиваемся своего. Лодке в гавани безопаснее, чем в море, но она не для этого строилась. Хотя у всех нас есть потребность в безопасности, но столь же сильна потребность в приключениях и разнообразии. Мы растем в то время, когда решаемся на неизведанное и ставим перед собой новые требования. Люди, у которых есть наибольшая область контроля, находятся почти постоянно вне зоны комфорта. Им скучно, если один кризис не сменяется другим. Как спортсмен, чтобы быть в форме, должен двигаться, так и мы нуждаемся в новых вызовах судьбы.

2. Проблемы

Проблемы, с которыми мы сталкиваемся, дают хороший шанс расширить нашу область контроля, Проблема потому и является проблемой, что хотя и лежит в пределах нашего личного универсума, но она вне нашей сферы влияния. Именно поэтому каждая возникающая перед нами проблема дает нам возможность дальнейшего роста. Если мы ставим перед собой только вопрос: "Как я решаю проблему?", то меняется немного. Но мы можем поставить также вопрос: "Как я могу изменить ситуацию для того, чтобы эта проблема больше не возникала?" И эта новая

ситуация всегда означает расширение нашей зоны контроля.

Пример: Вы возвращаетесь домой с вечеринки и обнаруживаете, что Вас ограбили. Дверь взломана, многие вещи исчезли. Если Вы хотите только решить возникшую проблему, то звоните слесарю и страховым агентам. Если Вы хотите, однако, изменить ситуацию так, чтобы в дальнейшем Вашу квартиру уже не могли обокрасть, то сделаете больше. Вы поставите, например, сигнализацию и купите собаку. Тем самым Вы создали для взломщика очень неблагоприятную ситуацию и расширили Вашу область контроля. Ваша собственность охраняется, даже когда Вас нет дома. Благосостояния не достигнуть, уклоняясь от проблем. Кто хочет обладать большими деньгами, у того должен быть длинный список проблем.

3. Правильные вопросы

Мы говорили уже о том, что качество наших вопросов определяет качество нашей жизни. Почему это так? Мы находимся постоянно во внутреннем диалоге с самим собой. Наш мозг постоянно задает вопросы, на которые мы сами и отвечаем. Если мы спрашиваем себя: "Справлюсь ли я с этим?", —то не исключаем возможности неудачи. Только из-за такой постановки вопроса остается, по меньшей мере, сомнение в своих силах. Лучшим был бы вопрос: "Как я с этим справлюсь?" Этот вопрос исключает неудачу. Вы с этим справитесь. Можно считать, что уже только благодаря правильной постановке вопроса Вы с этим справились. Это "как" позволяет искать возможности, которые лежат вне Вашей области контроля. Мы должны спрашивать в первую очередь не "почему", но "как". "Как" заставляет искать решений, "почему" — извинений за бездействие. Мы находим то, что ищем. Кто ищет и находит извинения, тому не нужно расширять сферу своего контроля; он же не виноват. Вместе с тем он теряет власть над ситуацией. Кто задает вопрос "как", того ответ выводит за пределы его области контроля; в вопросе "как" заключен и вопрос "почему". Однако вопрос "почему" не включает в себя вопроса "как" и не позволяет искать и находить решение. Так же важен и вопрос: "Что я могу?" Представьте, что я бы сосредоточился в Калифорнии на том, чего я не могу и не знаю. И я нашел бы очень много доводов за то, чтобы быстренько снова уехать домой, 16-летний юноша в чужой стране очень многого не может. Но концентрация на этом не приносит денег. Я обязан был сделать упор на то, что я мог. Правильная постановка вопроса, следовательно, такова: "Что я могу, что я знаю, какие возможности у меня

есть?" Я знал, например, немецкий язык. Следовательно, я стал давать уроки немецкого. Однако мой английский был так плох, что я и пяти минут не смог бы весть урок, если бы хоть что-то приходилось объяснять по-английски. Поэтому я вел занятия по-немецки. Сначала это было очень тяжело, но зато мои ученики довольно быстро продвигались вперед. Сегодня я знаю, что это и в самом деле лучший метод обучения иностранному языку. Если мы спрашиваем себя, кто виноват, мы ищем оправдания. Если мы говорим: "Не я виноват",— мы уничтожаем возможность позитивных изменений. Кроме того, вопрос о виновности всегда будет уводить в прошлое. Грамматически корректный вопрос звучал бы, конечно, так: "Кто же был виноват?" Но Вы не можете расширить область контроля на прошлое. Мы нуждаемся в энергии для действий в настоящем. И наши вопросы должны быть направлены на то, как мы можем действовать теперь. Позвольте мне привести последний пример тех вопросов, которые расширяют сферу контроля. Большинство людей не знает, когда следует поставить вопрос "как? ", а когда вопрос "могу ли я? ". Мы все понимаем, как важно уметь принимать быстрые решения. Но большинству людей это дается с трудом. Почему? Потому что они уже размышляют, как следует поступить. "Как" — хороший вопрос, но не в том случае, когда Вы должны принять решение. Вернемся еще раз к моему отъезду в Калифорнию. Представьте себе, что я бы еще дома стал спрашивать себя, как там все получится, если я уеду. Думаете, в таком случае я решил бы на переезд? Если Вы должны принять решение, спросите себя, справитесь ли Вы. За этим кроется вопрос "почему". Почему Вы должны делать что-то? Какие доводы говорят за то, чтобы это сделать? Вопрос "как " на этом этапе не должен Вас интересовать. Его черед придет позднее. Однако если Вы уже приняли решение, то не должны больше спрашивать, справитесь ли. И нельзя при первых же затруднениях спрашивать себя, было ли решение правильным вообще? Не лучше ли было заняться чем-то иным? Иначе вместо того, чтобы размышлять о том, как Вы можете решить проблему. Вы вновь будете спрашивать себя: "Смогу ли я?" Мы все знаем людей, которым нужна масса времени для принятия решения, и, тем не менее, они очень быстро это решение могут изменить. Правильная последовательность вопросов выглядит так:

1. Почему Вы должны это делать? Решение: да или нет.
2. Как Вы сделаете это? Как решите проблему? И Вы обязаны постоянно помнить причины, по которым Вы не отказываетесь от своего решения, и держать их в поле зрения. Вопросы нашего внутреннего диалога определяют, в каком направлении мы идем. Они позволяют нашей

области контроля сокращаться или расти.

3. Увеличение Вашего частного универсума

Ваш частный универсум содержит все те вещи, которые для Вас важны, все то, чем Вы интересуетесь. Если Вам что-то важно, то Вы хотите влиять на это "что-то". Вы неизбежно начинаете размышлять, каким образом расширить Вашу зону контроля так, чтобы у Вас была возможность регулировать в Вашем частном универсуме по возможности больше вопросов по своему усмотрению. Представьте, Вилли Винциг и Рихард Ризиг работают в отделении большого концерна. Если Вилли интересуется только своим отделом, его сфера контроля, видимо, не очень велика. Между тем Рихард Ризиг задумывается о направлениях деятельности концерна, привлечении новых и укреплении старых связей с имеющимися клиентами, о маркетинге. Чтобы у него было больше влияния, он поддерживает контакты с другими отделами. Он не чувствует себя удовлетворенным до тех пор, пока не посетил головное предприятие фирмы. Он знает, что такое конкуренция. Так исподволь увеличивается сфера влияния г-на Ризига. Исследователи установили, что клиентура фирмы пропорциональна определенному универсуму фирмы. Многие фирмы сосредоточивают внимание преимущественно на своих заказчиках и спрашивают себя, почему эти клиенты покупают у них. Другие фирмы концентрируются и на чужих заказчиках. Они спрашивают себя: "А почему эти люди покупают не у нас? Как мы можем добиться того, чтобы они тоже покупали у нас?" Универсум второй фирмы гораздо больше, и в результате быстро увеличивается клиентура.

Легче ли живется без ответственности?

Мы ответственны за то, что мы делаем, и за то, чего мы не делаем. Иногда мы чувствуем большое искушение уклониться от ответственности. Часто кажется, что легче и приятнее не брать ответственность на себя. Но плата за это оказывается очень высокой, потому что в таком случае мы становимся игрушкой в чужих руках и должны жить по правилам, которые написали для нас другие. Мы получаем наибольшее удовлетворение, если для решения какого-либо вопроса потребуется использовать весь наш потенциал. Успех означает для меня, что я стал лучше, насколько это возможно. Только отдавая все свои силы, я чувствую, что живу по-настоящему.

Возьмите на себя ответственность за свои финансы

Большинство людей очень легкомысленны во всем, что касается финансов. Да и где они могли научиться другому? Их родители чаще всего не могли служить примером для подражания. И в школе не было такого

предмета, как "создание благосостояния". Наше общество побуждает нас слишком много покупать; повсюду господствует сверхпотребление. Большинство людей вокруг Вас тоже являются плохими учителями. Теперь модно жаловаться на нехватку денег, и популярны фразы вроде: "Деньги уже кончились, а до конца месяца еще далеко". К тому же для многих деньги являются сухой и неприятной темой: "Деньгами обладают, но о них не говорят". Или: "Деньги — не самое главное". Мы увидели в первой главе, что деньги очень важны. Если Вы не обращаете на них внимания и в результате попадаете в трудную ситуацию, тогда деньги становятся даже слишком важными. Это значит: Вы не должны допустить, чтобы деньги заняли слишком большое место в Вашей жизни. Уже поэтому Вы должны взять на себя ответственность за Ваши деньги. Конечно, глупо было бы полагать, что деньги решат все проблемы. Но так же глупо полагать, что деньги не помогут Вам познакомиться с интересными людьми, посетить замечательные места, расширить свои возможности и сконцентрироваться на новых видах деятельности. Что бы мы ни делали с нашими деньгами, это непременно скажется на нашем будущем. Но и то, что мы делаем для наших денег, отражается в будущем. Мы проектируем наше будущее словно дизайнер, мы сегодня делаем чертежи, по которым будем строить нашу жизнь завтра. Уже древние вавилоняне знали: "Наши мудрые поступки сопровождают нас всю жизнь, принося радость и оказывая помощь. И точно так же наши неумные действия будут преследовать нас, чтобы досаждать нам и мучить нас". Вы увидите, что деньги гораздо более привлекательны, чем многие думают. И создать состояние гораздо проще, чем многие думают. Но Вы должны заботиться об этом и брать на себя ответственность. Бедность возникает сама собой. Бедность возникает, если уклоняться от ответственности. Для достижения благосостояния Вы должны делать несколько основополагающих вещей, речь о которых еще впереди. Но все начинается в Вашем сознании: Вы — и никто другой — ответственны за то, сколько денег будет у Вас через семь лет.

Ключевые советы

•Примите на себя полную ответственность за Вашу жизнь и Ваши финансы

- Покиньте Вашу зону комфорта.
- Рассматривайте проблемы как шанс для роста.
- Задавайте себе правильные вопросы.
- Расширяйте Ваш личный универсум.

Бывают ситуации, на которые Вы не можете влиять. Но Вы можете решать, как Вы воспринимаете эти ситуации и как Вы на них реагируете.

Тем самым Вы получаете власть над происходящим. Ответственность означает: ничто не может изменить Ваши взгляды и целостность. Только Вы можете определить, как Вам жить. Это дает Вам возможность быть довольным собой и стать лучше, насколько это возможно. Если Вы берете на себя ответственность, то сможете стать состоятельным через семь лет.

Ключевые идеи

- Вы не ответственны за все происходящие события, но Вы ответственны за то, как Вы интерпретируете эти события и как реагируете на них.

- Кого Вы обвиняете, тому Вы даете власть.

- Ваши вчерашние решения определяют Ваше настоящее. Ваши сегодняшние решения определяют Ваше будущее.

- Желания являются предвестниками дальнейшей жизни. Мы решаем сами, чего мы желаем. И тем самым определяем, что у нас позднее будет.

- Для того, чтобы расширить сферу контроля, есть четыре возможности:

1. Покиньте Вашу зону комфорта.

2. Рассматривайте проблемы как шанс для роста и спросите себя: "Как могу я разрешить эту проблему таким образом, чтобы она больше не возникала?"

3. Задавайте себе правильные вопросы.

4. Увеличьте Ваш личный универсум, и Вы неизбежно увеличите также свою область контроля.

- Когда Вы состаритесь. Вы будете жалеть только о том, чего не сделали.

- Жить без ответственности — значит деградировать до состояния бессильной жертвы. Это значит жить по правилам, которые написали для Вас другие.

- Все отрицательные эмоции теряют силу в тот момент, когда мы принимаем ответственность на себя.

- Только Вы — и никто другой — ответственны за то, какими деньгами Вы будете владеть через семь лет.

3. Является ли миллион чудом?

Большинство людей переоценивают то, что могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет. Джим Рои, "Власть амбиций"

Если бы Вы стояли перед выбором, что бы Вы предпочли: 50 000

марок через шесть месяцев или 1 000 000 марок через семь лет? Предпочтете Вы 50 000 марок наличными или "полный чемодан возможностей"? Чтобы заработать в короткий срок несколько больше денег, Вы должны, вероятно, несколько больше трудиться. Но чтобы через семь лет располагать миллионом марок, недостаточно только "несколько больше трудиться".

Пять уровней, на которых происходят изменения

Есть пять уровней, на которых происходят изменения. Я хотел бы в этой книге поговорить о них. По-настоящему далеко идущие перемены возможны лишь при условии, что на каждом из пяти уровней что-то происходит.

1-й уровень. Вами овладевает ощущение недовольства своим положением. Чтобы изменить ситуацию, нужно действовать. Пример: почта накапливается на Вашем письменном столе, и Вы решаете заниматься ее разборкой до тех пор, пока не сможете снова разглядеть, какого цвета столешница.

2-й уровень. Вы не достигаете желаемых результатов. Вы понимаете, что одних поступков недостаточно. Поступки должны быть четко ориентированы на решение проблемы. Вы спрашиваете себя: каким образом я могу добиться нужного результата с наименьшими затратами усилий? Пример: Вы очень много работаете, но в конце месяца оказывался, что Ваш заработок не соответствует проделанной Вами работе. Решение дадут новые технологии и стратегии. Многие люди ожидают, кстати, именно этого от специальной литературы: формулы, гарантированно обеспечивающей достижение результата. В следующих главах Вы найдете множество конкретных технологий, стратегий и советов. Долговременные, решающие изменения происходят, однако, на более высоких уровнях.

3-й уровень. Технологии Вам отчасти помогли, но когда Вы сравниваете свои достижения с достижениями других, более удачливых людей, то Вам может показаться, что они достигают своих целей с меньшими усилиями, потому что у них есть влиятельные друзья, с помощью которых открываются многие двери. Пример: Вы сталкиваетесь с неожиданной проблемой. Обычно Вы все силы и все время отдаете своему делу, но теперь нужно, прежде всего, решать возникшую перед Вами проблему. Все идет кувырком. Решение является непростым: речь идет о развитии и росте Вашей личности. Непохоже, что дело пойдет быстро, тем более что с помощью технологии Вам не приобрести влиятельных знакомств. Нужно время, чтобы стать таким человеком, каким Вы хотели бы стать. Один из путей решения этой проблемы: возможно, есть люди,

которые служат Вам примером, которыми Вы восхищаетесь. Вы тоже можете стать достойными восхищения и служить для кого-то образцом, если соответствующим образом организуете свою жизнь.

4-й уровень. Общаясь с другими людьми и ведя внутренний диалог с собой. Вы переосмысливаете свое мировоззрение. Очки, через которые многие смотрят на жизнь, превращают наш прекрасный мир в джунгли, где каждый борется с каждым. Пример: есть люди, которые никому не доверяют. Они несколько раз испытали разочарование и с тех пор всегда настороже. На все и на всех смотрят они скептически и выискивают одни недостатки. Большею частью они сами создают себе препятствия, поскольку окружающие предпочитают держаться от них подальше. Рецепт тут может быть только один: новые очки, новые стекла, через которые мир выглядит иначе. Реальность многообразна, но для нас самих реальность такова, какой мы ее воспринимаем. Если мы смотрим через новые очки, то и мир нам кажется другим.

Известный преподаватель менеджмента Стефан Кови описывал следующее событие: однажды он ехал в поезде на мероприятие, где должен был прочитать доклад. Он хотел использовать Время в пути для того, чтобы подготовиться к своему выступлению. В это время в вагон вошел мужчина с тремя детьми. Дети тут же расшумелись, они кричали и визжали, прыгали по сиденьям и мешали другим пассажирам. Мужчина, который, очевидно, был отцом этих троих детей, ничего не делал, чтобы их успокоить. Он только безучастно смотрел в окно. Дети становились все несноснее. Они топали по сиденьям и даже дергали некоторых пассажиров за одежду. Наконец они вцепились одной даме в волосы. Однако отец по-прежнему никак не реагировал на их поведение. Чаша терпения Стефана Кови переполнилась. Едва владея собой, он решил вмешаться. Он энергично поднялся и обратился к главе семейства: "Извините, но разве вы не видите, что ваши дети всем мешают? Не призовете ли вы их к порядку?!" Гордый своим самообладанием и с силой высказанным требованием, он снова сел. Отец отвлекся от своих мыслей, медленно повернулся к Кови и тихо ответил: "Да-да, мне очень жаль, что мои дети так ведут себя, и что я совсем не обратил на это внимания. Моя жена, мать этих детей, умерла несколько часов назад. Я еще не знаю, как мне с этим жить. Я и мои дети еще не до конца все это осознали. Я думаю, что они реагируют на свой лад... Пожалуйста, извините". Наверняка существуют очки, которые сделают и нас, и окружающих счастливее. Мы не должны смотреть на все через черно-белые стекла. Существуют очки, которые показывают возможности, а не ошибки и неприятности. Существуют очки, через

которые Вы видите деньги как силу, создающую оружие, провоцирующую войны, делающую людей жадными и одинокими. Мы должны осознать, что дело здесь только в точке зрения. С тем же успехом на деньги можно смотреть совершенно иначе. Мы можем надеть очки, которые покажут, как с помощью денег строятся больницы, оказывается помощь голодающим, создаются предпосылки для продления человеческой жизни. С их помощью могут создаваться лучшие жизненные условия, с их помощью можно сделать много добра. Как Вы полагаете, с какими очками Вы станете богаче и счастливее?

5-й уровень. Наибольших перемен мы добиваемся, изменяя собственную личность и взгляд на самого себя. Пример: Хайнц Хартиг работает продавцом. Он работает весьма усердно и владеет всеми необходимыми навыками. Он — личность, и люди к нему тянутся. Он смотрит на клиентов как на друзей и не придерживается, следовательно, правила "лишь бы урвать". Он консультирует клиентов и пользуется их доверием. Это, конечно, хорошо, но ничего из ряда вон выходящего в этом нет. Очень принципиально, кем Хайнц Хартиг видит себя сам. Если он видит себя именно продавцом, тогда он должен угождать клиентам, но если он видит себя специалистом, тогда клиенты сами заинтересованы в нем. Многие решения и поступки Хартига изменились бы в зависимости от того, считает он себя продавцом или специалистом. Взгляд на самого себя — это своего рода пророчество, которое всегда исполняется. У меня был однажды компаньон, который охотно видел себя в роли жертвы. Он был уверен, что никого другого не обманывают и не надувают так часто, как его. К тому же он носил очки "Все плохие". Он и в самом деле был трижды обманут одной фирмой, причем не смог ничего доказать и потерял большие деньги. Это укрепило его в убеждении, что он прямо-таки магическим образом притягивает обманщиков. Он думал, что слишком хорош для этого мира. К сожалению, он не мог порвать с этой фирмой из-за договорных обязательств. Да он и не хотел этого — ведь здесь так хорошо подтверждалась его роль жертвы. Он быстро заразил и меня своим негативным настроением: "Господин Шефер, мы недостаточно осторожны". Вскоре я поймал себя на том, что разрабатываю вместе с ним "план защиты". Это было не слишком-то умно — "план защиты" в качестве первого шага в новом предприятии. Во-первых, у нас еще не было ничего, что стоило бы защищать. Во-вторых, это не соответствует моему представлению о самом себе: я хочу в каждом срыве видеть и позитивные аспекты. Я твердо верю, что все имеет также положительную сторону. Итак, я хлопнул по столу ладонью и сказал: "Все, хватит. Об этом я и

думать не желаю. Давайте-ка лучше выясним, нельзя ли извлечь чего-нибудь хорошего из того, что вас трижды обманули". Мой партнер покраснел и едва не задохнулся от возмущения: "Хорошего? Да вы с ума сошли!" Словом, мы принялись искать, что же хорошего может быть в его неудачах, — и нашли. Боссы фирмы, мучаясь нечистой совестью, оказались готовы пойти нам навстречу в нашем дальнейшем сотрудничестве необычно далеко. Мы смогли в ходе одной-единственной беседы заработать большие деньги.

Чудо происходит на пяти уровнях

Если Вы хотите с помощью нескольких стандартных приемов быстро и без особого труда заработать Ваш миллион, то я должен разочаровать Вас. Эта книга — не готовое блюдо, которое Вам остается только разогреть, то есть прочитать ее — и Вы уже богаты. Причина, почему этого не случится, кроется в том, что глубокие изменения могут и должны произойти на всех пяти уровнях. Однако если Вы учитываете все пять уровней, то чудеса возможны! Однажды Св. Петр пришел к Иисусу и сказал: "Учитель, у нас проблема. Завтра мы должны заплатить подать, но у нас нет денег". Иисус ответил: "Нет проблем". Св. Петр возразил: "Учитель, ты не понимаешь. Я сказал, что завтра мы должны заплатить подать, а у нас нет денег. Это проблема". Но Иисус снова ответил: "Нет проблем". Необходимо окружать себя людьми, которые делают все необходимое, чтобы разрешить проблему. Они так рано встают и так поздно ложатся спать, как необходимо. Они читают столько специальных статей и книг, сколько необходимо. Они опрашивают столько людей, сколько необходимо, и они делают все это так долго, как необходимо для решения возникшего вопроса. Это люди, у которых слово "проблема" не вызывает отчаяния. И они не жалуются: "Почему это должно было случиться именно со мной?" Иисус решил проблему очень просто. Он велел Св. Петру идти ловить рыбу. Так как Петр был рыбаком, это была правильная идея, У первой же рыбы, которую поймал Петр, во рту оказалась монета, которой хватило для уплаты подати.

Урок достаточно прост.

Уровень 1: чудо происходит, если мы что-то для этого делаем.

Уровень 2: если Вы идете ловить рыбу, необходимо владеть нужными навыками.

Уровень 3: Вы должны быть личностью, к которой люди тянутся, потому что Вы известны как человек сильный и компетентный. Петр пришел к Иисусу, так как тому "что-нибудь должно прийти на ум".

Уровень 4: подать (налог) не является проблемой. Государство

существует не для того, чтобы обогатить Вас.

Уровень 5: Ваше самоопределение: человек типа "Нет проблем".

Мир полон людей, совершивших чудо. Чудесами являются для нас события в пространстве и времени, которые противоречат нашему собственному опыту. То, что Вы сегодня на основе Вашего опыта не можете себе представить, является для Вас чудом. Известная величина состояния, определенный заработок кажутся многим чудом. Удвоение ежемесячного дохода многие могут себе представить — его удесятерение было бы, напротив, для них чудом. Было время, когда мне казалось чудом ежемесячно зарабатывать 20 000 марок. Сумма в 50 000 марок была для меня просто невообразимой. Спустя два с половиной года я впервые заработал за месяц больше 100 000 марок. Оглядываясь назад, я вовсе не расцениваю это как чудо. Потому что знаю, как я этого добился и как тяжело я работал для того, чтобы это чудо свершилось. Чудеса происходят, если есть изменения на третьем, четвертом и пятом уровнях. И мы можем подготавливать эти изменения. Сидеть и ждать чуда так же глупо, как спортсмену сидеть дома перед телевизором, смотреть Олимпийские Игры и надеяться получить на них золотую медаль. Чудо не приходит само — это мы должны совершить его. Четыре дисциплины, которые совершают чудо, я называю постоянно учиться и расти. Постоянно учиться и расти — это стало для меня образом жизни. Если мы больше духовно не растем, мы умираем. Рост — это жизнь. Постоянно учиться и расти — значит чувствовать себя по-настоящему живым. Это значит быть лучше, насколько возможно.

Книги

Наверное, вы уже заметили, что в каждом богатом доме есть библиотека? Как Вы полагаете: держат эти богачи библиотеку только потому, что могли ее купить? Или они так богаты, потому что много прочитали? Один мудрец как-то сказал: "Человек — это сумма всех книг, которые он прочитал". Почему так важно чтение? С одной стороны, потому, что слова выражают идею. Каждое новое слово, которое мы выучили, означает новую идею. А идеи бесценны. И наш доход часто развивается пропорционально нашей лексике. У нас есть большое преимущество: сегодня книги стали неотъемлемой частью жизни. Так было не всегда. Если бы Вы были студентом в прошлом веке, то у Вас не было бы никаких книг. Я считаю большим достижением, что мы за несколько часов можем найти в книгах квинтэссенцию многих лет опытов и исследований. Мы не должны больше повторять старые ошибки. Все знания где-нибудь уже записаны. Разумеется, мы должны найти их. Мы должны идти навстречу

информации, искать ее. У нас есть свобода мнений и свобода печати, и печатный станок тоже уже изобретен. Как Вы используете этот шанс? Читаете ли Вы книги по всем пяти областям Вашей жизни? Две книги за неделю дают в итоге более 100 книг в год. Через семь лет это составит 700 книг. Верите ли Вы, что 700 книг изменят Вас? Вы спросите: "Как я с этим справлюсь? У меня не так уж много времени!" Первая книга, которую Вы должны прочитать, это книга о быстром чтении, так как время дорого. Если Вы поупражняетесь всего лишь три часа, скорость Вашего чтения будет постоянно расти. Вы сможете прочитать тогда без особого труда 1 000 слов в минуту, а это значит, что Вы прочтете 300-страничную книгу менее чем за два часа. Еще один совет для большей экономии времени: когда Вы знакомитесь с интересной личностью, используйте время разумно вместо того, чтобы растрчивать его в пустых разговорах. Спросите о двух-трех лучших книгах, которые прочел этот человек. Сделайте следующий шаг и спросите, почему он находит эти книги хорошими. Так Вы бесплатно получаете совет компетентного читателя. За несколько минут Вы выясните, хотите ли Вы читать эти книги сами. Таким образом я наткнулся в книгах на некоторые сокровища мысли.

Ваш личный журнал успеха

Журнал — это пустая книга. Книга, которую Вы пишете сами. Причем только для себя одного. Каждому человеку следовало бы ежедневно писать свой журнал успеха. Вносите в него все, что Вам хорошо удалось за день: каждую похвалу и каждый комплимент, который Вы получили, если были дисциплинированы, если отлично исполнили задание, если сделали кого-то счастливым. Мы, к сожалению, не всегда можем доверять нашему мозгу. Мы помним ошибки и промахи в десять раз яснее и дольше, чем достижения. Из-за этого мы всегда думаем о себе хуже, чем мы есть на самом деле. Наше окружение и наше воспитание также поддерживают эту негативную тенденцию. Таким образом, мы, как малый ребенок, на каждое "да" получаем семнадцать "нет". По меньшей мере 80 процентов всех сообщений средств массовой информации являются негативными. Поэтому важно уметь противостоять всему этому и сохранять неискаженным хотя бы представление о самом себе. После многих великих людей нам остались дневниковые записи. Интересно, что они в большинстве своем очень рано начинали вести дневник, задолго до того, как совершили что-то по-настоящему существенное, и прежде, чем стали известными. «Они тогда еще не могли знать, что однажды прославятся. А может быть, именно такие ежедневные записи способствовали их будущему успеху? В любом случае, записи сохранили для нас их позитивные мысли. Итак, принимайте себя

достаточно всерьез, чтобы писать, о самом себе. Прежде, чем начать рабочий день, я систематически делаю записи в журнале успеха и укрепляю тем самым мою уверенность в себе и чувство собственного достоинства. (В главе 7 Вы узнаете, почему Ваш заработок непосредственно зависит от Вашего самосознания.) С годами к журналу успеха у меня добавились журнал идей (все идеи, приходящие мне в голову), журнал отношений (все, чему я радуюсь), журнал познания (все то, чему я научился на собственных ошибках, чтобы этот опыт тоже не пропадал зря), и некоторые другие...

Уверенность в себе не является чем-то случайным. Мы никогда не можем быть достаточно уверены в себе. Останавливаемся мы на своем пути к успеху или продолжаем движение дальше, зависит всегда от того, хватает ли нам уверенности в себе, чтобы решиться на следующий шаг. Снова и снова мы видим: люди, недостаточно уверенные в себе, пытаются защититься тем, что избегают всякого риска. Но кто ничем не рискует, тот ничего не делает, ничем не владеет и ничем не является. Различие заключено именно в отсутствии или наличии уверенности в себе. И ничто не укрепляет эту уверенность более эффективно, чем журнал успеха. Пожалуйста, поразмыслите прямо сейчас, что Вам сегодня или вчера хорошо удалось. С чем Вы справились? Кого Вам удалось продвинуть вперед? Кто сделал Вам комплимент?

Если Вам сейчас ничего не приходит на ум, значит, Вам недостает ощущения собственной ценности. Чем меньше Вы сейчас можете написать, тем более важно для Вас вести журнал успеха. Но даже если Вы сейчас прямо лопаетесь от ощущения собственной значимости, у жизни для Вас всегда готово следующее задание, которое заставит Вас расти дальше. Рискнете ли Вы взяться за это новое задание, будет решать Ваша оценка собственной личности. Чтобы проверить, насколько это верно, спросите себя: "К какой цели я бы стремился, если бы точно знал, что не потерплю фиаско (стать федеральным канцлером, писателем, чемпионом "Формулы-1", спасителем влажных тропических лесов, крупным землевладельцем в Канаде, партнером определенной персоны и т.д.)"?

Мы часто полагаем, что не делаем следующего — решающего — шага из любви к покою или по причине определенного "довольства жизнью". На самом деле это лишь отговорки. Причина в том, что мы не верим в успех.

Ключевые советы

- Ведите ежедневный личный журнал успеха и укрепляйте тем самым Вашу уверенность в себе.

- Наша уверенность в себе определяет, пойдём ли мы на риск.

- Избегая риска. Вы лишаете себя возможности роста.
- Наше мышление, наше воспитание и наше окружение в целом не способствуют тому, чтобы укреплять ощущение собственной значимости. Оно вырастает из уверенности в себе. Журнал успеха поможет Вам осознать, насколько Вы хороши.
- Ведя журнал успеха, Вы учитесь обращать внимание, в первую очередь, на свои сильные стороны.
- Через некоторое время Вы привыкните отмечать "по горячим следам": это удалось мне хорошо, это я могу записать в журнал.
- Наши ожидания определяют, что мы получаем от жизни. Наше чувство собственной значимости определяет, насколько велики наши ожидания.

Семинары

У семинаров, по сравнению с чтением книг, есть определенные преимущества: мы одновременно слышим, видим, ощущаем и переживаем. Чем больше задействованы наши органы чувств, тем легче нам учиться. Кроме того, мы можем пообщаться с докладчиком. Даже на больших семинарах мне часто удавалось лично познакомиться с ведущим и завязать с ним контакт. Семинары также предоставляют хорошую возможность полностью отключиться от повседневных дел и посмотреть на себя со стороны. Это учит нас мыслить нестандартно, представлять себе старые ситуации в необычных, новых ракурсах. Иногда это помогает нам больше полагаться на нашу интуицию. Преимущество атмосферы напряженной учебы и в том, что мы встречаем других участников семинаров с похожим настроением. Из этих знакомств могут развиваться ценные связи. Хорошие семинары дороги, и это удерживает многих от их посещения. Когда-то, когда у меня еще почти не было денег; я принял решение посещать по меньшей мере четыре семинара в год. Я не мог позволить себе делать это чаще, но я знал, что тем более не могу позволить себе не повышать свою квалификацию. Ведь цена, которую мы платим за повышение профессионального уровня, - ничто по сравнению с той ценой, которую приходится платить за невежество. Между прочим, даже высокая стоимость семинаров не удерживала меня. Я посещал семинары стоимостью и по 30 000 марок. И каждый раз я в течение следующих двух месяцев зарабатывал дополнительно более чем двойную стоимость семинара. То, что нам, европейцам, представляется невероятным, в США считается абсолютно необходимым. Американские фирмы предоставляют своим сотрудникам в среднем 40 свободных от работы дней в году для того, чтобы они могли посещать семинары. 40 дней, когда сотрудники фирмы не

работают, — и фирма за это платит! И это окупается. В Японии эта норма еще выше. У рынка семинаров в США годовой оборот более 700 миллиардов марок (вдвое больше, чем у рынка персональных компьютеров)! Мы, европейцы, должны быть начеку, чтобы не оказаться исключенными из этого процесса.

Образцы для подражания

С первой минуты нашей жизни мы учимся главным образом методом подражания. Среда влияет на нас куда сильнее, чем мы готовы признать. Никакие книги или учеба не влияют на нас так сильно и не формируют нас так, как окружающие нас люди. Если мы общаемся с людьми, которые лучше нас, мы духовно растем. Если же вокруг нас люди, которые хуже нас, мы оказываемся в застое. Тем не менее, мы недооцениваем это влияние, так как считаем свой образ мыслей совершенно самостоятельным. Мой последний консультант выразился по этому поводу так: "Кто ложится в кровать с собаками, просыпается с блохами". Эта тема так сложна для понимания, так важна и одновременно чревата такими тяжелыми последствиями, что я посвятил ей целую главу — главу 13: "Консультант и сеть специалистов".

Чтобы совершить чудо, нужно мужество

В начале этой главы Вы прочитали: "Большинство людей переоценивают то, что могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет". Чтобы действительно многого добиться, необходимы глубокие изменения личности на всех пяти уровнях. Это требует значительного времени. И результаты этих изменений при определенных обстоятельствах проявляются не сразу, но если проявляются, то "взрывообразно". Бамбук очень выразительно иллюстрирует это положение. Фермер сажает росток в землю и удобряет ее пеплом. Четыре года спящее растение остается в земле. Каждое утро фермер поливает его. Каждое утро в течение четырех лет. В конце четвертого года росток, наконец, вырывается на поверхность. Теперь бамбук вырастет за 90 дней на 20 метров! Все эти четыре года фермер не был уверен, что росток еще жив. Но он верил, и надежда не покидала его. Автор долгосрочных замыслов нуждается в таком же доверии к своим планам. Искусство состоит в том, чтобы не позволить себе лишиться мужества. Ничто не придает нам больше мужества, чем работа над всеми пятью уровнями одновременно.

Чуда без риска не бывает

Чтобы сделать себе состояние в течение семи лет, Вы должны быть готовы идти на риск. Что значит для Вас риск? "Ничего не стоит бороться с быком, если ты его не боишься, — сказал как-то известный тореадор. — И

не бороться с быком, которого ты боишься, тебе тоже ничего не стоит. Но вот бороться с быком, которого ты боишься, — это уже нечто". А некий очень состоятельный человек выражал это так; "Все, что действительно стоило делать, пугало меня поначалу до смерти". Если Вы не испытываете никакого страха перед тем, как сделать новый шаг, это верный показатель того, что для Вас недостаточно значителен. В первой главе мы говорили о великих свершениях. Что является великим? Возможно, Вы делаете что-то, что Вам очень легко дается, а другие удивляются этому. Возможно, что все обстоит как раз наоборот: Вы упорно боретесь и вынуждены преодолевать страх, а другие ничего не замечают. Поэтому мы не должны мерить себя по чужой мерке, но только по тому, чего мы сами могли бы достигнуть. Прочитайте, пожалуйста, следующие предложения и обдумайте Вашу готовность к риску.

- Мы забываем, что нередко одинаково рискованно идти как старым, так и новым путем. Старый путь вовсе не является более безопасным только потому, что он нам хорошо знаком.

- Жизнь — игра. Кто не рискует, тот не выигрывает.

- В жизни нет никакой уверенности — только случайности. " Делайте все немедленно, так как для большого успеха Вы никогда не окажетесь достаточно подготовлены.

- "Единственный человек, который никогда не ошибается, это человек, который ничего не делает" (Т. Рузвельт).

- Боль неопределенности гораздо сильнее, чем определенность боли.

- "У любого плана действий есть своя цена и свой риск. Но они значительно меньше, чем цена и риск комфортабельного ничегонеделания" (Джон Ф. Кеннеди).

- Если Вы боитесь проиграть, то никогда не выиграете.

- "Идите на риск: с пола не упадешь " (Даниэль С. Пенья).

Если мы хотим, чтобы для нас что-то изменилось, мы должны измениться сами. Каждое изменение означает для нас риск, так как мы тем или иным образом покидаем привычную среду. Однако рост личности лежит вне нашей зоны комфорта. Потому-то и говорил один из моих наставников; "Покинь свою зону комфорта. Каждую решенную проблему тотчас же заменяй новой, более сложной". Вы найдете в этой книге план, как за 20 лет создать капитал, на проценты от которого можно очень неплохо жить. Но Вы можете справиться с этим и за семь лет. Чудо совершается там, где происходят изменения. Однако Вы должны быть готовы покинуть Вашу зону комфорта и идти на риск. И Вы нуждаетесь в везении.

Действительно ли Вы нуждаетесь в везении?

Вы нуждаетесь в большом везении. Но что такое везение? Позвольте мне прежде всего сказать, чем везение не является. Оно не является чем-то таким желаемым, что достается человеку без усилий с его стороны. Фрэнк Синатра стал звездой за одну ночь. Одно выступление в прямом эфире по телевидению — и его узнала вся страна. Говоря о том, какая невероятная удача ему выпала, он замечал: "Во-первых, я не проспал эту ночь, и, во-вторых, я готовился к ней десять лет". Профессиональный игрок в гольф Бернارد Лангер забил однажды мяч на дерево, и тот застрял высоко наверху в развилке ветвей. Игра казалась безнадежно проигранной. Тогда Лангер забрался на дерево, сел на сук и сбил мяч вниз. Тот приземлился точно в центре поля. Лангер загнал мяч в лунку и выиграл турнир. Журналист потом спросил его: "Господин Лангер, это было невероятное везение, правда?" Лангер ответил: "Да, я тоже заметил: чем больше я тренируюсь, тем больше мне везет". Сенсационная удача при более тщательном рассмотрении зачастую оказывается не более чем результатом многолетней и совсем не сенсационной подготовки.

Откуда берется удача?

Всегда находятся люди, которым крупно везет в денежных делах. Однако если Вы рассмотрите это везение пристальнее, так сказать, через лупу, то обнаружите кропотливую подготовку. Как правило, это люди, которые научились экономить. Они располагают определенным количеством денег, и они научились использовать свой шанс. Удача приходит ко всем нам в виде возможностей. Некоторые люди не слышат, когда счастье стучится к ним в дверь, так как они не могут распознать эти возможности. Кто должен изворачиваться, чтобы оплачивать свои счета, у того голова слишком занята, чтобы заметить свой шанс. Другие хотя и видят этот шанс, но не в состоянии принять решение и хотели бы все отложить на потом. Однако хорошие возможности быстро проносятся мимо и не ждут опоздавших. Действовать нужно сразу. Лишь немногие распознают случай, обладают необходимым капиталом и действуют немедленно. Им улыбается удача. И уж совсем немногие сами отправляются на поиски новых возможностей — вот им действительно везет по-настоящему.

Итак, составные части удачи:

- накопить капитал;
- распознавать возможности;
- уметь быстро принимать решения и так же быстро действовать.

Если кто-то был по-настоящему удачлив, то, значит, он шел навстречу

своей удаче и не боялся риска. Мы видим розы, но не видим шипов. Мы видим успех, но не подготовку к нему. И мы не видим чужих неудач. Мы будем поражены, узнав, как тщательно подготавливают свою удачу "счастливики". Мы склонны называть чудом или везением вещи, которых не понимаем. Однако мы уже увидели, что чудеса "создаются". Также и удача является результатом многолетней подготовки. В конце концов, от нашего мироощущения зависит, отнесем ли мы "чудо" в область сверхъестественного только потому, что не в силах его объяснить, и будем ли мы утверждать, что нам просто не везет. Этим мы снимаем с себя ответственность, а наша неудача становится великолепной отговоркой. Если Вы, однако, хотите взять на себя ответственность за свою судьбу. Вы сможете планировать свое счастье. И у каждого человека есть шанс поймать удачу за хвост. Принципиальный вопрос: хотим ли мы принимать на себя ответственность за все — в том числе и за чудеса, и за удачу? Если да, то Вы удивитесь, поняв, на что Вы способны. Если Вы уклоняетесь от ответственности, то будете утверждать, что Вам "просто не везет" (и кто может против этого возразить?). Если Вы берете на себя ответственность, тогда Вы сами планируете Ваше счастье.

Просто ли совершать чудеса?

Когда Вы будете читать следующие главы, Вы увидите, что в них нет ничего сложного для понимания. Это и в самом деле так: стать богатым легко. Легко понять и применить отдельные дисциплины. Могли бы Вы уже сейчас сесть за стол, час почитать и пять минут делать записи в Вашем журнале успеха? Могли бы Вы раз в квартал посещать семинар? Могли бы Вы окружить себя избранными людьми? Конечно, ведь это очень просто понять. И все-таки это не просто. Ведь даже совсем легкие дела оказываются вовсе не простыми, если делать их надо систематически. Дисциплина и изменение своих привычек — это уже не просто. В сущности, с этим почти невозможно справиться. Как часто брались мы за что-то, но так и не доводили начатое до конца! Как с этим бороться? Ответ Вы найдете в главе 5. Вы увидите, что дисциплина и новые привычки всегда начинаются с новых догматов веры. Без них мы не сможем изменить наши привычки, но если мы выработаем новые догматы веры, то и новые привычки не составят для нас проблемы. Шансы и возможности не тратят свое время на людей, которые к ним не готовы. Всякая подготовка начинается с внутренней настройки. Верите ли Вы действительно, что Вы один отвечаете за свою судьбу? Готовность принять на себя полную ответственность важна для свершения чуда. Кто берет ответственность на себя, тот движется вперед полным ходом.

Ключевые идеи

- Большинство людей переоценивают то, что могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет.
- Действительно кардинальные изменения происходят на пяти уровнях: действия, технологии, развитие личности, взгляд на мир и представление о самом себе.
- Вы можете видеть риск в возможностях, но Вы можете видеть и возможности в риске.
- Сознание того, что Вы сами стали миллионером, дает больше удовлетворения, чем просто владение миллионом, потому что первое означает: Вы человек, который может творить чудеса.
- Люди с недостаточным ощущением собственной значимости защищаются тем, что не идут на риск. • Чтобы совершить чудо, необходима готовность рисковать.
- Если Вы не испытываете страха перед новым шагом, это указание на то, что шаг для Вас слишком незначителен.
- Сенсационное везение при ближайшем рассмотрении часто оказывается не более чем результатом совсем не сенсационной многолетней подготовки.
- Мы ответственны за то, насколько мы удачливы. Мы ответственны также и за то, сколько чудес происходит в нашей жизни.

4. Почему большинство людей не становятся состоятельными?

Есть большая разница, играете ли Вы, чтобы не проиграть, или для того, чтобы выиграть. Даниэль С. Пенья, "Растущий капитал"

В Германии в возрасте 25 лет тысячи людей начинают свой профессиональный путь. Вы — один из них. Как Вы думаете, каковы шансы, что к 65 годам Вы будете миллионером? Согласно статистике. Ваши шансы составляют 0,2%. Рассмотрим ежегодный заработок ("брутто") трудоспособного населения Германии:

- 87,3% населения зарабатывает меньше 50 000 марок.
- 10,4% населения зарабатывает от 50 000 до 100 000 марок.
- 1,6% населения зарабатывает от 100 000 до 200 000 марок.
- 0,5% населения зарабатывает от 200 000 до 500 000 марок.
- 0,1% населения зарабатывает от 500 000 до 1 000 000 марок.
- 0,05% населения зарабатывает более 1 000 000 марок.

Легко научиться основным принципам достижения благосостояния, которые описаны в этой книге. Но почему тогда так мало состоятельных людей? Да потому, что еще легче оставаться бедным. Ежедневно делать

записи и журнале успеха легко. Но еще легче не делать этого. Легко экономить каждый месяц десять процентов от дохода, но еще легче израсходовать все деньги. Легко зарабатывать большие деньги, но еще легче зарабатывать мало. Какую из двух возможностей мы выберем, определяют наши убеждения. Представьте, что Вы в отпуске: некоторым нравится, вытянувшись в гамаке, нежиться под солнцем. Другие предпочитают двигаться и часами играют в пляжный волейбол. И те, и другие считают, что именно их способ отдыхать — наилучший, каждому именно его способ доставляет наибольшее удовольствие. Некоторые вещи свойственны всем людям, у которых нет денег. Есть несколько принципов, которых они придерживаются и которые мешают им создать себе состояние.

Люди без денег не могут ясно определить, что такое богатство

Что такое для Вас богатство? Появляется ли перед Вашим внутренним взором конкретное число? Жизнь — как фирма, торгующая по почте. Мы получаем именно то, что заказали. Определение "когда-нибудь много денег" не является достаточно точным. Вы же ведь не отправите заказ: "Вышлите мне что-нибудь симпатичное". Вам необходимо точно представлять количество денег, которое для Вас означает благосостояние. Итак, решите для себя, какой капитал Вам нужен и к какому сроку: в _____ году у меня будет _____ марок. До тех пор, пока Вы не определили это число, жизнь не сможет отправить Вам богатство. Совет: позднее Вы можете повысить эту цифру, но, пожалуйста, запишите ее сейчас. Чтобы ясно представить, что такое для Вас богатство, необходимы три вещи: Вы должны знать точное число, записать это число и превратить его в изображение. Подумайте, скажем, о кровати. Увидели ли Вы теперь своими глазами слово КРОВАТЬ или образ кровати? Свежезастеленной или смятой, пустой или кем-то занятой? Наше подсознание не воспринимает числа и слова. Оно реагирует на образы. Чтобы действительно создать состояние, мы должны сделать подсознание своим союзником. Это позволит нам автоматически делать то, что необходимо. Дали Вы подсознанию те образы, в которых оно нуждается? Возможно, Вы уже вырезали однажды картинку с часами, автомобилем или домом и всегда носите ее с собой? Всякий раз, когда Вы представляете ее себе, образ все больше закрепляется в Вашем сознании. В моей жизни это всегда срабатывало. Я уверен, мы просто не можем позволить себе не делать этого. Наш мозг нуждается в таких "географических картах", по которым он может ориентироваться. Если мы отдаемся лишь потоку обычных, повседневных визуальных раздражителей, то не должны потом удивляться,

что ничего не добиваемся.

Я познакомился с преуспевающим молодым человеком, который в течение шести лет прошел путь от простого слесаря-инструментальщика до уровня одного из руководителей фирмы. Он рассказывал мне: "Я достал групповую фотографию людей, которые ежегодно зарабатывают в моей фирме более миллиона. Я обязательно хотел принадлежать к их кругу. Я вырезал из фотографии одну из голов и вклеил вместо нее свое изображение. Каждый день несколько раз я смотрел на эту фотографию, а потом ненадолго закрывал глаза. Я представлял, как это будет — находиться среди этих преуспевающих людей. О чем они будут со мною разговаривать, где я буду путешествовать, что я буду есть и пить, как я себя буду чувствовать. Приблизительно через год я понял, что должен этого добиться. Я просто требовал этого от себя. Это придало мне больше энергии, чем можно вообразить, передо мной была цель, и никакие сомнения, никакие опасения мне были не страшны. Эта фотография с моим изображением стала для меня реальностью задолго до того, как я достиг цели". Он достиг своей цели в течение шести лет. А тот человек, чью голову он вырезал из фотографии, уволился. Я хотел бы подчеркнуть: сегодня я обладаю именно тем, что представлял себе десять лет назад. Тогда это казалось мне чудом. Сегодня у меня есть не меньше того, что тогда пожелал. Итак, я знаю, что это действует. Но у меня и не больше того.

Ключевые советы

- Определите точно, чего Вы желаете, и заведите "альбом мечты":
- Вы берете альбом и вклеиваете в него изображения всего того, что должно стать в будущем составной частью Вашей жизни.
- Думаете о том, что Вы хотите делать, чем владеете и кем Вы хотите быть.
- Используйте изображения, которые в наибольшей степени затрагивают Ваши эмоции.
- Рассматривайте свой "альбом мечты" так часто, насколько это возможно.
- Закройте теперь на минуту глаза и сосредоточьтесь на том, что Вы увидите, услышите, потрогаете, понюхаете и почувствуете на вкус, если все это станет действительностью.
- Люди, у которых нет денег, не делают богатство целью

Когда мы хорошо чувствуем себя, мы склонны ставить перед собой более крупные цели. Если же мы расстроены, то охотно заменяем их меньшими. Наше подсознание требует, однако, достаточно частых "повторений" в течение длительного времени. Поэтому старайтесь как

можно реже менять свои дальние цели. Чем больше цель, тем меньше Вы должны корректировать ее. Вероятно, Вы уже задавали себе вопрос: не лучше ли добиваться маленькой, но реальной цели, чем строить воздушные замки? На мой взгляд, большие цели гораздо более реалистичны, чем малые. И я скажу Вам, почему. Представьте себе какую-нибудь малую цель. Как только между Вами и целью появляется проблема, эта проблема заслоняет от Вас цель.

Все, что Вы теперь видите, это проблема. Увидеть цель Вы вообще больше не можете. Но, когда у нас нет перед глазами ясной цели, появляются страхи и сомнения. Знаете, что многие делают в этой ситуации? Они ищут новую цель.

Конечно, между ними и новой целью тоже когда-нибудь появится проблема. Чтобы уклониться также и от этой проблемы, они снова станут искать новую цель. Представьте себе теперь, в отличие от малой цели, очень большую цель. В этом случае проблема не может полностью заслонить от Вас цель. Поэтому Вы по-прежнему знаете, что и почему так делаете.

Следующая причина, почему нам помогают большие цели: они усиливают наше восприятие их возможностей. Люди склонны быть внимательными лишь настолько, насколько они в состоянии извлечь из этого выгоду. Большие цели позволяют нам расширять кругозор, открывать дополнительные возможности, знакомиться с новыми людьми. У людей, создавших большое состояние, всегда были значительные цели. Каждая проблема всегда находится в определенном соотношении с целью. Таким образом окажется, что проблемы относительно невелики, даже если они казались непреодолимыми. Возьмите, например, Тэда Тернера, учредителя CNN. Еще в молодости он усвоил принцип своего отца: ставь перед собой цели, для достижения которых не хватит жизни. И он решил создать самую крупную телестудию в мире. Вы, конечно, представляете, что на его пути возникали проблемы. Тэд Тернер говорит: "Не важно, какие проблемы появлялись — по сравнению с моей целью они были относительно малы.

Таким образом, я никогда не терялся в проблемах, но всегда направлял взгляд на цель".

Люди, у которых нет денег, не делают богатство необходимостью

Представьте себе. Вы идете через лес и подходите к оврагу метров пяти глубиной. На дне Вы видите бумажник, из которого выглядывают десятимарковые купюры. Вы осторожно начинаете спускаться вниз, но внезапно поскользываетесь. В последний момент Вам удается ухватиться за корень и удержаться. Наверное, Вы решите, что риск сломать себе шею слишком велик, и продолжите свой путь. Но как изменится ситуация, если Вы вместо бумажника увидите лежащую на дне оврага маленькую девочку? Представьте, что она сильно разбилась и отчаянно рыдает. Это сразу меняет дело, Вы больше не спрашиваете себя: "Должен я спускаться вниз или нет?" Для Вас теперь совершенно бесспорно, что Вы не можете так просто оставить раненую девочку. Новый вопрос заключается уже только в том, как Вы можете спасти ребенка. Помочь девочке становится для Вас абсолютной необходимостью. Мы снова и снова видим, как преуспевающие люди сознательно ставят себя перед лицом необходимости. Они публично берут на себя обязательства. Они приходят к подножию горы и заявляют всем вокруг: "Я поднимусь на эту гору! Либо Вы увидите меня кивающим с вершины, либо я буду мертвым лежать внизу".

Люди, достигшие богатства, не являются образцом железной дисциплины, они лишь делают то, что должны делать. Они не могут иначе. Они не могли бы вынести жизни в бедности или даже на среднем уровне. Они умеют каждую свою цель сделать абсолютной необходимостью. Заведите "альбом мечты" и рассматривайте его почаще. Закройте глаза и представьте себе, как будет выглядеть такая жизнь. Делайте это снова и снова в течение трех месяцев. В конце концов Вы увидите, что Ваше подсознание восприняло нечто важное: то, что Вы не можете быть счастливы, не достигнув поставленных целей. Что Вам будет очень больно, если ничего не изменится. Что Вы просто обязаны добиться своего. И тогда Вы можете взять на себя публичное обязательство с гать состоятельным. Устройте так, чтобы теперь все ждали этого от Вас. Заявите о своем намерении так решительно, что в случае неудачи все окружающие всю жизнь будут над Вами насмехаться. Тогда для Вас не будет пути назад. Вам это может показаться жестоким. Возможно также, что Вы не уверены, нуждаетесь ли Вы действительно в благосостоянии. В следующей главе Вы выясните это для себя. Раз и навсегда.

Люди, у которых нет денег, не выдерживают

Когда Уинстон Черчилль был уже очень стар, университет,

находившийся поблизости от его родного города, пригласил его выступить с речью. Это было событие для Англии. Издалека прибывали люди, чтобы увидеть самого великого и самого известного из живших тогда англичан. Говорили, что он собирается выступить со своей самой значительной речью — сконцентрированную мудрость всей своей долгой жизни хотел он облечь в слова. Тысячи людей до отказа заполнили самый большой лекционный зал университета и напряженно ждали великого человека и его речи. Черчилль встал, подошел к микрофону и сказал: "Никогда, никогда, никогда, никогда не сдавайтесь". После этого он снова сел. Конец речи. И больше он не сказал ни слова. Постепенно присутствующие начали понимать: Черчилль не захотел говорить больше, так как ничего, хотя бы приблизительно столь же важного, он больше сказать не мог. Не сдаваться было девизом его жизни. Если речь его оказалась такой лаконичной, почему он не довольствовался тогда словами: "Никогда не сдавайтесь"? Почему он четырежды повторил "никогда"? Черчилль слишком хорошо знал человеческую натуру. Люди склонны указывать сами себе границы. Легко найти причину, из-за которой нужно сдать. Если мы укажем себе границу, тогда мы рано или поздно достигнем ее. Если Вы ставите себе цель, то ничто не должно удержать Вас. Ничто, абсолютно ничто. Так как если Вас что-то может остановить, то рано или поздно Вас это что-то и остановит. Тогда было бы лучше побережь энергию и вовсе ничего не начинать. Когда немецкие самолеты начали бомбить Лондон, приближенные Черчилля требовали, чтобы он сдался. Они говорили: "Разве вы не видите, что с каждой новой бомбой умирает множество англичан? Капитулируйте, немцы ведь все равно победят. Сопротивление приводит только к излишнему кровопролитию, за которое вы ответственны. Смотрите, ваш народ жестоко страдает из-за вашего упрямства. Будьте благоразумны..." Черчилль в ту ночь погрозил кулаками в сторону немецких бомбардировщиков и прокричал: "Вы не победите меня. Я не сдаюсь никогда. Никогда, никогда, никогда!" Такая ситуация могла бы представлять собой предел возможностей для большинства людей. Все друзья и советчики отворачиваются от Вас. Люди, которые помогали Вам и придавали Вам силы, отрещиваются от Вас, хотят внушить Вам чувство вины или объявить Вас сумасшедшим. "Границей" Мартина Лютера была не церковь, которая его преследовала за убеждения. Скорее это были друзья и единомышленники, которые хотели внушить ему сомнения: "А что, если ты не прав? Сколько тысяч людских душ окажется тогда на твоей совести? Ты не можешь быть столь уверен в своей правоте, чтобы идти на такой риск. Ты должен будешь отвечать за вечные муки, на которые обрек этих

людей..." Прежде, чем Вы вплотную приступите к осуществлению Вашей цели, Вы должны твердо решить. Хотите ли Вы ее добиться на самом деле. Иногда Вы достигаете Вашей цели только для того, чтобы разочарованно установить, что она Вас не удовлетворяет. Как много людей мечтали о доме с большим садом и обнаруживали, поселившись наконец в таком доме, что для них слишком утомительно ухаживать за ним. Постоянно стричь газоны, убирать, обновлять и ремонтировать... Они, возможно, стали бы гораздо счастливее, будь у них просто хорошая собственная квартира.

Хотите узнать, сделает ли Вас достижение цели действительно счастливым и довольным? Иначе Вы, возможно, преодолеваете трудности только для того, чтобы в конце концов установить, что Вы желали, собственно, совершенно другого. Но если Вы абсолютно уверены в себе, то сознание этого придаст Вам новые силы и возможности. Это легко проверить. Запишите, пожалуйста, значительную цель (дом, автомобиль, работу, какую-то деятельность, собственную фирму, партнера, путешествие...). Опишите ее так хорошо, как возможно. Не отбрасывайте ни единой детали.

Теперь закройте глаза и представьте, каково это было бы, если бы у Вас были дом, автомобиль, работа, фирма... Представьте свой распорядок дня. Как Вы себя чувствуете? Чем занимаетесь? Что Вам придется делать? Какие трудности могут полниться? Если Вы выдерживаете это упражнение в течение десяти минут и продолжаете себя при этом хорошо чувствовать, то можете считать с достаточной уверенностью, что будете довольны, достигнув Вашей цели. Только тогда это окупается, — если никогда не сдаваться.

Люди без денег не берут на себя ответственность

Если мы затрачиваем нашу энергию на вопрос "почему", то находим для себя множество извинений. Мы находим их в прошлом, хотя не можем ничего изменить задним числом. Люди, которые ставят вопрос "как", напротив, сосредоточиваются на решении проблемы. Они ищут пути, которыми могут следовать сейчас или в будущем. Мы всегда ответственны, если что-то не получается. Ответственность за нашу жизнь мы никогда и ни на кого не можем переложить — ни на врачей, ни на адвокатов, ни на налоговых консультантов. Такие специалисты могут нам очень помочь как менеджеры в определенных делах. И тем не менее отвечаем за все мы сами. Мы должны не только привлекать специалистов, но и контролировать их. Никогда не признавайте некую вышестоящую инстанцию, у дверей которой Ваша ответственность заканчивается. Здоровы ли Вы, выиграли ли Вы судебный процесс, в порядке ли Ваши дела с налоговой инспекцией — все

это Ваша зона ответственности. Да, специалисты Вам помогают, но босс — Вы. Как ни странно, многие люди готовы принять на себя ответственность за неудачу, не сваливая при этом вину на какие-либо обстоятельства, но не принимают никакой ответственности за свои успехи. Пожалуйста, ответьте на два простых вопроса.

- Допустим, Вы приложите все возможные усилия. Какую максимальную сумму могли бы Вы заработать в ближайшие двенадцать месяцев? _____ марок.

- Как рассчитали Вы эту сумму?

Как нравится Вам такой метод подсчета? Вы берете заработок за самый хороший месяц, который когда-либо был в Вашей жизни, и умножаете его на 12. Затем Вы увеличиваете этот заработок дополнительно еще на десять процентов за каждый месяц. Не возникает ли у Вас неприятное ощущение, что все это нереально? Значит, пришло время принять на себя полную ответственность за Ваши успехи. Дело было не в каких-либо благоприятных обстоятельствах или особенно удачных месяцах. Это не зависело ни от счастливой случайности, ни от других людей, ни от расположения звезд. Вы сами добились этого успеха. Вы сами были за него ответственны. И Вы сможете повторить этот успех в любое время, потому что можете создать для этого необходимые предпосылки. Вы сделали это однажды и сможете повторить еще раз. Если Вы внушаете себе, что это уже не повторится, то саботируете возможность укрепить свое ощущение собственной ценности. Поэтому очень важно как можно быстрее повторить те лучшие результаты, которых Вы смогли добиться. Этим Вы докажете себе, что были настоящим творцом своего успеха — Вы, а не какие-то благоприятные обстоятельства. Вы докажете себе, что Вы — лучший. Итак, примите на себя ответственность за Ваши достижения.

Люди без денег не готовы жить на 110%

Кто ищет для себя оправданий, тот их находит. Приведу здесь две самые опасные отговорки. Опасны они потому, что зачастую прикидываются жизненным принципом. В действительности, однако, они являются ложью:

- "И в будущем мне хватит того, что у меня есть".
- "Если бы я приложил все возможные усилия, я стал бы лучше всех".

За обоими этими оправданиями зачастую стоят самообман, страх и недостаточная вера в собственные силы. Удовлетворение является высшей целью. Мы делаем все, чтобы быть счастливыми и довольными. Что делает нас счастливыми? Ответ таков: быть счастливым значит жить в согласии с человеческой природой. А в человеческой природе глубоко заложена

потребность расти и добиваться успеха. Именно в росте и развитии личности заключено в конечном счете удовлетворение. Приходит ли Вам на ум что-нибудь, чем Вы можете по-настоящему гордиться? Выдающееся достижение? Что-то, о чем Вы вспоминаете с большим удовлетворением? Но разве не потому Вы добились этого, что были бы не вполне довольны, если бы ничего не изменили? Благодарность за то, что у нас есть сегодня, необходима. Однако нельзя и завтра довольствоваться тем же самым — это противоречит человеческой потребности в росте. Дерево растет до тех пор, пока оно живет. Человек, который прекратил расти, начинает умирать. Наибольшее удовлетворение мы получаем тогда, когда выкладываемся полностью. Как много очень талантливых людей всю жизнь спекулируют самоизвинениями типа: "Я мог бы быть по-настоящему хорош, если бы действительно постарался". Почему же они оправдываются? Подумайте, пожалуйста: а что было бы, если бы эти люди сделали все, что смогли, и, тем не менее, не достигли бы никакого успеха? Именно этого они и боятся. Кто отдает все силы без всяких поблажек себе, тот лишает себя последней отговорки и должен добиться успеха. Он не может больше прятаться за искусственно созданный образ. Только если Вы отдаете 110 процентов своих сил, Вы можете взять на себя всю полноту ответственности за свою жизнь. Вам уже больше не нужны никакие отговорки. Вы должны добиться успеха, и Вы добьетесь успеха. Отдавать 110% сил — значит расти. Предположим, Вы хотите натренировать Ваши мышцы и для этого поднимете штангу десять раз. Какое из десяти усилий наиболее важно? Когда Ваши мышцы укрепились больше всего? Болгары, которые выигрывают наибольшее количество медалей по тяжелой атлетике, говорят: одиннадцатое! Многие люди ориентированы на 100-процентную отдачу и достигают из-за этого только 80 процентов. Если Вы ориентируетесь на 110%, то сравнительно легко добьетесь 100 процентов, так как быстро поймете, что 100 процентов — довольно относительная вещь.

Людам без денег не хватает хорошего наставника

Краеугольным камнем для создания богатства является наставник. Человек, который преуспевает значительно больше Вас, который возьмет Вас под свою опеку и окажет Вам содействие. Разговаривая с очень богатыми людьми, я узнавал, что у них всегда были такие наставники, и по меньшей мере у некоторых из них было несколько очень близких образцов для подражания, с которыми сложились доверительные отношения. Все богатые люди, которых я знаю, обладают ярко выраженной уверенностью в себе. Их ощущение собственной значимости столь сильно, что им всегда тяжело признавать свои ошибки. Они так себя "запрограммировали", что в

сомнительных случаях пытаются, по крайней мере перед самим собой, сохранить чувство собственного достоинства. Им не составляет труда почувствовать ответственность за успех. Напротив, они склонны извращать в мыслях существо дела, чтобы выглядеть еще лучше в своих собственных глазах. Но с одним человеком они охотно делятся лаврами — со своим наставником. Они соглашаются, что на 80 процентов, а то и больше, именно ему обязаны своим успехом. Об этом говорят даже такие люди, как Росс Перо и Ричард Брансон. Возьмите, например, знаменитых спортсменов. Почему у них у всех есть тренер? Почему, даже пробившись в мировую элиту, они продолжают работать с тренером? Причина в том, что только тренер в силу своего опыта может найти оптимальные пути развития Вашего таланта. Вы должны учиться на чужих ошибках и использовать связи наставника. Представьте, что Вы как раз получили после четырехлетнего теоретического обучения диплом старшего лесничего и только что прибыли в Канаду. Вы еще не знаете ни особенностей канадского леса, ни привычек тамошних животных, ни особенностей растений. Предположим, Вам предлагают великолепный горный округ площадью в 5 000 гектаров. Но Вы не знаете толком, с чего начать. А теперь представьте, что Вы узнали, что в этом округе 67 лет прожил старый седобородый лесник, который знает в лесу каждую тропку, каждого зверя и каждую травинку. Он знает, где зыбучие пески и где есть опасность лавины. Он знает все про вредителей леса и про змеиные гнезда. Теперь Вы понимаете, как было бы полезно, если бы старый лесник с полгода поучил Вас? 67 лет опыта Вы могли бы приобрести всего за шесть месяцев! Кроме того, хороший наставник будет оказывать на Вас сильное давление в течение продолжительного времени, и это заставит Вас выложиться на все 110 процентов. Мы делаем все, чтобы избежать боли и испытывать радость. Однако более сильным из этих двух стремлений является первое. Представьте, что Вы находитесь в комнате и делаете что-то самое прекрасное, что только можете себе вообразить. Внезапно начинается пожар. Естественное Ваше желание — предотвратить боль и выбраться из горящего помещения наружу — гораздо сильнее, чем желание продолжать заниматься делом, только что приносившим Вам удовольствие. Хороший наставник понимает баланс боли и радости и может оптимально направлять своего ученика. Он знает, что хотя боль и является более сильной мотивацией поведения, однако слишком сильная боль может парализовать волю. Кроме того, наставник, вероятно, более объективно оценит Ваши достижения, чем это сделаете Вы сами. Если Вы отклоняетесь от Вашего плана, то разочаруете не только себя, но и его. Да,

Вы подчиняете себя сильному влиянию. Оно и должно быть сильным. Ориентированные на успех люди не уклоняются от контроля, но приветствуют его. Наставник ждет от Вас большего, чем Вы сами ожидаете от себя. И его ожидания являются как бы компасом на Вашем пути. Они участвуют в выборе пути, по которому Вы пойдете в жизни. Для того, чтобы оправдать надежды Вашего наставника, Вы должны превзойти себя.

Ключевые советы

- Ищите себе наставника.
- У Вашего финансового наставника должно быть, как минимум, в 10 раз больше денег, чем у Вас.
- Он в состоянии помочь Вам избежать ошибок.
- Он поспособствует раскрытию Вашего таланта и побережет Вас от напрасной потери времени.
- Он может значительно повысить Вашу мотивацию, особенно если не боится причинить Вам "немного боли".
- Он наблюдает за Вашим прогрессом и контролирует Ваши достижения.
- Он направляет Ваши усилия на более высокие цели, добиваться которых Вы сами не решились бы.

Хотите быть уверенным, что импульсы, которые дает Вам эта книга, Вы осуществите в деле? Принцип наставничества является хорошим средством, чтобы гарантировать это. Ничто так не эффективно, ничто не приближает успех столь быстро и не увеличивает Ваши шансы столь существенно, как это делает хороший наставник. Естественно, сразу возникают следующие вопросы. Что такое хороший наставник? Где его найти? Как Вы можете побудить его к тому, чтобы он помогал Вам? Какие правила должны при этом соблюдаться? Поскольку эти вопросы очень важны, я посвятил им главу 13.

Люди без денег сосредотачиваются на своих слабостях

Пожалуйста, запишите, что, собственно говоря, Вам поможет стать состоятельным, и что этому помешает. Что является Вашими сильными сторонами, а что слабыми?

Заметили, в каком столбце Вы начали делать записи? Человек, который концентрируется сначала на своих слабостях, не сможет приобрести состояния. Это совсем не значит, что Вы должны просто проигнорировать свои слабости. Речь здесь идет прежде всего о последовательности, в которой Вам приходят на ум Ваши сильные и слабые стороны. И о том, что сделает Вас богатым. Вероятно, Вы тоже уже слышали, что человек может преуспеть только тогда, когда искоренит свои слабости. Теперь это уже не

является господствующим мнением. Мы знаем, что устранение слабостей еще не ведет к богатству. Тот, кто борется со своими слабостями, тратит много энергии, и все это лишь для того, чтобы, в конце концов, стать посредственностью.

Ваши сильные стороны сделают Вас богатым

Богатым Вас сделают Ваши сильные стороны. Возьмите, например, теннис. Штеффи Граф великолепно владеет ударом справа и, когда только может, пользуется этим. Вместо того, чтобы концентрироваться на совершенствовании своего относительно слабого удара слева, она пытается всегда так подойти к мячу, чтобы бить справа. Ее противницы в ответ старались играть только налево. Тогда Штеффи перестроила свои тренировки так, чтобы улучшить удар слева. В результате она потеряла свой стиль и вкус к игре. Она концентрировалась больше на том, чтобы не проиграть, а не на том, чтобы выиграть. Большая разница, играем ли мы для того, чтобы не проиграть, или для того, чтобы выиграть. Как много людей лишают себя радости жизни и шансов разбогатеть, потому что отчаянно пытаются преодолеть свои слабости. Зачастую это безнадежная борьба, которая может испортить всякое удовольствие. Вы не можете игнорировать свои слабости, но Вы и не должны с ними бороться, так как это не сделает Вас богатым. Найдите поэтому способ "обойти" свои недостатки. Если Вы до сегодняшнего дня не стали хорошим бухгалтером, то это, наверное, уже никогда не будет Вашей сильной стороной. Примите этот факт как данность и найдите решение. Наймите на работу бухгалтера. По и Ваши сильные стороны Вы не можете доверить случаю. Для развития Ваших талантов Вы нуждаетесь в наставнике. В ком-то, кто систематически поддерживает и консультирует Вас до тех пор, пока Ваши сильные качества не примут выдающихся размеров. Все выдающееся приносит деньги. Итак, найдите способ обойти Ваши слабости и найдите наставника для развития Ваших сильных сторон.

Какова цена богатства?

О цене, которую Вы должны заплатить за благосостояние, можно услышать ужасные истории. От разрушенного здоровья до жестокого пренебрежения семьей и превращения в некоего одержимого деньгами монстра — не существует ничего, за что бы не обвиняли стремление к богатству. Здоровы ли Вы и счастливая ли у Вас семейная жизнь, в первую очередь зависит от того, что Вы думаете о здоровье и о семье. Если деньги вообще имеют к этому прямое отношение, то отсутствие денег принесет здоровью гораздо больший вред. Хронический денежный голод с большей вероятностью, чем достаток, будет отбрасывать густую тень на Ваше

семейство. Нехватка денег с большей вероятностью толкнет на преступление, чем их избыток.

Штеффи Граф — теннисистка из Германии мирового класса.

Сильные стороны

Слабые стороны

Относительно легко стать состоятельным. И в этой книге Вы найдете ясные и понятные разъяснения по каждому шагу на этом пути. Естественно, Вы должны за это заплатить — Вашим временем. Вы не должны отдаляться от своей семьи, однако Вам потребуется некоторое время — несколько часов для того, чтобы изучить эту книгу, и несколько дней, чтобы основательно упорядочить Ваши финансы. Также и в дальнейшем Вы будете нуждаться в нескольких часах в месяц. Однако это поистине ничто по сравнению с тем, сколько времени Вы выиграете в будущем.

Год шаббаша

Представьте себе, что из следующих пяти лет Вы могли бы высвободить целый год. Вы могли бы весь этот год делать то, что Вам нравится, и при этом оплачивать все счета. Вы бы путешествовали и делали то, что доставляет Вам наибольшее удовольствие, но для чего сейчас Вам не хватает времени. Эта идея восходит ко временам Ветхого Завета. Семитские народы девять лет трудились, а десятый год отдыхали. Это был год, когда люди давали себе время на раздумья. Они могли в спокойной обстановке оценивать свою жизнь и составлять план на следующее десятилетие. Они могли путешествовать или просто ничего не делать. После того, как я напряженно работал девять лет, деньги в моей жизни перестали быть помехой, и, наоборот, стали поддержкой — как это, собственно, и должно быть. Я мог жить на проценты от моих сэкономленных денег. Итак, я взял год отдыха. Первые недели я почти ничего не делал, потом много путешествовал и посещал семинары. Я научился искусству медитации и стал спокойнее. Я читал книги, которые обогатили мою жизнь — и при этом они никак не были связаны с моей предыдущей работой. Я снова учился прислушиваться к своему внутреннему голосу. Я начал строить планы на будущее и вдруг заметил, что в основном нахожу не ответы, а вопросы. Все время возникали новые вопросы. Наконец я свел их к двум основным — я хотел знать: "Кто я есть?" и "В чем смысл моей жизни в этом мире?" Чтобы приблизиться к

ответам, я начал писать. Я уехал на остров в Карибском море и уселся под пальмой со своими записями и твердым намерением сформулировать ответы на оба вопроса в одном предложении. Я думаю, Вы поймете, как ценно для меня было то время. После одиннадцати дней и многих, многих исписанных страниц я увидел ясный ответ. Я понял свою задачу. Сила, энергия и страсть, проистекающие из осознания смысла собственной жизни, всемогущи. Так я открыл главную страсть моей жизни. Возможно, у Вас тоже есть несколько очень важных для Вас вопросов. Вопросы, для решения которых нужно время и спокойствие. Что бы Вы делали, если бы могли взять "год шаббада"? Год, который принадлежит только Вам, год, когда деньги не имеют никакого значения?

Естественно, финансовая независимость необязательна, чтобы открыть для себя смысл жизни. Но Вы согласитесь со мной, что это очень помогает. Слишком многие думают, что из-за ежедневных забот невозможно найти время, чтобы разобраться в себе и решить важнейшие вопросы жизни. И потому я знаю, что цена гораздо выше, если Вы не создаете себе благосостояния. Снижается Ваша уверенность в себе. Для хорошего здоровья определенная финансовая безопасность также очень важна. Вы инвестируете время, чтобы разумным способом с помощью этой книги приобрести благосостояние. Такие инвестиции окупают себя многократно. Вы выиграете от этого массу времени, например, "год шаббада". Я утверждаю, что обладать деньгами хорошо. Лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным. Обладать деньгами в большей мере соответствует человеческой природе. Это же естественно — расти. Естественен и рост денег. Мы подняли сейчас несколько вопросов, которые при определенных обстоятельствах вызывают у Вас отрицательные эмоции. Возможно, они вступают в коллизию с Вашими внутренними убеждениями и догматами веры. Поэтому давайте выясним, что Вы действительно думаете о деньгах.

Ключевые идеи

- Крупные цели более реалистичны, чем малые, так как проблемы не могут полностью заслонить от Вас саму цель.
- Преуспевающие люди всегда умеют привести себя в ситуацию "я должен". Они бы никогда не были счастливы, не достигнув своей цели.
- Если Вы проводите перед собою границы, то Вы достигнете этих границ.
- Примите на себя ответственность не только за неудачи, но и за успехи. Если Вы внушите себе, что не сможете повторить Ваши лучшие достижения, то Вы саботируете шанс обрести ощущение собственной

значимости.

- Кто отдает 110 процентов своих сил, тот лишает себя последних оправданий и вынужден добиться успеха.

- Вы нуждаетесь в хорошем наставнике, опыт которого отшлифует Ваш талант.

- Человек, который концентрируется сначала на своих слабых сторонах, никогда не добьется богатства.

- Есть большая разница, играем ли мы для того, чтобы не проиграть, или для того, чтобы выиграть.

- Множество людей лишают себя радости жизни и шансов разбогатеть лишь потому, что отчаянно пытаются преодолеть свои слабости.
- Цена, которую Вы должны заплатить за богатство, — время. Но это ничто в сравнении с тем, сколько времени даст Вам благосостояние. Богатство даст Вам возможность спокойно, без заботы о деньгах, поразмышлять о смысле жизни.

5. Что Вы на самом деле думаете о деньгах?

Настоящее положение человека является точным отражением его догматов веры. Энтони Роббинс, "Основной принцип "

Если я спрошу Вас, хотите ли Вы, чтобы у Вас было больше денег, Вы уверенно ответите: "Глупый вопрос! Естественно, хочу!" Вы правы. Вы действительно думаете, что Вам хотелось бы больше денег. По чего хочет Ваше подсознание? Вспомните о нашем сравнении с каталогом фирмы, торгующей по почте. Вы заказываете что-то, твердо зная, что это Вам подойдет. По существу, у Вас сегодня есть именно то, о чем Вы можете с уверенностью скачать: "Это правильно, это хорошо для меня ". До тех пор, пока Вы думаете о деньгах то, что думаете. Вы будете повторять все тот же заказ. Даже если Вы верите, что хотите большего, это не сработает. Выглядит это так, словно Вы ждали почтальона и надеялись, что он принесет Вам больше того, что Вы заказали, или вообще что-то другое. Но если Вы повторяете один и тот же заказ снова и снова, то надеяться на что-то иное нет никакого смысла.

Пожалуйста, ответьте себе на следующие вопросы:

- Бывало ли так, чтобы Вы потратили больше денег, чем хотели? Почему?

- Пытались Вы когда-нибудь сбросить вес, но это не получилось? Почему?

- Брали ли Вы на себя обязательство экономить, но не делали этого? Почему?

- Пробовали Вы когда-нибудь по меньшей мере три месяца или больше не покупать никакой одежды, но это не получилось? Почему?

- Превышали Вы когда-нибудь свой банковский счет? Почему это случилось?

- Начинали ли Вы когда-нибудь экономить, а потом бросали? Почему?

- Случалось ли, чтобы Вы приняли твердое решение, но все же ничего не сделали? Почему?

С другой стороны, Вы, наверное, начинали делать какие-то вещи, с которыми справлялись. Почему? Что было иначе? Может быть. Вами руководит некая высшая сила в глубине Вашей души? Сила, которая разрушает Ваши планы? Есть большое различие между тем, чего Вы хотите, и тем, во что верите. Например, Вы хотите, чтобы у Вас было много денег, однако верите, что деньги портят характер. Итак, позвольте узнать, что Вы действительно в глубине души думаете о деньгах. Мы увидим, как функционирует Ваше подсознание. Затем Вы исследуете, как возникло Ваше отношение к деньгам — я использую для этого определение "догмат веры". Вы сможете решить, помогают ли отдельные положения Вашей веры достижению Ваших целей. Вы научитесь по мере надобности изменять Ваши догматы веры.

Сколько наличности у Вас имеется при себе?

Когда Вы утром выходите из дома, сколько денег обычно Вы держите при себе? Запишите среднюю сумму: _____ марок.

Почему эта сумма? Почему не больше? Почему, по меньшей мере, не 1 000 марок? Большинство людей держит при себе менее 300 марок. Почему? Вот ответы, которые я снова и снова слышу на моих семинарах.

- Я боюсь потерять 1 000 марок.
- Я боюсь, что просто израсходую деньги.
- Меня могут обокрасть.
- Я чувствую себя неуютно.
- Такой большой суммы у меня нет.

Какие сигналы передают люди своему подсознанию, если они так думают? Они боятся. Они чувствуют себя дискомфортно. Они не доверяют самим себе. И это из-за "всего" 1 000 марок. А как это будет выглядеть при больших суммах? Лучшая подготовка к приобретению благосостояния — научиться хорошо чувствовать себя с деньгами. Вот мое предложение: всегда держите при себе тысячемарковую купюру. Поместите ее отдельно от других денег. Вы никогда не должны тратить эту тысячу марок. Она является неприкосновенным запасом. Как занятия гантелями тренируют

мышцы, так эта купюра будет тренировать Ваше подсознание, чтобы оно привыкало к понятию богатства (если Вы уже делаете это, то берите с собой 5 000 марок). Вы вряд ли встретите богатого человека, у которого не было бы всегда с собою резерва по меньшей мере в 1 000 марок. И Вы поймете, что свой путь к богатству они начинали с этой привычки — задолго до того, как стали действительно богатыми.

Ключевые советы

Всегда держите при себе тысячемарковую купюру.

- Вы почувствуете себя богатым. Вы научитесь чувствовать себя с деньгами комфортно.
- Вы привыкнете к обладанию деньгами.
- Вы научитесь доверять себе в денежных вопросах.
- Вы перестанете опасаться потерять свои деньги или же быть ограбленным.
- Вы готовы к любой неожиданности и у Вас всегда есть при себе достаточно денег для любого задатка.
- Вы тренируете "мышцу" дисциплины.
- Ваше подсознание поможет Вам получить большие деньги, так как видит, что деньги приносят Вам удовольствие.

Большинство процессов в Вашем теле происходит автоматически, без участия Вашего сознания. Так же как мы не размышляем о том, когда и как нам вздохнуть, глубоко укоренившиеся догматы веры управляют нашим подсознанием. Вы думали уже, что это может касаться и Вашего отношения к деньгам?

Что Вы думаете о деньгах, богатстве и благосостоянии?

Проверьте, пожалуйста, что Вы думаете и деньгах. Перечеркните квадратики там, где это совпадает с Вашим мнением. Опишите ситуацию так, как Вы ее видите.

- q Деньги дурно пахнут.
- q Если я богат/богата, женщины/мужчины любят только мои деньги.
- q Деньги утекают у меня между пальцами.
- q Сапожник, тачай свои сапоги!
- q Кто не любит пфенниг, не достоин талера.
- q Деньги портят характер.
- q Деньги создают добро.
- q Деньги — это еще не все.
- q Всегда, когда я получаю деньги, их теряет кто-то другой.
- q Большие деньги можно получить только с помощью бесцеремонности и черствости.

q Скорее верблюд пройдет через игольное ушко, чем богатый попадет в рай.

q Деньги делают человека надменным и высокомерным.

q Только тот, кто экономит, будет богатым.

q Бог любит бедняков.

q Деньги являются мерилем моего успеха.

q Если у меня будет много денег, я не смогу больше радоваться мелочам.

q Деньги создают комфорт.

q Деньги прекрасны и хороши.

q Деньги — это чистая энергия.

q Богатство делает одиноким.

q Я люблю деньги.

q Кто богат, у того больше нет истинных друзей.

q Богатство порождает зависть.

q Богатые не могут спокойно спать.

q Последняя рубашка — без карманов.

q Большие деньги вызывают заботы и проблемы.

q Богатство приобретается за счет моего здоровья.

q И в будущем я буду доволен тем, что у меня есть.

q Если бы я постарался как следует, то мог бы стать богатым, но я не хочу.

q Богатство приобретается за счет моей семьи.

q Деньги приносят много хорошего.

q Почти всем, что у нас есть, мы обязаны благородному и похвальному стремлению к деньгам.

q Деньги приносят счастье.

q Кто думает, что за деньги счастья не купить, тот просто не знает, где покупать. и Деньги не все, но без денег все — ничто.

q Без денег я законченный неудачник.

q Все predetermined.

q Бедность — это плохо, убого, скверно.

q Экономят только бездари.

q Будь доволен тем, что у тебя есть.

q С большими деньгами я стану вялым и ленивым.

q Больше, чем у меня есть, я и не заслуживаю.

q Если бы я хотел, чтобы у меня было много денег, то должен был бы так измениться, что мой партнер перестал бы меня любить.

q Хорошие и умные люди всегда должны быть состоятельными.

- q Буду ли я богат, записано в книге судеб.
- q Скромность украшает.
- q Богатство непристойно.
- q Я недостаточно дисциплинирован, чтобы экономить.
- q Мне не везет.
- q Приобретая богатство, я утрачиваю достоинство.
- q Если мои дети вырастут в богатстве, то станут наркоманами и неженками.
- q Богатство — это несправедливо, ведь так много людей страдают от голода.
- q Есть вещи более важные, чем деньги.
- q Если я буду больше зарабатывать, то только заплачу больше налогов.
- q Я притягиваю деньги, как магнит.
- q _____
- q _____

Как отражаются на Вас Ваши догматы веры?

Теперь мы выясним, как возникло Ваше отношение к деньгам. Пожалуйста, просмотрите еще раз предложения, которые Вы отметили. Как Вы думаете, какое действие оказывают Ваши убеждения на Вашу жизнь? Вы уже увидели, в какой мере Ваша сегодняшняя финансовая ситуация является отражением Ваших убеждений?

Быть может, Вы действительно владеете примерно тем, что, по Вашему мнению, хорошо для Вас?

Прошрое не тождественно будущему

Когда-то я весил 96 килограммов и ненавидел бег трусцой. Мало что вызывало у меня большее отвращение, чем одна только мысль тупо тащиться через лес. Бег трусцой, по моему разумению, был предназначен только для прирожденных чудаков. Множество хромосом должно быть безнадежно перепутано, чтобы человек захотел наматывать круги по улицам в холод и дождь вместо того, чтобы уютно устроиться в своей теплой постельке. На уроках физкультуры нам нужно было довольно далеко бежать от раздевалки к спортплощадке. Однажды мой учитель физкультуры бежал сразу за мной. С большим педагогическим тактом он кричал: "Шефер, вы должны не ямы в земле продавливать, а бегать. Даже слон — быстроногое животное по сравнению с вами. Шум, с которым вы бежите, распугает всех зверей в радиусе тысячи километров!" В таком духе он продолжал примерно минут десять. Весь класс находил, что это очень весело. Мое самосознание, однако, еще не выросло до такой степени, чтобы смеяться вместе с другими. Так я начал ненавидеть бег. Я охотно

занимался "осмысленными" видами спорта. Но бег трусцой был на самом деле слишком тупым занятием... С годами эта уверенность еще больше окрепла. Соответственно и мои физические данные были отнюдь не на высоте. Несколько лет назад на Гавайях я познакомился со Сту Миддельманом. Ему было тогда чуть больше сорока, он выиграл все сверхдлинные дистанции, какие только можно себе вообразить, и установил несколько рекордов мира: 1 000-мильную гонку за одиннадцать дней, гонку Скалистых Гор (600 миль), французскую шестидневную гонку, чемпионат Америки по бегу на 100 миль... Когда я сказал ему, что ненавижу бег, лицо у него стало, как у миссионера. И тогда он сделал чудовищное предложение: "Надевайте ваши башмаки — мы займемся бегом вместе. Я вижу по тому, как вы двигаетесь, что вы должны очень хорошо бегать". Кроме того, у него был разработан такой способ бега, который придает энергию и при котором человек может днями жить только за счет своих жировых запасов. Мне стало интересно. Я еще немного поспортивлялся: мол, еще полдень, и я свои 96 килограммов должен держать в тени, и вообще я на солнце не выдержу более пяти минут. Но Сту не обращал на мои жалобы никакого внимания. Итак, мы побежали — довольно медленно. В первые же минуты Сту точно проанализировал мой стиль и объяснил, что я делаю хорошо. Попутно он дал мне множество указаний по поводу моего дыхания, постановки рук, движения ног. К своему удивлению, я не уставал. Мы бегали два с половиной часа. Я так гордился собой, что это даже доставило мне удовольствие. С тех пор я бегал каждый день. Уже четыре года я вешу 78 килограммов и нахожусь в прекрасной форме. Сейчас я не могу понять, почему не бегают все, чтобы чувствовать себя здоровыми, энергичными и жизнерадостными. Так и с благосостоянием — если Вы поверите в себя, то сможете сразу изменить Ваше положение.

Выясните, что Вы на самом деле думаете о деньгах

Представьте себе много денег. Большое, очень большое количество денег. Запишите все, что у Вас ассоциируется с финансовым изобилием. С изобилием капиталов, изобилием денег, огромной недвижимостью и собственностью.

Что, собственно, говорит за то, чтобы у Вас было очень много денег, и что говорит против? В чем достоинства этого и в чем недостатки? Просмотрите еще раз страницы, где Вы отметили крестиком свои догматы веры.

Достоинства Недостатки

Каково соотношение достоинств и недостатков? При определенных

обстоятельствах Вы запишете больше достоинств, чем недостатков. Но в случае с догматами веры не действует принцип большинства. Здесь действует принцип эмоциональной силы.

Все может решить один-единственный догмат веры

Не имеет значения, как много у Вас догматов веры, позитивных или негативных. Решающим является то, насколько они сильны. У большинства людей негативное отношение к финансовому изобилию, которое перевешивает позитивное отношение к финансовой независимости. Пример: один из моих знакомых ясно видит, что богатство для него — благо. Он мог бы больше времени проводить с семьей, позволить себе больше роскоши и комфорта. Он мог бы предоставить больше возможностей своим близким. Он и его жена не должны были бы переутомлять себя работой, но могли бы нанять прислугу, которая взяла бы на себя основную часть забот. Они могли бы путешествовать и знакомиться с интересными людьми. Но у этого знакомого есть негативная установка по отношению к богатству. Он верит, что деньги портят характер. А сила характера и целостность личности для него очень важны. Это так принципиально для него, что он скорее откажется от богатства. Итак, подсознание помогает ему "сохранять хороший характер". Он слишком много тратит и ничего не экономит. Если быть объективным, то для такого умного человека, как он, это очень глупо. Так глупо, что это ему просто не идет. Но он считает, что таким образом сохраняет "в чистоте" свой характер.

Внимание

Это и следующее упражнение являются самыми важными во всей книге, так как все строится на Ваших догматах веры. Желать богатства без учета того, чтобы узнать или изменить свои догматы веры, — то же самое, что плевать против ветра. Подумайте вот о чем: Ваше подсознание желает Вам самого лучшего и дает Вам именно то, в отношении чего Вы твердо убеждены, что это для Вас действительно хорошо.

Даже если Вы только прочтете эту книгу, Вы в любом случае получите очень полезные и интересные сведения. Но если Вы хотите эффективно изменить Вашу финансовую ситуацию, тогда Вы должны выполнить эти упражнения письменно. Это, конечно, Ваше дело. Но если Вы тратите на эту книгу деньги и время, то должны все делать правильно — для того, чтобы стать значительно обеспеченнее. Какие догматы веры, касающиеся денег, для Вас самые важные?

1. _____
2. _____

3. _____

Как возникли Ваши догматы веры?

Как мы уже установили, многие Ваши убеждения возникли скорее случайно. Возможно, было достаточно, чтобы люди, которые сыграли значительную роль в Вашем развитии, передали Вам свое понимание жизни. При определенных обстоятельствах достаточно было только наблюдать за окружающими. Возможно, Вы часто слышали определенные разговоры о деньгах. Или видели, как Ваши родители распоряжались деньгами. Кто были те пять-десять человек, повлиявших на Вас до Вашего восемнадцатилетия наиболее сильно (мать, отец, друзья, родственники, учителя, руководители...)?

Кто сейчас влияет на Вас сильнее всего? Совет: посмотрите, кто проводит с Вами больше всего времени (партнер, друзья, коллеги, родители, сотрудники, товарищи по спорту), - тот и влияет больше всего.

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

1-й _____

2-й _____

3-й _____

Желают ли эти люди Вам зла?

Советами надо пользоваться с осторожностью. Конечно, в основном люди желают Вам добра. В большинстве случаев Вы можете верить своим родителям, если они говорят: "Ты должен когда-нибудь жить лучше, чем мы". Но, разумеется, ненамного лучше. Только чуть-чуть лучше. Так как иначе Ваш успех был бы доказательством несостоятельности Ваших родителей. Их советы, таким образом, должны указать Вам не только цель, но и границу. Вы должны добиться успеха, но только не слишком большого.

Большинство советчиков хотят оправдать собственную ситуацию. Советы зачастую показывают те болевые точки, где сам советчик потерпел неудачу. Если кто-то дает Вам совет не рисковать, то, вероятнее всего, жизнь когда-то поступила с ним жестоко, так как он сам не рискнул, когда что было необходимо. Таким образом, совет часто является скрытым оправданием собственной ситуации. Советчик помнит, прежде всего, о собственном благе. Родители, желающие, чтобы ребенок оставался с ними, вряд ли посоветуют ему принять предложение работать за границей. Принципиальное положение: никогда не принимайте совет человека, который не является тем, кем Вы охотно бы стали.

Теперь Вы знаете свои догматы веры относительно денег — что

дальше?

С убеждениями, которые есть у большинства людей по поводу денег. Вы не сможете стать состоятельными. Вы будете саботировать свои собственные усилия и топтаться на месте. Довольны ли Вы своим отношением к деньгам? Если Вы не верите, что деньги хороши, Вы не будете богатыми, даже если Вам хочется больших денег. Итак, речь идет о том, чтобы разработать такие убеждения, которые помогут Вам получить то, чего Вы хотите. Есть простая техника, с помощью которой Вы можете изменить Ваше отношение к деньгам и основные убеждения на этот счет в течение 30 минут. Но сперва мы должны выяснить, есть ли у нас вообще право изменять наши догматы веры.

Хороши деньги или плохи?

Правильны или ошибочны отдельные представления о деньгах? Снова и снова споря г умные люди о добре и зле, об истинном и ложном. Несколько столетий назад мнение о том, что Земля — плоский диск, являлось господствующим. Все те, кто полагал, что она круглая, должны были быть сожжены на костре инквизицией. Мы думали, что растения зеленые, так как это их цвет, однако теперь мы знаем, что предмет поглощает все цвета, и именно тот цвет, который он отражает, и кажется нам цветом самого предмета. Очень часто в действительности все совсем не так, как представляется нашему глазу. Разделение на истинное и ошибочное помогает мало, потому что мы часто впадаем в заблуждения. По многим причинам мы часто испытываем затруднения даже с тем, что кажется нам очевидным. В основе лежит наша потребность в уверенности. Мы хотим полагаться на себя и на других. Нам очень затруднительно принять высказывание Конрада Аденауэра: "Какое мне дело до моей вчерашней глупой болтовни". Но еще больше решимости требует формулировка: "Какое мне дело до моих вчерашних глупых убеждений". Слово, красной нитью прослеживающееся в этих высказываниях, — "последовательность". Возможно, Вы обдумаете Ваше отношение к этому после того, как прочтете то, что сказал Махатма Ганди: "Неизменность убеждений не является абсолютной добродетелью. Если я сегодня вижу не то, что вчера, не последовательно ли будет изменить мой взгляд на вещи? Я буду непоследователен тогда по отношению к прошлому, но последователен по отношению к правде... Последовательность состоит в том, чтобы следовать за правдой, какой ты ее видишь". Когда Махатма Ганди женился, у него, наверное, были другие представления о браке и сексе, чем в дальнейшем, когда он решил не спать больше со своей женой — для того, чтобы полнее сконцентрироваться на своих задачах. Он хотел

полностью посвятить себя Индии. Было ли это "правильно", решать не нам. Именно здесь лежит камень преткновения. Люди склонны к тому, чтобы все делить только на "правильное" и "ошибочное". Эта классификация по принципу "хорошее" и "плохое" является чисто человеческим изобретением. В природе нет ничего подобного.

Как возникает вера?

У одного крестьянина была прекрасная лошадь. Все жители деревни завидовали ему. Они говорили: "Если бы у всех была такая замечательная лошадь". Крестьянин только отвечал: "Кто знает..." Однажды лошадь сбежала, и люди говорили: "Какое несчастье". Крестьянин только повторял: "Кто знает..." Через несколько недель его лошадь пришла назад еще с тремя прибившимися к ней дикими лошадьми. У односельчан это в голове не укладывалось. "Откуда ему такое везение!" — восклицали они. Крестьянин отвечал только: "Кто знает..." Его сын захотел объездить одну из прилюдных лошадей, но упал и сломал ногу. Соседи были в ужасе: "Его богатство не принесло ему счастья, без этих лошадей его сын был бы здоров". Крестьянин по-прежнему только говорил: "Кто знает..." Немного позже разразилась война, и все здоровые молодые мужчины были призваны в армию. А сын крестьянина со сломанной ногой вынужден был остаться дома, отчего приходил в ярость. Крестьянин утешал его: "Кто знает..." Ни один из молодых людей не вернулся после войны назад. Жители деревни шептались: "Какое невероятное счастье привалило соседу". Объективная реальность — что это? Уже со времен Эйнштейна мы знаем, что наблюдатель сам создает себе реальность. То, что мы видим, существует для нас так, как мы это видим. Эта книга существует для Вас постольку, поскольку Вы ее читаете и хотите понять. Для змеи, например, она будет выглядеть совершенно иначе, так как змеи видят в инфракрасном спектре. Но если Вы сами себе создаете реальность, то насколько же проще можно создать догматы веры? И Вы уже неоднократно на протяжении Вашей жизни меняли Ваши догматы веры. Вы влюблялись, а потом любовь проходила. Вам нравилась какая-то одежда, а позднее Вы находили ее безобразной... Итак, Вы можете изменять догматы веры и все же оставаться самим собой. Вы видите себя таким же, как всегда. Вы — это Вы. Ваша точка зрения на себя и на мир "создаст" Вас. Во что Вы верите, зависит от ситуации, в которой Вы находитесь. Представим себе мнение в виде столешницы. Чтобы сформировать из этого мнения догмат веры, требуются три, а лучше четыре или больше ножек (опыт, который подтверждает мнение). Пробовали Вы уже заняться акциями? Что из этого получилось? Я знаю многих людей, которые один-два раза купили акции, но при этом

нарушили все правила благоразумия относительно сделок с акциями. И когда курс упал, они, чтобы потери не оказались еще большими, все в панике продали. В результате у них сформировалось мнение: "Мне не везет с акциями". Потерпевший принимается расспрашивать, у кого еще столь же плачевный опыт, и начинает усердно собирать "ножки стола". Чтобы укрепить наше мнение, мы берем "взаймы" опыт других. Мы ищем информацию, которая подтверждает наше мнение. Умеете ли Вы правильно обращаться с деньгами? Многие отвечают "нет" и ищут доказательства, которые поддерживают эту веру. Ситуация, в которой мы находимся, — это отражение наших убеждений. Портят ли деньги характер? Вы знаете, сколько людей в это верят? Они раскрывают газету только для того, чтобы найти все больше доказательств своих убеждений. Могли бы эти люди найти в тех же газетах доказательства обратного — того, что с помощью денег можно делать добро? Конечно. Мы можем найти подтверждение всему. Абсолютно всему. Именно поэтому существует так много религий, философских течений, политических направлений...

Как изменить отношение к деньгам

Нет истинных и ошибочных убеждений. Возьмем, например, сразу: "У богатых много завистников". Действительно ли у каждого богача есть завистники? Это утверждение настолько же правильно, насколько вероятно, с другой стороны, что у этого человека куда больше друзей, которые им восхищаются. Вопрос, следовательно, не в том, правильна ли Ваша точка зрения или ошибочна. Речь лишь о том, помогает ли она Вам на пути к цели. Само собой разумеется, прежде всего, Вы должны четко определить Вашу цель. Если Вы этого еще не сделали, запишите Ваши цели подробно. Обдумайте, кем Вы хотите быть, что хотите делать и чем владеть. Начните с отдаленных целей, они послужат компасом для Ваших ближайших и промежуточных целей. Определите все пять областей жизни: здоровье, финансы, связи, эмоции и смысл жизни. Через семь лет и больше я хотел бы...

•
...быть: _____
кем Вы сами хотите себя видеть и кем должны видеть Вас окружающие?

•
...делать: _____
как должен выглядеть Ваш обычный распорядок дня? Чем

Вы хотите заниматься и чего, напротив, больше делать не желаете?

•...иметь: _____

какое имущество, друзей, здоровье, семью Вы хотите для себя в будущем?

Через три года и больше я хотел бы...

•

...быть:

кем Вы сами хотите себя видеть и кем должны видеть Вас окружающие?

•

...делать:

как должен выглядеть Ваш обычный распорядок дня? Чем Вы хотите заниматься и чего, напротив, больше делать не желаете?

•

...иметь:

какое имущество, друзей, здоровье, семью Вы хотите для себя в будущем?

Теперь еще раз обдумайте Ваши убеждения. Какие из них будут поддерживать Вас на пути к Вашей цели, а какие — препятствовать? Прежде всего, подумайте вот о чем: Вы постоянно ищете доказательства, которые поддерживают Вашу веру. Вы видите, на чем Вы концентрируетесь под влиянием Вашей веры. Поэтому Ваш мир будет именно таким, каким Вы его представляете. Определите, какие из Ваших догматов веры станут помехой, потому что они заставят Вас концентрироваться на ошибках. Пожалуйста, определите те убеждения, которые Вы хотели бы изменить:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Вспомните о нашем примере со столом. Вера состоит из мнения (столешницы) и жизненного опыта (ножек стола), который поддерживает наше мнение. Для того, чтобы изменить свои догматы веры. Вы должны сначала отломать ножки стола. Откажитесь от всех доказательств, приводимых Вам опытом, и рассмотрите свое мнение изолированно от него. Обдумайте, имеет ли это мнение для Вас смысл. Если нет, поставьте его под вопрос. Рассмотрим положение "Деньги портят характер". Здесь возникают вопросы, которые внушают серьезные сомнения в правильности этого, плохо помогающего Вам мнения. Вот что ответил на эти вопросы

один из участников семинара, который когда-то верил в этот тезис:

1. Почему ошибочно это мнение при определенных обстоятельствах? Я знаю нескольких весьма состоятельных людей, очень цельных и с сильным характером. Я знаю, с другой стороны, бедных людей, которые являются негодьями. Характер, очевидно, не определяется количеством денег. Уже в Библии сказано, что богатство — хорошо. Все герои Ветхого Завета тоже были богаты.

2. Был ли человек, внушивший мне это мнение, состоятельным? Нет! И я ни с кем, кто придерживается такого мнения, не хотел бы поменяться местами. Я не хочу заниматься их работой, жить в их квартире, ездить на их машине, общаться с их друзьями. Я не хотел бы оказаться в их шкуре, и я не хотел бы, чтобы у меня были их догматы веры. Это милые люди, но я не хочу быть таким, как они.

3. Если я не откажусь от этого мнения, что это мне будет стоить — финансово и эмоционально — в конечном итоге? Я должен буду заниматься и дальше делом, которое мне не нравится. От этого я просто отупею. Итак, бедность скорее портит характер, так как оглушает человека. Я потеряю уважение к самому себе и буду влачить жалкое существование. Я буду жить без всякого интереса и презирать самого себя.

4. Что это будет стоить моей семье и людям, которых я люблю? Я не смогу предложить им того уровня жизни, которого они заслуживают. Нет, гораздо хуже: я буду склонять их своим примером и советами к бедности. Я буду тормозить их развитие, чтобы оправдать свою собственную ситуацию.

5. Улучшится ли моя жизнь, если я изменю свое мнение? Как я почувствую себя вследствие этого? Я концентрируюсь на вещах, которые обогащают и украшают мою жизнь. Я ищу новые возможности. Я уважаю себя, так как теперь честен с самим собой: я работаю над своим характером и благосостоянием. Чем богаче я буду, тем лучше проявится мой характер. Я чувствую себя свободным.

Теперь возьмите первый догмат веры, который Вы хотели бы изменить, и ответьте снова на те же вопросы.

1. Почему ошибочно это мнение при определенных обстоятельствах?

2. Был ли человек, который внушил мне это мнение, состоятельным?

3. Если я не откажусь от этого мнения, что мне это будет стоить — финансово и эмоционально — в конечном итоге?

4. Что это будет стоить моей семье и людям, которых я люблю?

5. Улучшится ли моя жизнь, если я изменю свое мнение? Как я почувствую себя вследствие этого?

Измените Ваши догматы веры, и Вы измените Вашу жизнь

К этому моменту Вы сделали четыре важных шага.

1. Вы узнали, что Вы думаете о деньгах. Всегда, если что-нибудь в Вашей жизни обстоит не так, как Вы желаете, Вы должны выяснить, какие убеждения за этим скрываются.

2. Вы проверили, помогают ли эти убеждения достижению Ваших целей. Для этого Вы осознали свои цели.

3. Вы временно изолировали догмат веры—мнение—от опыта и доказательств. Это позволяет Вам рассмотреть свое мнение беспристрастно.

4. Вы критически "взвесили" Ваше мнение. Вследствие этого появились серьезные сомнения в прежнем догмате веры.

Вы готовы теперь заменить Ваше старое мнение новым. Затем Вы можете сделать это новое мнение догматом веры, собрав для этого необходимый опыт и доказательства.

Вероятно, Вы подумаете: "Не может все быть так просто". Я хочу предложить Вам проверить это. Только одно обязательное условие: упражнение Вы делаете письменно. Результат будет поразительным.

Замените старое мнение новым

Сформируйте теперь новое мнение, более соответствующее Вашим целям. Мнение, придающее Вам силы и позволяющее сконцентрироваться на важных для Вас вещах. Затем ищите доказательства и опыт, которые преобразуют это мнение в догмат веры. Как столу нужны, по меньшей мере, три-четыре ножки для устойчивости, так и Вы нуждаетесь по меньшей мере в стольких же поддерживающих доказательствах-опытах. Вы можете спокойно "брать взаймы" эти доказательства и опыты из жизни других людей. Итак, возьмите свое старое мнение: "Деньги портят характер", — и создайте новую веру, например: "С деньгами я смогу сделать много добра. Дело не в деньгах, а во мне". И теперь ищите доказательства этому мнению. Смотрите, что написал один из участников семинара:

1. Я познакомился однажды с Карлом-Хайнцем Бёмом. Он использует свои деньги и известность, чтобы помогать людям в Восточной Африке. Деньги помогают ему делать добро.

2. Мой бывший шеф очень состоятелен и на своей фирме оборудовал отдел для инвалидов. Я часто удивлялся его характеру. Благодаря своим деньгам у него много возможностей целенаправленно помогать людям.

3. Деньги выявляют характер и дают мне больше возможностей. Я могу делать с деньгами больше хорошего или больше плохого. Это зависит от меня, а в себя я верю. Деньги у меня будут в хороших руках. У меня есть уже двое крестных детей в Венесуэле.

4. Я восхищаюсь сэром Джоном Темплтоном. Он миллиардер и, тем не менее, скромен. Он содержит 18 благотворительных фондов, которыми управляет и которые финансируем. Он отказался от руководства своими фирмами, чтобы сосредоточиться только на заботе об этих фондах.

Выберете себе пример для подражания и трансформируйте старый догмат веры:

Старая вера: _____

Новая вера: _____

Доказательства и опыты: _____

Ключевые советы

Измените свои догматы веры для достижения Ваших финансовых целей.

- Задумайтесь о том, что жизнь является отражением догматов веры.
- Выясните, какие догматы веры "ответственны".
- Отделите доказательства от мнений, и замените старое мнение новым, которое будет полезно для Вашей цели.
- Подкрепив новое мнение доказательствами, сформулируйте из него догмат веры.
- Если Вы изменяете Ваши догматы веры, совершайте другие поступки, вырабатывайте новые привычки и измените таким образом Вашу жизнь.
- Сразу же укрепляйте новый догмат веры импульсами, направленными в Вашу нервную систему. Другими словами, делайте первый шаг уже теперь.
- Теперь Вы создали правильные предпосылки для достижения финансового успеха.

Для того, чтобы Достичь Ваших финансовых целей, Вы нуждаетесь в трех догматах веры:

1. Это должно измениться.
2. Я должен изменить это.
3. Я могу изменить это.

Всегда, когда человек эффективно изменяет ситуацию, он чувствует,

что должен сделать это. Он знает, что только он сам отвечает за себя. Он достаточно верит в себя и знает, что может предпринять необходимые изменения. Наполеон Хилл написал, пожалуй, самую известную книгу об успехе, которая называется "Думай и богатей". Его приемная мать дала ему такой наказ: "Сарай, который мы называем домом, — позор для нас и препятствие для наших детей. Все мы физически здоровы, и нет никаких причин мириться с бедностью. Ведь мы же знаем, что бедность является не более чем результатом нашей лени или безразличия. Если мы останемся здесь и примиримся с условиями, в которых сейчас живем, то наши дети вырастут в тех же условиях и также будут с ними мириться. Я ненавижу бедность! Я никогда не считала бедность своей судьбой, не стану этого делать и теперь! Сейчас я еще не знаю, как будет выглядеть наш первый шаг на пути от бедности к свободе, но одно я знаю наверняка: мы сумеем освободиться, и совершенно неважно, сколько времени это займет и на какие жертвы нам придется пойти. Я намерена дать нашим детям все преимущества хорошего образования. Более того, я хотела бы, чтобы они преисполнились честолюбия для победы над бедностью. Бедность — это болезнь, которая переходит в хроническую форму и тяжело поддается излечению, если ты однажды с нею смирился. Родиться бедным не стыдно. Но определенно стыдно принимать это наследство как окончательный приговор. Мы живем в одной из самых богатых и высокоразвитых стран мира. Здесь шанс дается каждому, кто стремится распознать его и использовать. А что касается нашей семьи, то, если нам и не выпал счастливый шанс, мы создадим его сами — шанс изменить эту жизнь! Бедность похожа на подкрадывающийся паралич. Постепенно она разрушает потребность в свободе, крадет желание радоваться жизни, подавляет личную инициативу. Она заставляет человека примириться со множеством страхов, в том числе страхом болезни, критики, физической боли. Наши дети слишком молоды, чтобы знать, какие опасности возникают, когда бедность воспринимают как судьбу. Но я позабочусь о том, чтобы они узнали об этих опасностях. И я позабочусь также о том, чтобы у них развился инстинкт благосостояния! Чтобы они желали благосостояния и были готовы уплатить за него полную цену!" Решите для себя: должна ли измениться Ваша ситуация? Если да, то Вы должны изменить се, и Вымажете изменить ее. Должны ли Вы что-то предпринимать или нет? Ответ кроется в Ваших догматах веры. Именно здесь Вы должны изменить Ваше "программное обеспечение".

Leverage

Чтобы сделать нечто должным, необходимым, мы нуждаемся в "leverage". "Leverage" по-английски — давление, действие рычага, подъемная сила. Эта сила возникает, когда Вы не удовлетворены, потому что не сделали чего-то, что принесло бы Вам большую радость. Такую силу Вы можете инициировать искусственно следующим образом: ассоциируйте боль с фактом, что Ваша финансовая ситуация неизменна. Запишите все вещи, от которых Вы должны были бы отказаться. Что Вы упустите в жизни, если никогда не обретете финансовой уверенности и независимости? Как это скажется на Ваших связях, Вашем здоровье, уровне стрессов. Вашей самооценке, Вашей потребности в свободе? Особенно если Вы и в последующие годы должны будете все так же трудиться?

Чтобы оказывать давление на самого себя, недостаточно только избегать боли. Чтобы сделать Ваши цели необходимостью. Вы нуждаетесь как в боли, так и в радости. Боль, если Вы не достигаете цели, и радость, если Вы ее достигаете. Запишите теперь все преимущества, которые Вы получите, если станете финансово независимы и больше никогда не должны будете работать. Вы могли бы посвятить себя исключительно тому, что доставляет Вам удовольствие и помогает другим. Как подействует это на Ваше ощущение радости жизни, на Вашу самооценку, на Ваши связи? Сколько свободного времени у Вас было бы, сколько удовольствий? Как будет влиять это на Ваше здоровье, на Ваше жизненное предназначение? Как обогатится Ваша жизнь и жизнь окружающих?

В чем Вы нуждаетесь, чтобы из желания сделать абсолютную необходимость, так это хорошие стимулы. Причины, почему Вы хотите и должны что-то сделать. Чаще спрашивайте себя "почему", а не "как". Каждый человек, достигший значительной цели, в 9 случаях из 10 концентрировался сначала на вопросе "почему" и только в одном — на "как". Большинство людей думают на 90 процентов о "как" и только на 10 процентов о "почему" и потому никогда не достигают своих целей. Теперь, когда Вы изучили эту главу, я хотел бы поздравить Вас, так как это потребовало усилий. Но Вы заложили основу для благосостояния. Вы знаете теперь более точно, чего хотите. Того, что при определенных обстоятельствах для большинства людей является чудом, Вы можете достичь через семь лет, потому что держите свою судьбу в собственных руках. Вы властвуете над своим будущим. У Вас есть точное представление о том, что необходимо, чтобы быть состоятельным. Вы сделали первый шаг и установили, что Вы действительно думаете о деньгах. Вы изменили Ваши догматы веры — если это было необходимо — для того, чтобы они

поддерживали Вас на пути к Вашей цели.

Ключевые идеи

- Ситуация, в которой человек находится, является точным отражением его убеждений.

- По существу, Вы владеете сегодня именно тем, во что верите: мол, это правильно и хорошо для меня.

- Лучшая подготовка к обретению благосостояния — научиться чувствовать себя с деньгами хорошо.

- У большинства людей с представлением о финансовом изобилии связаны отрицательные ассоциации, более сильные, чем положительные ассоциации, связанные с представлением о финансовой независимости.

- На Вас наложила свой отпечаток финансовая ситуация, в которой Вы выросли, а также то, что Вы наблюдали или слышали о деньгах.

- Если Вы хотите эффективно изменить Вашу финансовую ситуацию, Вы должны изменить свои неблагоприятные в этом отношении взгляды.

- Стремиться к богатству без того, чтобы осознать и, при необходимости, изменить свои догматы веры, столь же бесполезно, как плевать против ветра.

- Советами люди указывают Вам путь, но также проводят и границу. Советы зачастую — скрытое оправдание собственных неудач.

- Не ищите советов поблизости, ищите там, где они наилучшие.

- Важно, чтобы Вы сформулировали убеждения, помогающие получить то, чего Вы действительно хотите.

- Вы можете изменить любое убеждение в течение 30 минут.

- Каждый из нас изменял уже в прошлом свою точку зрения или мнение. То, что тогда произошло неосознанно или случайно, Вы вполне можете сделать целенаправленно.

- Решающий критерий для Ваших убеждений должен быть следующим: поможет ли это мнение на пути к цели?

- Когда что-нибудь в Вашей жизни происходит не так, как Вам хотелось бы, выясните первым делом, какие убеждения ответственны за это.

- Для того, чтобы достичь Ваших финансовых целей, Вы нуждаетесь в трех догматах веры:

1. Это должно измениться.
2. Я должен изменить это.
3. Я могу изменить это.

- Для того чтобы сделать нечто необходимостью, мы нуждаемся в "leverage" — подъемной силе. Эта сила состоит из стремления избежать

боли и ощутить радость.

- Вы можете инициировать эту силу искусственно. Ассоциируйте боль с тем фактом, что Вы не достигаете Вашей цели, а радость с фактом, что Вы добились ее.

- Каждый человек, который достиг значительной цели, концентрировался в 9 случаях из 10 на вопросе "почему" и только в одном — на вопросе "как".

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ПО ДОСТИЖЕНИЮ ПЕРВОГО МИЛЛИОНА

6. Долги

Не принимайте никогда краткосрочных решений для долгосрочных проблем. Даниэль С. Пенья, "Сделки и приобретения "

Быть в долгах стало сегодня для многих чем-то само собой разумеющимся. У трех из четырех домашних хозяйств в Германии есть потребительские долги. А почему бы нет? Кто, в конце концов, хочет пройти по жизни скупцом? После окончания учебы мне понадобился всего лишь год, чтобы задолжать 75 000 марок, так как я ни в коем случае не хотел походить на отца. Он всегда, покупая что-то, вынимал записную книжку и остро отточенным карандашом записывал, например, следующее: "Бодо, мороженое, 0,4 марки, 3.8.1968", да так, что это мог видеть каждый. Неприятно! Нет, во мне не было скупости. Посещения ресторанов с друзьями оплачивал по большей части я. Я нуждался в большой машине. Я, наконец, должен был выглядеть представительно. Кроме того, у меня же должны были быть расходы — из-за налогов. А тут еще чудесное изобретение — кредитные карточки: я сам никогда и не должен был платить. Это делали парни из фирмы кредитных карточек — по крайней мере сначала... Я где-то услышал: "Победитель едет по жизни первым классом". И я ехал первым классом: никаких шипучек — только шампанское. Не просто бифштекс, а бифштекс из вырезки. Я хотел уже сейчас жить в будущем — как состоятельный человек. Однако вскоре прошлое стало все чаще напоминать о себе: в форме счетов, уведомлений, растущих выплат по кредиту. Как хорошему торговцу с приличным доходом мне удавалось снова и снова получать займы. Я начал перераспределять деньги, то есть я брал новые кредиты, чтобы оплачивать старые. Так я медленно, но верно катился вниз по наклонной плоскости. Я не знаю, в какой ситуации находитесь лично Вы. Возможно, эта глава для Вас — последнее средство, как соломинка для утопающего. А возможно, у

Вас вовсе нет потребительских долгов. Но в любом случае, пожалуйста, прочитайте первые шесть страниц. А может быть, у Вас и есть долги, но в размерах, не вызывающих опасений. Но и в таком случае, пожалуйста, прочитайте эту главу. Наверное, Вы измените свою точку зрения — в соответствии с девизом: "Зло следует пресекать в корне".

Долги глупые и умные

Конечно, долги долгам рознь. При покупке дома ипотека выставляется против его стоимости. Здесь действуют собственные законы. Ибо в противном случае Вы можете брать кредиты принципиально только для Вашей фирмы или для себя. По-моему, опасно делать именно потребительские долги. Мебель, автомобиль, отпуск, музыкальный центр, телевизор, стиральная машина являются несколькими классическими причинами для создания таких долгов. Многие молодые люди думают, что совершенно необходимо полностью приобрести обстановку для новой квартиры ко дню вселения. Я хотел бы настоятельно посоветовать Вам не делать потребительских долгов. Вспомните: "То, чего мы хотим, не равнозначно тому, в чем мы нуждаемся". Совершенно иначе обстоит дело, если Вы создаете собственную фирму. Без следующих двух важных опорных положений сегодня едва ли возможен быстрый рост: О.Р. и О.Р.М. (other people — другие люди, и other people's money — деньги других людей). Позвольте рассмотреть преимущества и недостатки потребительских долгов. Сначала о преимуществах:

Преимущества; следовательно, никаких нет. Вернее сказать, потребительские долги глупы и разрушительны, они убивают мотивацию к труду и часто заводят в порочный круг.

Почему? Существует альтернатива в применении нашей -энергии; мы можем работать над долгосрочным решением проблемы или над краткосрочным — мнимым — ее решением. Недостаток Краткосрочного решения в том, что мы удаляемся на самом деле от нашей долгосрочной цели. Нашей целью является благосостояние. Если Вы берете кредиты, чтобы уже сегодня жить как состоятельный человек, то лишаетесь мотивации к достижению другой цели. Во-первых, потому, что через некоторое время замечаете, что не продвигаетесь дальше. Деньги исчислимы. И если мы оценим все наше имущество и обнаружим, что у нас сегодня меньше нуля, тогда возникает вопрос: а для чего я, собственно, работаю? Во-вторых, мы лишаемся мотивации к труду, так как уже сегодня вознаградили себя за будущую работу. В-третьих, мы знаем или, по меньшей мере, предполагаем, что долги потребления — это плохо. Если мы сознательно действуем против Вашего внутреннего убеждения, то теряем

уверенность в себе. А недостаток уверенности в себе приводит, в свою очередь, к слабой мотивации поступков. Мы выносим большую часть мотиваций поведения из предположения, что наше положение в будущем улучшится. Мы достигаем этого улучшения, работая над долгосрочной стратегией, чтобы зарекомендовать себя специалистом. На кого давят долги, тому не хватает времени и мотивации для осуществления такой стратегии. Вместо этого он должен постоянно заниматься непринципиальными вещами — только в силу того, что они стали безотлагательными. Если мы чего-то можем ожидать с уверенностью, так это неожиданностей. Тот, кто берет кредиты, покупает сегодня то, что он хочет оплачивать будущими заработками. Но будущие заработки могут и не появиться — помешают неожиданные обстоятельства. Мы все знаем, что банкиры очень нервничают, если мы своевременно не платим взносы по кредиту, так как наш доход неожиданно упал. Нервничающие банкиры отнимают у нас мотивацию и вкус к жизни. Мы все знаем, что делать потребительские долги, по меньшей мере, неумно. Почему же сегодня быть в долгах — норма?

Откуда берутся долги?

Важно, чтобы Вы поняли: в сложное положение Вы попали не случайно, а потому, что у Вас есть или у Вас были ошибочные догматы веры. Вспомним, как функционирует наш мозг. Мы делаем все, чтобы избегать боли и испытывать радость. Долги возникают, как правило, из-за того, что кто-то хочет избежать боли в данный момент. Быть не в состоянии позволить себе что-то, чего очень хочется, означает отказ, а отказ означает боль. Мы испытали бы, однако, радость, если бы купили красивую одежду или могли хорошо провести отпуск. Мозг всегда более сильно реагирует на сиюминутное и непосредственное. То, что мы загоняем сами себя на длительный срок в сложную ситуацию, если слишком много покупаем, нам не так уде и важно. Наш мозг хочет именно сейчас избежать боли и именно сейчас испытать радость. Люди обладают способностью к стратегическому планированию и анализу. Однако программа Сейчас-Пережить-Радость-И-Сейчас-Избежать-Боли сильнее, чем аналитическая программа. Все знают, что длительная боль от того, что мы увязли в долгах, гораздо сильнее, чем относительно малая боль одномоментного отказа. Какое мудрое знание! Только, к сожалению, за последние 4 000 лет оно так и не привело к уменьшению потребительских долгов. Долги возникают отнюдь не на основе разума. Чтобы пояснить, как сильно программа Сейчас-Пережить-Радость-И-Сетас-Избежать-Бопи влияет на наши действия, я хотел бы рассказать Вам о вавилонянах. Уже древние вавилоняне делали

потребительские долги. Они шли к предшественникам сегодняшних банкиров — ростовщикам. Ростовщик задавал вопрос, который мы слышим и теперь во время переговоров с банкирами: "Есть ли Вас гарантии?" Вавилонянин, наряду с обычными и сегодня гарантиями, мог предложить еще кое-что — самого себя. Вследствие этого ростовщичество процветало: каждый мог получить кредит, так как каждый мог предложить в залог себя самого. Если вавилонянин оказывался не в состоянии вернуть долг, его продавали как раба. Как сегодня дом идет с молотка, так шел с молотка человек. Девять из десяти рабов заканчивали свою жизнь "у стены". По описаниям античных историков, например, Геродота, стены Вавилона производили сильное впечатление и принадлежали к семи чудесам света. Возведенные при царе Навуходоносоре, стены были высотой более 50 метров, длиной примерно 18 километров и так широки, что по верху стены могла пройти шестерка лошадей. Эти стены строились рабами. Работа была невероятно тяжелой. Солнце немилосердно обжигало строителей, тащивших на верх кирпичи. Средний срок жизни раба составлял три года. Если он падал от истощения, надсмотрщик избивал его кнутом. Если же он, несмотря на побои, не мог больше подняться, его сталкивали со стены, и он разбивался внизу о скалы. Ночью трупы увозились прочь. Эти сцены вавилоняне наблюдали каждый день. Работающие рабы были постоянной и вездесущей действительностью, которую осознавал каждый житель города. Но интересно, что при этом две трети всех рабов у стены были не обращенными в рабство военнопленными, а горожанами, которые потеряли свободу. Напрашивается вопрос: как может человек быть настолько глуп, чтобы идти на такой риск? Как мог он брать кредит и предлагать в залог самого себя, если постоянно у него перед глазами был живой пример того, что с ним может случиться? Ответ таков: человек хочет испытать радость именно сейчас, и именно сейчас он хочет избежать боли. Будущий отказ от свободы и возможность погибнуть рабом весят в его глазах меньше, чем "сейчас". Итак, с аналитическим подходом мы далеко не уедем. Говорить себе: "Я могу рассчитать, что случится, и поэтому разумно избегну потребительских долгов", — не срабатывало тогда и не работает сегодня. Наконец, мы рискуем меньше, чем древние вавилоняне, — увязая в долгах, мы попадаем в ситуацию, только похожую на рабскую.

Как я предотвращаю долги?

Многие из тех вавилонян, кто брал кредиты, стали рабами. Были, однако, горожане, которые не шли к ростовщикам и очень хорошо умели обращаться с деньгами. Эти люди построили личное благосостояние и сделали Вавилон, наверное, самым богатым городом из всех

существовавших когда-либо городов. В чем было различие? Есть талантливые, способные люди, которые разорились, и есть люди, начавшие десять лет назад с нуля и владеющие сегодня значительным имуществом. У всех у них есть одна и та же программа Сейчас-Пережить-Радость-И-Сейчас-Избежать-Боли. Различие в том, как мы определяем боль и радость. Определение дают наши догматы веры. Они диктуют нам, когда мы чувствуем боль и когда испытываем радость. Я знаю мужчин, которые ни за что не наденут галстука, если он не сделан из чистого шелка знаменитым дизайнером и стоит меньше 89 марок. Они будут испытывать физическую боль, если повяжут галстук из полиэстера от фирмы C&A, и ветер будет скручивать его так, что каждый сможет прочесть написанное на этикетке. Я знаю, однако, других мужчин, которые испытывали бы физическую боль, если бы должны были заплатить 89 марок за галстук. Экономия доставляет им радость. Итак, мы видим: наши догматы веры определяют, когда мы испытываем радость, а когда — боль. Мы действуем не на основе наших "рациональных" представлений и намерений, а на основе наших догматов веры. Если мы изменяем наши догматы веры, изменяется и наша финансовая ситуация. Пожалуйста, задайте себе следующий вопрос: "Почему я достоин владеть большим богатством?"

Спросите себя, какие догматы веры ответственны за Ваши долги. Здесь приведены некоторые вопросы, которые могут помочь Вам с ответом:

- Что у меня ухудшится, если я избавлюсь от долгов? (Если бы не ухудшилось ничего, то Вы не делали бы долгов.) Возможные недостатки: отказ от свободы, ограничения, потеря имиджа, комфорта...

- Какие преимущества я получу, если избавлюсь от долгов?
- Какие дальнейшие преимущества вытекают из этого?
- Какие догматы веры привели к тому, что я наделал долги?
- Какие свои недостатки я должен учитывать, если и далее останусь должником?

- Какое решение я принимаю?

Пожалуйста, обратитесь теперь к упражнениям из главы 5 и измените Ваши догматы веры. По-новому "запрограммируйте" себя: Вы творец Вашей жизни, а не раб каких-то случайно воспринятых догматов веры.

Тринадцать практических советов по снижению долгов

1. Сосредоточьтесь на достижении Вашей долгосрочной цели. Спросите себя, все ли, что Вы думаете, говорите и делаете, этому способствует.

2. Измените Ваши догматы веры. Пытаться применять практические советы без того, чтобы изменить догматы веры, так же бесполезно, как

плевать против ветра.

3. Никогда не говорите: "Это сейчас не важно". Сейчас важна каждая марка.

4. Перечислите все Ваши расходы. Я знаю, это потребует усилий, но обещаю, что они оправдаются. Тщательно планируйте свой бюджет.

5. Разорвите кредитную карточку. Прямо сейчас. И заведите новую только тогда, когда будете владеть 100 000 марок.

6. Превратите диспозиционный" кредит в нормальный. Проценты по обычному кредиту ниже, и Вы сможете сразу начать погашать его.

7. Перечислите все дебиторские задолженности. Отправьтесь к должникам лично и добейтесь возврата долгов. Предложите оплату в рассрочку. Усиленно благодарите за каждую полученную сумму.

8. Говорите с кредиторами открыто. Недоговоренности принесут Вам только непонимание и неприятности. И наоборот, если Вы разговариваете откровенно, то большинство согласится с Вашим предложениями по возврату долгов.

9. Предложите максимум половину суммы, которую Вы фактически должны выплачивать ежемесячно. Для этого есть две причины: во-первых, Вы сразу начинаете экономить, и, во-вторых, Вы должны играть наверняка, чтобы не разочаровывать Ваших кредиторов.

10. Спрашивайте себя при каждой трате: действительно ли она необходима? Должен ли я обязательно платить?

11. Ищите новые источники заработка.

12. Установите максимальную сумму, которую Вы будете расходовать в месяц, и минимальную сумму своего заработка.

13. Продумайте причины для немедленных действий. Симулируйте для этого абсолютно серьезные ситуации. Действуйте быстрее. Вы уже изменили догматы веры и разорвали кредитные карточки?

Стратегии обращения с долгами

Лучший способ обращения с долгами — погашать их. Этот процесс идет, однако, не всегда просто. Вероятно, Вам еще некоторое время придется жить с долгами. Поэтому я хотел бы предложить Вам помощь, чтобы Вы могли быть счастливы вопреки долгам.

Ваша точка зрения на долги

Вы знаете мое отношение к проблемам: у проблем две стороны, в том числе и хорошая. Мы должны будем что-то менять теперь и, следовательно, расти. И я хотел бы спросить Вас: что может быть хорошего в долгах? Что Вы должны делать теперь, чего в противном случае никогда бы не сделали? С какими людьми должны знакомиться? Что позитивное следует из Ваших

новых догматов веры? Как можно превратить в положительную движущую силу то давление, которое на Вас оказывают?

Ваше отношение к себе

К сожалению, я вижу снова и снова во время моих консультаций, как задолжавшие люди терзаются самообвинениями У Вас, вероятно, есть долги, но Вы отнюдь не являетесь неудачником. Не оценивайте себя по тому, сколько у Вас денег. Вы человек, а не денежная купюра. Вы личность со многими замечательными качествами. На любых приличных курсах менеджеров нас учат как можно реже критиковать своих сотрудников. А уж если это абсолютно необходимо, то следует придерживаться определенных правил.

Прежде чем Вы будете критиковать кого-то, Вы должны сесть и кратко записать, какие десять качеств Вы цените в этом сотруднике. Во-вторых, Вы должны всегда отделять поступки человека от личности этого человека. Не ставьте никогда под вопрос саму личность. Теперь назовите, пожалуйста, мне причину, почему мы должны обращаться с самим собой хуже, чем с другими? Многие люди разрушают себя самокритикой. Они принижают себя. Поэтому я предлагаю следующее. Если Вы в будущем захотите сурово судить себя, скажите себе громко; "Стоп!" Возьмите свой журнал успеха и перечислите десять качеств, которые Вам в себе нравятся. Докажите себе, во-вторых, что Ваши догматы веры являются причиной Вашей сегодняшней ситуации. А догматы веры Вы можете изменить в любое время.

Не обвиняйте никого

Мы склонны обвинять в своих неудачах других людей или определенные обстоятельства. Вспомните: кого Вы обвиняете, тому даете власть. Но Вы сами нуждаетесь сейчас в таком большом количестве сил и власти, насколько это возможно. Когда я это осознал, я смог быстро уменьшить свои долги. До этого я винил свою фирму, клиентов, которые не платили, государство с его налоговой политикой. Но на самом деле я сам завел себя в тупик и только сам мог выбраться из него. Это ясное понимание высвобождает большое количество энергии. Энергии, которая используется для погашения долгов, а не для обвинений.

Ничего не бойтесь

В сложной ситуации страх может Вас только парализовать. Да и чего Вам бояться? Если действительно случится катастрофа, то Вы сможете даже в этом обнаружить хорошую сторону. Представьте себе самое плохое из всего, что может произойти. Даже тогда жизнь будет идти дальше, правда? Трудно принять такую точку зрения. Если это Вам, однако, удастся,

это очень раскрепощает. Это помогает освободиться от страха. Ведь катастрофа является концом старого. Она разрушает то, что было, и делает возможным рождение нового. Если старое разрушено, возникает вакуум, который наполняется новыми творениями. Итак, даже у катастрофы есть хорошая сторона, если Вы ее обнаружите, — шанс начать все заново... И именно после катастроф начиналась большая часть всех историй успеха.

Не слушайте других

Когда я консультирую должников, слышу снова и снова: "Что будут говорить соседи? Какой позор! Мои родители умрут от горя..." Настоящая ценность Вашей личности только в малой части соизмеряется Вашей финансовой ситуацией. От таких друзей, которым Вы нужны, только если владеете большими деньгами. Вы можете смело отказаться. И если кто-то хочет умирать от горя, то это его собственное свободное решение. Всегда добивайтесь своего благополучия независимо от мнения других людей.

Избегайте сочувствия

Не показывайте никогда своих сомнений. Ни с кем не говорите о Ваших долгах. Многие люди говорят о своем сложном положении под тем предлогом, что ищут помощи. Помощь приходит, однако, не к тем, кто в ней нуждается, а к тем, кто ее заслуживает. Если Вы рассказываете о своих проблемах, Вам сочувствуют. Кто получает сочувствие, хочет еще больше сочувствия и сообщает поэтому еще более ужасные вещи. И чтобы постоянно получать сочувствие, Вы должны постоянно оставаться в критической ситуации. Иначе Вы ведь не смогли больше рассказывать новые ужасы. Каждому хочется, чтобы к нему относились с симпатией. Но остерегайтесь того, чтобы стать личностью, которая позволяет себе получать симпатию в форме сочувствия. Вместо этого мы должны зарабатывать уважение. Мы нуждаемся в имидже победителя. Победители притягивают возможности. Победители не показывают сомнений.

У Вас всегда должны быть наличные — даже если официально у Вас их нет

Представьте себе господина Шульденберга, у которого 326 000 марок долгов и никаких денег. И получить их он больше нигде не может. Его друзья запирают двери, когда он приходит, в банках автоматически включается тревога, если камера видит его лицо. Однако он должен продолжать платить за аренду квартиры. Его кредитные карточки аннулированы, и, начиная со следующей недели, даже купить еду станет проблемой. Телефонная компания обещает отключить телефон, если он в течение семи дней не оплатит счета. Тем же угрожает, со своей стороны, электростанция. Он не может ездить на большие расстояния из-за того, что

не на что купить бензин. Я хочу показать этим примером, что 80 процентов проблем г-на Шульденберга заключается не в его 325 000 марок долга, но в том факте, что у него нет даже 10 000 наличными. Я не говорю, что долг в 325 000 марок — не проблема. Но тем не менее 80 процентов своей энергии г-н Шульденберг должен растрачивать из-за того, что у него нет 10 000 марок наличными. Как следствие, он почти не может сконцентрироваться на том, что теперь должно для него быть высшим приоритетом: на получении дохода. Поэтому всегда необходимо, чтобы у Вас было по меньшей мере 10 000 марок как обязательный резерв в банковской ячейке или в сейфе. Сделаем следующий шаг: представьте себе, что у г-на Шульденберга нет никакой возможности выплатить эти 325 000 марок. Он уже не может четко отделить частные финансы от денег фирмы. И его личная ситуация, и положение фирмы безнадежны. Он должен объявить о банкротстве. Как изменилась бы ситуация г-на Шульденберга, если бы у него было 50 000 марок наличных денег, о которых никто ничего не знает? Хотя он и не избежал бы банкротства, но у него была бы возможность относительно беззаботно прожить от шести до двенадцати месяцев, оплачивая все наиболее важные личные счета. За это время он мог бы спокойно обдумать новые идеи и начать новый бизнес. Спрашивали ли Вы себя, почему иногда богатые люди становятся банкротами, теряют все и тем не менее сохраняют высокий уровень жизни?

Ключевые советы

- У Вас должно быть всегда по меньшей мере 50 000 марок в Вашем личном сейфе.
- Более 80 процентов всех проблем окажутся в этом случае урегулированными. Вас подавляет, как правило, не размер долга, а множество малых проблем.
- Этот резерв на крайний случай, то есть эти деньги могут использоваться только после банкротства или признания под присягой. Но до тех пор Вы должны вести себя так, словно этих денег не существует.
- Именно благодаря этим деньгам Вы получите шанс начать все заново.
- Эти 50 000 марок очень полезны для сохранения уверенности в себе и удовлетворения потребности в безопасности.
- Эту стратегию Вы обязаны применить ради себя, своего здоровья и своей семьи.

Правильно выберите время для банкротства

Если банкротство неизбежно, то необходимо правильно выбрать момент для этого. Вы должны как можно скорее связаться с опытным

адвокатом по банкротствам, который может сказать, есть ли смысл бороться далее. Вытащить дело из трясины иногда гораздо труднее и приносит гораздо меньше удовлетворения, чем оглядеться вокруг и начать новое дело. Если Вы решаетесь на банкротство, то важна его дата. "Без пяти двенадцать" по многим причинам лучше, чем "двенадцать ровно". Такие решения принимать нелегко, ведь часто речь идет о Вашем любимом детище, с которым Вы связаны эмоционально, в которое вложили много времени, сил, энергии и денег; Кроме того. Вам свойственно, наверное, важное для предпринимателя качество — оптимизм. Однако необходимо учитывать закон серии: то, что в течение длительного времени ухудшалось, вряд ли начнет улучшаться без того, чтобы Вы произвели существенные изменения и пошли новой дорогой. Обязательно проконсультируйтесь у специалистов.

Следуйте правилу "50 на 50"

Никогда не используйте для оплаты долгов более 50 процентов денег, которые Вы можете сэкономить. Это значит, что если Вы зарабатываете 6 000 марок в месяц, а на жизнь Вам нужно 5 000 марок, то из оставшейся тысячи 500 марок Вы тратите на погашение долгов, а 500 экономите (так, чтобы об этом никто не знал). Наверное, Вы получали от родителей или от банкиров другие советы. Но подумайте сами: насколько мотивирующей может быть цель действительно освободиться от долгов? Вы думаете, вероятно, что сбросите тогда с плеч тяжкий груз. И это действительно даст Вам кратковременное облегчение. Но фактически Вы получите нуль. У Вас ничего нет. Вы должны все начинать сызнова. Но нуль не может являться целью, а свобода от долгов — не то видение, которое обращается к нашим положительным эмоциям. Целью является накопить первые 50 000 марок. Первую четверть миллиона. Первый миллион... Выработывайте поэтому уже сейчас ощущение благосостояния, немедленно начав экономить. Ставьте перед собою цели, которые действительно могут Вас вдохновить. После того, как я усвоил правило "50 на 50", моя личность внезапно изменилась: я мог сразу начать экономить, не дожидаясь, пока окажусь на нуле. Вы тоже можете начинать не откладывая. Не играет никакой роли, насколько сильно Вы задолжали, — начните прямо сейчас. Вам понадобится лишь несколько больше времени, чем если бы Вы были свободны от долгов — точнее говоря, вдвое больше. Итак, Вы должны стараться зарабатывать больше, чтобы те 50 процентов, которые Вы можете сэкономить составили ту же сумму, что и 100 процентов в случае отсутствия долгов.

Ключевые советы

- Из денег, которые Вы сможете сэкономить, берите 50% на погашение долгов, а другие 50% откладываете,
- Так Вы можете сразу начать строить свое благосостояние.
- Вы работаете над целями, которые мотивируют Ваше поведение: Вы создаете свое состояние и одновременно избавляетесь от долгов.
- Вы укрепляете сознание благосостояния тем, что создаете себе наличный резерв.
- У Вас всегда есть деньги на черный день. И это хорошо: если Вы залезли в долги. Вам будет очень тяжело получить при необходимости новый кредит.

Проявите дисциплинированность

Желая быстро ликвидировать мои долги, я осуществил следующий план. Сначала я поговорил со всеми кредиторами, сообщил им о моей ситуации и заверил, что верну все деньги как можно скорее. Я просил, однако, предоставить мне трехмесячную отсрочку платежей. Все, кроме одного кредитора, были согласны, и это позволило мне быстро создать резерв. В результате изменилась и моя точка зрения на деньги. Я начал чувствовать себя состоятельным. В то же время я хотел узнать, насколько дисциплинированным я могу быть. Я решил жить всего на 5 марок в день, не считая квартиры, телефона, машины, страховки и других постоянных расходов. На 5 марок в день я должен был питаться и оплачивать все нерегулярные расходы. Раньше я определял свободу как возможность делать то, что хочу. Мое новое определение выглядит так: свобода означает, что Вы достаточно дисциплинированы для осуществления задуманного. К этому определению подвели меня те жители Вавилона, которые создали большое состояние и были достаточно дисциплинированы, чтобы не идти к ростовщикам. Древние вавилоняне повторяли снова и снова: "Как ты можешь называться свободным человеком, если твои слабости ведут тебя к рабству? Ты кусок мягкой глины, который меняет форму под воздействием любого человека или желания, или же бронза, которая тверда и не дает себя согнуть?" Выполнение моей 5-марочной программы было отнюдь не легким делом. Однако вскоре я мог гордиться своей последовательностью. У меня был тогда "Форд-Фиеста". Со стороны водителя отсутствовала дверная ручка, так как я однажды задел машиной забор. Из-за этого я не мог открывать дверь водителя снаружи и должен был, как белка, влезать в машину с правой стороны. (Белка — это еще лестное сравнение, если учесть, что я весил тогда 96 килограммов.) Я всегда помнил, что меня при этом могли увидеть мои клиенты, и их доверие ко мне будет подорвано. Можете себе представить, что мне очень хотелось потратить 180 марок на

новую дверную ручку. Поверьте также, что я пытался классифицировать эту трату как "безусловно необходимую", поскольку отказ от нее мог негативно отразиться на моем бизнесе. Но это не вписывалось, однако, в мою пятимарочную программу. Поэтому я всегда припарковывал свой "Форд" вплотную к стене дома или к другому автомобилю, чтобы каждый видел: я могу попасть в машину только через правую дверь. Так я выдержал восемь месяцев. За это время я не только создал наличный резерв, но и избавился от всех долгов. И самое главное то, что я поверил в себя: с тех пор я знаю, что у меня достаточно дисциплины для осуществления всего, что задумаю. Прежде чем я приступил к 5-марочной программе, я был совсем недисциплинированным. Я не знал, что дисциплина делает свободным (догмат веры). Я рассматривал тогда дисциплину как устаревшее качество, присущее отнюдь не гениальным людям. Наконец, я мошенничал еще в школе и получал более лучшие оценки, чем усердные, старательные одноклассники. Сегодня я знаю; что хороший аттестат я получил не благодаря моей дисциплинированности, но вопреки ее отсутствию. Позвольте мне рассказать, как я учился дисциплине и изменял мое отношение к ней. Однажды я пошел вместе с моим наставником на кухню, чтобы принести кофе. Он взял кофейник и стал выливать кофе прямо на пол. Я отскочил в сторону, чтобы не забрызгаться, и закричал: "Подождите, подождите, у вас же нет чашки!" Он невозмутимо продолжал лить дальше. Пока я, совершенно сбитый с толку, смотрел на кофейные лужи на полу, наставник медленно и убедительно говорил: "Видите ли, господин Шефер, Кофе — это Ваши таланты, которые растрачиваются попусту. Кофе без чашки ничего не стоит, даже если его у вас в избытке и Ваши таланты без дисциплины ничего не стоят". Вы поняли, что сделал мой наставник? Он очень эффективно изменил мое мнение о дисциплине. Вытирая с пола кофе, я впервые воспринял дисциплину как средство для усиления моих талантов. Дисциплина — это сила, придающая форму нашему потенциалу. Без дисциплины любой талант будет попусту растрочен.

Что делать, если долги безнадежны?

Точно обдумайте время банкротства или признания под присягой, если уж этого нельзя избежать. И помните: если у Вас есть достаточное количество наличных денег, о которых никому не известно, то это еще не конец света. Скоро Вы настолько придете в себя, что сможете предложить кредиторам любовную сделку. Если кредитор убежден, что с Вас больше нечего взять, он удовлетворится удивительно малым. В соответствии с девизом: "30 процентов лучше, чем ничего", Вам удастся продвинуться

очень далеко. Я не хочу побуждать Вас к банкротству или признанию под присягой, но хотел бы заметить, что это может быть разумной альтернативой. Подумайте, пожалуйста, о том, что Ваша стратегия всегда должна строиться с учетом Ваших дальних целей. Избегнуть банкротства или признания под присягой — это не цель. Первый миллион, напротив, мог бы быть целью. Исследования показывают вновь и вновь, что сознание своей виновности не обязательно способствует стратегически лучшему решению. Мой бывший коллега однажды задолжал 175 000 марок. Как человек чести он не видел другой возможности, кроме мужественного возвращения долгов. Он брал сверхурочную работу, его жена нанялась в уборщицы и работала учительницей— наряду с ведением домашнего хозяйства и заботой о двух малых детях. Вместе они зарабатывали 5 600 марок нетто, из которых расходовали 3 100 марок на выплату долгов. Машина и отпуск поэтому были для них невозможны. К сожалению, вновь и вновь всплывали какие-то давние мелкие долги или неожиданные расходы. Из-за этого они не могли сдерживать все обещания по выплате долгов. Их друзья, следовательно, были постоянно недовольны. Через семь лет я его встретил и провел для него анализ ситуации. Напомню еще раз, что он выплачивал каждый месяц примерно 3 100 марок и жил отвратительно. Он исхудал из-за бессонницы, вызванной нервным расстройством, у него была депрессия, а в его доме почти не смеялись. Как Вы думаете, сколько еще долгов у него было? 171 000 марок! Большая часть его ежемесячных взносов уходила на выплату процентов по займам. Остаток делился между вновь появляющимися долговыми требованиями и налоговым ведомством. Если бы он пошел на признание под присягой и через три года предложил мировую с выплатой 50 000 марок, то не только был бы уже свободен от долгов, но и владел бы суммой в 50 000 марок. Если бы он и далее сэкономил по 3 000 марок в месяц, то у него было бы через семь лет по меньшей мере 250 000 марок. Но... у человека чести еще было 170 000 марок долга — ведь он же дал слово банковскому служащему!

Поднимите планку своих целей выше

Большинство задолжавших людей приходят к плачевным выводам. Они думают, что в состоянии достичь только минимальных целей. Они отказываются от того, чего желают, и хоронят свои мечты. Они слушают только тех, кто говорит: "Можно довольствоваться малым". Их девизом становится невзыскательность. Они внушают себе, что не созданы для благосостояния. Тормозящие догматы веры, такие, как "Сапожник, тачай свои сапоги", проникают в сознание. Кто удовлетворяется малым, тот

отказывается от самого себя. Он хочет довольствоваться минимальным существованием, жить незаметно, прятаться в темноте, как подвальная крыса. Вы не должны, однако, забывать, что Ваши долги возникли не потому, что у Вас недостает таланта стать богатым, но потому, что у Вас были неблагоприятные догматы веры. Единственной причиной, почему многие опускают планку своих целей, оказавшись в долгах, является недостаточная уверенность в себе. Даже если человек задолжал очень много, но не утратил уверенности в себе, он поймет, что у него нет теперь другого выхода, кроме как "давить на газ". Он поймет, что с его прежними устремлениями он никогда не получит "зеленую улицу". Наши ожидания определяют то, что мы получаем. Людям, которые ждут от жизни многого, жизнь много и дает. Джонатан Свифт однажды сказал с иронией: "Благословен тот, кто ничего не ждет, так как он не должен будет разочаровываться". Итак, поднимите выше уровень Ваших ожиданий. Свет важнее всего тогда, когда ночь особенно темна. Теперь наступил момент создавать свой альбом мечты. Берите фотоальбом и клеивайте туда все, что Вас привлекает: кем Вы скоро станете, что будете делать и что у Вас будет. Сделайте это как можно скорее — ведь Вы же хотите, чтобы Ваши ожидания как можно быстрее стали реальностью. Когда я ехал на моей "Фиесте" по улицам, я знал, что скоро буду ездить в автомобиле стоимостью в 100 000 марок. Я хотел этого, я ожидал этого, и я знал, что так будет. Я представлял себе, как буду оплачивать эту машину наличными. И через два с половиной года так оно и случилось. Никогда не успокаивайтесь, если у Вас меньше, чем Вы ожидали. Никогда не говорите себе, что большего Вы и не заработали. Вы сами определяете, чего заслуживаете. Ваши устремления определяют то, что Вы получаете от жизни. Вам тоже принадлежит место под солнцем.

Как получать удовольствие

Многие люди полагают, что могут быть счастливы, только если у них нет никаких сложностей. До тех пор, пока какой-то вопрос не решен, они считают себя обязанными ходить с озабоченным лицом. Но Вы уже знаете: "Тот, кто хочет быть богатым, у того должен быть длинный список проблем". Проблемы будут всегда. Если мы только смеемся и у нас нет никаких трудностей, если забыли на время все заботы, то мы не сможем сознательно получать удовольствие от проблем. Подумайте сами: если Вы гордитесь достигнутым результатом, то именно потому, что преодолели трудную, проблематичную ситуацию. Не существует проблемы, которая не содержала бы в себе и "подарка" для нас. Мы идем навстречу проблемам, потому что нуждаемся в этих "подарках". За каждой болью кроются новые

возможности. Мы нуждаемся в шансах, которые вытекают из трудностей. И так, существует достаточно много причин радоваться проблемам. По меньшей мере, мы вполне можем вопреки всему получать удовольствие. Спросите себя: как могу я наслаждаться процессом преодоления трудностей и получать от этого удовольствие?

Высшая мудрость о долгах

Ребенок однажды гулял по лесу и обнаружил на большой поляне дом. По обе стороны этого дома располагалось по большому саду, и в каждом саду работало по садовнику. Сады, однако, были очень разные; один дик и полон сорняков, и садовник там был очень сердит. Он выпалывал сорняки и непрерывно ругался. Другой сад радовал глаз гармонией. Повсюду цвели цветы, все было полно естественной красоты. Садовник в этом саду, казалось, и не работал вовсе. Он прислонился к дереву и радостно насвистывал песенки. Ребенок решил, что лучше войти в сад к спокойному, счастливому садовнику и спросить его, каким образом он содержит свой сад в полном порядке, не прилагая никаких усилий, в то время как другой садовник работает непрерывно, но безо всякого толку. "Знаешь, — отвечал тот, — было время, когда я пытался работать так же, как мой коллега. Я постоянно выпалывал сорняки, но обнаружил, что мне с ними не справиться. Их корни оставались в земле, а семена во время прополки попадали в почву. Во всяком случае, сорняки вырастали снова и снова. Как только я заканчивал работу в одном конце сада, я должен был снова начинать ее в другом конце. Тогда я придумал новую стратегию. Я нашел цветы, которые растут быстрее, чем сорняки. И эти цветы вскоре полностью их подавили. Там, где растут эти растения, нет сорняков. Мой сад сам содержит себя в чистоте". Между тем почти стемнело, и ребенок вошел с садовником в дом. Когда они оказались в комнате, тот внезапно погасил свет, стало совершенно темно. Садовник спросил ребенка: "Можешь и вырвать темноту, как сорняк?" Включив снова свет, он продолжал: "Единственный способ победить темноту — отогнать ее светом. Ты не можешь отодвинуть ее прочь или драться с ней". Не очень эффективно бороться со своими страхами. А благодарность, напротив, очень действенное средство против страха. Если Вы очень боитесь будущего и сомневаетесь, справитесь ли Вы с предстоящим, все ли идет как надо, попробуйте применить совершенно простой способ: запишите пять вещей, за которые Вы благодарны жизни. Страхи, как темнота. Мы не можем их вырвать или отодвинуть в сторону. Но Вы можете, как темноту светом, победить страх благодарностью. Не расходовать и экономить — как два сапога из одной пары. То же самое касается и долгов. Бороться с

долгами — почти то же самое, что бороться с темнотой. Именно по этой причине так важно правило "50 на 50". Лучший способ победить долги — накапливать имущество. Когда ребенок следующим утром вышел из дому, он увидел третий сад. Он спросил у приветливой семьи садовника, что это за сад. Садовник отвечал: "Хозяин этого сада — врач. Из яда растущих там растений он делает лекарства". Сделайте из ситуации, ядовитой самой по себе, лекарство: стимулируйте себя Вашим трудным положением. Желайте себе не более легких ситуаций, но больших способностей для их преодоления. Желайте себе не того, чтобы Ваши проблемы исчезли, но умения решать их. В том, что Вы оказались под давлением, могут быть и положительные стороны. Это не позволяет Вам растрачивать свой потенциал попусту. Теперь Вы должны стать человеком творческим и активным, Вы просто обязаны действовать созидательно. Такое давление может оказаться для Вас как ядом, так и лекарством. Вам решать, каким Вы видите себя? Являетесь ли профессионалом, экспертом? Но профессионал — это тот, кто может делать хорошую работу даже в том случае, если потом он окажется выжатым, как лимон. Скажем совершенно определенно: каждый может справиться с успехом, но не каждый способен справиться с неудачей — вот что главное. Долги никогда не являются проблемой. Проблемой является только то, как мы к ним относимся.

Отступите на несколько шагов назад

Дистанцируйтесь от Вашей ситуации. Не принимайте свои проблемы слишком близко к сердцу. Если Вы проиграете в "Монополию", то не умрете. Точно также Вы не умрете и от долгов. Да и себя самого не надо воспринимать слишком уж всерьез. Мой последний наставник, миллиардер, всегда говорил, если мне предстояло принимать рискованное коммерческое решение: "Бодо, слушайся своей интуиции. Каждое решение, которое ты принимаешь, — не более чем отрывок в бесконечности времени". У Вас было несколько неблагоприятных догматов веры. Неблагоприятная ситуация возникла именно из-за этого. Теперь Вы поменяли Ваши старые догматы веры на новые, поддерживающие стремление к богатству. Вы начинаете строить благосостояние. Поэтому Вы будете делать, вероятно, вещи, которые никогда бы не сделали в другом случае. Кто знает, что из этого получится.

Ключевые идеи

- Никогда не принимайте краткосрочных решений для долгосрочной проблемы. " Потребительские долги убивают мотивацию Ваших поступков и Вашу уверенность в себе.
- Наши догматы веры определяют, делаем ли мы долги. Мы можем

изменить наши догматы веры в любое время.

- Используйте Вашу энергию для ликвидации долгов, а не для самообвинений. Не жалуйтесь никому, даже самому себе.
- Используйте свои долги для того, чтобы научиться дисциплине. Если Вы изменяете Ваши догматы веры, дисциплина дается легко.
- Поднимайте планку Ваших целей еще выше, так как Ваши ожидания определяют то, что Вы получаете от жизни.
- Каждая проблема содержит в себе и подарок для нас. Проблемы могут доставлять удовольствие.
- Финансовое давление может быть для Вас ядом или лекарством — решать Вам.
- Каждый идиот может справиться с успехом. Но справиться с неудачей — настоящее искусство.
- Долги не являются проблемой. Проблема в том, как мы воспринимаем долги.

7. Как повысить свой доход

Кто работает весь день, тому некогда зарабатывать деньги. Джон Д. Рокфеллер

Каждый получает точно то, чего заслуживает. Однако я слышу снова и снова, как люди ноют: "Я стою много больше, чем получаю". Это ошибка. На самом деле, если бы Вы заслуживали большего, то у Вас и было бы больше. Ваш доход довольно точно зависит от того значения, которое у Вас есть в рыночном хозяйстве. Рынок не любит и не ненавидит Вас; он платит Вам столько, сколько Вы стоите. Добавим, что речь здесь идет не о Вашей ценности как партнера, друга, отца или матери. Речь идет исключительно об экономической ценности. Итак, Вы не забытый судьбой непризнанный гений, против которого составили заговор обстоятельства, люди или невежественные начальники. Вы сами должны определить, сколько Вы зарабатываете. Вы должны знать законы рынка, в соответствии с которыми определяется уровень Вашего дохода. До тех пор, пока Вы не поймете, что Ваш сегодняшний заработок является результатом Вашего же вчерашнего решения, Вы не можете говорить: "Теперь я поступлю иначе". Вы сами дизайнер своей жизни и проектируете Ваш доход или повышение зарплаты. Вы не получаете повышение зарплаты, но зарабатываете его. Если бы другие могли определять уровень Вашего дохода, тогда эти люди и властвовали бы над Вашей жизнью. Вы — и только Вы — повышаете Ваш жизненный уровень. Вы один за это ответственны. Вы один это определяете. Приводимые здесь правила для повышения дохода

функционируют тысячелетия. Они одинаково справедливы для наемного работника и для предпринимателя. Если Вы изучите эту главу, то будете в состоянии повысить свой доход в течение года, по крайней мере, на 20-100 процентов.

Покажите силу

Деньги и шансы появляются не вследствие потребностей, но благодаря способностям. Вы получаете повышение зарплаты не потому, что нуждаетесь в этом. Вы получаете это повышение потому, что его заработали. Из-за того, что многие этого не понимают, почти все разговоры с начальством о повышении зарплаты проводятся совершенно неправильно. Нуждающийся служащий обращается к могущественному боссу: "У нас родился еще один ребенок, и мы нуждаемся теперь в большей квартире. Кроме того, мы нуждаемся, безусловно, в новой машине, иначе я не могу добираться на работу... Я нуждаюсь в повышении зарплаты". Могущественный босс откажет не только в повышении зарплаты, но, вероятно, одновременно решит, что фирма вскоре не будет более нуждаться в столь нуждающемся служащем. Итак, если Вы хотите добиться повышения зарплаты, объясните, почему Вы его заслужили. Подготовьтесь к беседе, перечислив себе, какую пользу Вы уже приносите фирме и какую можете принести дополнительно. Запишите также все Ваши сильные стороны. Заранее назначьте время беседы. Уточните, что разговор пойдет о ценности, которую Вы представляете для фирмы. Если у Вас нет никакого опыта переговоров, то прорепетируйте перед зеркалом или с Вашим партнером. Покажите силу. То же самое касается и предпринимателей. Никому не говорите о своих сомнениях. Покажите силу. Люди не следуют за сомневающимся. Они следуют за сильным и неуклонно идущим к своей цели. Сила просто лучше оплачивается.

Интересуйтесь не правами, а обязанностями

Если Вы слишком сильно концентрируетесь на своих правах, то далеко не продвинетесь. Вместо того, чтобы размышлять постоянно о том, что Ваше предприятие может сделать для Вас, спросите себя, что Вы можете сделать для предприятия. Общество, которое ориентируется преимущественно на свои права, разрушается. Отношения, в которых каждый сосредоточивается только на своих правах, терпят крушение. Джон Ф. Кеннеди говорил следующее: "Не думайте о том, что Ваша страна может сделать для Вас, думайте, что Вы можете сделать для страны". Основанием думать именно так может быть и чистый эгоизм, так как с этой установкой Вы добьетесь гораздо большего. Вы больше зарабатываете. Вы растете. Вы более удовлетворены, так как сами что-то делаете вместо того, чтобы

только требовать достижений от других.

Если Вам оплачивают восемь часов — работайте десять

Дайте всегда больше, чем от Вас ожидают. Поразите всех вокруг. Превзойдите все ожидания. В фирме, где я работал учеником во время каникул, ветераны открыли совершенно определенные возможности, о которых и сообщили по-дружески; уже за 18 минут до перерыва можно отправляться на завтрак и приходить позже примерно на девять минут. Можно читать газету в туалете — целых 20 минут. Если нужно принести материалы, то возможно заодно прогуляться для отдыха через кафетерий... В итоге можно работать только шесть часов, хотя оплачивают восемь. Я советую: если Вам платят за восемь часов, работайте десять. Заработайте больше денег. Развивайте трудовые навыки, которые сделают Вас состоятельным. Речь не идет о том, что Ваша фирма получит от Вас "слишком много". Если слишком долго варить что-нибудь на медленном огне, то пламя в конце концов погаснет. Даже если работодатель не видит Вашего вклада и не хочет Вас вознаграждать, Вы все-таки приобретаете нечто, что поможет продвинуться дальше: трудовые навыки преуспевающего человека.

Делайте все безотлагательно

Если и есть главный секрет успеха, так это способность делать невероятно безотлагательными повседневные поступки. Сделайте своим девизом: "Так быстро, как только возможно". Сделайте себе спорт из того, чтобы поражать каждого быстротой. Заботьтесь о том, чтобы Ваши часы шли быстрее. Вероятно, Вы скажете: "Если я быстро работаю, то делаю ошибки". Это так. Тот, кто делает много и быстро, совершает больше ошибок. Но, во-первых, плюсы перевешивают. Во-вторых, и ошибки хороши. Кто будет из страха перед ошибками бездеятельным, тот не совершит ничего великого. На совершенство спроса нет. Совершенство означает паралич. Есть спрос на чрезвычайное. Кто боится ошибок, тот хочет все делать правильно. Кто не боится ошибок, тот совершает чрезвычайное. Итак, спросите себя: как я могу так быстро, насколько это вообще возможно, сделать нечто чрезвычайное? Обратите внимание на себя. Давайте ответы на факсы в течение трех минут. Откликайтесь немедленно. Не миритесь с отсрочками.

Ключевые советы

- Делайте все так быстро, как только можно.
- Не бойтесь ошибок.
- Томас Уотсен из IBM говорил: "Кто хочет продвигаться вперед в моей фирме, тот должен удвоить количество ошибок".

- Ошибки приносят опыт. Опыт помогает Вам быстро находить правильное решение.
- Учитесь доверять интуиции. Принимайте решения быстро.
- Реагируйте на свой первый импульс. Иногда Вы будете ошибаться, но чаще будете поступать правильно.
- Если 51 % Ваших быстрых решений правилен. Вы станете богатым.

Не бывает ничего незначительного

Все, что вообще стоит делать, нужно делать хорошо. Пишете ли Вы письмо, звоните по телефону или подготавливаете конференц-зал, поправляя стулья. Не бывает незначительных вещей. Выдавайте всегда 100%. Всегда представляйте, что некий миллиардер наблюдает за Вами и решает, будете ли Вы работать в качестве партнера в его фирме. Напоминание: я не хочу сказать, что Вы всё должны делать идеально. Идеально — значит безошибочно. Страх перед ошибками парализует. Назовите мне фирму, в которой есть спрос на Идеальное, и я докажу Вам, что эта фирма переживает застой. Нет, выполняйте все необыкновенно хорошо. Поступайте иначе — делайте все замечательно. Так как только замечательные достижения производят впечатление на других.

Станьте незаменимым

Возьмите на себя ответственность и за то, что не входит в Ваши прямые обязанности. Обратите на себя внимание. В каждой фирме есть один или несколько человек, без которых не получается ничего, — незаменимые. Станьте незаменимым. Это не значит, что Вы должны взять всю работу на себя, но ответственность — да. Расширяйте свою сферу влияния. Добровольно вызывайтесь выполнять задания. Займитесь организацией проектов. Примите установку: "Фирма—это я". И наоборот, в Вашем собственном отделе или в фирме, которая принадлежит Вам, сделайте себя заменимым. Не думайте никогда, что Вы должны делать все сами, чтобы это получилось хорошо. Иначе Вы станете рабом фирмы. Итак, станьте незаменимым, так как Вы готовы нести ответственность, и заменимым, так как Вы готовы делегировать свои задания и авторитет другим.

Повышайте свою квалификацию

В начале эволюции человеческий мозг должен был реагировать автоматически. Если в поле зрения попадала добыча, нужно было тут же наносить удар, а при опасности немедленно лезть на дерево... Мы превратились из кочевников в оседлых людей, потому что начали понимать взаимосвязь явлений и планировать будущее. Сегодня посеять и через несколько месяцев собрать урожай — это было важным изменением

сознания. Три года получать профессиональное образование и от четырех до шести лет — высшее, чтобы позднее больше зарабатывать, соответствует такому же подходу. Но получение высшего образования — это еще не конец. Все только начинается. К сожалению, мы не перенесли это знание на большинство областей жизни. Иначе мы бы не действовали столь близоруко. Если в течение десяти лет тратить все, что зарабатываешь, то это приведет к бедности. Если десять лет подряд есть только шоколад, станешь толстым и больным. Десять лет избыточного TV-потребления отупляют. Кто в течение десяти лет почти не смотрит телевизор, но два часа в день читает специальную образовательную литературу, тот, вероятно, не знает актуального состояния дел футбольной бундестаги. Но он будет зарабатывать в среднем в два-три раза больше, чем тот, кто ежедневно по два-три часа смотрит футбол.

Если возникли проблемы, вызовитесь добровольно

Тот, кто хочет больше зарабатывать, не может обходить проблемы стороной. Поэтому мы советуем "подставляться" проблемам. Вызывайтесь добровольно, когда распределяются трудные задания.

Зарекомендуйте себя как специалист

Делать то, что делают все, стоит не больше, чем песок в пустыне. Если Вы владеете буровой установкой в Северном море и она горит, кого Вы вызываете? Реда Адайра. Почти каждый знает его. Есть, наверное, миллионы пожарных во всем мире, о которых едва ли кто-нибудь знает, но Реда Адайра знает почти каждый. Почему? Потому что он специалист. Он берется только за большие нефтяные пожары. Если Вы делаете то, что делают все, у Вас и будет то, что есть у всех. Недостаточно говорить, что Вы делаете больше (даже если это и соответствует истине), — все так говорят. Если Вы делаете то, что делают все. Вы должны сами искать своих клиентов. Но если Вы утвердите себя как специалист, то клиент сам придет к Вам. Итак, решающим является; быть не лучшим, но другим. Что Вы сделали, чтобы считаться специалистом? Направляете ли Вы Ваши усилия на то, чтобы уже в этом году достаточно зарабатывать и через пару лет "автоматически" оказаться в Д хорошей позиции? Или Вы целенаправленно работаете, чтобы добиться статуса специалиста? Это начинается с представления о самом себе. Принимайте решения с учетом того, что через три года Вы станете специалистом в своей области. Не стройте Ваше дело вокруг клиентов, которые у Вас есть, но так, чтобы получать клиентов, которых Вы хотите. Все решает Ваше видение. Возможно, Вы — врач, и Ваша цель — стать известнее, чем доктор Мюллер-Вольфарт. Внезапно Вы получаете звонок от г-на Шойбле2, который сообщает Вам, что Ваша слава

достигла высших кругов и федеральный канцлер сочтет за честь, если Вы займете пост министра здравоохранения в его кабинете. В соответствии с девизом "Если призывает власть, отказываться нельзя", Вы соглашаетесь. Ваше видение мира внезапно изменяется. Верите ли Вы, что новое видение сильно повлияет на Вашу жизнь? Будете ли Вы видеть теперь газету (вероятно, уже другую газету) и сообщения в ней иначе?

Искусством является разработка такого видения без звонка г-на Шойбле. Выясните, что есть Ваша страсть и что есть Ваши таланты. Какую нишу Вы можете занять через три года как специалист? И настойчиво работайте для получения статуса специалиста.

Если Вы не изменитесь, ничего не изменится

Если Вы хотите, чтобы мир для Вас изменился, сначала должны измениться Вы сами. Если Вы хотите через три, пять или через семь лет чего-то иного, чем сегодня, то эти перемены Вы должны подготавливать и осуществлять. Решите, хотите ли Вы, чтобы у Вас через семь лет был бы тот же распорядок дня, что и сегодня, те же результаты, так же много или так же мало внимания со стороны окружающих... Чем Вы хотите заниматься? Не надейтесь, что проснетесь однажды и прочитаете в утренней газете, что ночью Вас назначили специалистом. Человек становится специалистом настолько, насколько он справляется с этой ролью. Итак, если Вы хотите, чтобы что-то изменилось, тогда зарезервируйте определенное время в Вашем ежедневном объеме работы. Тратьте это время на достижение статуса специалиста. Повышайте свою квалификацию. Очертите специальную целевую группу потенциальных клиентов. Ищите подходы к этой целевой группе. Обратите на себя внимание. Пишите статьи в специальных журналах... Если окружающее должно стать для Вас лучше, то сначала Вы сами должны стать лучше. Я нашел самый оптимальный способ для того, чтобы стать специалистом: напишите прямо сегодня развернутую одностраничную рекламу, которая обратит внимание на Вас как на специалиста, на Ваш оригинальный сервис или продукт. У такого метода есть несколько преимуществ:

1. Он заставит Вас рассматривать каждую ситуацию с точки зрения клиента.

2. Вам будет легче сосредоточиваться на существенном.

3. Формулируя эту рекламу. Вы, возможно, поймете, что Вам не нравится в Вашем бизнесе. И сможете избежать повторного обдумывания и больших потерь времени и энергии.

4. Отдельные шаги к достижению статуса специалиста проявятся гораздо яснее, и Вы сможете определить Вашу целевую группу клиентов

более точно.

5. Вы поймете, как лучше всего удовлетворить потребности клиентов, если будете спрашивать себя снова и снова, что им выгоднее всего.

6. Весь процесс значительно ускоряется. Вы можете начинать работу сразу.

Ключевые советы

- Позиционируйте себя как специалист. Найдите нишу, которая еще не занята, или создайте новую.

- Ваше видение мира изменяется и ведет Вас в выбранном Вами направлении.

- Ориентируйтесь не на свою сегодняшнюю ситуацию, но на ситуацию, которая у Вас была.

- Цель делает человека творцом. После того, как Вы увидели общую картину, Вы внезапно понимаете, где и какие камушки можно использовать для создания мозаики.

- Если Вы стремитесь к завоеванию широкой целевой группы клиентов, тогда Ваши услуги должны быть, по возможности, дешевы. Если вы ограничиваетесь "малой" специальной целевой группой, то можете предлагать свои услуги дорого.

- Если Вы действительно являетесь специалистом, то клиенты сами придут к Вам. " Зарекомендовать себя специалистом сравнительно несложно. Ведь часто специалист — это тот, кого таковым считают дилетанты.

В вопросах зарплаты нет различий между служащим и предпринимателем

Добьетесь ли Вы успеха как предприниматель, во многом зависит от того, готовы ли Вы быть служащим и начальником в одном лице. Это значит, что даже как лицо свободной профессии Вы должны перечислять себе зарплату со счета Вашей фирмы на Ваш частный счет. Это значит также, что Вы четко отделяете производственные издержки от частных. Вы выплачиваете себе ежемесячно одну и ту же зарплату. Если Вы поступаете иначе, тогда зачастую возникает следующая ситуация: Зигфрид Зорглоз зарабатывает от 5 000 до 23 000 марок ежемесячно и изымает со счета фирмы все, что может. Однако в неудачные месяцы он вынужден брать небольшие кредиты, чтобы поддерживать стабильный уровень жизни — приблизительно в 12 000 марок. А в удачные месяцы Зорглоз вознаграждает себя, потому что он ведь так тяжело работал.

Зигфрид зарабатывает в течение шести месяцев в году в среднем по 17 000 марок и живет отлично. Однако в остальные шесть месяцев у него есть

только по 7 000 марок — и живет так же хорошо. Г-н Зорглоз ведь не какой-нибудь первый встречный. Он знает себе цену и берет кредит в 30000 марок. При его доходе это не вызывает никаких проблем, и 30 000 марок "хорошо обозримы". Кроме того, он оптимист. Он умело маневрирует следующие два с половиной года. Долги выросли теперь до "легко обозримых" 60 000 марок. Выплаты по лизингу он сюда не засчитывает. Ведь лизинг позволяет снизить налоги. Налоги первого года также не являются проблемой, так как он может "предъявить убытки". Однако на следующий год он должен заплатить 12 000 марок налогов, доход падает, а при продаже взятой в лизинг машины он должен "доплатить" 8 700 марок. Прежде чем он успел оглянуться, у него уже 100 000 марок долга при ежемесячных процентных выплатах в 3 000 марок. Зарботок составляет всего 6 500 марок по причине "неожиданных обстоятельств". Налоги третьего года, предварительный налог, появление нескольких старых забытых счетов... Зорглоз с горечью понимает, что все, кто рассуждает об оптимизме, "неверно представляют себе реальность". На самом деле жизнь груба и жестока. Само собой разумеется, новая точка зрения г-на Зорглоза негативно влияет на его доходы. А это так просто: если бы г-н Зорглоз платил себе ежемесячно зарплату в 7 000 марок, он бы неплохо жил и сэкономил в год до 60 000 марок. За три года у него — после выплаты налогов — был бы капитал в 130 000 марок. Эти 130 000 приносили бы ему в год еще 15 000 марок (12%). Его мотивация росла бы, как и доходы. Он мог бы рассчитывать через семь лет стать миллионером, если бы зарабатывал всего на 10 процентов больше. Поэтому мое предложение таково: платите себе зарплату, рассчитывая ее по минимальному обороту,

Ключевые советы

- Если Вы предприниматель, то платите себе стабильную зарплату.
- Вы привыкнете к тому, чтобы каждый месяц обходиться постоянной суммой.
- Вы четко разграничиваете Ваши частные и коммерческие финансы.
- Вы создаете капитал и поэтому знаете, для чего работаете. Ваша мотивация растет. Ваша мотивация улучшает доход.
- Уже через два года у Вас есть финансовая защита на 12 месяцев. Вы могли бы при желании целый год ничего не делать и жить только на сэкономленные деньги. Вы свободны.
- Через семь-десять лет у Вас будет полная финансовая стабильность. Ваша курочка, несущая золотые яйца, выросла. У Вас будет около 10 000 марок ежемесячно в виде процентов.
- Теперь Вы работаете не потому, что должны зарабатывать, а потому,

что занимаетесь любимым делом.

Как предприниматель Вы должны делать себе личное состояние

Возможно, Вы пробуете помещать все свои деньги в Вашу фирму, Это ошибка, которую делают многие предприниматели. Они не создают никакого состояния помимо фирмы. Таким образом. Вы делаете свое частное благополучие зависимым от того, будет ли у фирмы успех или она может быть продана за хорошую цену. Если Вы действительно хотите инвестировать большие деньги в Вашу фирму, то наилучшим способом является О.Р.М. (other people's money—деньги других людей). Возьмите кредит. Соберите так много денег, как только сможете заполучить, поскольку, во-первых, Вы не знаете, в какой сумме Вы нуждаетесь, и, во-вторых, деньги могут понадобиться Вам и позже. Здесь действуют правила, прямо противоположные тем, что касаются потребительских долгов. Еще раз: не делайте никогда долгов потребления, но создание и расширение фирмы финансируйте чужими деньгами, потому что в этом случае действует позитивный эффект: инвестированный капитал повышает оборот. Стоимость Вашего предприятия растет. Одновременно в результате инфляции падает стоимость денег, которые Вы должны возвращать. Если Вы, например, в результате удачного вложения взятых в долг денег получили за год 12-процентный прирост оборота, то через шесть лет оборот удвоится. Если мы предположим, что за тот же период "истинная" инфляция девальвирует сумму, которую Вы должны возвращать, на пять процентов в год, то действительная (без учета процентов) стоимость денег через семь лет составит лишь 69,8 процента от их стоимости в момент получения кредита. По этой причине предпринимателю всегда имеет смысл изымать деньги из фирмы и хорошо вкладывать их в приватном порядке. Если появится необходимость, эти личные накопления могут послужить гарантией для О.Р.М. (Часто это вовсе не является необходимостью.) Итак, регулярно изымайте деньги из фирмы и финансируйте ее на заемные деньги.

Из чего складывается доход

Если спортсмен хочет улучшить свои достижения, он раскладывает свои результаты на отдельные составляющие, как, например, упругость, физическое состояние, сила прыжка, мышечная масса, гибкость, стиль, техника, скорость. Затем анализируется каждая область отдельно и после этого разрабатывается план тренировок. То же самое мы хотим сделать с Вашим заработком. Сначала "диагноз" — потом "рецепт". Пожалуйста, читайте отдельные пункты, и ставьте себе оценку от 1 (плохо) до 10 (отлично).

Профессиональный уровень

Насколько хороши Вы в своей области? Зарекомендовали ли Вы себя как специалист? Знаете ли Вы Ваш предмет? Есть ли у Вас хорошие наставники и сеть специалистов, которые расширяют Ваши знания и, следовательно, повышают Ваш профессиональный уровень? Занимаетесь ли Вы самообразованием помимо Вашей профессиональной сферы? Растете ли Вы как личность одновременно с профессиональным ростом? Знаете ли и применяете ли Вы законы успеха? Есть ли у Вас качества руководителя? Если сравнивать Вас с лучшими специалистами в Вашей "отрасли, насколько высок Ваш профессиональный уровень? Ваша оценка: _____ пунктов (максимум 10 пунктов)

Энергия

Сколько энергии Вы готовы затратить на свой профессиональный успех? Сколько энергии затрачиваете Вы фактически? Как высока Ваша энергия в принципе? Можете ли Вы сфокусировать Вашу энергию, то есть, полностью сконцентрироваться? Как высоки Ваша страсть и воодушевление для того, что Вы делаете? Любите ли Вы свою профессию? Находите ли Вы время для здоровья, спорта, семьи, постоянной учебы и роста, поскольку обладаете в долгосрочной перспективе такой большой энергией? Ваша оценка: _____ пунктов (максимум 10 пунктов)

Развитие

Известно ли Вам, что это самая важная составляющая Вашего заработка? Развитие является самым сильным множителем. Многих ли людей Вы удовлетворяете своей продукцией или сервисом? Борис Беккер зарабатывает деньги, потому что он хорош и затрачивает много энергии. Но большие деньги он зарабатывает, потому что на него смотрят миллионы людей. Хороших знаний, умений, хорошей продукции сегодня достаточно. Много ли Вы зарабатываете, зависит оттого, сколько людей о Вас знает. Внимание: здесь максимальная оценка 100 пунктов. Ваша оценка: _____ пунктов (максимум 10 пунктов)

Самооценка Понимаете ли Вы, что восприятие и является реальностью? Как хорошо Вы можете продавать себя? Насколько уверенно Вы себя ведете? Как высока Ваша самооценка? Известно ли Вам, что Вы замечательны и необычны? Можете ли Вы себя показать по-настоящему? Видят ли другие в Вас специалиста? Хотят ли хорошие люди оказать Вам услугу бесплатно, просто потому, что и Вы хороши? Думают ли люди, что знакомство с Вами пойдет им на пользу? Можете ли Вы порекомендовать себя? Ваша оценка: _____ пунктов (максимум 10 пунктов)

Идеи

Творческий ли Вы человек? Открыты ли Вы для нового? Стремитесь ли Вы к Вашей цели, готовы ли постоянно искать новые пути к этой цели? Гибки ли Вы? Записываете ли свои идеи сразу? Доверяете ли идеям и осуществляете ли их? Насколько развита Ваша личная "фабрика идей"? Спрашиваете ли Вы себя постоянно: "Каким образом это касается меня?" и "Как могу я быстро начать действовать?" Понимаете ли Вы, что любая, действительно любая информация или решение, которые Вам необходимы, где-нибудь существуют? И что Вы должны разрабатывать всегда новые идеи, чтобы получить эту информацию?

Ваша оценка: _____ пунктов (максимум 10 пунктов)

Чтобы рассчитать свой рейтинг, Вы должны теперь только перемножить все числа. Возможный максимум — миллион пунктов (10 x 10 x 100 x 10 x 10). Пример: у Вас есть 5 пунктов за профессиональный уровень, 10 пунктов за энергию, 3 пункта за развитие, 6 пунктов за самооценку и 6 — за идеи. Это дает в итоге 5 400 пунктов (равно заработку в марках). Если бы Вы повысили, например. Ваше развитие до 30 пунктов, у Вас было бы 54 000 пунктов (марок в месяц). Ваш рейтинг в пунктах: _____ _ _ пунктов. Наверное, Вы увидели теперь для себя ясные возможности роста в определенных областях. Я могу дать Вам толчок к размышлениям, но работу Вы должны проделать сами.

Как Вы улучшаете отдельные составляющие Вашего дохода

Профессиональный уровень

Те вопросы, на которые Вы отвечали в прошлой главе, уже дали Вам, наверное, много информации. Читайте книги по профессии и специализированные журналы. Расширяйте свой кругозор. Если Вы еще не говорите по-английски, хорошо было бы научиться этому. То, что сказано здесь об учебе, выходит далеко за рамки Вашей профессиональной сферы. Речь идет о том, чтобы расти как личность в целом и стать человеком, магически притягивающим успех. Я думаю, что самое большое влияние на наш уровень профессионализма, а также на качество нашей личности оказывает наше непосредственное окружение. Если мы окружаем себя "лучшими", чем мы сами, людьми, то и мы станем лучше. Если же мы окружаем себя "немотивированными" людьми, то переживаем застой. В раннем детстве мы лучше всего учимся, неосознанно перенимая и подражая. Точно так же учимся мы и сейчас, будучи взрослыми. Мы нуждаемся в обществе таких людей, от которых можем что-то перенять. Я взял себе за правило знакомиться каждый месяц по меньшей мере с одним новым, интересным для меня и более успешным в своей области, чем я, человеком. Пожалуйста, обдумайте прямо сейчас, что конкретно Вы

можете сделать в течение 72 часов, чтобы повысить свой уровень как специалиста и как личности.

Энергия

Глупым, саморазрушительным образом жизни мы часто блокируем нашу энергию. Этот аспект большинством людей недооценивается. Вы не можете проснуться однажды утром и захотеть овладеть миром, если тяжелая болезнь не позволяет даже встать с постели. Если Вы ведете здоровый образ жизни. Вы увидите: чем больше энергии Вы затрачиваете, тем больше ее у Вас имеется. Энергия — это жизнь. И энергия никоим образом не является чем-то случайным. Я не собираюсь писать книгу о здоровье. Но если Вы хотите повысить Ваш доход, то задумаетесь однажды о том, как Вам стать энергичнее. Что конкретно Вы можете сделать для этого сейчас?

Развитие

Вы должны делать все для того, чтобы люди знали Вашу продукцию. Ваше имя. Пишите статьи в журналы. Участвуйте в ток-шоу. Найдите себе хорошее пресс-агентство. Пишите рекламные письма. Договоритесь о кооперации с другими местными предпринимателями. Если Вы придете в Лондоне к моему портному, то он тут же порекомендует Вам мастера по пошиву рубашек, обувной магазин, свой любимый ресторан... Проводите презентации, приглашая на них потенциальных клиентов и партнеров по кооперации. Совершенно безразлично, что Вы делаете и сколько тратите на это времени: Вы должны расходовать еще больше времени на рекламу и развитие Вашей личности и Вашей продукции. Делайте все, чтобы обращать на себя внимание. Не забывайте: хороших специалистов и хорошей информации сегодня изобилие. Быть хорошим недостаточно. О том, что Вы хороши, должны знать еще и окружающие. Ваша задача — позаботиться об этом. Что Вы можете сделать, чтобы стать известным?

Самооценка Как правило, люди могут представить себе лишь стопроцентный рост дохода. Лишь вдвое больше, чем у них есть сейчас. Большой рост многие считают невероятным и испытывают ощущение неуверенности и опасности. Такая реакция — исключительно вопрос самооценки. Повысьте свою самооценку, и Вы повысите свой доход. С самооценкой связаны также способность и умение хорошо продать себя. Если у Вас нет никакого опыта продажи, я рекомендую Вам прочитать несколько хороших книг на эту тему и примерно в течение года что-нибудь продавать. Недаром говорится: "Торговля кажется такой мелочью, но приносит больше, чем работа". Возможно, Вы обнаружите в себе страсть к торговле. В любом случае, однако. Вы научитесь продавать себя самого.

Что Вы можете сделать, чтобы повысить свою самооценку и продавать себя успешнее?

Идеи

Самые лучшие идеи приходят во время поездки в автомобиле или занятий спортом, на прогулке или в полусне. Мы нуждаемся тогда в бумаге или в диктофоне, чтобы записать их, иначе они исчезают — часто навсегда. Я завел себе журнал идей, куда вношу все мои задумки. Большинство из них я не буду осуществлять никогда, но моя "фабрика идей" работает на высоких оборотах. Наполеон Хилл говорил; "Каждая фирма, каждый большой успех начинались с идеи". Если наши идеи хороши, деньги сами будут стекаться отовсюду. Одна-единственная идея может стоить миллионы. Что Вы можете сделать для того, чтобы заставить Вашу "фабрику идей" работать на больших оборотах?

Вы видите, что Ваш доход зависит не только от произвола Вашего шефа или состояния рынка. Чтобы повысить его, обдумайте, где находится Ваше самое уязвимое место. Работайте над этим. Ищите решение. Думайте, однако, также о том, что самый сильный рычаг — это развитие. Если Вы работаете непрерывно над всеми пятью составляющими успеха, я обещаю Вам, что уже в течение года Ваш доход вырастет, по меньшей мере, на 20 процентов, но более вероятен рост на 100 процентов.

Осмотритесь в поисках новых источников денег

С одной стороны, Вы не должны распыляться, так как в основе власти лежит концентрация энергии. С другой стороны, есть хорошие возможности, которые Вы обязаны использовать. Как нужно решать эту дилемму? Очень просто. До тех пор, пока Вы не достигли определенного намеченного дохода. Вы должны концентрироваться только на одном виде деятельности. Вы спокойно можете установить планку довольно высоко. Не имеет никакого смысла уходить от трудностей, обращаясь к новому делу. Однако если Вы однажды уже научились зарабатывать большие деньги, это будет удаваться Вам во всех областях. Как и где Вы сможете находить такие возможности? Прежде всего важно, чтобы Вы знали: доход — это деньги, которые вошли в Вашу жизнь. Сделайте, пожалуйста, несложное упражнение: посмотритесь в помещении, в котором Вы в данный момент находитесь, и попытайтесь запомнить десять предметов красного цвета. Нашли Вы эти десять предметов? Хорошо. Теперь прочитайте задание и сразу после этого закройте глаза, не осматриваясь больше вокруг: назовите шесть предметов голубого цвета. Мы склонны видеть только то, на чем мы концентрируемся. Однако шансы получить хороший доход могут представиться и вне сферы нашей нынешней деятельности.

Четыре источника заработка

В принципе, нам платят за тот вклад, что мы вносим в рынок. Есть четыре вида такого вклада: • продукция, • знания, • услуги, • идеи. Чем можете зарабатывать деньги Вы? Как Вы можете продать Ваши знания? Как можете превратить идеи в деньги? Какие продукты можете продавать? Думайте о том, что доход — это все деньги, которые входят в Вашу жизнь. Кто должен Вам еще что-то? Что из того, чем Вы владеете, можно продать? Размышляйте!

Требуйте денег

Вы относитесь к людям, которые иногда выполняют работу, не требуя за нее оплаты? Подумайте вот о чем: требовать деньги за сделанное — это вопрос самооценки. Всегда, если Вы выполняете работу, естественно и совершенно справедливо получать за это вознаграждение. Оттого, как высоко Вы себя цените, зависит, считаете ли Вы сделанное имеющим ценность. Если то, что профессионалы ценят дорого, у Вас можно получить бесплатно, то по единственной причине — из-за Вашей недостаточной уверенности в себе. Специалист знает себе цену, а Вы нет. Я хочу сформулировать это даже еще жестче: Вы отвечаете за качество Вашей жизни. Поэтому Ваш долг — зарабатывать деньги. И Вы должны требовать деньги. Хотя бы до тех пор, пока не достигнете финансовой независимости. Вы видите, успех является в большей степени точкой зрения, чем способностью. Работайте над тем, чтобы высоко расценивать себя. Делайте записи в Вашем журнале успеха.

Концентрируйтесь на деятельности, приносящей доход

Это очень просто. Используйте Ваше время только для деятельности, приносящей доход. Вычленили в Вашей отрасли те виды работ, которые приносят деньги. Многие люди, наверное, способны делать большую часть того, что выполняете Вы. Но лишь немногим хватает дисциплинированности, чтобы заниматься (почти) исключительно деятельностью, которая приносит

ДОХОД.

Вы обнаружите, что занятие тем, что приносит доход, дает гораздо большее удовлетворение. Правда, другие вещи делать легче. Однако не забывайте, что уровень Вашего дохода очень сильно зависит от того, делаете ли Вы то, с чем другие едва ли справятся. Здесь имеет значение принцип: так быстро, как только возможно. Не ждите, пока Вы сможете это себе позволить. Перепоручите все, что могут делать другие, так быстро, как только сможете. Перепоручите все, что могут делать другие, и используйте освободившееся время для приносящей доход деятельности. Перепоручите

еще больше и используйте время, чтобы зарекомендовать себя специалистом. До тех пор, пока Вы зарабатываете больше, чем за то же время платите Вашим помощникам, такой расчет правилен. Большинство фирм хотят сначала вырасти, чтобы иметь возможность оплачивать людей, в которых они нуждаются. Правильным будет, наоборот, привлекать людей так быстро, как только возможно, для того, чтобы расти. Итак, спросите себя: что могут делать другие? Кто именно мог бы делать это?

Доход еще не означает богатства

Многие не знают, что такое богатство, ибо зарабатывать хорошие деньги — не значит быть богатым. Как правило, наш уровень жизни растет вместе с ростом дохода. Просто для нас большее становится "необходимым". Как ни странно, нам нужно всегда именно столько, сколько мы зарабатываем. Мы не должны путать "необходимо" с "хочется". Уже древние вавилоняне знали: то, что Вы называете "необходимыми расходами", будет расти всегда — вплоть до реального уровня Вашего дохода. Вы богаты только тогда, когда можете жить на проценты от Вашего капитала без необходимости работать: деньги работают на Вас. Богатым Вы станете не благодаря деньгам, которые Вы зарабатываете, а благодаря деньгам, которые Вы сохраняете. Экономия создает различие между тем, быть ли курицей, несущей золотые яйца, или самому быть этой курицей. Подробнее об этом в следующей главе.

Не прекращайте...

Не прекращайте увеличивать Ваш доход до тех пор, пока не накопили достаточно денег, чтобы жить на проценты. Само собой разумеется, мы можем и должны делать паузы. Так, я сделал привычкой вознаграждать себя после достижения каждой промежуточной цели. Я работаю только шесть дней в неделю. Четырежды в год я езжу в отпуск, причем один раз — на три недели. Я установил, что благодаря этому достигаю значительно больших успехов. Я более сконцентрирован и энергичен. Да и отпуск я тоже провожу с пользой. Я прочитываю примерно 150 книг в год, 50 из них — во время отпуска. В рождественские каникулы я подвожу итоги старого года и планирую новый. Для каждой области моей жизни я намечаю цели и записываю причины, почему я хотел бы их достигнуть. Кроме того, преимущественно во время отпуска я делаю записи в моем журнале познания. Здесь я формулирую, чему смог научиться. Таким образом, каждая неудача служит и обучению. Чтобы быть уверенным, что я не повторяю одни и те же ошибки, я записываю их. Итак, отпуск является для меня временем, когда я полностью отключаюсь от будничных дел и занимаюсь вместо этого только собой и моей партнершей. Возвращаясь

домой, я точнее знаю, почему я делаю то или другое. Я снова концентрируюсь больше на цели, чем на пути к ее достижению. Это лишь несколько причин, почему я говорю, что становлюсь в целом производительнее, если четырежды в год беру отпуск. Итак, делайте паузы, чтобы не "сгореть на работе", но не прекращайте трудиться до тех пор, пока не достигли финансовой независимости. Нет ничего труднее, чем снова стронуть с места остановившийся локомотив. Но локомотив, движущийся полным ходом, так же тяжело остановить. Вы не должны постоянно "давить на газ", но не должны и полностью останавливаться до тех пор, пока не сможете жить на проценты. Тогда Вы больше не обязаны работать. Но к чему Вам прекращать делать то, что доставляет удовольствие? Если Вы больше не обязаны работать, но работаете, так как это доставляет удовольствие, знаете, что тогда происходит? Тогда-то все и начинается по-настоящему.

Ключевые идеи

- Каждый получает точно то, чего заслуживает. Вы сами властны определять, сколько заработаете.
- Вы получаете больше не потому, что нуждаетесь в этом, но потому, что Вы это заслужили. Спрашивайте в первую очередь о своих обязанностях, а не о правах.
- Делайте всегда больше, чем кто-либо может от Вас ожидать. Поразите всех тем, что превосходите все ожидания. Делать очень хорошо недостаточно. Делайте все замечательно.
- Сделайтесь незаменимым там, где нужно взять на себя ответственность. И сделайте заменимым там, где Вы можете делегировать задания и авторитет своим подчиненным.
- Кто хочет больше зарабатывать, у того должен быть длинный список проблем.
- Делать то, что делают все, стоит столько же, сколько песок в пустыне. Вы должны быть не только лучшим, но и единственным. Найдите Вашу нишу.
- Ваш доход растет вместе с Вашей уверенностью в себе.
- Ваш доход состоит из следующих компонентов: профессиональный уровень, энергия, развитие, идеи, самооценка и умение себя продать.
- Затрачивайте больше времени на продажу и развитие своей личности (и соответственно продуктов).
- Сконцентрируйтесь на прибыльных видах деятельности. Спросите себя: должен ли это делать я, или это может делать также кто-то другой?

8. Экономить значит платить самому себе

Человек, который и расходует деньги, и экономит, это самый довольный человек, так как он получает оба удовольствия. Сэмюэл Джонсон

Однажды бедный крестьянин зашел в свой сарай и нашел под куриным насестом золотое яйцо. Его первой мыслью было: "Кто-то хочет надо мною подшутить". Но чтобы действовать наверняка, он взял яйцо и отнес его к ювелиру. Тот проверил яйцо и сообщил крестьянину: "100-процентное золото, чистое золото". Крестьянин продал яйцо и вернулся домой с большими деньгами. Вечером он закатил пир горой. На рассвете встала вся семья, чтобы посмотреть, не снесла ли курица еще одно яйцо. Действительно, в гнезде снова лежало золотое яйцо. С тех пор крестьянин каждое утро находил такое яйцо. Он продавал их и стал очень богатым. Но крестьянин был человеком жадным. Он спрашивал себя, почему курица несет только по одному яйцу в день. И вообще он хотел знать, как она это делает, чтобы производить золотые яйца самому. Он все больше гневался. Наконец однажды он вбежал в сарай и рассек курицу садовым ножом на две половины. Все, что он нашел, были части находящегося в стадии зарождения яйца. Мораль этой истории: не убивай курицу, несущую золотые яйца. Не так ли действует большинство людей? Курица — это капитал, золотые яйца — проценты. Без капитала нет никаких процентов. Большинство людей тратит все свои деньги. Поэтому они никогда не смогут вырастить "золотую курицу". Они убивают ее еще цыпленком — прежде, чем она могла бы начать нести золотые яйца. До тех пор, пока у Вас нет такой курицы или "машины денег", Вы сами являетесь "машиной денег" для других, и совершенно неважно, сколько Вы зарабатываете. Тратить меньше, чем получаешь, — это звучит совсем не сенсационно. Тем не менее, Вы установите, что экономия может доставлять удовольствие и что она имеет глубокий смысл.

Четыре причины, почему люди не экономят

Есть веские причины экономить. Но большинство людей видит прежде всего четыре причины тратить деньги:

1. Они надеются со временем заработать так много, что не видят причин экономить в настоящий момент.
2. Они хотят жить хорошо сейчас и думают, что экономить трудно. Они не хотят себя ограничивать.
3. Они не считают экономию важной и полагают, что эту точку зрения они не могут изменить.
4. Они думают, что это, в конечном итоге, ничего не даст (низкие

проценты, инфляция).

Давайте исследуем эти четыре пункта, и Вы увидите, что фактически все выглядит совершенно иначе, чем Вы, возможно, думали. Посмотрите, как должны были бы звучать эти четыре высказывания на самом деле:

1. Не доходы, но экономия сделает Вас богатым.
2. Экономия каждому приносит удовольствие и совсем не обременительна.
3. Вы можете в любое время изменить Ваши догматы веры и Вашу точку зрения на экономию.
4. Экономия сделает Вас миллионером. Вы без проблем получите 12 процентов и больше. Инфляция Вам при этом даже выгодна. Трудно поверить? Вы будете в восторге, когда увидите, насколько верны эти четыре высказывания.

Рассмотрим теперь один пункт за другим.

Не Ваши доходы, но экономия сделает Вас богатым

Никто не становится богатым лишь в силу того, что много зарабатывает. Богатство возникает, если Вы сохраняете деньги. Слишком много людей напрасно надеются: "Если я буду достаточно зарабатывать, все станет лучше". На самом деле, однако, жизненный стандарт растет всегда вместе с ростом дохода. Вы почти всегда нуждаетесь во всех деньгах, которые у Вас есть. Правда выглядит так: единственное, что есть у людей, которые не экономят, это долги.

Мой первый наставник был преуспевающим человеком, который мне очень нравился и который меня удивлял. Поэтому я был счастлив, когда он предложил учить именно меня. Он требовал, разумеется, от меня, чтобы я сэкономил 50 процентов моего дохода. Я думал, что это невозможно. Я доказывал, что нуждаюсь, собственно, во всех своих деньгах и не могу экономить, так как даже 100 процентов моего дохода недостаточны для покрытия необходимых расходов. Кроме того, я был оптимистом. Все утрясется само собой, если только я буду когда-нибудь зарабатывать как следует, думал я. Я должен был понять, что это всего лишь глупая надежда. Ничего не изменится, если не изменимся мы сами. Совершенно ошибочно думать, что богатство приходит само собой, что не следует менять отношение к деньгам. Это значит отказываться от ответственности в соответствии с девизом: "Сейчас я могу обращаться со своими деньгами глупо, потому что позднее, когда я буду очень много зарабатывать, я все исправлю. Почему я должен сейчас себе в чем-то отказывать, если и без того позднее я буду купаться в деньгах?" Ваш будущий доход должен стать волшебным средством исправить то, что Вы не можете привести в порядок

сейчас: он должен сделать Вас богатым. Поверьте мне: этого не случится. Это всегда останется только надеждой. Фактически Вы можете зарабатывать сколь угодно много, но Ваша финансовая ситуация не изменится. Я знаком с сотнями людей, которые зарабатывают 50 000 марок в месяц и у них нет ничего, кроме долгов. Почему доход не изменяет их финансовую ситуацию? Да потому, что два фактора вопреки растущему доходу остаются неизменными: проценты и Вы. Если Вы не обходитесь тем, что у Вас есть сегодня, Вы не справитесь также, если будете зарабатывать вдвое больше. Ведь проценты не изменяются. Если Вы зарабатываете сегодня 2 000 марок и экономите 10 процентов, это составляет 200 марок. Экономить те же 10 процентов от 25 000 марок (т.е. 2 500 марок) существенно сложнее, так как сумма выше. Поэтому при маленьком доходе экономить даже легче. Легче отложить 200 марок, чем 2 500. Чем больше сумма, тем весомее процент от нее. Поэтому начинайте экономить сейчас. Совершенно неважно, в какой сложной ситуации Вы находитесь. Легче, чем сегодня, не будет никогда. Начните сейчас с того, чтобы экономить 10 процентов Вашего чистого дохода. Начните экономить так рано, как возможно. Если Вам 18 или 20 лет и Вы еще живете с родителями, то это наилучший момент. Так легко Вам никогда уже не будет. Когда еще будут такие низкие расходы? Даже если Вы должны вносить деньги в семейный бюджет, это ничто в сравнении с издержками, если Вы живете отдельно. Этот шанс никогда не повторится. Экономьте поэтому так много, как сможете.

Люди не меняют своих финансовых привычек, даже начиная больше зарабатывать

Основополагающие представления почти не изменяются (за исключением случаев, когда человек делает это совершенно сознательно). Вот один из тезисов, мешающих человеку экономить: "Мне это необходимо". Вы, конечно, помните: "Нельзя путать "необходимые расходы" с желаниями. То, что мы называем необходимыми расходами, всегда растет вместе с ростом доходов". Самое глупое оправдание ненужных расходов таково: "У меня это должно быть. Мне это необходимо". На самом деле человеку нужно очень немного, и мы говорим так, только чтобы оправдаться перед самим собой. Чтобы улучшились наши дела, прежде всего должны измениться мы сами.

Экономность — добродетель богатых

Сэр Джон Темплтон вместе со своей женой в возрасте 19 лет решил откладывать каждый месяц 50 процентов дохода. Он говорит, что в отдельные месяцы это было очень трудно, особенно когда его доходы

оказывались низкими. Он стал миллиардером и одним из самых уважаемых фондовых менеджеров в мире. Сегодня он считает, что решающими моментами были те, когда из-за низких заработков было почти невозможно отложить половину дохода. Уоррен Баффетт — один из богатейших людей Америки. Еще в 1993 году "Форбс" оценивал его состояние в 17 миллиардов долларов. Как он достиг такого богатства? Его рецепт: экономить и вкладывать. И еще раз экономить и вкладывать. Баффетт начинал мальчишкой-газетчиком — и экономил. Он откладывал каждый доллар, который только мог сберечь. Он почти ничего себе не покупал, потому что никогда не видел денег, которые бы охотно потратил. Он всегда видел сумму, которая в будущем превратится в состояние. Он не покупал себе автомобиля. Не из-за 10 000 долларов, которые тот стоил, а из-за суммы, в которую превратятся через 20 лет эти 10 000 долларов. Возможно, Вы скажете, что это скучно. Но Вы ведь уже знаете: кажется ли Вам нечто скучным или, наоборот, увлекательным — это только вопрос Ваших убеждений. Во всяком случае, если бы Вы 40 лет назад инвестировали эти 10 000 долларов в Уоррена Баффетта, сегодня они превратились бы в очень нескучные 80 миллионов долларов. А знаете, что общего у Вернера фон Сименса, Роберта Боша, Фердинанда Порте, Готлиба Даймлера, Адама Опеля, Карла Бенца, Фрица Хенкеля, Хайнца Никсдорфа, Иоганна Якоб-са, Генриха Нестле, Рудольфа Карштадта, Йозефа Неккерма-на, Райнхарда Маннесмана, Фридриха Круппа, братьев Альди? Они все были экономны, экономны и еще раз экономны. Они расходовали меньше денег, чем зарабатывали, и вкладывали их с умом. Не только экономия, конечно, создала их богатство, но очевидно, что она была основной предпосылкой, без которой невозможно благосостояние. И Вы не найдете ни одного основателя фирмы, который не был бы очень экономен.

Многие предприниматели прогорели

Вероятно, Вы возразите, что часто слышали о предпринимателях, которые прогорели. Это так, но у них не было долгов потребления, и жили они скромно. Они были экономны. Они прогорели не потому, что были неэкономны в личной жизни, а из-за неблагоприятных обстоятельств или из-за того, что потеряли деньги на биржевой игре. Благодаря своей экономности и другим предпринимательским свойствам они выдерживали такие кризисы. Часто они могли обходиться в течение долгих лет абсолютным минимумом. На себя они почти ничего не тратили. Они шли на всевозможные лишения. Некоторые из них были настолько экономны, что многие бы испуганно воскликнули: "Это не для меня. Я этого не могу и не хочу!" Здесь справедливо высказывание: "Преуспевающие люди готовы

делать вещи, которые большинство неуспешных людей отклонило бы ". Большинство людей отказывается экономить. Они хотят жить сейчас. Уже Гете заметил этот феномен: "Каждый хочет чем-то быть, никто не хочет чем-то стать". Основатели крупных предприятий хотели быть богатыми. Они подчинили себя этой цели. Поэтому они не должны были вести себя так, словно уже владели большими деньгами. Видимость им была безразлична. Они хотели чего-то добиться и поэтому были экономны. Может быть. Вы принадлежите к людям, которые говорят: "Я являюсь исключением. Я могу расходовать весь доход и все же быть состоятельным". Я не могу игнорировать такую возможность. В конце концов, снова и снова появляются невероятные феномены, которые мы не можем объяснить. Статистика, однако, не на Вашей стороне. Кроме того, было бы, наверное, значительно легче просто изменить догмат веры: экономить вовсе не так уж обременительно.

Экономия доставляет удовольствие и по силам каждому

Именно потому, что Вы хотите наслаждаться жизнью сейчас, Вы должны экономить. Но не так, как Вы неоднократно пробовали делать — да так и не сделали. Большинство людей экономит неправильно. Они, как правило, все себе невероятно осложняют. Они пытаются весь месяц ограничивать свои расходы. Они выигрывают что-то здесь и отказываются от чего-то там. И все же часто ничего не остается. То возникает неожиданный ремонт, то всплывает забытый счет. Но взгляните на ситуацию с другой стороны. Вы платите по существу каждому, но только не себе. Вы платите пекарю, покупая хлеб; банку, внося проценты по кредиту; мяснику, покупая мясо; парикмахеру, когда стрижетесь. Но когда же Вы платите себе? Вы сами должны быть самым важным в Вашей жизни — не меньше, чем Ваши пекарь, мясник, банкир или парикмахер.

Экономить — это значит платить себе

Итак, Вы должны себе платить. Причем в первую очередь! Мое предложение следующее: платите самому себе зарплату. 10 процентов Вашего ежемесячного дохода вносите на отдельный счет. И уже с этими 10 процентами Вы станете зажиточным. Остальными 90 процентами Вы будете оплачивать других. Вы с удивлением обнаружите: обойтись 90 процентами так же легко (или так же тяжело), как и 100 процентами. Вы не почувствуете нехватки этих 10 процентов. Наверное, Вам трудно в это поверить. Однако Вы будете поражены, когда действительно попробуете. Никогда не говорите: это не получится. По крайней мере, до тех пор, пока не попробовали. В эти 10% не засчитывайте имеющиеся договоры о долгосрочных сберегательных вкладах или страховании жизни. Страховые

договоры дают Вам две важные вещи: страховую защиту и обеспечение старости. И то, и другое является для большинства из нас абсолютной необходимостью. С помощью сберегательных договоров Вы оплачиваете среднесрочные приобретения — такие, как новый автомобиль, мебель, отпуск.

10 процентов позволят Вам вырастить "золотую курицу"

Никогда не трогайте эти 10 процентов. Ими Вы "выкармливаете" Вашу курицу, которая будет нести золотые яйца. Эти 10 процентов сделают Вас богатым. Вы сразу увидите, что этого достаточно, чтобы сделать Вас настолько богатым, что Вы сможете жить на проценты от капитала и больше никогда не должны будете работать. Обойтись 90 процентами так же легко (или так же трудно), как и 100 процентами. Вы с трудом в это верите, как и большинство участников моих семинаров. Но после того, как они пробовали это, я получал следующий ответ: "Я не думал, что дело пойдет. Однако я делаю это уже несколько месяцев и полностью забываю об этих 10 процентах. Хорошо знать, что они делают меня богатым".

Ключевые советы

• В первую очередь платите себе. В начале месяца вносите 10% Вашего дохода на отдельный счет.

• Откройте "счет золотой курицы". Заключите договор о переводе денег с Вашего обычного счета на этот счет. Пусть в начале каждого месяца 10% зарплаты переводится на него.

• Деньги с этого счета Вы никогда не трогаете.

• Вы вкладываете деньги с этого счета в соответствии с принципами, которые Вы найдете в этой книге.

• Вы получаете больше удовольствия от жизни и большую безопасность, в то время как Ваши деньги растут.

• "Счет золотой курицы" является простым и рациональным способом повысить самодисциплину".

Что Вы делаете с повышением заработной платы?

Наверное, Вы когда-то зарабатывали меньше, чем сегодня. Вспомните хотя бы время Вашей учебы. Каким небольшим количеством денег Вы тогда обходились. Как было с Вашей первой работой? Обычно мы зарабатываем все больше денег и все эти деньги тратим. Наши запросы растут вместе с имеющимся в нашем распоряжении доходом. Совет, что делать, чтобы этого не происходило и в будущем: берите 50 процентов каждого повышения заработной платы для Вашей "золотой курицы". Так как Вы привыкли в данный момент к Вашему нынешнему доходу, откладывать половину от повышения заработной платы не означает отказа

от чего-либо. Просто Вы привыкаете именно к половинному повышению заработной платы. Другие 50 процентов Вы переводите на "счет золотой курицы". Если Вы, например, зарабатываете в данный момент 5 000 марок чистыми, то оплачиваете свое будущее, переводя 10 процентов, то есть 500 марок, в начале каждого месяца на "счет золотой курицы". Если Вам повысили заработную плату на 1 200 марок, то 50 процентов, то есть 600 марок, Вы переводите на тот же счет. Таким образом, Ваши сберегательные взносы сразу повысятся на 120 процентов.

Почему сберегательные программы терпят неудачу

Есть две веские причины, почему большинство людей не выдерживают свою программу экономии. Они пытаются сэкономить слишком много. По этой причине Вы должны откладывать от имеющейся зарплаты "только" 10 процентов. Вы совершенно не замечаете эти 10 процентов. 15, а тем более 20 процентов, напротив, существенно ограничивают Вас. Большинство людей хочет сэкономить то, что остается в конце месяца. И, как правило, это не очень-то много. Поэтому Вы должны сначала оплачивать свое будущее — сразу в начале месяца.

Ключевые советы

- Переводите 50% от каждого повышения заработной платы на "счет золотой курицы". Таким образом. Ваш уровень жизни растет не так быстро,
- С каждым повышением заработной платы Ваша "курица" растет все быстрее.
- Вы знаете, для чего работаете. Вы показываете Вашему подсознанию, что можете правильно обращаться с деньгами.
- Каждое повышение заработной платы автоматически приближает Вас к стратегической цели.
- Как предприниматель Вы являетесь хозяином и служащим в одном лице. Время от времени повышайте себе зарплату.
- Эти 50 процентов никогда не причинят Вам дискомфорта, так как Вы еще не привыкли к более высокой зарплате.

Вы можете в любое время изменить свои догматы веры и взгляды на экономию

У многих по теме экономики есть догматы веры, которые плохо им помогают. Вот несколько примеров:

- "Мне не хватает самодисциплины, чтобы сэкономить".
- "Экономия — только для неталантливых, скучных людей".
- "Я живу сейчас, а экономить — значит ограничивать себя. На это я не готов". Если Вы дочитали главу до этого места, то Вы владеете всеми логическими аргументами и, чтобы подвергнуть сомнению приведенные

выше догматы веры. Вы можете в любое время, следуя данным в главе 5 советам, заменить их новыми, гораздо более полезными. Возможно, Вам поможет в этом то или другое из следующих высказываний:

- "У фермера, который проедает все посевное зерно, нет ничего, что бы он мог посеять".
- "Неэкономность — доказательство полной деловой непригодности, наивности и глупости. Человека, который не доказал, что он умеет обращаться с деньгами, нельзя воспринимать всерьез".
- "Я удивляюсь людям, которые так устраивают свою жизнь, что могут тратить энергию на вещи, которые доставляют им удовольствие. К этому относится и здоровая финансовая база".
- "Остаток моей жизни — в будущем. Поэтому я хотел бы быть в какой-то степени уверен в этом будущем. Это для меня причина экономить".

Экономия сделает Вас миллионером

Вы прочитали уже в начале главы: Вы можете без проблем получить 12 и больше процентов годового дохода. Инфляция Вам при этом далее помогает. Мне известно, что в Германии это отнюдь не общепринятое мнение. Ни в одной другой стране мира не делаются столь глупые инвестиции, как в Германии. У нас часто расценивают человека как несерьезного, если он хочет получить более 6 процентов годовых. Эти 6 процентов соответствуют, однако, фактической инфляции. А если Вы будете получать от 2 до 4,5 процентов в год, то доэкономитесь до бедности, так как Вы теряете от инфляции больше, чем приобретаете благодаря процентам от капитала. И здесь я понимаю тех, кто говорит: "При таких обстоятельствах вкладывать деньги невыгодно". Разумеется, при инвестировании сохраняет свое значение принцип: если Вы делаете то, что делают все, у Вас и будет то, что есть у всех. Итак, Вы не удовлетворяетесь стандартными доходами. Ваш первый шаг — овладеть основными знаниями об инвестициях, приводимыми в последующих главах.

Что может получиться из 100 000 марок

Вы узнаете силу "процентов на проценты", или, другими словами, сложных процентов. Сначала пример. Представьте себе, что Вы унаследовали 100 000 марок. Вы вкладываете их под 7 процентов на 30 лет. Значит, через 30 лет Вы получите 761 220 марок. Если бы Вы, напротив, инвестировали их под 16 процентов, Вы бы получили 8 584 980 марок. Представьте, кроме того, что Вы разделили свои 100 000 марок на пять вложений — каждое, соответственно, по 20 000 марок. Предположим, Вы полностью потеряли один вклад, второй не принес вообще никакой

прибыли, третий дал 7 процентов, четвертый — 12 процентов и пятый — 16 процентов. В этом случае уже один пятый вклад дал Вам более 1,7 миллиона марок. То есть, в два с лишним раза больше, чем когда Вы вложили деньги под 7 процентов. Всего Вы получили — вопреки двум плохим помещениям денег — более 2,6 миллиона марок. Итак, следующий вопрос: как достигается доход в 10, 12, 16 и даже 20 процентов в год? И как Вы распределяете Ваш риск, чтобы, с одной стороны, избежать потери всех денег и, с другой стороны, получить максимальный выигрыш? Для этого Вам следует познакомиться с некоторыми принципами работы с акциями и фондами. Вы увидите, что хорошие прибыли в таких вложениях достижимы для каждого. Наконец, я хотел бы предложить Вам четыре финансовых плана для четырех различных целей, базирующихся одна на другой. Вы увидите: умная экономия принесет Вам благосостояние.

Обучите Ваших детей платить самим себе

Когда дети должны начинать экономить? Уже тогда, когда они получают первые карманные деньги. Научите их как можно раньше платить самим себе. Заботьтесь о том, чтобы Ваши дети приобрели правильные догматы веры в отношении экономии и благосостояния. Когда один мой знакомый решил давать карманные деньги восьмилетней дочери, он дал ей 10 марок и посадил в машину. Он сказал, что должен объяснить ей что-то очень важное. Он проехал с ней через беднейшие кварталы города, в котором они жили. Все выглядит там серым в сером. Никакой зелени, вместо этого грязь и бетон. Он спросил ее, понравилось бы ей жить здесь, или она предпочитает милое место, где у их семьи был свой дом. Он объяснил ей, что следующие 10-15 лет она еще будет жить с родителями, но затем ей самой придется отвечать за себя. Тогда она будет жить либо в этом безобразном районе, либо в прекрасном доме. И еще он сказал, что она уже теперь может выбирать. Он потратил полдня, чтобы объяснить дочери концепции экономии и платы самому себе. Он вышел с дочкой из автомобиля в этом отвратительном районе, и они бродили по округе. Они пообедали там в неопрятном ресторане. И поскольку девочка чувствовала себя здесь очень неуютно, он сказал: "Здесь живут люди, которые всегда расходовали все 10 марок". Вернувшись домой, они разработали план экономии: дочь хотела экономить 5 марок из 10. Так как на каждую сэкономленную марку отец решил вкладывать еще 50 марок на ее имя, получалось всего 250 марок ежемесячно. Предположим, мой знакомый и его дочь только семь лет продолжают эту программу, а затем он прекращает ежемесячно вкладывать 250 марок. Но дочь, еще не достигнув 32 лет, будет владеть уже более чем 200 000 марок. При этом мой знакомый

инвестировал лишь 21 000 марок. Что, однако, гораздо важнее: маленькая дочь моего знакомого учится обращаться с деньгами без труда и в самом юном возрасте. Наверное, она никогда не будет нуждаться в отцовских деньгах. Подумайте, каким состоянием Вы бы владели, если бы сэкономили всегда 50 процентов дохода. Само собой разумеется, начинать следовало до того, как Вы решили, что "нуждаетесь" в 100 процентах, чтобы покрывать все "необходимые" расходы. Просто дарить деньги детям — безответственно. Чтобы объяснить им концепции накопления денег и благосостояния, потребуется определенное время. Но у наших детей есть тогда шанс, которого у большинства людей нет: деньги получают в их жизни то место, которого они заслуживают, они будут чем-то естественным и приятным. Деньги становятся важнейшей частью жизни лишь тогда, когда их нет. Вы можете многое сделать для того, чтобы Ваши дети не переоценивали деньги, но рассматривали благосостояние как естественную составную часть своей жизни.

Ключевые идеи

- Только тогда, когда у Вас достаточно денег, чтобы жить на проценты, Вы действительно богаты и независимы.
- До тех пор, пока у Вас нет "машины денег", Вы являетесь "машиной денег" для других, причем совершенно безразлично, сколько Вы зарабатываете.
- Не доходы, но экономия делает Вас богатым. Богатство возникает, если Вы сохраняете деньги.
- Потребности увеличиваются вместе с ростом доходов. Если Вы не справляетесь с денежными и проблемами сегодня, то тем более не справитесь с ними, когда будете зарабатывать больше.
- Экономить при незначительном доходе легче, так как чем больше сумма, тем весомее проценты от нее.
- Лишь в немногих вещах мы нуждаемся по-настоящему. Мы утверждаем, что нам что-то абсолютно необходимо, только для того, чтобы оправдать наши расходы перед самим собой.
- Вы не найдете ни одного учредителя предприятия, который не был бы очень экономным.
- Смотрите не на сегодняшнюю ценность денег, а на то, какой она будет через 10, 15 или 20 лет.
- Преуспевающие люди готовы делать вещи, которые большинство неудачников делать откажется.
- Обойтись 90 процентами дохода так же тяжело или так же легко, как и 100 процентами.

- Наши запросы растут всегда вместе с ростом доходов.
- Вы можете в любое время изменить Ваши догматы веры и взгляды на экономию.
 - Совершенно неважно, насколько трудным кажется экономить: неэкономность в любом случае принесет больше Трудностей.
 - Если Вы делаете то, что делают все, то у Вас и будет только то, что есть у всех.
 - Деньги только тогда становятся важнейшей составной частью жизни, когда их нет.
 - Приучите Ваших детей экономить.

9. Чудо сложных процентов

Деньги зарезервированы для тех, кто знает законы капитала и придерживается их. Джордж: С. Клейсон, "Самый богатый человек в Вавилоне ""

Кто приумножает деньги, становится богатым. Кто игнорирует законы приумножения денег, тот потеряет даже то, что у него есть. Это просто. Если Вы посмотрите на чудо сложных процентов, то увидите, что знать силу этого явления и не использовать ее для достижения финансовой независимости — это просто безответственное невежество. С этой точки зрения бедность не добродетель, а невежество. Прежде всего, я хотел бы привести Вам несколько примеров силы геометрической прогрессии.

Создайте себе новый источник дохода

Я предлагаю Вам завести сберегательную книжку и в первый месяц внести 10 пфеннигов. Во второй месяц Вы вносите вдвое больше — 20 пфеннигов. Одновременно Вы начинаете осматриваться в поисках новых источников дохода. У Вас есть в запасе 14 месяцев, пока процесс пойдет по-настоящему и Ваши вклады примут большие размеры. Это время нужно использовать для того, чтобы создать новый источник заработка. На 16-й месяц Вы должны уже внести 3 276,8 марки, на 17-й месяц—6 553,6 марки, на 18-й месяц— 13 107,2 марки. Вот план:

Месяц

Марок

1

0,1

2

0,2

3

0,4

4

0,8

5

1,6

6

3,2

7

6,4

8

12,8

9

25,6

Месяц

Марок

10

51,2

11

102,4

12

204,8

13

409,6

14

819,2

15

1638,4

16

3276,8

17

6553,6

18

13107,2

Вы должны стараться вырасти. Вы должны напрягать Ваши творческие способности и прилагать максимум усилий. Но это окупается. Ровно через полтора года у Вас будет 26 004,3 марки, которых в другом случае у Вас бы не было. Вы могли бы взять из этой суммы, например, 6 000 марок, чтобы вознаградить себя. Остальные 20 000 марок Вы могли бы вложить под проценты и через 20 лет (из расчета 12 процентов годовых) у Вас было бы почти 200 000 марок.

Ключевые советы

•Заведите сберегательную книжку, на которую в протяжении 18 месяцев вносите ежемесячно удваивающиеся суммы.

• Вы учитесь искать новые источники дохода.

• У Вас достаточно времени, чтобы найти новый источник заработка.

• Вы тренируете "мышцу заработка".

• Ваше самосознание растет. Скоро Вы сможете отвечать совершенно новым требованиям.

• Вы становитесь независимы от Вашего сегодняшнего источника заработка.

• Вкладывая деньги. Вы создаете основной капитал для крупного состояния.

Факторы, определяющие прибыль

Для сложных процентов важны только три фактора: время, процентная ставка и применение. Я хотел бы остановиться на всех трех. Позвольте мне исходить в примерах из таких высоких процентных ставок, как 12% и 20%. Вы увидите в главах 10 и 11, что такие ставки вполне правомерны. Акции росли в среднем с 1948 года почти на 12% в год. Многие хорошие фонды

давали и больше. Поскольку такие результаты в Германии считаются практически невозможными, я посвятил главу как акциям, так и фондам. Вы увидите, что от 12% до 20% в год и больше — вовсе не редкость.

Время

Вы уже поняли, что лучше начинать вложения как можно раньше. Вот пример: Предположим, Вы экономите 400 марок ежемесячно с 30 лет. Если деньги приносят 12-процентную прибыль, то к 65 годам у Вас есть 2 099 140 марок. Такой результат достигается благодаря тому, что в течение 35 лет деньги работали на Вас. Если Вы начинаете вложения только в 45 лет, то у Вас в запасе всего 20 лет. Предположим, с равной процентной ставкой 12% Вы хотите, чтобы у Вас было в итоге также 2,1 миллиона. Тогда Ваш ежемесячный вклад должен быть вшестеро больше, то есть 2 400 марок. Если же Вы начинаете этот процесс в 55 лет, то Вам остается только 10 лет. Если Вы хотите получить все те же 2,1 миллиона, то должны вкладывать уже более 10 000 марок ежемесячно. Итак, чтобы получить 2,1 миллиона, Вам нужно либо:

- 35 лет вкладывать по 400 марок в месяц, либо
- 20 лет вкладывать по 2 400 марок в месяц, либо
- 10 лет вкладывать по 10 000 марок в месяц.

Чем раньше Вы начинаете вкладывать деньги, тем меньшее напряжение от Вас требуется. Экономьте для Ваших детей. И что еще важнее, покажите детям пример экономии. Если Вы при рождении Вашего ребенка начнете ежемесячно инвестировать 100 марок, то к 35 годам у него будет 524 785 марок (при 12% годовых).

Процентная ставка

Процентная ставка так же важна, как и время. Конечно, правильно говорится: время—деньги. Можно сказать и по-другому: время приносит деньги. Но позвольте мне продемонстрировать и высокие процентные ставки, хотя многие отмахиваются от них, как от несерьезных. Тысячи людей в Германии получают каждый год прибыли от инвестиций в 20 и более процентов. Любая американская домохозяйка только рассмеялась бы, услышав о процентах, которые то и дело предлагаются у нас. 4, 5, 6 или 7 процентов в США вызывают только сочувствие. Недаром во всем мире говорят, что никто не экономен до такой степени и не вкладывает деньги так глупо, как немцы. Если Вы сейчас сравните цифры, то увидите, как важно получать высокий процент. Различие между 7,12,15 и 21 процентом поразительно. Предположим, Вы вкладываете 100 марок ежемесячно в течение 35 лет. Что из этого получится, если Вы в год будете получать 7, 12, 15 или 21 процент?

- 7 процентов: 166 722 марки.
- 12 процентов: 524 785 марок.
- 15 процентов: 1 078 249 марок. .
- 21 процент: 4 671 602 марки.

Итак, если у Вас есть втрое большая процентная ставка, то Вы получите не просто трехкратную сумму. Вы получите почти в тридцать раз больше! Давайте рассмотрим еще один пример. Если Вы инвестируете 1 000 марок, что Вы получите через 30 лет при 7, 12, 15 или 20 процентах?

- 7 процентов: 7 612 марок.
- 12 процентов: 29 960 марок.
- 15 процентов: 66 212 марок.
- 20 процентов: 237 376 марок.

Положа руку на сердце: 7612 марок через 30 лет, полученные из 1 000 марок, восторга не вызывают. Скажу абсолютно честно: я бы лучше эту тысячу выбросил на ветер (или порвал на кусочки, или еще что-нибудь в этом роде). Но если бы Вы могли Ваши деньги умножить почти в тридцать раз (12 процентов), а возможно, даже в двести тридцать семь раз (20 процентов), это, конечно, было бы весьма привлекательно? Знаете, что бы произошло, если бы Ваша бабушка 50 лет назад инвестировала для Вас одну тысячемарковую купюру и действительно получила бы 20-процентную ставку? Тысяча марок превратилась бы сейчас в 9 миллионов. Следовательно, Ваша бабушка "виновата". Но Вы можете поступить лучше и своевременно подумать о своих будущих внуках. Посмотрите по таблице, как могут приумножаться Ваши деньги.

Как легко рассчитать процентную ставку

Чтобы Вам не приходилось постоянно справляться по таблице, я хотел бы дать Вам одну эмпирическую формулу. Разделите 72 на процентную ставку, и Вы получите количество лет, необходимое для удвоения инвестированного Вами капитала. $72 : \text{на процентную ставку} = \text{срок}$, за который капитал удвоится. Предположим, Вы получаете 12 процентов в год и хотите знать, за какое время удвоятся Ваши 10 000 марок: $72 : 12 = 6$ лет.

Таблица процентных ставок: инвестируется 1 200 марок в год

%

5 лет

10 лет

15 лет

20 лет

25 лет

30 лет

35 лет

1%

2%

3%

4%

5%

6 134

6271

6411

6556

6704

12568

13 168

13804

14476

15 187

19330

20784

22373

24111

26013

26437

29192

32308

35835

39831

33907
38475
43824
50098
57466

41 758
48 724
57 175
67452
79974

50009
60040
72653
88565
108790

6%
7%
8%
9%
10%

6855
7011
7 171
7334
7502

15939
16734
17576
18466
19408

28094
30371

32865
35594
38 583

44361
49498
55329
61 947
69464

66 129
76325
88336
102495
119 198

95260
113951
136 834
164 884
199296

134244
166722
208 094
260 876
328 295

11%
12%
13%
14%
15%

7674
7850
8031
8216
8406

20404
21 458
22 572
23751
24998

41 855
45439
49364
53 663
58370

78002
87703
98727
111 255
125 494

138912
162 186
189 674
222 145
260 504

241547
293451
357239
435 653
532 058

414495
524 785
665 966
846 744
1 078 249

16%
17%

18%

19%

20%

8600

8800

9004

9213

9428

26316

27710

29 184

30742

32389

63525

69 170

75350

82 117

89524

141 677

160 068

180 968

204715

231 693

305 822

359358

422 596

497 278

585 457

650 584

796 292

975 382

1 195 438

1 465 733

1 374701
1 754 246
2 240 022
2 861 493
3 656 143

21%
22%
23%
24%
25%

9647
9872
10103
10339
10581

34130
35970
37914
39968
42139

97631
106 503
116210
126 830
138445

262 336
297 133
336 639
381 476
432350

689 539
812352

957212
1 128 004
1 329 277

1 797 594
2 204 839
2 704316
3316542
4 066 480

4 671 602
5 968 323
7 622 946
9732515
12419759

При 12-процентной ставке Ваши деньги удваиваются каждые 6 лет. При 5-процентной ставке: $72 : 5 = 14$ лет. Итак, Вы видите, 5-ти процентная ставка —дело довольно скучное, так как Вы должны ждать целых 14 лет, пока Ваши деньги удвоятся. А затем еще 14 лет до следующего удвоения. Через 30 лет у Вас из первоначальных 10 000 марок было бы всего лишь 45 000 марок. При 12-процентной ставке деньги удваиваются за 6 лет. Через 12 лет они удваиваются еще раз и так далее. Через 30 лет у Вас будет из 10 000 марок около 300 000 марок. При 20 процентах это было бы почти 2,4 миллиона.

Как растет тысяча марок, даже если Вы не добавляете ни пфеннига!

Годы

8%

10%

12%

15%

20%

1
2
3
4
5

1 080
1 166
1 260
1 360
1469

1 100
1 210
1 331
1 464
1611

1 120
1 254
1405
1 574
1 762

1 150
1 323
1 521
1 749
2 011

1 200
1 440
1 728
2 074
2 488

6
7
8

9

10

1 587

1 714

1 851

1 999

2 159

1 772

1 949

2 144

2358

2594

1 974

2 211

2 476

2 773

3 106

2 313

2 660

3 059

3 518

4 046

2 986

3 583

4 300

5 160

6 192

11

12

13

14

15

2 332
2 518
2 720
2 937
3 172

2 853
3 138
3 452
3 797
4 177

3 479
3 896
4 363
4 887
5 474

4 652
5 350
6 153
7 076
8 137

7 430
8 916
10 699
12 839
15 407

Годы

8%

10%

12%

15%

20%

20

25

30

35

40

45

50

4661

6 848

10063

14785

21 725

31 920

46 902

6 727

10 835

17449

28102

45 259

72 890

117391

9 646

17000

29 960

52 800

93 051

163 988

289 002

16367

32 919

66 212

133 176

267 864
538 769
1 083 657

38 338
95 376
237 376
590 668
1 469 772
3 657 262
9 100 438

100

2 199 761

13 780 612

83 522 266

1 174 313 451

82 817 974 522

Итог: процентная ставка важна. Так важна, что Вы должны прочитать главы 10 и 11, чтобы увидеть, как получить такие процентные ставки. Чем меньше у Вас времени (или чем меньше времени Вы готовы ждать), тем больше процентов Вы должны получать, если хотите создать состояние.

Что получится из Ваших денег

Из сказанного выше вытекают два вопроса:

1. Как часто Вы хотите удваивать Ваши деньги? (Процентная ставка!)
2. Какая сумма должна удвоиться? (Экономия!)

Даже самая высокая процентная ставка бесполезна, если Вы умножаете ее на ноль. 100 000 марок, например, вовсе не огромная сумма. Ее достаточно всего лишь для покупки хорошего автомобиля. С этой точки зрения 100 000 марок не та цель, к которой стоит стремиться. Но если Вы инвестируете 100 000, через 20 лет они превратятся в миллион (при 12 процентах в год). Поэтому умные люди и экономят: они видят не 100 000 марок, а именно миллион.

Капитализм без капитала — это финансовый каменный век

Только капитализм дает каждому возможность обрести благосостояние и богатство. Бесчисленные миллионеры и даже миллиардеры возникли на основе экономической предпосылки: возможности приумножения капитала посредством инвестиций. Только при капитализме процентная ставка играет решающую роль. Вложение капитала приносит инвестору выгоду, так как он будет получать прибыль. Он может участвовать в предприятии, не будучи сам предпринимателем. Но это выгодно и предпринимателю. Он может с О. Р.М. (деньги других людей) создавать и быстро расширять свое дело. Без О.Р.М. быстрый рост невозможен. Все больше промышленных империй современности возникает на заемные деньги. Возьмите, например, Сэма Уолтона. Заняв деньги у тестя, он купил крохотный магазин в маленьком городке в США. Сэм открыл торговлю по низким ценам. Он гарантировал клиентам: если вы где-нибудь найдете товар дешевле, чем у меня, я немедленно верну деньги. Дело поначалу приносило лишь убытки, и магазин следовало бы закрыть. Но Сэм занимал деньги снова и снова и покупал все новые магазины. Второй его гениальной идеей было создавать огромные магазины розничной торговли там, где, по мнению конкурентов, не могло быть достаточного оборота: в маленьких городах. Польза, которую Сэм принес своей стране, была огромна: он создал рабочие места для тысяч людей, а миллионы могли и могут делать дешевые покупки. Разве не справедливо, что и Сэм Уолтон стал очень богатым человеком? Временами он оказывался даже самым богатым человеком Америки. Кстати, при этом он остался в высшей степени скромным. Он и дальше жил в своем первом доме и водил старый помятый пикап. Возможность занять деньги была для него благословением. Он жил так, как мечтал. Но давайте еще посмотрим, что получили инвесторы, вложившие деньги в 1975 году в "Уол-Март" Сэма Уолтона. У вкладчика, который инвестировал в 1975 году 90 000 марок, 10 лет спустя было 3,2 миллиона. Если бы он не трогал этих денег, то к 31 июля 1995 года у него было бы более 26 630 000 марок. Превратить 90 000 марок за 20 лет в 26 миллионов — в этом сила сложных процентов при инвестициях. И история "Уол-Марта" является лишь одной из многих. Подумайте вот о чем: слово "капитализм" произошло от слова "капитал". Если Вы не даете капиталу и инвестициям работать на Вас, тогда весь капитализм проходит мимо Вас. В экономическом отношении Вы живете в каменном веке. Нравится нам это или нет, но во многих отношениях наша система усиливает богатого и ослабляет бедную. Похоже, что это имманентная закономерность нашей эволюции. Наша налоговая система, в сущности, должна быть направлена на достижение

определенного равенства возможностей. Но давно известно, что она выгодна только умным и сведущим. Точно так же и капитализм помогает лишь тем, кто умеет обращаться с деньгами. Других он уничтожает. Еще древние вавилоняне говорили об этом: "Деньги предназначены тем, кто знает и соблюдает их законы". Тот, у кого есть деньги, может позволить себе воспользоваться услугами квалифицированных консультантов, знающих пробелы в законодательстве. Обычно люди начинают интересоваться хорошими процентными ставками, уже владея определенным капиталом. До тех пор сила сложных процентов проходит мимо них.

Почему деньги приносят еще больше денег

Хорошие консультанты стоят денег. Легальные способы ухода от налогов стоят денег. Хорошие налоговые консультанты стоят денег. Но они экономят Вам во много раз больше денег; чем Вы на них тратите. Те, у кого есть деньги и хорошие консультанты, получают от 12 до 30 процентов в год, и часто эти прибыли не облагаются налогом — легально! Те же, у кого немного денег и он не разбирается в вопросе, получают от 2 до 7,5 процента в год. И скудную выручку приходится делить с финансовым управлением и инфляцией. Вы всю жизнь будете "машиной денег" для кого-то, если только не примете сознательного решения создать "машину денег" для себя. Вырастите себе курицу, которая несет золотые яйца. Вы уже увидели, как быстро она может расти. Но такие курицы неохотно приходят к тем, кто стоит с ножом наготове.

Необходимо просвещение

Капитализм в целом улучшил условия жизни многих людей. Даже бедняки, которые живут в капиталистических странах, не так бедны, как люди, живущие при других экономических системах. Человек может у нас разбогатеть, только если он приносит пользу многим. Если кто-то становится богатым, он создает рабочие места, производит товары или оказывает услуги, которые необходимы другим людям. Еще никогда у людей не было так много шансов, как сегодня. И это тоже заслуга капитализма. Тем не менее капитализм далек оттого, чтобы сделать всех довольными. Он вовсе не является "благословением" для всех. Он создает новое классовое общество. Так, мне не нравится динамика, которую приобрел капитализм. Пришло время "капитализм для немногих" сделать доступным каждому. Акции, а вместе с ними возможность участия в фирмах, являются существенным шагом в этом направлении. Фонды позволяют все более широким слоям населения почти без риска участвовать в различных фирмах и предприятиях. Чего не хватает; так это

просвещенного капитализма. Информационной политики, которая занимается не только концернами, но и просвещением во имя просвещения. Информации для того, чтобы люди на этой планете могли вести достойную жизнь. Жизнь, при которой капитал является поддерживающей энергией. Я бы хотел, чтобы моя книга стала вкладом в информационную политику. И Вы можете внести свой вклад, добившись личного благосостояния и став примером для других.

Ключевые идеи

- В отношении денег действует принцип ответственности. Кто приумножает деньги, тот будет богатым. Кто игнорирует законы приумножения денег; потеряет их снова.
- Знать силу сложных процентов и не применять ее для достижения финансовой независимости — это просто безответственное невежество.
- Для сложных процентов важны только три фактора: время, процентная ставка и применение.
- Чем раньше Вы начинаете вложения, тем меньшее напряжение от Вас потребуется.
- Если процентная ставка вырастет втрое, Вы получите почти в 30 раз больше прибыли!
- Если Вы не заставляете капитал и инвестиции работать на себя, тогда капитализм проходит мимо Вас.
- Деньги зарезервированы для тех, кто знает и соблюдает их законы.
- Капитализм поддерживает богатых и отнимает у тех, кто игнорирует его закономерности, даже то, что у них есть.
- Пришло время сделать "капитализм для немногих" доступным каждому. Вы можете внести в это свой вклад, добившись личного благосостояния и став примером для других.

10. Акции — путь, чтобы выращивать деньги

Немцы являются чемпионами мира в экономии. Но в настоящих, прибыльных инвестициях они, напротив, занимают самое последнее место... Франц Рапф, «Все об акциях»

У большинства людей совершенно ошибочное представление об акциях. Я хочу показать, что нельзя пройти мимо акций, если Вы хотите в возможно короткий срок стать состоятельными. Для этого Вы должны понять несколько основных правил и распознавать общие взаимосвязи. Кроме того, я хотел бы сделать понятнее для Вас акции и биржу с тем, чтобы Вы доверяли их закономерностям. Акции — выгодное и надежное вложение денег. Правда, в отдаленных районах Германии об этом еще не

говорят. У нас циркулируют самые странные мифы, полуправда и ложь об акциях. По приблизительным оценкам, в Германии акциями владеет менее 5 процентов людей. В США — гораздо больше. Наступит время, когда мы изменим наше отношение к инвестициям. Немцы — единственные в мире, кто держит на сберегательных книжках более 30 процентов своих денег. Среднестатистический немец держит свои сбережения большей частью на сберегательной книжке, далее — в договорах о накоплении денег на строительство и о страховании жизни (все три не отличаются сверхприбылями). Кроме того, в среднем у него 20 000 марок потребительских долгов. Кто может стать состоятельным в такой ситуации? Уж конечно, кто угодно, но только не "вкладчик". С другой стороны, вложения в акции делаются очень по-дилетантски. Не соблюдаются никакие разумные правила. Как игрок в рулетку ставит на цвет, так немец ставит на акцию.

Основные правила

Лндре Костолани говорит, что 90 процентов биржевых игроков не владеют теорией и полагаются исключительно на эмоции, не располагая никакой стратегией. Рассмотрим пример Тони Цоккера. Он получил от коллеги по работе "квалифицированный" совет покупать акции ТТТ. Итак, Тони Цоккер ставит на ТТТ и покупает акций на 5 000 марок. Плохо только то, что у него как раз нет свободных денег. Итак, он занимает деньги, потому что не хочет позволить ускользнуть от себя "верной прибыли". Он покупает 100 акций по 50 марок за штуку. Вопреки ожиданиям, акции ТТТ падают. Тони Цоккер глубоко разочарован в акциях и потерял веру в них. К сожалению, курс ТТТ еще немного снижается. Внезапно Тони вспоминает о том, что при вложении денег ему всегда не везло. Ему так не везет, что "это, конечно, должно негативно влиять на курс даже самых хороших акций". Наверное, он доведет всю фирму до банкротства, если и далее будет держать ее акции. Тогда г-н Цоккер начинает внимательно читать газеты. "Курс и не может расти, — устанавливает он после своих "научных" исследований, — в конце концов, специалисты же говорят о спаде". Чтобы ограничить ущерб, он очень быстро продает свои акции. Он спасает то, что еще можно спасти, и продает акции ТТТ по 37 марок за штуку. Итак, он потерял 1 300 марок, прежде чем акции снова начали расти. Потом он растрчивает 3 700 марок, вырученных от продажи акций. Но кредит остается, и он еще долго его выплачивает. И Тони клянется себе никогда больше не покупать акций. Ему просто не везет. До тех пор, пока он через несколько лет не получит абсолютно верный совет от кого-то, кто действительно должен знать это... Такой подход недопустим. Для работы с

акциями есть несколько важных правил, которые Вы найдете в этой главе. Но сначала еще один пример — позитивный. Возьмем Клауса Клевера. Он тоже слышит, что ТТТ идет на подъем. Он знает, что никогда нельзя покупать, если покупают все. Поэтому он выжидает и исследует тем временем положение фирмы. При этом он полагается на свой здравый смысл и оценивает информацию. По его мнению, эти акции в долгосрочной перспективе будут расти. Итак, он следит за ними. Когда они падают до 37 марок, он покупает 50 акций. Он мог бы купить больше, но хочет, чтобы у него были свободные деньги, чтобы докупить акции, если они будут падать и дальше. И действительно, в течение следующих семи месяцев акции падают до 28 марок.

Клаус Клевер покупает еще 50 акций. Теперь они начинают расти, но медленно. Клевера это совершенно не беспокоит. Он знает, что одолжил деньги бирже на долгий срок, и потому терпелив. Через два года курс акций ТТТ, хотя и не оправдал всеобщих ожиданий, но поднялся, тем не менее, до 58 марок. По сравнению с первоначальным курсом в 50 марок это означало всего лишь 16-процентный рост за три года. Клаус Клевер знает, что эта прибыль еще даже не достигла 1 среднего биржевого значения, которое с 1948 года составляет 11,85 процента в год. Но он не огорчается. Он продает теперь акции, которые приобрел в среднем по 32,50 марки. Это неплохая прибыль — 25,50 марки за акцию, что соответствует почти 80 процентам прибыли за два с половиной года. Всего он заработал 2 550 марок. Итак, Клаус Клевер заработал почти вдвое больше того, что потерял Тони Цоксер, и это при том, что Клаус вложил значительно меньше денег, чем Тони, — всего 3 250 марок.

Десять золотых правил

Давайте теперь посмотрим, что же Вы должны знать об акциях, чтобы доверять им.

1. На бирже хорошие и плохие времена сменяют друг друга

Ни одно биржевое лето не продолжается вечно, но и зима на бирже также не продолжается вечно. После каждого падения курса обязательно следует его повышение. Кажется, что это очень просто. И все же об этом часто забывают. Это приводит к тому, что игроки на бирже иногда несут огромные убытки. Курсы до сих пор всегда стабилизировались. С 1948 года никогда не бывало более двух плохих лет подряд. Затем курс в течение года или самое большее двух стабилизировался. Средний рост индекса Доу-Джонса (представительный ассортимент акций ведущих компаний США) составил в среднем около 12 процентов в год. Поэтому Вы никогда не должны продавать Ваши акции, если их курс резко упал.

2. Большой прибыли можно достичь, только если Вы готовы одолжить деньги бирже на срок от двух до пяти лет

Никогда не вкладывайте в акции деньги, которые могут Вам вскоре понадобиться. Если акции упадут как раз тогда, когда Вам понадобятся деньги и Вам придется их продать, то Вы потерпите убыток. Вы должны вкладывать деньги, только если у Вас есть возможность ждать, пока курс снова поднимется. И Вы должны делать это снова и снова.

3. Покупайте всегда акции минимум пяти и максимум десяти различных фирм

Вы должны вкладывать деньги, по меньшей мере, в пять различных ценных бумаг, чтобы снизить риск. Выберите акции фирм, работающих в различных отраслях и находящихся в различных странах. Вы не должны, однако, держать акции более чем десяти фирм, в противном случае Вам будет сложно следить за ситуацией (если, конечно, Вы не биржевик-профессионал).

4. О прибылях и убытках можно говорить только тогда, когда Вы продали акции

Если Ваши акции резко падают, Вы еще не понесли никаких убытков. Вы несете потери только в том случае, если в этот момент продаете свои акции. Но как раз этого делать и не следует (см. правило 1). Точно так же и прибыль Вы получили только тогда, когда выгодно продали. Итак, если Ваши ожидания оправдались, продавайте по крайней мере часть акций. По этой причине обязательно следует записывать все Ваши основания для купли и продажи, а также Ваш целевой курс (тот курс, которого Вы хотите дождаться).

5. Прибыль складывается из повышения курса и дивидендов

Если акция выросла в цене, и Вы ее продали, тогда Вы получили прибыль. До тех пор, пока Вы не продаете акцию, Вы, тем не менее, каждый год можете получать деньги, если фирма выплачивает дивиденды. Если фирма, акциями которой Вы владеете, получает прибыль, она удерживает часть этой прибыли, чтобы создать резерв, а остаток выплачивает в форме дивидендов. Если Вы хотите получить прибыль от дивидендов, то должны инвестировать часть Вашего капитала в большие фирмы, которые уже располагают значительными резервами и получают значительные прибыли. Дивиденды облагаются налогом, в то время как прибыль, полученная от роста курсовой стоимости, свободна от налогообложения, если между покупкой и продажей прошло не менее шести месяцев.

б. У краха есть и хорошие стороны — представляется случай купить

акции намного ниже номинала

Хотя это и требует крепких нервов — покупать во время кризиса, но зато хорошо вознаграждается. Покупайте сразу, так как курсы часто быстро и незаметно вновь поднимаются. Крах плох для Вас только тогда, когда Вы в панике продаете. Ведь подъем обязательно наступит. Итак, Вы должны придерживаться Ваши акции, и тогда не понесете потерь. Как можно правильно докупать, Вы прочитаете далее под заголовком "Королевский путь". Однако уже сейчас должно быть ясно: чтобы докупать акции, нужны деньги. Поэтому никогда не вкладывайте сразу все деньги, которые у Вас есть, для покупки акций. Зарезервируйте какую-то сумму, чтобы докупить, если курс падает или если приближается великолепный крах.

7. Не слушайте толпу. И здесь справедливо следующее: кто делает то, что делают все, получает то, что получают все

90 процентов биржевиков несут убытки, потому что не соблюдают описанные здесь правила. Большинство акционеров финансирует прибыли меньшинства. Поэтому общие тенденции не будут Вам полезны. Чем больше говорят, что теперь настал благоприятный момент быстро вскочить на подножку биржевого поезда, тем увереннее Вы можете быть, что уже слишком поздно. Большие повышения курса уже произошли. Повышение курса стимулирует следующее повышение курса, а снижение стимулирует снижение. поэтому не покупайте, когда покупают все, и не продавайте, когда все продают.

8. Важны выбор момента и рациональные основания для принятия решения. У эмоционального игрока нет шансов

Не полагайтесь на интуицию, но взвесьте все рационально. Узнайте как можно больше о фирме, акции которой Вы хотите покупать. Вы не должны при этом читать все отчеты о состоянии дел, но должны полагаться на здравый смысл. Возьмите, например, Мак-Дональде. Вы верите, что люди и в будущем захотят быстро съесть гамбургер и что фирма, которая каждые несколько минут открывает где-нибудь новый филиал, и дальше будет позитивно развиваться? Изучите движение курсов акций фирмы в прошлом и обдумайте, как этот курс может развиваться в будущем. Учитывайте как можно больше данных. Запишите в любом случае все основания Ваших решений и цели Ваших вложений,

9. Вложенные деньги должны быть прежде заработаны. Никогда не берите кредитов, чтобы инвестировать в акции

Вкладывайте деньги в акции только в том случае, если возможные убытки не окажут негативного влияния на Ваш образ жизни. Много проблем возникает вследствие того, что люди не придерживались этого

принципа. Они заняли деньги, чтобы пойти на биржу.

10. Акции всегда были и всегда будут выгоднее денег

Причина этого лежит в числе прочего в инфляции. Если Вы вкладываете определенную сумму в деньгах, то ценность их уменьшается из-за инфляции. Вы не можете сегодня купить на Ваши деньги столько же, сколько могли десять лет назад, К потому что вещи стали дороже. Инфляция создала наценку. С помощью следующей таблицы Вы можете видеть, как Ваши деньги теряют свою ценность. Как инфляция уничтожает деньги, так она помогает акциям. Акции являются долей собственности в фирме, то есть долей собственности в товаре и недвижимости. Если все становится дороже из-за инфляции, то растет значение акций. Что мы при разговоре о деньгах называем инфляцией, то при разговоре о реальных ценностях называется повышением стоимости. Поэтому инфляция прямо-таки помогает Вам, если Вы владеете акциями. И по этой причине реальные ценности (акции) всегда побеждают покупательную способность денег. Между 1948 и 1995 годами акции дорожали в среднем на 11,9% в год, а ценные бумаги только на 6,6%. Если Вы скажете: "Это имеет смысл. Я буду следовать этим правилам, тогда ничто не может кончиться неудачей. Я хочу сам купить акции", то прочитайте прежде, какие есть способы выгодной продажи акций. После того, как Вы прочтете следующие страницы. Вы должны задать себе три вопроса:

- Есть ли у Вас достаточное количество денег, чтобы распределить их так, как необходимо, и достаточно ли у Вас наличных, чтобы докупить акции?

- Есть ли у Вас необходимые качества для этого? Вам нужны крепкие нервы. 87% всех акций меняют владельца в течение года, и стоимость акций колеблется до 50% в год.

- Есть ли у Вас достаточно времени, и хотите ли Вы тратить это время на то, чтобы внимательно наблюдать за биржей и избранными Вами фирмами?

Таблица инфляции: реальная покупательная способность 100 марок

Годы

Норма инфляции

3%

4%

5%

6%

7%

8%

9%

10%

11%

12%

1

2

3

4

5

97,00

94,09

91,27

88,53

85,87

96,00

92,16

88,47

84,93

81,53

95,00

90,25

85,47

81,45

77,38

94,00

88,36

83,06

78,08

73,40

93,00

86,49

80,44

74,81

69,57

92,00

84,64

77,87

71,64

65,91

91,00

82,81

75,36

68,58

62,41

90,00

81,00

72,90

65,61

59,05

89,00

79,21

70,50

62,74

55, 84

88,00

77,44
68,15
59,97
52,77

6
7
8
9
10

83,29
80,79
79,37
76,02
73,74

78,27
75, 14
72,13
69,24
66,27

73,51
69,83
66,34
63,02
59,87

69,00
64,86
60,97
57,31
52,87

64,70
80, 17
55,96
52,04

48,40

60,64

55,79

51,33

47,22

43,44

56,79

51,68

47,03

42,80

39,85

53,14

47,83

43,05

38,74

34,87

49,70

44,23

39,36

35,03

31,18

46,44

40,87

35,97

31,65

27,85

11

12

13

14

15

71,53

69,38
67,30
65,28
63,32

63,81
61,26
58,81
56,46
58.20

56,88
54,04
51,34
48,77
46,33

50,64
47,60
44,74
42,06
39,54

45,01
41,86
38,39
36,20
33,67

39,96
36,76
33,82
31,11
28,62

35,44
32,25
29,35
26,71

24,31

31,38

28,24

25,42

22,88

20,59

27,75

24,70

21,96

19,56

17,41

24,51

21,57

18,98

16,70

14,70

16

17

18

19

20

61,42

59,58

57,79

56,06

54,38

52,03

49,95

47,95

46,03

44,19

44,01

41,81
39,72
37,73
35,84

37,17
34,94
32,84
30,87
29,02

31,31
29,12
27,06
25,18
23,42

26,33
24,22
20,50
18,86
17,35

22,12
20,13
18,32
16,67
15,17

18,56
16,68
15,01
13,51
12, 16

15,49
13,79
12,27
10,92

9,72

12,94

11,39

10,02

8,82

7,76

Королевский путь: как каждую акцию продать с выгодой

Есть биржевая стратегия, которая оправдала себя в течение десятилетий и подходит прежде всего для консервативного инвестора. Кто дисциплинированно соблюдает эти правила, тот сможет в будущем каждую акцию продавать только с выгодой. Называют эту стратегию "королевский путь".

1. Ставить только на качество и силу

Для стратегии "королевского пути" подходят только акции высшего качества. Лишь ведущие предприятия каждой отрасли рассматриваются как достойные инвестиций. На немецкой бирже, например, среди банков это только "Дойче Банк". Среди торговых домов — только "Карштадт". В электроприборостроении — только "Сименс". В Европе к таким предприятиям относятся голландский "Унилевер" или французский концерн пищевых продуктов BSN (Gervais, Danone). В США — "Филип Моррис" или "Кока-кола". В Японии в эту категорию попадает "Кэнон".

2. Все дело в составе "смеси"

В пакете ценных бумаг, составленном по рецепту "королевского пути", должно быть не менее пяти и не более десяти различных акций. При этом нужно обращать внимание на то, чтобы правильным был как выбор стран, так и отраслей. Если в Японии избраны акции предприятий электроники, то в Германии ставят на другую отрасль, например, на концерн "Байерсдорф" ("Нивея"), в США — на гигант безалкогольных напитков "Кока-кола" и в Голландии, например, на нефтяные акции "Ройял Датч". Тем самым Вы избежите одной из самых больших ошибок инвесторов — не поставите все на одну карту.

3. Инвестировать только 50% капитала

Консервативный инвестор, работающий по стратегии "королевского пути", выжидает прежде всего биржевого спада. Это значит, что курс акций должен быть, по меньшей мере, на 10-30% ниже их максимального курса. Но и тогда при первой сделке инвестор вкладывает в избранные им акции не более 50% денег, предназначенных для покупки. Следующая важная

предпосылка для "королевского пути" заключается в том, чтобы у Вас всегда был достаточный резервный капитал. Это очень важно, так как дает возможность докупить акции по еще более низким ценам, если после начала скупки они продолжают падать и дальше.

4. Выдержать, докупить и выиграть

Если после первой покупки акций вместо долгожданной курсовой прибыли продолжается падение курса, то выясняется, как важно обращать внимание на выбор имен, потому что только для первоклассных предприятий может проводиться стратегия дополнительной покупки. С акциями второго или третьего класса это слишком рискованно: ведь нет полной гарантии, что предприятие в любом случае переживет кризис. Актуальным примером является вступление "Сименса" во владение "Никсдорфом". Кто ставил на номер один, т.е. на "Сименс", мог спокойно докупать акции по низкому курсу и рано или поздно оказался снова в прибыли. Кто ставил на более слабый "Никсдорф", в конце концов остался с носом, так как "Никсдорф" был проглочен "Сименсом".

5. Деньги и терпение

Стратегия покупки акций, однако, оправдывает себя только в том случае, если неукоснительно соблюдаются определенные правила. Первая покупка может происходить не раньше, чем акция упадет на 30% по сравнению с первоначальным курсом покупки. Кроме того, между первой и второй покупкой должно пройти около шести месяцев. Этим правилом, к сожалению, многие инвесторы пренебрегают. Это приводит к тому, что акции докупаются слишком поспешно, и при действительно глубоком падении курса покупать уже больше не на что. Точно так же происходит и при второй покупке. Если первая покупка происходила при слишком высоком курсе, то вторая может следовать только тогда, когда акции упали еще на 30% и прошло еще не менее полугода. Практический пример: инвестор в 1986 году впервые решился на покупку акций фирмы "Фольксваген", когда они опустились с 600 до 500 марок, посчитав такое падение курса благоприятным для начала биржевой игры. Акции "Фольксвагена" приобрели впоследствии еще более значительную динамику, к сожалению, в негативном направлении. Курс упал к концу 1986 года еще на 30% и составил 350 марок. По стратегии "королевского пути" теперь наступило время докупить акции. Прошло по меньшей мере полгода, и курс акций упал более чем на 30%. Итак, наш инвестор купил следующие акции "Фольксвагена" по курсу 350 марок за штуку. Продолжение истории Вам известно. У "Фольксвагена" дела шли все хуже, и к концу 1987 года его акции упали еще на 30%, примерно до 200 марок.

Падение курса в целом составило, таким образом, около 60%. На консервативного инвестора это не произвело ни малейшего впечатления, и он хладнокровно докупает акции по курсу 200 марок за штуку, так как оба критерия исполнены: курс упал, по меньшей мере, еще на 30% и прошло шесть месяцев. Счет выглядел к этому сроку для инвестора следующим образом. Первая покупка по 500 марок, вторая — по 350 марок, третья — по 200 марок. Средний курс, таким образом, составил 350 марок. Взгляд на дальнейшее развитие событий показывает нам, что прошло еще около десяти месяцев, пока не прекратилось падение курса, и наш инвестор в этом экстремальном примере оказался в выигрыше. Такие ситуации можно наблюдать и на примере колебания курсов акций "Дойче Банка", "Альянса" или "Сименса". Подобные колебания курса являются не каким-то редчайшим исключением, а буднями биржи. Даже курс акций самых лучших предприятий временами может значительно опускаться. Однако, владея пакетом таких ценных бумаг, можно быть уверенным, что их курс снова начнет расти. Тот, кто направляет стратегию своих вложений строго по "королевскому пути", в конечном счете продает каждую акцию обязательно с выгодой.

Предпосылки

Прежде, чем Вы установите, должны ли Вы сами покупать акции, я хочу задать Вам один вопрос: верите ли Вы теперь, что акции являются невероятно прибыльным вложением денег — при условии, что человек знает, что делает? Суть "королевского пути" очень легко понять. Но не забывайте тонкого различия между легким и простым. То, что легко понять, еще не является из-за этого простым. Для "королевского пути" Вам необходимы, прежде всего, терпение, дисциплина и крепкие нервы. Оцените себя критически: обладаете ли Вы необходимыми предпосылками.

Вот проверочный список:

- Вы нуждаетесь в достаточном количестве наличных денег. Только часть этих денег должна инвестироваться в акции. И эта часть должна быть достаточно велика, чтобы Вы могли купить не менее пяти различных акций. И по меньшей мере 50% этой суммы Вы должны отложить для дополнительных покупок.

- Вы, нуждаетесь в дисциплине. Вы должны уметь не доверять эмоциям и следовать своей системе. Спросите себя, готовы ли Вы в течение длительного времени регулярно наблюдать курсы. И достаточно ли крепки Ваши нервы, чтобы не только не продавать акции, если курс значительно падает, но еще и докупать их.

- Это должно доставлять Вам достаточно удовольствия, чтобы Вы

были готовы тратить на это необходимое время. Очень часто удовольствие зависит от здорового соотношения затрат и прибыли.

- Однако самым важным является следующее: Вы никогда не должны вкладывать Ваш капитал на бирже с целью получения финансовой защиты. Это предполагает, естественно, что у Вас уже есть финансовая защита, прежде чем Вы инвестируете деньги в акции (см. главу 12).

Если Вы хотя бы на один из вопросов не можете ответить громким торжествующим "да", то Вам следует подумать, не предоставить ли действовать в Ваших интересах профессионалам. Для этого есть две возможности. Вы можете присоединиться к какому-нибудь акционерному клубу, который инвестирует Ваши деньги, и тогда не должны заботиться ни о чем. Или Вы вступаете в инвестиционный фонд. Об этом Вы сможете подробнее прочитать в следующей главе. Но сначала давайте посмотрим еще на некоторые курсы акций, которые "взорвались" в самом прямом смысле этого слова.

Акции успеха

Питер Линч является одним из самых успешных фондовых менеджеров в мире. Если бы Вы в 1975 году доверили ему 10 000 марок, то в 1990 году получили бы обратно более 350 000 марок. Как мистер Линч добился этого? Он ставил на молодые фирмы. Фирмы, которых тогда еще никто не знал, и которые превратились потом в гигантов.

- Боинг: Курс вырос с 1,64 доллара в 1975 г. до 67 долларов 31 декабря 1995 г. — в 40 раз. Если бы Вы инвестировали 10 000 марок, то через 20 лет вы получили бы 400 000 марок.

- Кока-кола: С 1985 по 1995 гг. курс поднялся с 5,92 доллара до 65,63 доллара. За 10 лет Вы получили бы из 10 000 марок 110 000 марок.

- Амген: С 1985 по 1995 гг. рост с 1,36 до 85,13 доллара. Ваши 10 000 марок за десять лет превратились бы в 625 000 марок.

- Компак Компьютер: С 1985 по 1995 гг. курс вырос с 1,69 до 50,63 доллара. Из Ваших 10 000 марок получилось бы 299 000 марок.

- Майкрософт: С 1985 по 1995 гг. росте 1,93 до 90,50 доллара. Из Ваших 10000 марок получилось бы 468 000 марок. Это были хорошие примеры. В заключение я хотел бы показать Вам еще по крайней мере два очень хороших примера движения биржевых курсов.

- Уол-Март Сторз: С 1975 по 1995 гг. курс акций вырос с 0,09 до 26,63 доллара. Ваши 10 000 марок превратилась бы в фантастические 2 958 000 марок.

- Сэркьют Сити Сторз: С 1975 по 1995 гг. курс подскочил с 0,02 до 37 долларов. Здесь Ваши 10 000 марок были бы вложены очень удачно. Вы

получили бы 18,5 миллиона.

Итак, Вы видите: 20 лет назад нам достаточно было бы только угадать, что компьютерный рынок и сеть супермаркетов будут так хорошо развиваться. Правда, тогда этого еще никто не знал. Наоборот, считали, что компьютеры переоценивают, и не верили, что "холодные и безличные" супермаркеты добьются успеха. Однако некоторые, вопреки господствующему мнению, ставили на эти отрасли — и разбогатели. Поэтому так важно "не класть все яйца в одну корзину". Вы предотвращаете потерю всех средств и повышаете шансы на успех. Если у Вас нет времени или достаточных средств, чтобы широко распределить риск, предоставьте инвестиционным фондам обслуживать себя. Здесь также возможны очень высокие прибыли, но Вы практически не должны расходовать время и можете даже заключать сберегательные договоры.

Похвальная песнь акциям

Позвольте мне сделать еще одно заключительное замечание по поводу акций. Акции являются базой всей нашей хозяйственной системы. Без инвесторов, предоставляющих деньги для того, чтобы молодые фирмы могли нанимать новых работников, а старые — расти, становиться эффективнее и платить более высокую зарплату, мир, каким мы его знаем, рухнул бы. Больше не существовало бы никаких рабочих мест, и ничего бы больше не функционировало. Акции являются основой нашей системы. Мы не можем и не должны игнорировать их, так как все строится на них. Только от Вас зависит, будете ли Вы строить свое личное состояние на акциях.

Ключевые идеи

- Вы не обязаны становиться профессиональным биржевиком, чтобы зарабатывать миллионы.
- Десять золотых правил для инвестора в акции:
 1. На бирже хорошие и плохие времена сменяют друг друга.
 2. ,Большую прибыль можно получить только в том случае, если Вы готовы одолжить бирже деньги не меньше, чем на срок от двух до пяти лет.
 3. Покупайте всегда не меньше пяти и не больше десяти различных пакетов акций.
 4. О прибылях и потерях можно говорить только тогда, когда акции проданы с выгодой или с убытком.
 5. Прибыли складываются из повышения курса и дивидендов.
 6. У краха есть и хорошие стороны. Он предоставляет возможность купить акции по заниженной цене.
 7. Бодо Шефер. Путь к финансовой независимости.

8. Не слушайте толпу.
9. Правильный выбор времени и рационально обоснованные решения — решающий фактор. У эмоционального игрока нет никаких шансов.
10. Вложенные деньги должны быть прежде заработаны.
11. Акции всегда побеждают деньги.
 - Если Вы идете по "королевскому пути", Вы сможете каждую акцию продать с выгодой.
 - Необходимые предпосылки для вложения денег на бирже:
 1. Вы нуждаетесь в достаточной сумме наличных денег.
 2. Вы нуждаетесь в дисциплине.
 3. Это должно доставлять Вам удовольствие, чтобы Вы были готовы затрачивать необходимое время.
 4. Вы, должны достигнуть прежде финансовой безопасности, и только излишние деньги инвестировать в акции.
 - Большие прибыли Вы получите, ставя на молодые фирмы, которые в будущем станут гигантами.
 - Акции являются основой нашей хозяйственной системы. Без Вас (как инвестора) мир, каким мы его знаем, рухнул бы.

11. Фонды: позвольте другим выращивать для Вас деньги

Обеспечьте себе богатство, если можно, с изяществом; а уж если без изящества, то следите за тем, чтобы разбогатеть в любом случае.
Александр Поуп

Наверное, зарабатывать деньги на бирже увлекательно и льстит Вашему "я". Биржевой профессионал, похоже, стал чем-то вроде модного героя. Из-за этого кажется чуть ли не скучным иметь дело с инвестиционными фондами. Все происходит как будто само собой: Вы становитесь все богаче, но не можете привести никаких сенсационных причин этого. Просто Вы выбрали почти оптимальную форму вложения денег. Мы установили в предыдущей главе, что акции — это самолет, на котором Вы летите к богатству. Фонды — это автопилот. Вы ничего не должны делать, но становитесь богатым.

Пять критериев хорошего вложения

В Вы должны рассматривать каждое вложение с пяти точек зрения:

- безопасность,
- удобство,
- доступность,
- доход,

- налоги.

Есть, в сущности, пять различных видов фондов:

- фонды наличных денег,
- пенсионные фонды,
- акционерные фонды,
- открытые и закрытые фонды недвижимости,
- смешанные фонды.

В этой главе я хочу поговорить только об акционерных или смешанных фондах, так как только эти формы отвечают всем пяти перечисленным критериям вложения средств. Другие формы фондов страдают недостатком ограниченной доступности или низкой доходности. Акционерный фонд отвечает всем пяти критериям вложений.

§ **Безопасность:** обдумайте, какие преимущества дало бы Вам вложение 100 марок в акционерный фонд. Один фонд держит много различных акций (долей собственности фирм). С этими 100 марками у Вас одновременно имеется доля в собственности по меньшей мере 20, а часто и 100 различных фирм. Максимум 10% Вашего капитала приходится на одну отдельную фирму. Ваш риск и Ваши шансы, таким образом, равномерно распределены.

§ **Удобство:** на Вас работает группа профессионалов, которые постоянно исследуют и анализируют соответствующие фирмы. Они собирают горы информации, которую оценивают, после чего без эмоций принимают решения о вложении денег. Для этого у них есть в своем распоряжении самые современные вспомогательные средства. Все это стоит Вам неувольнимых, от нуля до пяти процентов, денег плюс незначительная управленческая пошлина — менее одного процента в год. Итак, Вам это просто и удобно. Единственное, что Вы должны сделать, это заполнить формуляр. (Причем, многим даже и эта забота кажется слишком обременительной.)

§ **Доступность:** в любой биржевой день Вы можете потребовать свои деньги назад. Вы не зависите ни от каких "сроков действия договора", направленных единственно на то, чтобы дать преимущества самому фонду. И Вы в самом деле получаете всю сегодняшнюю стоимость Вашей доли назад.

§ **Доход:** в последние 50 лет доходы во многих фондах составляют около 12%. При этом я в первую очередь имею в виду не спекулятивные фонды, но большие, богатые традициями и по-хорошему консервативные инвестиционные фонды. У пяти самых успешных немецких инвестиционных фондов был в последние 20 лет доход свыше 12%.

Многие фонды в последние шесть лет получали доход более 30%; это значит, что за 7,5 года они приумножили бы Ваши средства в восемь раз.

§ **Налоги:** мы видели уже в главе 10, что прибыли от роста курсовой стоимости акций освобождены от налога, если они не перепродаются некоторое время. Следовательно, большинство прибылей от вложений в фонды освобождено от налогов. Лишь относительно небольшая часть прибылей, которая получается из выплаты дивидендов, облагается налогом. Вам ежегодно присылается обзор менеджмента фонда, так что Вы точно знаете, сколько налогов Вы должны заплатить за год.

Являются ли акционерные фонды вложением денег; пользующимся спросом?

Следовало бы предположить, что именно такое вложение средств довольно бесспорно и что почти каждый в нашей стране готов инвестировать деньги таким образом. Вовсе нет. В Германии в 1996 году только 5% всех инвесторов владели инвестиционными сертификатами (98% — жиросчетом, 85% — сберегательной книжкой, 56% — договором страхования жизни и 32% — договором о накоплении средств на строительство). В чем причина? В конце концов, в других странах эта форма инвестиций развита гораздо сильнее. Одна из причин заключается, конечно, в том, что за посредничество при вложениях в фонды выплачиваются сравнительно низкие комиссионные. Поэтому гораздо охотнее продаются, например, договоры страхования жизни, так как за каждый заключенный договор страховые общества выплачивают комиссионные сразу на всю сумму договора. Дилеры фондов получают вознаграждение в качестве агентов только из расчета фактически внесенных денег. Если Вы накапливаете в фонде 200 марок в месяц, то дилер получит примерно 6 марок. При страховании дилер уже при заключении страхового договора на 20 лет получает 1 800 марок. (Исключение составляют закрытые фонды недвижимости, где дилеры в качестве агентов получают вообще безбожно высокое вознаграждение.) Другую причину нужно искать в наших банках. Мы привыкли, что в вопросах денег банки очень сильно влияют на нас. И когда Ваш банкир в последний раз присоветовал Вам какой-либо фонд? Вероятно, он не только не предложит Вам вложить деньги в фонд, но будет, ломая руки, отговаривать Вас от этого. Он станет говорить, что это, мол, ненадежно и прямо-таки опасно. Если Вы настойчивы, Вам, в конце концов, предложат собственный банковский фонд. Почему банки ведут себя так? Да потому, что существует конфликт между интересами клиента и самого банка — такова наша система. Конфликт интересов: банки против клиентов

Немецкие банки неповторимы с точки зрения международной практики. Во-первых, это универсальные банки, которые занимаются абсолютно всем. Почти все, что имеет отношение к деньгам, клиент может получить в банке. Во многих странах есть, например, чисто инвестиционные банковские дома. У нас же большинство людей вкладывает деньги в свой "домашний" банк. Таким образом, конфликт интересов запрограммирован заранее. Если клиент зарабатывает много, то банк зарабатывает мало, и наоборот. Во-вторых, в наших банках служащие работают на основе постоянных трудовых соглашений. Это создает опасность, что они защищают главным образом интересы работодателя. Банки — это фирмы, а фирмы хотят получать прибыль. Если на Вашей сберегательной книжке лежит 1 000 марок, то Вы получаете от 1,5% до 2,5% в год. Сам же банк дает займы эту 1 000 марок под 7%-8%. Таким образом, банк получает не 5,5%-6,5% прибыли, а 250%-400%. Для банка прибыль растет с каждым процентным пунктом. И именно здесь начинается конфликт интересов. Все, что зарабатываете Вы, не может заработать банк. Все, что зарабатывает банк, не можете заработать Вы. Ваши прибыли сокращают прибыли банка. Поэтому банки всегда стараются записать Ваши проценты на Ваш жирочет и не продлевают автоматически Ваши сберегательные договоры. Это в высшей степени вредит клиенту, но приносит банку гигантские прибыли. Так, несколько лет назад я внес деньги на сберегательную книжку, твердо договорившись о 6-процентной ставке на один год. Три года я не трогал этих денег. И все же банк записывал на мой счет ежегодно только 2% годовых. Я предъявил рекламацию, настаивая на моих 6%. К сожалению, мой банковский менеджер был переведен на другую должность, так что никто о моих договоренностях не знал. Наконец, я нашел письменное доказательство и получил задним числом мои 6% за первый год. За остальные два года ставка осталась по-прежнему 2%, так как я выторговал в свое время процентную ставку 6% на один год, но не ставку 6% в год. К этому добавилось и то, что я не мог снять сразу всю сумму со счета, так как банк в таком случае удержал бы часть моих процентов. Вы не можете себе представить, насколько быстро я сменил банк.

Не думайте, что я хочу поносить банки. Как раз наоборот, я очень рад, что они есть. Банки предлагают своим клиентам много удобств. Они предлагают часто отличный сервис, который я очень ценю и за который охотно плачу. Но если речь идет о вложении Ваших денег, то Вы не должны думать, что банки заботятся о Вашем благополучии. Банк не зарабатывает, если зарабатываете Вы, наоборот, он "теряет" деньги, которые

зарабатываете Вы. Поэтому Вы должны искать для вложения денег фирмы, которые зарабатывают тогда, когда зарабатываете и Вы. Только с такими партнерами возможна ситуация, когда все в выигрыше. Акционерные фонды отвечают этому условию.

Что такое акционерный фонд?

Многие инвесторы создают один большой инвестиционный пул, который для них вкладывают профессионалы. Это очень просто. Если Вы хотите узнать об этом подробнее, читайте следующие абзацы. Это, вероятно, не самый увлекательный пассаж в книге, но зато Вы раз и навсегда приобретете доброжелательность и уверенность по отношению к фондам. И хорошо знать, что Ваш "автопилот" не заставит Ваш "инвестиционный самолет" разбиться о ближайшую гору. Предположим, Вы хотите экономить 500 марок ежемесячно, другие экономят, напротив, только от 100 до 200 марок, а кто-то инвестировал сумму в 75 000 марок. Все эти деньги поступают в банк-депозитарий, который по поручению доверителя управляет ими. Такой банк функционирует совершенно отдельно от материнского банка как особое имущество и потому абсолютно надежен. Депозитарий продолжает свое существование даже в том случае, если материнский банк лопнет. Когда, например, было объявлено о банкротстве "Герштадт Банка", управляемый им "Герлинг-фонд" остался полностью неприкосновенным. И когда обанкротился британский "Бирингсбанк", 30 миллиардов денег, принадлежащих фонду SMH, остались нетронутыми. Такой доверенный банк, управляющий чужим имуществом по поручению доверителя, должен придерживаться твердых правил. Он попадает под действие закона об инвестиционных компаниях и Иностранного закона об инвестиционных обществах. Там указано, например, что имущество фонда не может состоять из менее чем 20 различных акций и что не более 10% имущества может инвестироваться в одну-единственную фирму. Это значит, что всегда учитывается необходимость достаточно широкого ассортимента. Скажите мне, как Вы сами могли бы распределить относительно малый ежемесячный взнос таким образом? Более того, федеральное ведомство по надзору за кредитными учреждениями проводит регулярные проверки. Каким образом в рамках законодательных предписаний инвестировать деньги на бирже, решает правление фонда. Профессионалы в области капиталовложений работают здесь по собственным инвестиционным стратегиям, с которыми Вы можете ознакомиться. Некоторые фонды инвестируют исключительно в экзотические рынки, другие — только в определенные отрасли, третьи — только в определенную страну, в то время как четвертые разбрасывают сети

достаточно широко. Вы можете сами выбрать фонд, который больше всего отвечает Вашему образу мыслей и, прежде всего. Вашей инвестиционной стратегии. Но никогда правление фонда не может распоряжаться деньгами самостоятельно. Все движения денег производятся исключительно через доверенный банк. Деньги, которые Вы вносите в банк-депозитарий, обмениваются на так называемые инвестиционные сертификаты. Банк-депозитарий рассчитывает средневзвешенную биржевую стоимость своих активов, которая соответствует стоимости сертификата. Цена сертификата, следовательно, определяется не спросом и предложением, но исключительно стоимостью ценных бумаг, находящихся в собственности фонда. Цена их продажи включает торговую наценку и потому несколько выше, чем цена покупки. Покупную стоимость сертификатов Вашего фонда Вы можете узнать и в ежедневных крупных финансовых газетах. И можно в любое время продать свои сертификаты, получив через несколько дней деньги назад переводом на Ваш счет.

Можно ли потерять деньги в фондах?

В 1992 и 1993 годах цена пакетов многих фондов выросла на 80%-100%. А некоторых — даже на 100%-250%. В 1994 году большинство из них зарегистрировали обвал курса— от 10% до 20%. В 1995 и 1996 годах многие фонды вновь пошли вверх. Таким образом, если Вы инвестировали в конце 1993 года некую сумму, а в 1994 году потребовали обратно Ваши деньги, то действительно оказались в убытке. Но если Вы оставили деньги в фонде, то подъем двух последующих лет обеспечил Вам очень хороший среднегодовой уровень прибыли. Другими словами: конечно, Вы можете потерять деньги, вложенные в инвестиционный фонд, если Вы их изымаете слишком быстро и в неподходящий момент. Здесь действуют те же правила, что и при непосредственном общении с биржей. Правда, в фонде Вы не потерпите слишком больших убытков. Ведь фонд как тысяченожка. Если оторвать одну ногу, это изменит нагрузку на все остальные ноги не очень сильно. Но если все хозяйство терпит спад, то больны сразу множество ног. Итак, действуют те же принципы, что и для акций: спокойно оставьте Ваши деньги на некоторое время в фонде, тогда ничего не может случиться.

Исторические падения курса

Чтобы Вы увидели, что ход событий на бирже всегда повторяется, я подобрал несколько примеров из недавнего прошлого. В каждом из этих случаев акции падали на 30%-50%, прежде чем вновь поднялись к максимальным курсам.

• Берлинский кризис в 1961 г.: строительство Берлинской стены.

Кубинский кризис падение курса: - 45 процентов повышение курса: +

60 процентов

Израильская 6-дневная война 1965 г.: убийство президента Джона Кеннеди

падение курса: - 40 процентов повышение курса: + 80 процентов

• Нефтяной кризис в 1972 г.: бойкот стран ОПЕК, запрет на автомобильные поездки по воскресеньям

падение курса: - 35 процентов повышение курса: + 60 процентов

• Чернобыльский кризис в 1986 г.: радиоактивные облака, панические продажи

падение курса: - 30 процентов повышение курса: + 40 процентов

• Биржевой крах в 1987 г.: паника на мировых биржах, воспоминания о 1929 г.

падение курса: - 40 процентов повышение курса: + 100 процентов

Мини-крах в 1989 г.: "черная пятница" 13 октября

падение курса: - 30 процентов повышение курса: + 50 процентов

• Иракский кризис в 1990 г.: конфликт в Персидском заливе

падение курса: - 30 процентов повышение курса: все еще продолжается (февраль 1998 г.)

Акционерные фонды переживают те же взлеты и падения, что и биржа, правда, в ослабленной форме. Потому что благодаря широкому ассортименту акций и умению профессионалов разумно реагировать на падения курса потери остаются умеренными. Но если Вы посмотрите на кризисную статистику, то увидите, что просто сохранить свои ценные бумаги во время кризиса недостаточно. Если Вы их не продали, Вы только не сделали глупости. Но из таких ситуаций можно выжать больше: Вы должны использовать низкий курс для наращивания пакета акций. Я знаю, что именно в такое время трудно плыть против течения. В конце концов, мы ведь должны противостоять не только сенсационным заголовкам финансовой прессы и ежедневным передачам новостей, но еще и советам "профи". Даже если на рынках ценных бумаг дела не всегда идут вверх, Вы можете при этом хорошо зарабатывать. Но давайте еще раз обратимся к нашему "автопилоту". Есть возможность "автоматического" использования низких курсов. Это происходит так.

Эффект средней стоимости

За этим понятием скрывается гениальная идея. Вы экономите ежемесячно определенную сумму. Хотя ежемесячные сберегательные взносы изобрел не я, гениальным является влияние, которое эти взносы оказывают на приобретение инвестиционных сертификатов. Благодаря эффекту средней стоимости Вы автоматически покупаете больше, когда

курс падает особенно низко. Ваш "автопилот" запрограммирован на оптимальную реакцию. Предположим, Вы экономите 300 марок ежемесячно и вкладываете их в инвестиционный фонд. Вы начали в марте и купили сертификаты по 6 марок. Следовательно, Вы приобрели за 300 марок 50 сертификатов. В апреле эти инвестиционные сертификаты упали до 3 марок. Это значит, что за те же 300 марок Вы теперь получаете 100 сертификатов. В мае сертификаты упали до ничтожной цены в 1 марку. За 300 марок Вы приобретаете теперь уже 300 сертификатов. Многие инвесторы теперь начали бы в панике продавать. За каждый из своих 450 сертификатов (март — 50, апрель — 100, май — 300; всего 450) в этом случае Вы получили бы всего по 1 марке. Так как Вы инвестировали к настоящему моменту 900 марок, то потеряли бы половину вложенных денег. В июне медленно начнется биржевое потепление, и сертификаты вырастут до 5 марок. Значит, Вы автоматически приобретаете за 300 марок 60 сертификатов. Всего Вы владеете теперь 510 сертификатами, которые Вы могли бы продать по 5 марок за штуку. Значит, Вы бы сделали из 1 200 марок, которые Вы инвестировали, 2 550 марок. Благодаря эффекту средней стоимости Вы автоматически покупаете всегда настолько много сертификатов, как позволяет Ваш ежемесячный взнос. Всегда следует учитывать возможные колебания курса, называемые "динамичностью денежных средств". На основе этого явления Вы и получаете наивысшие прибыли. Итак, если Вы не хотите постоянно следить за биржей, то должны инвестировать ежемесячно твердую сумму.

Какие фонды следует выбирать?

Некоторые фонды достигают существенно больших доходов, чем другие, так же как курсы одних акций поднимаются значительно выше, чем курсы других акций. Но обещают много все. Кого же следует выбирать? Сделать правильный выбор и в самом деле нелегко. Но есть несколько правил, помогающих в этом, и эти правила я хотел бы Вам изложить. Некоторые данные в международном рейтинге говорят сами за себя: в мире есть примерно 20 000 акционерных обществ, акциями которых торгуют на биржах. Из них примерно 10 000 в США и только чуть больше 670 в Германии. Совершенно ясно: лучший ассортимент Вам предлагает международный рынок. Чтобы прогнозировать повышение курса акций, Вы можете применять общее правило:

Рост экономики $\times 3 - 5 =$ повышение курса

Рост экономики в разных странах не одинаков. В Европе, например, мы наблюдаем весьма умеренный подъем приблизительно на 2% в год, в то время как в Азии он составляет от 8% до 9%. В Европе, следовательно, мы

можем ожидать, исходя из общей формулы, повышения среднегодового курса от 6% до 10% процентов ($2 \times 3 - 5 = 6 - 10$), а в Азии от 24% до 45% ($8-9 \times 3 - 5 = 24 - 45$). Рассмотрите ситуацию с доходами, и Вы лучше поймете причины таких различий в росте экономики. В Германии средний служащий или рабочий стоит фирме 5 600 марок ежемесячно. В США эквивалентный работник стоит только 3 400 марок, на Тайване — всего 1 870 марок, в Малайзии — 560 марок, а в Китае — 56 марок. Это значит, что вместо одного немецкого рабочего Вы можете нанять в Китае 100 рабочих. Удивительно ли, что размещение производства в Китае так привлекательно? Итак, есть серьезные причины для того, чтобы вкладывать часть Ваших денег в Азии. Здесь получают хорошие прибыли. Так, я достиг в последние годы с моими различными азиатскими фондами среднего дохода от 20% до 30%. Такой доход получается даже и после нынешнего кризиса в Азии. Хотя, в соответствии с изложенными ниже рекомендациями, я продал свой пакет заранее, так как уже достиг цели моей инвестиции. Азия приводится здесь как пример. В Южной Америке и Восточной Европе есть столь же заманчивые рынки. Разумеется, Вы не должны забывать, что более высокие прибыли связаны и с более высоким риском. Итак, думайте о том, как распределить свои вложения.

Десять рекомендации, для вложений в акционерный фонд

1. Игнорируйте газетные сообщения, поскольку чем крикливее заголовок, тем лучше продается газета. Такие сообщения только заставляют нервничать. Проведите собственное расследование и не делайте того, что делают все, если Вы не хотите получить то, что получают все (а все получают немного).

2. Падения курса случаются постоянно. Эти спады Вы обращаете в свою пользу с помощью эффекта средней стоимости. Поэтому Вы не должны их пугаться. Ни в коем случае не продавайте акции во время падения курса. Поэтому инвестируйте только деньги, в которых Вы не будете нуждаться в ближайшее время.

3. Избегайте ненужных платежей, возникающих, если Вы постоянно перебрасываете деньги из одного фонда в другой. Держитесь одного фонда до тех пор, пока не достигнете целей вложения денег или пока не пройдет минимум 5 лет.

4. Не подводите постоянно баланс, чтобы установить, какую прибыль или какой убыток Вы получили на данный момент. Ваши вложения требуют времени. Благодаря "автопилоту" Вы можете себя чувствовать в высшей мере комфортабельно. Не заставляйте себя нервничать и никому не позволяйте лишить себя уверенности.

5. Помните о том, что за каждой зимой следует лето, но за каждым летом также следует зима. Поэтому не впадайте в уныние зимой и не зазнавайтесь летом. Если у Вас есть свободные наличные деньги, то используйте зиму, чтобы докупить побольше сертификатов.

6. Доверяйте руководству фонда. Оно использует колебания и падения курсов, а также наличные резервы фонда для того, чтобы выгодно докупать.

7. Покупайте регулярно, и Вы сможете забыть о выборе оптимального момента. Так как никто в действительности не в состоянии выбирать оптимальные моменты длительное время. Разумеется, если Вы хотите инвестировать большую сумму, не стоит делать этого в период сильного повышения курса.

8. Инвестируйте в рынки, где высокий рост экономики реалистичен. Вы увидели, какие это рынки. Если у какой-то страны в три раза более высокий рост экономики, чем у Вашей родины, то можно ожидать также и трехпятикратного роста курса ценных бумаг.

9. Запишите, почему Вы выбрали именно эти специальные фонды. Наметьте для себя также определенный курс. До тех пор, пока Вы не достигли его, оставайтесь в этих фондах — не менее пяти лет. Когда Вы достигли Вашего курса, продавайте.

10. Думайте о том, как распределить риск. Следуйте стратегии вложений, которая описана в главе

12. Придерживайтесь всегда минимум трех-пяти различных фондов.

Вы должны получать высокие доходы, если хотите быть состоятельным

Кто позволяет деньгам лежать на сберегательной книжке, может "доэкономиться до бедности". Выглядит это так: предположим, у Вас есть 1 000 марок на сберегательной книжке. При инфляции в 3% это значит, что Ваша тысяча через год стоит уже только 965 марок. С другой стороны, Вы получили 2% годовых, то есть 20 марок. Итак, в результате инфляции Вы потеряли больше, чем приобрели от начисления процентов. Именно по этой причине инвестиции, прибыль от которых не обещает существенно превысить уровень инфляции, должны быть исключены. Мы слышим вновь и вновь, что истинная инфляция (обесценивание денег) в данный момент составляет примерно 3% в год. Если это верно и если исходить из того, что так будет продолжаться и в будущем, значит. Ваша тысяча марок будет стоить вот сколько:

- через 5 лет: 858,70 марки,
- через 10 лет: 737,40 марки,

- через 15 лет: 633,20 марки,
- через 20 лет: 543,80 марки и
- через 24 года: около 500,00 марки.

Разумеется, это не слишком воодушевляет. На самом деле, однако, это выглядит еще более драматично, поскольку темп инфляции в 3% не соответствует истине.

Как высока инфляция в действительности?

Мы подсчитываем инфляцию, составляя "потребительскую корзину" и наблюдая, как дорожают в ней товары. В этой корзине должны бы быть, собственно, только вещи, в которых мы нуждаемся каждый день. И именно эти вещи дорожают намного больше, чем на 3 процента в год. Мы знаем это по собственному опыту. Почтовая марка стоила в 1965 г., например, 20 пфеннигов, а сегодня 1,10 марки. За чашечку кофе мы платили в 1965 г. только 1 марку, а сегодня за нее приходится платить 5 марок. Я еще хорошо помню время, когда булочка стоила 10 пфеннигов. Сегодня мы платим 50 пфеннигов. Но этот ассортимент- "типичных товаров" включает также видеокамеры и компьютеры. Мы знаем, что они стали гораздо дешевле. Вследствие этого искажается вся картина. Статистика "украшается". Но для нас в первую очередь важно, как меняется стоимость вещей, в которых мы действительно нуждаемся ежедневно. А они дорожают на 4%-5% в год. Эксперты считают, что инфляция с введением "евро" может даже вырасти. Они приводят для этого различные причины. Одна из них та, что в Европейское Сообщество входят также страны, где инфляция значительно выше, чем у нас. В Европе есть государства, в которых до недавнего времени темп инфляции достигал 10%. Посмотрите в следующей таблице, как менялись цены в течение 25 лет с 1965 по 1990 гг. И обратите внимание также, как они будут меняться дальше, если коэффициент останется прежним: цены должны будут удваиваться каждые 18 лет! Взрыв цен с 1965 до 2015 г. (при статистической инфляции в 4%-5%) в марках

1965

1990

Коэфф.

2015

Почтовый сбор

Чашечка кофе
Гостиница "люкс"
"Мерседес" 200D
Газета "Бильд"
Парикмахер

0,20
1,00
154,00
8 600,00
0,10
3,80

1,00
5,00
300,00
43 000,00
0,60
35,00

5
5
6
5
6
9

5,00
25,00
1800,00
215 000,00
3,60
315,00

Итак, Вы видите, что должны делать хорошие прибыли, чтобы не доэкономиться до обнищания. Хорошая новость, однако, состоит в том, что прибыли, в которых Вы нуждаетесь, вполне реальны, а инфляция даже поддерживает эти прибыли. Однако позвольте мне сначала дать Вам основную формулу, позволяющую устно вычислить инфляцию:

72 : темп инфляции = срок в течение которого покупательная способность денег уменьшается вдвое

Если ежегодная инфляция, например, составляет 4%, то Вы делите 72 на 4. Ответ — 18. Это значит, что Ваши деньги через 18 лет будут стоить вдвое меньше. При 9-процентной инфляции для этого потребуется только 8 лет. Точную таблицу Вы найдете на странице 200.

Думайте о том, что инфляция помогает Вам

Мы уже установили: если в результате инфляции стоимость денег падает, то стоимость материальных ценностей растет, по крайней мере, в той же степени. Можно сказать и проще: говоря о материальных ценностях, мы называем повышением стоимости то, что называется инфляцией, когда речь идет о деньгах. Итак, если Вы инвестируете в материальные ценности (акции), то Вам нечего бояться инфляции. Так как та же инфляция, которая разрушает значение денег, увеличивает значение материальных ценностей. Следовательно, Вам не остается ничего другого, как, во-первых, инвестировать в материальные ценности и, во-вторых, выбирать вложения, дающие высокие прибыли. В главе 9 мы рассмотрели различные примеры того, как будут приумножаться Ваши деньги, если Вы получаете высокие проценты. После того, как мы учли также и инфляцию, Вы можете сформулировать для себя цель. Вы можете установить, какого годового дохода (в процентах) хотите достичь. Вы уже ясно увидели, что из-за инфляции с самого начала следует отказаться от вложений, приносящих меньше 12%, если речь идет о создании действительно достойного упоминания состояния. Тем не менее, я держу в моем портфеле также и договоры страхования жизни. Здесь речь идет о том, чтобы уменьшить риск, делая ставку в числе прочего и на абсолютно надежные вложения. Точное описание рекомендуемого распределения риска Вы найдете в следующей главе. Давайте, однако, придерживаться следующего принципа: безопасность является высшей заповедью. Ищите надежные вложения, которые приносят не менее 12%.

Несколько примеров солидных фондов

В заключение я хотел бы назвать Вам несколько фондов и указать их характеристики. Однако сначала я дам важную рекомендацию: в первые годы инвестируйте исключительно в большие и известные фонды, которые не менее 20 лет работают на рынке. Эксперименты можно начинать только после того, как Вы достигли финансовой безопасности, о которой мы поговорим в следующей главе. Всегда помните о том, что безопасность должна оставаться самым важным параметром. Солодные фонды доказали

за десятилетия, что они инвестируют хорошо и прибыльно. Малые фонды достигают хороших результатов нередко как раз потому, что они малы. Но благодаря хорошим прибылям к ним приходит много новых клиентов. Сможет ли маленький фонд достичь схожих результатов и с большими суммами денег — это ему еще надо доказывать. Большие фонды это уже продемонстрировали. Кроме того, результаты малых фондов часто очень сильно зависят от конкретного менеджера фонда. Если он покидает предприятие, то фонд может утратить свою привлекательность. Большие фонды уже сменили нескольких менеджеров и тем не менее сохранили свой курс.

- Фонд "Темплтон Гроут": Если бы Вы 29.11.1954 инвестировали 10 000 долларов в этот фонд, то 31.12.1994 получили бы внушительные 2 199 813 долларов. Это соответствует среднему доходу более 15% за последние 35 лет (в 1996 г.—29,3%).

- Фонд "Пионер II": Этот фонд предоставляет возможность изъятия средств. Предположим, Вы инвестировали 100 000 долларов на 15 лет и при этом в год изымали 10 000 долларов. В таком случае Вы все-таки получили бы через 15 лет 535 746 долларов. Это соответствует среднему доходу в 17,32%.

- Фонд "ФиделиTM Магеллан": Этот фонд относился к самым крупным в мире. Его доходы не стыдно показать. За 10 лет его результаты составили в среднем 18,9% (на 31.3.1994). Приобрести сертификат этого фонда Вы могли, однако, только в США, что можно было прекрасно соединить с краткосрочным отпуском. Кстати, ныне этот фонд закрыт именно из-за своей величины.

Заключительное замечание

Никогда не прекращайте узнавать новое о фондах. Эта глава может дать Вам только некоторые основополагающие сведения. Если Вы примете эти указания близко к сердцу, то сможете получать хорошие прибыли. Но в первую очередь это поможет Вам избежать ошибок. Вы еще не являетесь знатоком фондов. Поэтому я рекомендую регулярно читать хорошие финансовые журналы. Это не требует много времени и дает хорошее знание предмета. Смысл двух последних глав заключался в том, чтобы внушить Вам доверие к акциям как к замечательному способу приумножения денег. И я хотел бы познакомить Вас с фондами как с возможностью заставить других приумножать Ваши деньги. В любом случае Вы увидели, что хорошие прибыли не обязательно должны быть связаны с риском. Мы можем теперь исходить из прибылей более 12%. С такой базой мы обратимся теперь к двум недостающим финансовым

планам. Итак, сейчас мы будем планировать Вашу безопасность, а затем и Ваше богатство. Это доставит Вам удовольствие...

Ключевые идеи

- Акции — это самолет, на котором Вы летите к богатству; акционерный фонд — автопилот.
- Каждое вложение должно рассматриваться с пяти точек зрения: безопасность, удобство, доступность, доход, налоги.
- Акционерные фонды переживают те же взлеты и спады, что и биржа. Разумеется, чаще всего в ослабленной форме.
- Благодаря эффекту средней стоимости Вы автоматически покупаете больше, когда курс падает. Ваш "автопилот" запрограммирован на оптимальное реагирование.
- Колебания курса приводят к максимальным прибылям.
- Вы должны применять принцип распределения риска.
- Рекомендации по вложению денег в инвестиционный фонд:
- Не обращайтесь к газетным сообщениям.
- Падения курса не так уж плохи, так как благодаря эффекту средней стоимости Вы можете их выгодно использовать.
- Избегайте ненужных платежей при переходе из фонда в фонд.
- Помните: за каждой зимой следует лето, но за каждым летом следует зима.
- Доверяйте руководству фонда.
- Покупайте регулярно и забудьте о попытках выбрать оптимальный момент.
- Инвестируйте в те рынки, где реален максимальный рост экономики.
- Отметьте письменно, почему Вы приняли решение в пользу именно этого фонда, и установите Вашу курсовую цель. Продавайте, если Вы достигли своих целей.
- Думайте о том, как равномерно распределить риск.
- Если Вы хотите стать состоятельными, то должны получать высокие проценты.
- Инфляция помогает Вашим вложениям в акционерные фонды: что мы, говоря о деньгах, называем инфляцией, то мы называем повышением стоимости, говоря о материальных ценностях.
- Прежде всего, имеет значение принцип безопасности: ищите безопасные вложения, которые, тем не менее, приносят не меньше 12%.
- В первое время инвестируйте только в большие и известные фонды. Начинайте эксперименты лишь после того, как достигли финансовой безопасности.

12. Финансовая защита, финансовая безопасность и финансовая независимость

Есть два пути, чтобы быть счастливым: сокращать наши желания или увеличивать средства... Если ты мудр, будешь делать и то, и другое одновременно. Бенджамин Франклин

Каждый имеет право следовать собственным финансовым мечтам. И Вы тоже! Но чтобы превратить эти мечты в действительность, Вы должны их прежде всего абсолютно точно определить. Когда Вы обретаете финансовую защиту, финансовую безопасность или финансовую независимость? Что это такое, и в чем заключается различие? Сколько денег и сколько времени нужно Вам для достижения этих целей?

Первый план: финансовая защита

Наверное, Вы уже много слышали о важности правильной постановки цели. Размышляли ли Вы уже о том, чтобы применить эту силу и в отношении Ваших финансов? Пожалуйста, ответьте на вопрос: предположим, Ваши источники дохода внезапно иссякли, и никто из Ваших должников больше не платит; Ваша фирма обанкротилась. Вы уволены или заболели. Как долго могли бы Вы теперь жить и оплачивать Ваши счета? Именно это имеют в виду, когда говорят о финансовой защите. Что Вы в состоянии при появлении неожиданных обстоятельств и дальше жить хорошо, так как у Вас есть резервы. Доктор Мэрфи утверждал: "Многое из того, что может кончиться неудачей, неудачей и кончается". Давайте прежде всего установим, сколько Вам нужно в месяц в самом крайнем случае. Запишите, пожалуйста, все Ваши постоянные расходы, которые должны были бы оплачиваться также и в случае болезни. Если Вы являетесь наемным работником, заполните только первую часть — частные расходы. Как предприниматель заполните также часть, касающуюся деловых расходов.

Частные расходы:

Ипотека/аренда: _____ марок

Пища/расходы на хозяйство: _____ марок

Автомобиль: _____ марок

Страховки: _____ марок

Предоплата налогов: _____ марок

Алименты: _____ марок

Телефон: _____ марок

Кредиты: _____ марок

Прочее: _____ марок

Сумма в месяц: _____ марок

Деловые расходы:

Ипотека/аренда: _____ марок

Стоимость делопроизводства: _____ марок

Зарплаты: _____ марок

Телефон: _____ марок

Ваш заместитель: _____ марок

Кредиты: _____ марок

Прочее: _____ марок

Сумма в месяц: _____ марок

Как высок, следовательно, ежемесячный доход, необходимый Вам для финансовой защиты?

Частные расходы: _____ марок

Деловые расходы: _____ марок

Как долго Вы нуждаетесь в финансовой защите?

В течение какого срока Вы нуждаетесь в финансовой защите, зависит от Вашей потребности в безопасности и Вашего оптимизма. Предположим, Вы заболели и потеряли рабочее место. Сколько месяцев пройдет до тех пор, пока Вы снова будете здоровы и найдете новое рабочее место, которое будет Вам также доставлять удовольствие? Чтобы чувствовать себя защищенными, большинство людей нуждается в резервах на срок от шести до двенадцати месяцев.

Как Вы полагаете, сколько времени понадобится Вам, пока Вы снова начнете получать доход? _____ месяцев.

Теперь умножьте необходимый Вам для финансовой защиты месячный доход на количество месяцев, в течение которых Вы будете нуждаться в финансовой защите. _____ марок x _____ месяцев = _____ марок

Число, которое Вы теперь получили, является абсолютным минимумом, в котором Вы нуждаетесь для защиты. Владеть этой суммой — Ваш долг перед самим собой, своим здоровьем, и эмоциональным состоянием. И это Ваш долг перед семьей. Только если Вы располагаете вышеупомянутой суммой, у Вас есть время для того, чтобы спокойно искать новую область деятельности, которая Вас удовлетворит. Только тогда Вы можете спокойно поехать отдохнуть. И даже если долго ничего позитивного не происходит, с этим резервом Вы чувствуете себя защищенным. А в потребности быть защищенным нуждается каждый

человек. Совершенно безразлично, насколько крепки у Вас нервы, — находясь в сильной позиции. Вы будете действовать эффективнее. Финансовая защита и является такой сильной позицией. Никто не защищен от случайностей, аварий или ударов судьбы. Но каждый может проявить предусмотрительность, чтобы встретить их достойно. Недостойно было бы к возможным ударам судьбы прибавить еще и финансовую нужду. Из-за финансовых проблем Вы должны будете идти на компромиссы.

Финансовая защита для Вашей фирмы

В 1996 г. в Германии было основано 508 000 новых фирм и прекратило свое существование 443 000. Главной причиной того, что 80% всех учрежденных в Германии фирм в течение первых двух лет терпят неудачу, является нехватка капитала. Следующая, столь же важная причина — низкая платежная дисциплина клиентов, на что указали две трети опрошенных владельцев фирм. Следовательно, списания долгов и задержанные платежи являются самыми большими проблемами. Поэтому Вы нуждаетесь в финансовой защите не только в частной жизни, но и для Вашей фирмы. Подумайте, на какой срок Вам понадобится финансовая защита, если Ваша фирма внезапно перестанет получать деньги? Некоторые из Ваших клиентов платят с опозданием, некоторые — после настоятельных напоминаний Вашего адвоката. Некоторые платят только по решению суда, который Вы должны прежде финансировать. Иногда Вы проигрываете процесс из-за неожиданных обстоятельств, иногда выигрываете и все же остаетесь в убытке, так как с ответчика из-за неплатежеспособности получить нечего. Итак, создайте финансовую защиту для Вашей фирмы — резерв, который никогда не трогайте.

Но я же хочу инвестировать...

Наверное, Ваша "предпринимательская душа" будет болеть, если Вы, особенно в стартовый период и в фазе роста, не можете использовать все деньги для расширения фирмы. Однако думайте и о неожиданных обстоятельствах. Не забывайте никогда о докторе Мэрфи. Инвестировать — хорошо. Но лучше инвестировать в нужное время. Наша экономика развивается циклически. Следующий спад непременно наступит. Возможно, Ваше предприятие будет при этом похоронено. Возможно, однако, у Вас имеется как раз во время этого спада достаточно наличных, чтобы использовать свой шанс. Шансы для инвестиций никогда не бывают так велики, как во времена сильных спадов. Но только, если у Вас есть наличные деньги. Нам понадобились бы тысячи книг, чтобы перечислить фирмы, которым пришлось закрыться, так как у них не было финансовой защиты. И чтобы составить список фирм, которые в кризисные периоды

превратились в великанов благодаря наличным деньгам. Следовательно, если в Вашей груди бьется сердце истинного предпринимателя, создайте себе финансовую защиту. Правильно вложенные деньги растут быстро. А в кризисные времена они защищают от банкротства и дают шанс.

Сколько времени потребует от Вас создание финансовой защиты?

Здесь действует простое правило: чем меньше цель, тем быстрее Вы ее достигнете. Это не входит в противоречие со сказанным в главе 4. Там подразумевались дальние цели. Чем дальние цели крупнее, тем реальнее их достижение. Финансовая защита является ближней целью. Целью, которой Вы должны достичь как можно быстрее (если Вы ее еще не достигли). Ближняя цель должна быть маленькой по трем причинам. Возьмем пример: Пауль Прассер зарабатывает 5 000 марок чистыми и нуждается из них в 4 750 марках. Он может экономить только 250 марок в месяц. Чтобы чувствовать себя защищенным, ему необходим 10-месячный резерв. Для этого требуется 47 500 марок. Чтобы достичь этой суммы при ежемесячных взносах в 250 марок, Паулю понадобилось бы 16 лет и 10 месяцев (без процентов). Так как речь идет лишь о минимальной цели, Прассер быстро теряет к этому интерес и отказывается от нее. А доктор Мэрфи уже с нетерпением ждет "за углом". Хайди Хамстер зарабатывает также 5 000 марок чистыми, и она тоже хочет финансовой защиты на десять месяцев. Но она нуждается в 3 500 марках ежемесячно. Поэтому ее цель скромнее. Ей нужно всего 35 000 марок. Во-вторых, она экономит больше и достигает цели всего за два года! Итак, три причины, почему для финансовой защиты выгоднее малая цель: 1. Чем меньше первая цель, тем быстрее Вы ее достигнете. 2. Если Вы обходитесь меньшим, то можете больше экономить и быстрее достигаете финансовой защиты. 3. Вы выдержите, если можете почти "дотронуться" до цели.

Бюджетный план

Я не являюсь большим сторонником строгих бюджетных планов. Но каждый человек должен время от времени этим заниматься. Во-первых, чтобы выяснить, сколько он на самом деле тратит в месяц, и во-вторых, чтобы увидеть, на что расходуются деньги. До тех пор, пока Вы не достигли финансовой защиты, Вы должны обдумывать свой бюджет. Если Вы добросовестно проделаете это, Вы будете поражены. Далее Вы найдете образец для составления бюджетного плана. Перечислите прежде всего все доходы и расходы. Перечисление само по себе, естественно, не составляет еще никакого плана. Но оно даст Вам ценную информацию. Вы увидите также, что в некоторых рубриках "оседает" слишком много денег: налоги, автомобиль и телефон. Бюджетный план не ограничивается, естественно,

голым перечислением. Планирование начинается только после того, как Вы определили все издержки. Здесь у Вас есть две возможности:

1. Записывайте напротив каждой позиции, сколько бы Вы хотели расходовать по этой статье. Не раздумывайте, реалистично ли это и как сильно Вам придется ограничивать себя. План сам часто находит пути осуществления, даже если это поначалу кажется невозможным.

2. Запишите, какую максимальную сумму Вы хотите тратить в месяц, а потом посмотрите, какие статьи расходов Вы готовы сократить, чтобы не превысить эту сумму.

Есть

Надо

Брутто

Нетто

Брутто

Нетто

1. Работа по найму
2. Предпринимательская деятельность
3. Сельское и лесное хозяйство
4. Доходы от сдачи в аренду (за площадь)
5. Работа по совместительству
6. Пенсии, пансионеры
7. Непосредственное страхование

Касса взаимопомощи

Пенсионная касса

8. Капиталовложения
 9. Выплаты по страховкам
 10. Пособие на воспитание детей
 11. Бюджетное пособие на детей
 12. Прочее:
 13. Прочее:
 14. Отпускные
 15. Особые выплаты (13 — я зарплата)
- Сумма всех доходов
- Облагаемый налогом годовой доход
- Класс налогообложения/скидка на детей
- Церковная налоговая ставка (%)
- Максимальная налоговая ставка (%)
- Транспорт
1. Налог на автомобиль
 2. Топливо
 3. Ремонт
 4. Автомобильные страховки (всего)
 5. Самолет

6. Автобус, железная дорога, такси

Коммуникации

7. Выплаты лизинга, кредита

8. Телефон

9. Радиотелефон

10. Факс

11. Персональный компьютер; E — Mail

Свободное время

12. Плата за радио, телевизор

13. Членские взносы в общества, клубы

14. Хобби

15. Спорт

Прожиточный минимум

16. Детский сад

17. Содержание животных

18. Табачные изделия

19. Продукты

20. Прочие расходы на хозяйство

21. Одежда

22. Свободное время

23. Отпуск, поездки

24. Приобретения

25. Рестораны

27. Карманные деньги

28. Повышение квалификации, семинары

29. Журналы, книги

Жилье

30. Аренда, в т.ч. коммунальные услуги

31. Проценты, погашение долга

32. Ремонты

33. Издержки по сдаче в аренду

34. Налог на недвижимость

Бюро

35. Аренда

36. Коммунальные расходы

37. Канцелярские товары

38. Почтовые расходы

39. Оборудование бюро

40. Зарплаты персонала

Экономия, кредит, страхование

41. Пожертвования

42. Сберегательный договор 1

43. Сберегательный договор 2

44. Сберегательный договор 3

45. Налоги

46. Кредит 1

47. Кредит 2

48. Кредит 3

49. Частное медицинское страхование

Всего

50. Страхование от несчастных случаев

51. Частное обеспечение по старости 1

52. Частное обеспечение по старости 2

53. Частное обеспечение по старости 3

54. Частное обеспечение по старости 4

55. Частное обеспечение по старости 5

56. Страхование ответственности на случай причинения ущерба

57. Юридическая страховка

58. Страхование домашнего имущества

Прочее

59. Регулярные расходы 1

60. Регулярные расходы 2

61. Регулярные расходы 3

62. Регулярные расходы 4

63. Регулярные расходы 5

Что делать, если Вы не сильны в составлении бюджета?

При составлении бюджетного плана особенно справедливо высказывание: "Найди наставника для твоих сильных сторон и решение для слабых". Составление бюджета многим дается нелегко. Если это касается и Вас, то Вам нужно найти выход из положения. Если Вам до сих пор не удавалось сделать это хорошо, то, наверное, экономия бюджета уже никогда не будет Вашей сильной стороной. Вы могли бы вместо десяти порций мороженого в месяц съесть только три — и не сливочного, а молочного. Но это имело бы смысл, если бы экономия являлась Вашим коньком. В противном случае вам следует найти другой выход. Здесь важно вот что: не будьте специалистом в мелочах. Или: не делайте второстепенные вещи Вашей основной заботой. Ищите решения для тех статей Вашего бюджета, от которых, по-моему, действительно многое зависит: налоги, автомобиль и телефон. Если планирование бюджета — Ваша сильная сторона, то можно в этих трех областях достичь эффективных результатов и творить настоящие чудеса...

1. Налоги

Среднестатистический немец до 20 июля работает на себя, а с 21 июля все его заработки идут государству (которое большую часть этих денег использует на выплату процентов по государственному долгу). У нас забирают все больше, а нам оставляют все меньше. Самая большая статья расходов в Вашей жизни — налоги. Если Вы заработаете за всю трудовую жизнь 2,5 миллиона, то больше миллиона отойдет государству. В нашей стране всегда было достаточно людей, которые зарабатывают много, а налогов платят мало. Отчасти потому, что они могут доказать убытки, отчасти благодаря тому, что их фирмы зарегистрированы в других странах.

Если Ваша фирма расположена в Германии, то, получая высокий доход. Вы, по-моему, и налоги должны платить в Германии. Однако в разумных пределах, которые известны специалистам и которые допускает налоговое законодательство. Но есть и другие места, где можно зарабатывать деньги. Поэтому я предлагаю Вам поискать хороших консультантов. Я совсем не имею в виду налоговых консультантов, которые ограничивают свою деятельность скорее бухгалтерской работой, но кого-то, кто действительно поможет сэкономить Вам на налогах. Такие консультанты окупаются, как правило, начиная с годового дохода в 250 000 марок. С 300 000 марок они становятся просто необходимыми. Или, как говорил Аристотель Онассис: "Я сделал бы все снова так, как уже сделал. За одним исключением: я бы раньше занялся поисками лучших консультантов".

2. Автомобиль

Большинство немцев тратит слишком много денег на автомобиль. Автомобиль не является средством вложения денег. Это предмет потребления. Если Вы посмотрите в таблицу сложных процентов, то оцените Ваш автомобиль иначе. Если у Вас будет в течение следующих десяти лет автомобиль, стоящий половину того, что стоит Ваша машина сегодня, то через 25 лет Вы, вероятно, будете богаче на 1-2 миллиона. Ведь каждые 10 000 марок, которые Вы сэкономите за год на приобретении машины, бензине, страховке, налогах, ремонте, техосмотрах и т.д., через 20 лет превратятся в 100 000 марок. Поэтому я хотел бы передать Вам правило, которому научил меня мой наставник: никогда не тратьте на покупку автомобиля больше, чем два средних месячных оклада. При определенных обстоятельствах Вам сразу приходит на ум: "А что подумают окружающие?" Совершенно неважно, что они думают, но одно точно: это повлияет на бизнес вовсе не так сильно, как Вы, вероятно, думаете. Но это очень значительно отразится на Вашем благосостоянии. И, в конце концов, различие между машиной среднего класса и машиной класса "люкс" не так уж и велико, чтобы оправдать 1-2 миллиона. Во всяком случае, до тех пор, пока у Вас их нет.

3. Телефон

Мы проводим слишком много времени у телефона и, следовательно, расходует слишком много денег. Несколько лет назад я завел полезную привычку, которая мгновенно сократила мои телефонные расходы почти вдвое: прежде, чем позвонить кому-либо, я намечаю себе коротко тему беседы. Я не болтаю долго, а веду разговор целенаправленно. Достигнув цели разговора, я его быстро прекращаю. Установите, какие статьи Ваших расходов самые большие. Наряду с уже названными это могут быть

поездки, одежда, хобби, спорт...

Планируйте сейчас

Вы знаете теперь, в каком капитале нуждаетесь для финансовой защиты. Вы также знаете, где его взять. Вы готовы, надеюсь, даже составлять бюджетный план до тех пор, пока не достигнете Вашей первой финансовой цели. Теперь Вы нуждаетесь в плане. Решите, сколько денег Вы хотите откладывать для того, чтобы создать достаточную финансовую защиту: Я хочу откладывать ежемесячно _____ марок. Этим я достигаю финансовой защиты к сроку

Ключевые советы

- Создайте себе финансовую защиту так быстро как только возможно.
- Сделать это — Ваш долг перед самим собой, своим здоровьем, своей семьей и чувством собственной значимости.
- Не может быть, чтобы человек не достиг даже этой минимальной цели.
- Совершенно неважно, что случится, если только Вы финансово защищены,
- Размещайте эти деньги надежно и легкодоступно.
- Таким образом. Вы, кроме всего прочего, заложили камень в основание своего благосостояния.
- Тем самым Вы достигли минимума истинной свободы.

Больше зарабатывать или меньше тратить

Что лучше: много зарабатывать или мало тратить? По существу, у Вас есть обе эти возможности плюс еще одна. Бенджамин Франклин выразил это очень удачно: "Есть два пути, чтобы быть счастливым. Мы сокращаем наши желания или увеличиваем наши средства. И то, и другое ведет к цели — результат одинаков. Каждый человек принимает решение и вырабатывает привычку, которая ему кажется самой легкой. Если ты болен или беден — неважно, насколько трудно уменьшить желания, куда труднее увеличить возможности. Если ты активен, состоятелен или молод, здоров и силен, может оказаться легче увеличить возможности, чем сократить желания. Но если ты мудр, ты будешь делать и то, и другое одновременно, молод ты или стар, богат или беден, болен или здоров; а если ты очень мудр, тогда и то, и другое ты будешь делать таким способом, который прибавит счастья обществу". Итак, Вы делаете то, что Вам дается легче, а лучше всего и то, и другое. По крайней мере до тех пор, пока не обеспечите себе финансовую защиту. Тогда можно считать, что половина пути пройдена. Дальнейшее относительно просто. Начало всегда бывает

трудным. Вы должны изменить Ваши убеждения и Ваши привычки. Легкое поначалу дается трудно, а трудное позже становится легким. Экономить не сложно. Но, поскольку Вам это совершенно внове, на первых порах это кажется непривычным. Умное инвестирование сбережений уже несколько сложнее. Но и это легко, поскольку есть формы вложений, которые Вам все упростят, поскольку у Вас будут хорошие консультанты и компетентные знакомые.

Что Вы делаете с капиталом для финансовой защиты?

Вам нужен план, стратегия обращения с капиталом. Вашу окончательную философию инвестиций Вы определите только в конце этой главы, после того, как создадите оба недостающих финансовых плана. Позвольте нам, тем не менее, кое о чем порассуждать. Вспомните, что мы говорили в главе 6 о долгах. Вы нуждаетесь примерно в 50 000 марок, о которых никто ничего не знает. Кроме того, эта сумма или хотя бы часть ее должна быть в любой момент в Вашем распоряжении. Часть капитала Вы могли бы с целью обеспечения финансовой защиты поместить в банковский сейф. А другую часть Вы могли бы вложить, но так, чтобы при необходимости она в любой момент была в Вашем распоряжении. В любом случае. Вы должны поместить эти деньги очень надежно. Если риск невелик, то и прибыли будут умеренными. Но здесь речь идет, в первую очередь, о Вашей защите. Поэтому Вы никогда не должны трогать эти деньги — кроме абсолютно аварийной ситуации. Спекуляциям здесь не место. Инвестиции направлены на получение ежегодного дохода. У спекуляций другая природа. Здесь Вы покупаете что-то, чтобы позднее продать с выгодой. Но до продажи вложение в спекуляцию не приносит Вам никакой прибыли. Частный дом или дорогие часы являются, следовательно, не инвестицией, а спекуляцией.

История "Кока-колы"

Невозможность вернуть кредит считалась когда-то преступлением. В древнем Вавилоне за это можно было угодить в рабство. Позднее неплатежеспособного должника сажали в долговую яму. Но и сегодня мы вновь и вновь видим, как жизнь наказывает тех, у кого нет финансовой защиты. Это отчетливо видно на примере возникновения фирмы "Кока-кола". Доктор Джон Стит Пембертон создал экзотическую смесь из сахара, воды, листьев коки, некоего вида орехов и кофеина. Он утверждал, что его напиток может вылечить все нервные заболевания, а также головную боль, истерию и меланхолию. Но прежде всего, потребители напитка оказывались в приподнятом настроении. В первый год доктор Пембертон потратил 73,96 доллара на рекламу. При этом он продал товара только на 50

долларов. Это соотношение не особенно улучшилось и в следующие пять лет. Из-за нехватки капитала доктор Пембертон сдался и продал рецепт напитка за 2 300 долларов аптекарю из Атланты. У того было достаточно денег, чтобы благоразумно стимулировать сбыт. Уже через одиннадцать лет он продал фирму "Кока-кола" и рецепт за 25 миллионов долларов Эрнсту Вудраффу. Вудрафф был банкиром и преобразовал фирму в акционерное общество. Уже в первый год он продал акций на 40 миллионов долларов. Тем самым он вернул себе затраты на покупку фирмы и дополнительно получил неплохую прибыль в 15 миллионов долларов. 1929-1937 годы — время депрессии мировой экономики. Однако и тогда были люди, которые инвестировали капитал. Кто в 1932 купил акции "Кока-колы" по 20 долларов за штуку, мог в 1937 году продать их по 160 долларов. В то время, когда все говорили о конце света, были люди, которые за пять лет умножили свои деньги в восемь раз! В чем же состояло различие? Во владении капиталом! Итак, не позволяйте больше деньгам утекать сквозь пальцы. Держите крепко хотя бы часть из них. Это щедро вознаградит Вас с любой точки зрения — не только финансово. Возможно, Вам покажется трудным немедленно приступить к созданию финансовой защиты. Но поверьте, без нее Вам будет намного труднее. С созданием финансовой защиты Вы создали и предпосылку для достижения больших финансовых целей. Если Вы нуждаетесь, например, в 150 000 марок для финансовой защиты и поместите теперь эту сумму на 20 лет под 15% годовых, то получите приблизительно 2,4 миллиона марок. В предыдущей главе Вы увидели, что такие процентные ставки вполне достижимы. Если Вы в течение этих 20 лет дополнительно экономите 1 500 марок в месяц и вкладываете их под 12%, то Вы получите еще 1,3 миллиона. В целом у Вас будет 3,7 миллиона марок—милая сумма. Вопрос лишь в том, достаточно ли Вам этого. Сможете ли Вы с этими деньгами исполнить свои мечты? Что значит для Вас финансовая независимость, и сколько денег Вам для этого требуется? Но прежде, чем мы обратимся к этим вопросам, необходимо создать финансовую безопасность.

Второй план: финансовая безопасность

У вашей первой цели, финансовой защиты, много достоинств: Вы можете успешно выдержать кризис. Вы испытываете чувство защищенности, вы подготовлены к любой неожиданности. Но у финансовой защиты есть один существенный недостаток: в случае необходимости Вам придется израсходовать все деньги. И хотя Вы благополучно пережили кризисную ситуацию, капитала у Вас больше нет. Поэтому действительно уверенно Вы почувствуете себя только тогда, когда

у Вас есть достаточный капитал, чтобы жить на проценты от него. Пожалуйста, перечислите еще раз статьи расходов, платить по которым придется в любом случае. Здесь речь не идет о том, чтобы сделать большой скачок вперед. Для Вашей мечты мы составим позже план достижения финансовой независимости. А сейчас мы лишь хотим создать безопасную ситуацию. Что бы ни произошло, Вы сможете жить, не беспокоясь о том, где взять деньги. Итак, у Вас уже есть "машина денег". Вы вырастили курицу, которая несет для Вас золотые яйца. Теперь перечислите все необходимые расходы за месяц:

1. Ипотека/аренда: _____ марок
 2. Пища/домашнее хозяйство: _____ марок
 3. Автомобиль: _____ марок
 4. Страховки: _____ марок
 5. Налоги: _____ марок
 6. Выплата алиментов; _____ марок
 7. Телефон: _____ марок
 8. Кредиты: _____ марок
 9. Прочее: _____ марок
 10. Экономия (отпуск, крупные приобретения): _____ марок
 11. Повышение квалификации: _____ марок
 12. Помощь нуждающимся: _____ марок
- Сумма в месяц: _____ марок

В каком капитале Вы нуждаетесь?

Вы установили теперь минимальную сумму, которая Вам нужна каждый месяц, чтобы жить более или менее нормально. Вы знаете, как велико должно быть золотое яйцо, в котором Вы нуждаетесь ежемесячно. А это позволяет очень просто определить и размеры самой курицы. Другими словами, Вы нуждаетесь в достаточном капитале, который, при благоразумном вложении, дает Вам достаточные проценты, чтобы оплачивать вышеупомянутые статьи расходов. Вопрос, под какую процентную ставку Вы можете вложить эту сумму. Подойдем к этому осторожно и инвестируем деньги только под 8%. В конце концов, речь ведь идет о безопасности. Основная формула проста:

Сумма ежемесячных расходов \times 150 == необходимый капитал

Пример: предположим, Хайди Хамстерну удастся в 5 000 марок в месяц, чтобы оплачивать все издержки. Итак, она считает по формуле:

5 000 марок \times 150 == 750 000 марок.

Следовательно, Хайди нуждается в 750 000 марок, чтобы каждый

месяц в ее распоряжении было 5 000 марок. Она не должна больше трогать свою "курицу". 750 000 марок производят золотые яйца, причем из этой суммы она не должна брать ни марки. Она может спокойно оплачивать все счета и, кроме того, еще откладывать деньги на крупные приобретения и отпуск. Следовательно, с 750 000 марок она достигла финансовой безопасности, может жить на проценты от своего капитала и теоретически никогда не должна больше работать. Пожалуйста, вычислите теперь сумму, в которой нуждаетесь для финансовой безопасности Вы.

Ежемесячная сумма _____ x 150 = _____ марок.

Подумайте, что Вы могли бы делать, если бы уже теперь у Вас был такой капитал. Я хотел бы предложить помощь, чтобы Вам легче было ответить на этот вопрос. Представьте, Вам осталось жить только 6 месяцев. Что Вы хотели бы еще сделать? Какие места Вы бы посетили, с какими людьми хотели бы быть вместе, что хотели бы создать, чтобы Ваши творения пережили Вас? Наверное, Вы будете жить гораздо дольше, но не вечно. Итак, что, если не деньги, мешает Вам делать то, что для Вас действительно важно? Видите, как опасно не уделять деньгам внимания, которого они заслуживают? Вы просто обязаны провести свою жизнь счастливо. Сумма, которую Вы только что записали, коренным образом изменит Вашу жизнь. Спросите себя, в какой мере изменили бы эти деньги Ваш распорядок дня? Будете ли Вы и тогда делать работу, которой занимаетесь сейчас? Когда Франциск Ассизский однажды косил траву, другой монах спросил его: "Если бы ты через час должен был умереть, что бы ты делал?" Франциск Ассизский отвечал: "Продолжал бы". Это было все, что он сказал. Он бы продолжал, потому что именно то, что он делал, доставляло ему удовольствие. Заметьте, он не сказал: "Закончил бы работу" или "Работал бы быстрее". Он сказал просто: "Продолжал бы". Если для достижения финансовой безопасности Вы не выбрали надежность монастырских стен, тогда Вы должны принять во внимание необходимость как можно быстрее собрать нужный для этого капитал.

Вы задолжали себе благосостояние

Через семь лет либо Ваша финансовая ситуация не изменится, либо Ваша безопасность, по меньшей мере частично, будет достигнута. Через семь лет начнется будущее, которое Вы готовите сегодня. Основной причиной, почему люди не занимаются деятельностью, доставляющей им удовольствие, является нехватка денег. Это досадная трата энергии. И это особенно трагично потому, что мы по-настоящему хороши только тогда, когда делаем то, что любим. Кто ни разу не работал длительное время над проектом, который наполняет его радостью и кажется исполненным

смысла, тот не знает, какие возможности в нем скрыты. И причина того, что люди не делают решающего шага и не посвящают себя деятельности, доставляющей им радость, снова кроется в деньгах.

Ключевые советы

- Обеспечьте себе финансовую безопасность как можно быстрее
- Как только Вы достигли финансовой защиты, вложите все имеющиеся в Вашем распоряжении деньги с тем, чтобы достигнуть финансовой безопасности.
- Только если Вы достигли финансовой безопасности, Вы никогда больше не должны будете тратить Ваш капитал.
- Вы сможете жить, где Вы хотите, делать, что хотите и, тем не менее, оплачивать вес счета.
- Вы сможете посвятить себя исключительно вещам, доставляющим Вам радость и действительно соответствующим Вашим талантам.
- Позаимствуйте догмат веры у В. Клемента Стоуна: "Человек, который не может экономить, не заслуживает того, чтобы называться благоразумным."
- У Вас есть две возможности:
 1. Вы заставляете время работать на Вас и за 20 лет с удобствами достигаете Вашей цели.
 2. Вы снова и снова работаете с главой 7 и неоднократно удваиваете Ваш доход. Тогда Вы достигнете Вашей цели уже через семь лет.

Капитал

Ежемесячный доход

125 000 марок
250 000 марок
375 000 марок
500 000 марок
625 000 марок
750 000 марок
875 000 марок
1 000 000 марок
1 250 000 марок
1 500 000 марок
1 750 000 марок
2 000 000 марок

2 500 000 марок
3 000 000 марок
3 500 000 марок
4 000 000 марок
4 500 000 марок
5 000 000 марок
6 000 000 марок
7 000 000 марок
8 000 000 марок
10 000 000 марок
15 000 000 марок

833 марки
1 667 марок
2 500 марок
3 333 марки
4 167 марок
5 000 марок
5 833 марки
6 667 марок
8 333 марки
10 000 марок
11 667 марок
13 333 марки
16 667 марок
20 000 марок
23 333 марки
26 667 марок
30 000 марок
33 333 марки
40 000 марок
46 667 марок
53 333 марки
66 667 марок
100 000 марок

Капитал

Ежемесячный доход

20 000 000 марок
25 000 000 марок
50 000 000 марок
100 000 000 марок

133 333 марки
166 667 марок
333 333 марки
666 667 марок

В этой таблице Вы с одного взгляда увидите, в каком капитале Вы нуждаетесь, при ставке 8% годовых (это 0,67% в месяц), чтобы покрывать Ваши ежемесячные издержки. Однако все эти цифры исходят из предположения, что экономить Вы начинаете своевременно. Из главы 5 Вы уже знаете, что есть профессиональные и любительские стратегии. Любительские стратегии рассчитаны только на краткосрочный успех. Профессиональные стратегии, напротив, имеют в виду долгосрочное счастье, потому что, как Вы уже поняли, финансы всегда отражаются также и на других областях жизни. Любители концентрируются только на "сейчас" и забывают, что они будут жить и завтра. Им всю жизнь приходится бороться с одними и теми же проблемами, потому что они упустили возможность путем разумной экономии создать ситуацию, в которой больше нет никаких финансовых забот. Профессионалы действуют иначе. Они живут теперь и теперь подготавливают свое будущее. Поэтому они платят сначала себе. Станьте и Вы финансовым профессионалом. И так как Вы дочитали до этого места. Вы знаете, что оправданий не существует. Вы обладаете властью над своей жизнью. И Вы в любое время можете изменить Ваши догматы веры. Вы можете усвоить новые взгляды. А теперь обратимся к Вашим мечтам.

Третий план: финансовая независимость

Возможно, Вы хотите достичь только финансовой безопасности как окончательной цели. Возможно, однако. Вы хотите большего, хотите быть по-настоящему независимым. В этом случае мы хотим применить тот же образ действий, чтобы составить план достижения финансовой независимости. Здесь речь пойдет о Ваших мечтах. Знаете ли Вы, что большинство людей не достигают своей мечты прежде всего потому, что никогда не задумывались, что они для этого должны сделать? Они не знают, сколько стоят их мечты. Именно этим мы сейчас и займемся.

Никогда не трогайте Ваш капитал

Сначала мы, однако, должны подчеркнуть важный принцип: Вы больше никогда не захотите резать Вашу курицу. Вы также не собираетесь отрезать от нее маленькие кусочки. Вы никогда больше не будете трогать Ваш капитал. Все свои мечты Вы исполняете с помощью золотых яиц. Это значит, что золотые яйца должны быть достаточно велики, чтобы оплатить ими Ваши мечты. Если Вы хотите купить себе, например, дом. Вы вполне могли бы оплатить его из Ваших средств, если уже достигли финансовой независимости. Но тогда Ваш капитал уменьшится, а Вы этого не хотите. Поэтому все большие покупки вы делаете в кредит, который можете выплачивать из ежемесячных доходов по процентам с капитала.

Как подсчитать, сколько стоят мечты

1. Прежде всего, Вы перечисляете все Ваши пожелания. Не раздумывайте, в какой мере они реалистичны. Для начала мы хотим только ознакомиться с Вашими пожеланиями и узнать, сколько они будут стоить.

2. После того, как Вы перечислили отдельные статьи, напишите рядом, какова их приблизительная стоимость.

3. Помните, что Вы ни в коем случае не хотите трогать основной капитал. Поэтому все большие приобретения Вы покупаете только в рассрочку. Теперь рассчитайте, как высоки ежемесячные выплаты по кредиту. Для упрощения я предлагаю исходить из того, что для покупки недвижимости Вы берете кредит на 120 месяцев, а для прочих приобретений — на 50. Вы хотите купить дом за 2,6 миллиона. Разделите эту сумму на 120, и Вы получите размер ежемесячного взноса в 21 666 марок плюс от 4 до 6 процентов банку за предоставление кредита. Кроме того, Вы хотите приобрести лодку стоимостью в 480 000 марок. Эту сумму Вы делите на 50 и получаете ежемесячный взнос 9 600 марок в погашение кредита вместе с процентами в течение пяти лет. Предположим, Вы любите путешествовать и хотите совершать каждый год несколько поездок, которые вместе будут стоить 70 000 марок. Вы делите эти 70 000 марок на 12 и получаете 5 833 марки — сумму, которую Вы ежемесячно должны откладывать, чтобы оплатить эти поездки.

4. Теперь перечислите все текущие издержки, которые у Вас будут и после достижения финансовой независимости. Их Вы также хотите оплачивать из доходов от процентов. Ориентируйтесь на издержки, которые Вы перечислили при планировании Вашей финансовой защиты. Учтите, однако, что Ваши издержки при более широком образе жизни могут значительно возрасти. Итак, Вы все перечислили. Теперь посчитайте,

сколько Вы должны ежемесячно получать в виде процентов от капитала, чтобы все это оплачивать.

Мечты

Стоимость

Ежемесячные расходы

1. Дом

2. Второй дом

3.

4. Автомобиль

5.

6.

7.

8.

Ежемесячные платежи за Ваши мечты: _____ марок

Установите теперь ежемесячные текущие издержки:

1. Пища/домашнее хозяйство: _____ марок

2. Служащие: _____ марок

3. Автомобиль; _____ марок

4. Страховки: _____ марок

5. Налоги: _____ марок

6. Телефон: _____ марок

7. Отпуск: _____ марок

8. Мелкие приобретения: _____ марок

9. Развлечения: _____ марок

10. Подарки: _____ марок

11. Повышение квалификации: _____ марок

12. Пожертвования и помощь нуждающимся: _____ марок

13. Прочее: _____ марок

Текущие издержки — всего: _____ марок

Ежемесячные платежи за мечты — всего: _____ марок

Ежемесячные взносы для обеспечения Вашей финансовой независимости: _____ марок

Сумма в месяц: _____ марок

Теперь Вы знаете сумму, в которой нуждаетесь, чтобы хорошо жить. Вы знаете, как велики должны быть золотые яйца, чтобы Вы были в состоянии финансировать желаемый образ жизни. Теперь мы должны установить еще величину самой курицы. Вы нуждаетесь, конечно, в достаточном капитале, который, будучи хорошо размещенным, принесет Вам ежемесячно столько процентов, сколько Вам требуется, чтобы оплачивать все перечисленные Вами статьи расходов. Будем исходить из 8% годовых (это 0,67% в месяц). Сумму, которой Вы должны располагать ежемесячно, следует умножить на 150: _____ марок \times 150 = _____ марок.

Теперь Вы знаете, в чем нуждаетесь, чтобы быть в состоянии исполнять все свои желания. Обдумайте, как лучше всего вложить деньги, чтобы достичь своих целей.

Ваша стратегия вложения денег

Вы владеете теперь тремя различными, расположенными один на другом финансовыми планами. Для каждого плана Вам нужна другая стратегия вложения капитала.

Никакого риска для финансовой защиты

До тех пор, пока Вы не достигли финансовой защиты. Вы не должны идти на риск. Поэтому выбирайте надежные капиталовложения. Тем не менее, Вы уже на этом этапе должны обращать внимание на то, чтобы распределить риск. Никогда не помещайте все деньги в одну корзину, даже если "все деньги" — это лишь 1 000 марок. Помните о том, что распределение риска всегда увеличивает Ваши шансы на получение прибыли. Надежным вложением является, в числе прочих, страхование жизни. Однако, учитывая низкие процентные ставки. Вы должны инвестировать в него не более 10-20 процентов капитала. Берите полисы с выплатой как можно более низкой суммы при наступлении страхового случая или вовсе без нее. Достойны внимания большие, за много лет доказавшие свою надежность фонды. Для осуществления первого плана Вы должны ограничиваться консервативными акционерными или соответственно смешанными фондами. Твердо придерживайтесь того, что при создании финансовой защиты надежность стоит на первом месте.

Следовательно, Вы должны мириться с низкими доходами, а часть денег наличными положить в банковский сейф.

40-40-20 для финансовой безопасности

Для достижения финансовой безопасности Вы должны распределять деньги уже несколько иначе. Хотя большая часть Ваших денег остается в малорисковых вложениях, 40% средств Вы можете поместить теперь во вложения со средней степенью риска. Благодаря тому, что длительное время Вы не трогаете вложенные средства, а также благодаря эффекту средней стоимости риск значительно сокращается. Еще 20% денег Вы можете поместить в высокорискованные инвестиции. Для этого существуют, например, фонды, специализирующиеся на вложениях в быстро растущие рынки или в отдельные страны, то есть, все специализированные фонды. Здесь риск тоже снижается, если средства помещены на достаточно долгий срок, а также в результате эффекта средней стоимости. С другой стороны, у Вас есть шанс получать сверхприбыли. Важно, чтобы деньги, предназначенные для финансовой безопасности, никогда не вкладывались в высокорискованные или спекулятивные сделки. Эти деньги Вы просто никогда не трогаете и вкладываете их так, чтобы никоим образом не нанести ущерба Вашей безопасности.

50% среднего и 50% высокого риска для финансовой независимости

После того, как Вы достигли финансовой безопасности, инвестируйте часть денег в достижение финансовой независимости. Здесь Вы можете идти на более рискованные предприятия. Вы ищете капиталовложения, дающие уже 20%-30% прибыли, и даже если в том или ином вложении проиграете, это компенсируется высокими прибылями, полученными от других инвестиций. Здесь также есть богатые традициями и известные фонды, которые в последние годы получали до 30% прибыли. Все это мы можем представить в виде трех ведер.

И даже если все будет против Вас, ведь Вы ведь рисковали всегда только той частью Вашего капитала, в которой Вы не нуждаетесь для финансовой безопасности. Примечание: всегда наполняйте сначала первое ведро, затем второе. То, что переливается через край второго ведра (деньги, в которых Вы не нуждаетесь для финансовой безопасности), Вы используете, чтобы наполнять третье ведро. Таким образом, Вы никогда не рискуете. Если Вы следуете этой философии инвестиций, ничто не может закончиться неудачей. Вы находитесь в безопасности и у Вас все-таки есть возможность достичь своей мечты.

Решимость достичь цели — половина дела

Теперь речь идет о том, чтобы сделать решающий шаг: Вы должны принять сознательное решение. Хотите ли Вы действительно достичь финансовой независимости? Хотите ли обязать себя сделать это? Готовы ли Вы снова и снова визуализировать только что разработанный Вами сценарий, пока он не станет для Вас абсолютной необходимостью? Пожалуйста, не читайте дальше, пока не примете такого решения. Это решение предполагает, что Вы действительно делаете все, о необходимости чего теперь осведомлены. Вы знаете, что должны начинать с догматов веры. Вы должны связать сильную боль с представлением о том, что не достигли цели, и большую радость с представлением о том, что достигли ее. Непременнo осознайте причины, почему Вам безусловно необходима такая жизнь. Помните: Вы должны каждый день выкладываться полностью. Вы должны постоянно учиться и расти. Вы должны давать 110%. Вы должны отдавать все силы, чтобы быть лучше, насколько это возможно. Вы этого действительно хотите? Готовы ли Вы заплатить цену, которую должен заплатить каждый, кто хочет быть богатым и счастливым? Если Вы решаетесь — на это я и хотел бы подвигнуть Вас, — тогда Вы обязываете себя к следующему: обещайте себе, что Вы никогда не удовлетворитесь ничем, кроме самого лучшего. Когда много лет назад я впервые услышал этот план, то едва мог в него поверить. Но все обстоит именно так. Если Вы решились достичь цели и составили письменный план. Вы ее уже наполовину добились. Для этого есть четыре важных основания:

1. Цели расширяют Ваше восприятие шансов

Поскольку Вы приняли обязательство, Вы смотрите на людей, которых встречаете в жизни, другими глазами. Каждая ситуация имеет для Вас значение. Вы постоянно спрашиваете себя: как это может мне помочь в достижении цели? И как я могу немедленно применить это на практике? Чем отчетливее Вы сформулировали цель и чем сильнее себя обязали, тем больше пользы принесут решающие вопросы: как это касается меня? И как я могу сразу действовать?

2. Цели помогают в решении проблем

Большинство людей растрачивают время на долгие размышления о проблемах. Люди, имеющие цель, просто не могут себе этого позволить. Они хотят приблизиться к цели и поэтому постоянно ищут пути и решения. Они концентрируются на цели. И до тех пор, пока человек направляет взгляд на цель, у него нет никакого страха.

3. Цель позволяет Вам играть, чтобы выиграть

Большая разница, играем ли мы, чтобы не проиграть, или для того,

чтобы выиграть. Знакомясь с человеком, Вы чувствуете, чего он хочет — не проиграть или выиграть. Вы видите это в его глазах, в походке, слышите в его речи. Большие цели не позволяют нам вести недостойное минимальное существование. Вы должны добиться максимума. Вы должны жить, чтобы выигрывать.

4. Если у Вас есть цель, все становится важным

Люди без цели живут под девизом: немного плохого мне не повредит. У кого есть цель, для того важна каждая деталь. Возьмите велогонщика. Вы думаете, он скажет: "Не повредит же мне килограмм лишнего веса"?

Профессионалы никогда так не подумают. Они знают, что из-за каждого лишнего килограмма будут ехать в гору на минуту медленнее — решающую минуту. В тот момент, когда Вы нашли цель, все становится важным. Все, что Вы делаете, будет либо приближать, либо отдалять Вас от Вашей цели. Середины не существует. Предпосылкой является сознательное решение. И кто говорит: "Я могу принять решение и позже", — обманывает себя. Если Вы не принимаете решения сейчас, значит, Вы уже решили. Вы решили все оставить по-прежнему и ничего не менять. Вы решили все больше удаляться от Вашей цели. Так что решайтесь теперь!

Трудно ли достичь финансовой независимости?

Я думаю, Вы знаете ответ. Конечно, это трудно. Но куда хуже ее не достигнуть. Трудно выкладываться полностью. Но куда тяжелее медленно умирать. Плохо жить на свете, не зная, на что ты способен. Только отдавая все силы, мы чувствуем, что значит действительно жить. Только тогда мы исполняем нашу миссию, а наша жизнь приобретает смысл. Я не хочу утверждать, что это будет просто. Но я утверждаю, что у нас нет альтернативы, если только мы хотим жить по-настоящему. Хайнц Кернер пишет в книге "Иоанн": "Глубоко внутри каждый чувствует возможность покинуть болото и жить на солнце. Но страх перед солнцем, перед свободой, страх перед собственными возможностями вынуждает нас оставаться в привычной среде. Он вынуждает нас считать приемлемыми смрад и неподвижность, топь и темноту. И при этом с каждым днем мы все глубже погружаемся в эту трясины. С каждым днем, проведенным там, все труднее становится ее покинуть. И каждый занят тем, как бы избавиться от вони, как бы лучше устроиться в грязном липком болоте, как бы приятнее провести время медленного погружения в трясины. Но каждый, кто это понимает, должен начать отвечать за себя самого и искать путь к солнцу". Что отличает и, в конце концов, разделяет людей, так это удовлетворенность и инертность. Мы не имеем права стать жертвой удовлетворенности. Мир не станет лучше, пока каждый лишь мечтает об

этом. Только если каждый начнет действовать в рамках своих возможностей, придет то, о чем мы все мечтаем. Я не говорю о том, чтобы пробовать или надеяться, что что-то произойдет. Я говорю о том, что Вы берете на себя ответственность за свои таланты и возможности и фактически претворяете в жизнь Ваши мечты. Не говорить или мечтать о мире без болот, но создать его — наша задача. Мы нуждаемся в цельных людях, в людях, которые делают то, что говорят. В людях, которые осуществляют мечты.

Страх — плохой советчик

Знаете, что мешает большинству людей жить так, как они мечтают? Страх. Страх перед ошибками. Страх потерпеть неудачу, осрамиться, разочаровать себя и других, принять неправильное решение. Страх никогда не должен становиться Вашим советчиком. Ведь неудач не существует. Да-да, Вы прочитали правильно: неудач не существует. Американская телеведущая Опра Уинфри говорит так: "Я не верю в неудачу. Не бывает неудач, если дело доставляет Вам удовольствие". Не бывает неудач, бывают лишь результаты. Проводя консультации, по меньшей мере в 70% случаев я сталкивался со страхом неудачи как самой большой помехой. При этом можно смело утверждать, что почти все большие успехи в этом мире возникли только после первоначальных неудач. Наступит время, когда мы изменим свое отношение к неудачам и ошибкам. Ведь из-за этого бесчисленное множество людей не решается идти по жизни победителями.

Ошибки полезны

Мы должны действовать, не боясь ошибок. Мы должны быть не людьми, которые не делают ошибок, но людьми, которые не сдаются. Уотсона старшего, учредителя IBM, однажды спросили, что нужно делать, чтобы продвинуться в его фирме, как и в любой другой. Он ответил: "Удвойте количество ошибок". Изучая истории преуспевших людей. Вы все снова и снова будете находить истории со множеством ошибок.

Томас Эдисон изобрел, как известно, электрическую лампочку. После того, как он провел приблизительно 9 000 неудачных опытов, друзья спросили его: "Ты и в самом деле хочешь потерпеть неудачу 10 000 раз?" Эдисон ответил: "Я не потерпел неудачу. Я просто узнал новый способ, которым нельзя создать электрическую лампу. Каждый эксперимент приближает меня к открытию". Герд Мюллер вошел в историю как человек, который забил больше голов в национальной сборной, чем кто-либо другой. Он лидировал, однако, и в другой статистике: в команде не было никого, кто бы так часто промахивался. О тех, кто сдается, вспоминают как о неудачниках, а упорные и настойчивые остаются в памяти как крупные

личности. Следовательно, речь идет не о том, чтобы избежать ошибок, а о том, чтобы никто и ничто не заставило Вас отказаться от своего пути. Другие могут задержать Вас на время, но только Вы сами можете остановиться навсегда.

Хотите ли Вы действительно финансовой независимости?

Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны рассмотреть шансы стать миллионером. В Германии миллионеры подразделяются следующим образом:

- 74% предпринимателей,
- 10% ведущих менеджеров (в особенности, уровень члена правления),
- 10% представителей свободных профессий (преимущественно врачей, архитекторов, адвокатов),
- 5% торговцев,
- 1% прочих.

Вы видите: во-первых, у Вас вряд ли есть шансы стать миллионером, если Вы не откроете собственного дела или не будете как служащий избраны в состав правления. И, во-вторых, наилучшие шансы разбогатеть у Вас появятся, если Вы станете предпринимателем. Возможно, есть много недостатков и большой риск в открытии собственного дела, но трое из четырех миллионеров — предприниматели. Поэтому Поль Гетти, в свое время самый богатый человек в мире, говорил: "Есть только один путь, не считая нескольких исключительных случаев, обеспечить себе состояние: создать собственное предприятие". Здесь мнения расходятся. В сущности, собственное дело требует большего, чем дает экономия или инвестиция. Идти в правильном направлении недостаточно. Вы должны сделать большой скачок в правильном направлении. Поэтому никогда не позволяйте боязни ошибок и риска принудить Вас вести минимальное существование. Так как действительно довольны мы только тогда, когда отдаем все силы.

Не ошибается тот, кто ничего не делает

Мой последний наставник говорил: "Если ты не делаешь регулярно ошибок, это признак того, что ты недостаточно рискуешь и не выкладываешься полностью". Наставники выжимают из нас самое лучшее. Они заставляют нас идти на риск. Они говорят нам: кто ничем не рискует, тот ничего не делает, у того ничего нет и тот ничем собой не представляет. Наставники задевают нас своими словами. И мы должны радоваться, что можем быть задеты. Это признак того, что мы живем. Путь к успеху лежит через ошибки. Только если мы идем вперед, не боясь ошибок, жизнь предстает перед нами во всей своей полноте. Тогда мы видим, что в жизни

бывают стечения обстоятельств, судьба, рок. Все, что мы испытали, имеет смысл. Все наши опыты и переживания вливаются в ту миссию, которую мы должны исполнить. Все имеет значение. Мы должны его только распознать. Каждая ошибка, которую мы совершили, помогает нам. Каждый человек, с которым мы познакомились в прошлом, приводит нас к новым людям и новым возможностям. Но распознать взаимосвязи должны мы сами. И это предполагает, что мы постоянно учимся и растем вопреки всем возможным страхам. Вознаграждение за такую позицию превзойдет все Ваши ожидания.

Ключевые советы

Примите сейчас решение — хотите ли Вы быть финансово независимым.

- Вы никогда больше не удовлетворитесь ничем, кроме самого лучшего,

- Вы расширяете Ваше восприятие возможностей.

- Вы играете только для того, чтобы выиграть.

- Каждая мелочь приобретает для Вас значение. Все становится важным.

- Вы стараетесь быть лучше, насколько возможно.

- Вы не боитесь делать ошибки.

- Чтобы стать очень богатым, Вы должны открыть собственное дело.

После того, как Вы приняли решение, я хотел бы показать Вам в следующей главе, как Вы можете обезопасить себя от дальнейших падений. Вы увидите, что можете создать себе окружение, которое Вам помогает и поддерживает.

Ключевые идеи

- Одного нужно ожидать всегда — неожиданных обстоятельств.

- Ради самого себя, своего физического и эмоционального здоровья, ради своей семьи Вы должны как можно скорее создать себе финансовую защиту.

- Финансовая защита поставит Вас в сильную позицию.

- Никто не застрахован от аварий или ударов судьбы, но Вы можете к ним подготовиться и встречать их спокойно.

- До тех пор, пока Вы не достигли финансовой защиты, Вы должны размышлять о бюджетных планах.

- Онассис говорил: "Я сделал бы все снова так же, за одним только исключением: я бы раньше занялся поиском хороших консультантов".

- Есть два пути, чтобы быть счастливым: мы сокращаем наши желания или увеличиваем наши возможности... Если Вы мудры, то будете делать и

то, и другое одновременно.

- Вы достигли финансовой надежности, если у Вас есть достаточный капитал для того, чтобы все ежемесячные расходы оплачивать из процентов.

- Мы хороши по-настоящему только тогда, когда делаем то, что любим.

- Чтобы понять, какой потенциал в Вас сокрыт, Вы должны длительное время работать над проектом, который наполняет Вас радостью и кажется исполненным смысла.

- Станьте профессионалом денег: живите сейчас и одновременно подготавливайте Ваше будущее.

- Чтобы создать финансовую защиту, Вы должны вкладывать Ваши деньги по возможности без риска. Для достижения финансовой надежности Вы выбираете стабильные вложения, которые приносят 12%. Чтобы достичь финансовой независимости, берите деньги, в которых Вы не нуждаетесь для финансовой надежности, и инвестируйте по 50% этой суммы во вложения со средней и высокой степенью риска.

- Первый шаг для достижения финансовой независимости — принятие сознательного решения. Если Вы не принимаете никакого решения, значит, Вы уже решили все оставить по-старому.

- Кто записал цель и решил добиться ее в любом случае, тот прошел уже половину пути, потому что:

- 1) цели расширяют восприятие возможностей,
- 2) цели дают нам ориентиры для решения проблем,
- 3) цели позволяют нам играть для того, чтобы выиграть,
- 4) все становится важным, если у Вас есть цель.

- Мы не должны становиться жертвой самоудовлетворенности.

- Мы не должны быть людьми, которые не делают ошибок, но людьми, которые не сдаются.

- Другие могут задержать Вас на время, но только Вы сами можете остановиться навсегда.

- Если Вы не совершаете ошибок, это признак того, что Вы недостаточно рискуете и не выкладываетесь полностью.

13. Наставник и сеть специалистов

Миллионы людей стоят на месте — это их собственное решение. Если Вы окружаете себя бедняками, Вы будете так же бедны. И тогда Вы проведете остаток своей жизни, жалуясь на это. Ришар де Воз

Одно только чтение этой книги не сделает Вас богатым. Вы должны действовать, причем так быстро, как только возможно. Самое важное,

однако, то, что Вы должны создать ситуацию, вынуждающую Вас достичь успеха. Большинство людей слишком быстро вновь втягивается в повседневность. Одно дело знать, что проблемы означают шанс для роста. И совсем другое, если проблемы действительно появляются. Большой частью они возникают в самый неподходящий момент и с той стороны, откуда их менее всего ждешь. И когда они накапливаются, часто забываются самые благие намерения.

Личное окружение формирует Вас

Вы нуждаетесь в среде, которая напоминает Вам вновь и вновь о Ваших благих намерениях. Вы уже видите, что эта желательная среда не обязательно состоит из людей, которые окружают Вас в данный момент. Вы знаете старую поговорку: "Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты". Мы склонны переоценивать себя. Мы полагаем, что достаточно сильны, чтобы не поддаваться влиянию окружения. Но с детства мы учимся через подражание. Чаще всего это неосознанный процесс. Наши знакомые и друзья влияют на нас гораздо сильнее, чем нам кажется, и мы сами не осознаем этого.

Встаньте однажды на стол. Попросите теперь более слабого человека, стоящего перед столом, помериться с Вами силами. Вы пытаетесь поднять своего противника на стол, а он в это время старается стащить Вас на пол. Кто выиграет? Закон физики: тянуть вниз легче, чем вверх. Вы не можете выиграть. Ваш противник должен, просто позволив Вам тянуть его вверх, дожидаться, пока Ваши силы иссякнут. Это можно привести к простому знаменателю: если Вы окружаете себя людьми, которые беднее Вас, — останетесь на месте. Если Вы окружены людьми богаче Вас, то и сами станете богаче. Наша жизнь всегда приносит пользу другим людям. Мы служим им либо образцом, либо предостережением. Что предпочитаете Вы?

Три группы, которые Вам особенно помогают

Вы нуждаетесь в примерах — людях, чей успех Вы наблюдаете, анализируете и можете повторить. Наблюдая их, Вы всегда увидите, что и у них были такие примеры. Технику, которую они применяли для "копирования" успеха, мы называем "гонка за лидером" — понятие, которое пришло из спорта. Образцы найти легко. Посмотрите, кто лучший в Вашей области. Соберите все возможные сведения об этом человеке — книги или газетные статьи. Узнайте номер его телефона и договоритесь о встрече. Это легче, чем Вы, наверное, думаете. Вы нуждаетесь по меньшей мере в наставнике, или менторе. У 99% самых преуспевающих людей были наставники. Я хотел бы описать в этой главе, как наставник может

изменить Вашу жизнь. Мой последний наставник был миллиардером. От такого человека можно научиться за полгода большему, чем обычным образом за десять лет. Я уже подробно описал значение наставника в главе 4.

В этой главе Вы узнаете, как Вам работать с наставником, или, соответственно, как ему работать с Вами. Вы нуждаетесь в окружении специалистов. Людей, которые ведут Вас за собой, которые понимают концепцию ответственности и которые стали лидерами в своей области. Вы нуждаетесь в сети специалистов. Об этом тоже пойдет речь в этой главе. Вы узнаете, как построить такую сеть.

Слушаетесь только более успешных, чем Вы, людей

Итак, Ваше окружение должно состоять из наставника, а позднее из людей, служащих Вам примером, и из сети специалистов. А что с другими людьми, окружающими Вас? Я полагаю, что Вы никогда не должны позволять влиять на себя людям, менее успешным, чем Вы сами. В противном случае слишком велика опасность, что Вы откажетесь от своей цели. Как бы эти люди ни возражали против Ваших планов и идей. Вы должны их игнорировать. Преуспевающие люди принимают близко к сердцу следующие изречения:

- Люди, которые не справились сами, не имеют права советовать. И Вы не имеете права их слушать.
- Легко быть успешным, если Вы окружены преуспевающими людьми.
- Чтобы стать богатым, Вы должны научиться хорошо чувствовать себя с богатством. Это получается легче всего, когда Вы окружаете себя успешными людьми.
- "Лучший метод оценить ум правителя — посмотреть, какими людьми он себя окружает" (Никколо Макиавелли).
- Ищи хороших советчиков до того, как в них появится нужда.
- Если Вам совершенно безразлично, что говорят другие, тогда Вас ничто больше не удерживает.
- Просите совета только у человека, каким сами хотели бы быть. Возможно, Вы спрашиваете себя, не слишком ли радикальны эти высказывания?

А как обстоит дело с Вашей семьей и с Вашей ответственностью перед людьми, которые нуждаются в помощи? Конечно, есть люди, которые нуждаются в Вашей помощи и которые на Вас надеются. Разумеется, Вы должны заботиться о них и помогать им. Вы видите противоречие между обязанностью помогать и необходимостью окружать себя преуспевающими людьми? Вы правы: это противоречие существует. Такие противоречия есть

и в природе: день и ночь, лето и зима, дождь и солнце. Но все вместе образует единое целое. Противоречия должны не исключать, а дополнять друг друга. Подумайте: чем успешнее Вы управляете своей жизнью, тем больше Вы сможете помогать. И, в конце концов, ничто не дает большего удовлетворения, чем делиться приобретенными успехом и богатством с теми, кто располагает меньшим. Но не перепутайте роли. Если Вы кому-то помогаете, это не значит, что Вы должны принимать от него советы.

Мой наставник, миллиардер

Больше, чем на год, я прервал свою работу и использовал это время, чтобы посвятить себя темам, на которые не хватает времени в обычное время. Чем больше я успокаивался, тем сильнее становилась потребность найти задачу, которая наполнила бы меня страстью и воодушевлением. Наконец, я нашел эту задачу в том, чтобы приблизить других людей к теме денег. Теперь я должен был найти наилучшую возможность эффективно распространять мои знания. Другими словами, я должен был расти, чтобы самому подняться на более высокую ступень. Поэтому я начал осматриваться в поисках наставника. Хорошей возможностью познакомиться с впечатляющей личностью для меня всегда оказывалось участие в семинарах. Так, однажды я посетил некое мероприятие в Лондоне, где выступал с речью американский миллиардер. Он основал нефтяную фирму менее чем с 1 000 долларов собственного капитала и в течение только восьми лет довел его размер до 800 миллионов долларов. Он выступал перед английскими предпринимателями и говорил о том, как с помощью других людей и денег других людей каждую идею можно превратить в великую. Он получил миллиардный кредит для своей фирмы в то время, когда цена барреля нефти упала с 40 до 8 долларов. С тех пор ему много раз удавалось с успехом применять свою систему в самых различных отраслях. Слушая его, я принял решение заполучить его в наставники. В перерыв я пошел с ним обедать и в итоге добился разрешения позвонить. Когда я позвонил в назначенное время, меня с ним не соединили. Я несколько раз возобновлял свои попытки, но всегда говорил или с его секретарем, или с дворецким. Только на седьмой раз мне удалось поговорить с ним лично. Он пригласил меня на два дня в свой замок в Шотландии: я должен был приехать в воскресенье в 6 часов вечера. Его секретарь встретил меня и проводил в мою комнату. Двумя часами позже меня приветствовал, наконец, сам хозяин. Он был в плохом настроении и даже не пытался это скрыть. Вместо сердечного приветствия я услышал: "Почему я должен тратить на вас мой воскресный вечер?" Моим первым побуждением было сразу уйти. Но ведь я прибыл с

совершенно определенной целью. Я хотел учиться. И я попытался объяснить себе, почему этот человек так себя ведет. Возможно, он хотел просто испытать меня. Возможно, он хотел узнать, насколько я выдержан. И я действительно нуждался в выдержке и в очень толстой коже. Он задавал мне обидные вопросы и несколько часов оскорблял меня. В частности, он хотел знать, почему я в последние несколько лет так глупо растрачивал свою жизнь. Под конец он рассказал кое-что о своей жизни. Около половины третьего ночи он вдруг указал на меня пальцем и потребовал: "Окей, Бодо, а теперь расскажи в двух словах, что ты можешь для меня сделать и чего ты ждешь от меня. У тебя есть ровно десять минут. Если ты убедишь меня — хорошо. Если нет, можешь здесь переночевать, но еще до рассвета ты тихонько покинешь замок". Я смог убедить его, и мы основали вместе фирму. Но если бы мне заранее не было совершенно ясно, чего я хочу добиться, это мне никогда бы не удалось. Я записал и визуализировал мою цель. И за следующие шесть месяцев я узнал о финансовых магнатах больше, чем за всю предыдущую жизнь. В конце концов наши пути разошлись, так как я хотел посвятить себя только моей задаче. Большею частью того, что я узнал о деньгах, я обязан немногим преуспевающим людям, которые наставляли меня. Фундамент заложил мой первый наставник, который приучил меня экономить и преподавал мне принципы успеха. Перед тем, как я с ним познакомился, мой годовой доход составлял около 100 000 марок. Прошло почти два с половиной года, и я под его руководством впервые заработал 100 000 марок за месяц. Я очень благодарен им всем.

Как найти наставника и как с ним обращаться

У 99% преуспевающих людей были наставники. Возьмите моего последнего наставника. Как, Вы думаете, стало возможным, что он, не имевший до того ни малейшего представления о нефти, торгует ею и строит в течение восьми лет нефтяную фирму ценой в 800 миллионов долларов? Вам нетрудно будет догадаться. У него были замечательные наставники. Он учился у Константина Грацоса, многолетнего друга Аристотеля Онассиса и председателя правления пароходной компании Онассиса. Если Вы хотите усвоить успех и опыт одной или даже нескольких человеческих жизней за короткий срок, Вы нуждаетесь в ком-то, кто наставлял бы Вас. Поэтому я привожу 17 практических указаний, которые невероятно облегчат Вам поиски наставника и работу с ним.

1. Запишите обоснования, почему Вам нужен наставник

Выбирайте его очень тщательно. Вы нуждаетесь в ком-то, кто значительно более успешен, чем Вы сами, или является личностью, которая

довела до совершенства способности, которые Вы ищете. Тщательно выбирайте эту личность. Спросите себя, доверяете ли Вы этому человеку и можете ли интенсивно сотрудничать с ним. Быть наставляемым — значит полностью доверять, а это может оказаться трудным. Помните: кто не рискует, тот не выигрывает. Только если Вы человек творческий и настойчивый, Вам удастся найти контакт с Вашим наставником. У лучших наставников всегда самые талантливые ученики. Это значит также, что лучшие ученики получают лучших наставников. Поэтому не сдавайтесь, если Вы не найдете сразу лучшего в мире наставника в Вашей области. Чтобы получить наставника высшего класса. Вы должны пройти своего рода отборочный тур. Вы нуждаетесь уже в некоторых начальных успехах, которые можно продемонстрировать, или в очень убедительной манере держать себя. Лучше всего и то, и другое. Если Вы станете лучше, тогда Вы получите также лучшего наставника.

2. Обдумайте, что Вы можете сделать для Вашего наставника

Найдите ответ на вопрос, который решает все: чем Вы можете быть полезны своему наставнику? Что Вы можете для него сделать? Здесь будут востребованы Ваши творческие способности. У каждого из нас есть сильные стороны и возможность применить их, чтобы помочь другому. Само собой разумеется, для этого Вы должны знать свои сильные качества. В этом очень помогают ежедневные записи в журнале успеха.

3. Вы нуждаетесь в хорошей основе и воодушевлении

Исходя из этого, представьте Вашу идею с большим воодушевлением и страстью. Что Вы говорите, не очень важно. В том, к чему Вы стремитесь, и как будете добиваться цели, в любом случае под влиянием Вашего наставника еще многое изменится. Ведь именно потому Вы в нем и нуждаетесь. Наставник знает: Вы хотите научиться от него, как лучше всего претворить в жизнь Вашу идею. Однако Ваш наставник хочет видеть Вашу решимость. Он хочет узнать, почему Вы хотите это сделать. Он хочет убедиться в том, что идея хороша и что Вы не сдадитесь. Он хочет видеть Вашу готовность делать все, что необходимо. Он хочет увидеть в Вас те черты, которые его самого сделали преуспевающим. Вы убеждаете его тем, как Вы об этом говорите.

4. Продемонстрируйте выносливость

При определенных обстоятельствах могут пройти месяцы, пока Вы действительно завоеуете сердце Вашего наставника. Иногда несколько месяцев может потребоваться только на то, чтобы хотя бы быть принятым и выслушанным. Но если Вы не сдаётесь, если и далее звоните и пишете (или посылаете тот или иной подарок), Вы можете завоевать расположение

наставника.

5. Высоккоквалифицированные наставники сначала испытывают Вас. Вспомните, как меня "приветствовали" в шотландском замке. Все это было только проверкой. Вы, вероятно, подумаете, что Ваш наставник невежлив и бессердечен. Но почему он должен тратить дорогое время, не зная, достойны ли Вы того? Он не может ждать, пока возникнет первый кризис. Ваш наставник хочет убедиться в Ваших качествах, прежде чем он начнет с Вами работать. Итак, он намеренно будет оказывать на Вас давление. Ведь нет лучшего способа узнать человека, чем увидеть, как он ведет себя в трудной ситуации. Если у Вас есть высокие цели, — а только тогда Вы интересны наставнику высокого класса, — Вы нуждаетесь в выносливости, воодушевлении и уверенности в себе. Вы должны быть готовы делать все, что необходимо. И наставник хочет в этом убедиться. Поэтому он испытывает Вас.

6. Наставник должен поддерживать Ваши сильные стороны, а не решать Ваши проблемы

Не отягощайте отношения с Вашим наставником своими проблемами. Заботьтесь о том, чтобы общение с Вами доставляло ему удовольствие. Вы можете куда лучше использовать проведенное с ним время для того, чтобы укреплять и совершенствовать Ваши сильные стороны. Он знает, что у Вас есть проблемы, и есть они именно потому, что проблемы являются неременной составной частью жизни каждого человека, который хочет достичь чего-то особенного. Поэтому убедите его в своей способности самому решать свои проблемы. Никогда не показывайте сомнений в своем проекте. Если Вы держитесь неуверенно, Ваш наставник думает, что Вы неподходящая кандидатура для этого. Если Вы хотите обсудить проблемы, связанные с этим проектом, всегда предложите несколько путей их решения и спросите, какой путь Ваш наставник считает наилучшим.

7. Поддерживайте регулярные контакты с Вашим наставником

Предложите Вашему наставнику долю в Вашей фирме. Это значит, что Вы должны отдать часть дела, что Вам, конечно, дастся нелегко. Возможно, Вам поможет мысль, что лучше владеть 50% от 10 миллионов, чем 100% от 50 000 марок. Совершенно безразлично, насколько хороши Ваши человеческие отношения с наставником: благодаря коммерческому партнерству эти отношения только окрепнут. И еще по одной причине партнерство с известной личностью является большим преимуществом.

Ваша биография благодаря такому партнерству приобретает дополнительную ценность. Громкое имя на заголовке фирменного бланка открывает чудесным способом двери, например, в банки. Они

автоматически будут считать Вас достойным доверия, раз Вы смогли завоевать расположение такого известного лица.

8. Уважайте время Вашего наставника

Время Вашего наставника ценнее и дороже Вашего. Следовательно, Вы должны всегда заранее убедиться, что это подходящий момент для беседы с ним. Сообщите ему также, сколько времени для разговора Вам нужно. Рассчитайте, сколько, по Вашему мнению, должна длиться встреча, и придерживайтесь плана. Благодарите его как можно чаще за потраченное на Вас время. Наверное, он ценит время значительно больше, чем Вы. Помните, что его время значительно дороже Вашего.

9. Точно обдумайте, что Вы хотите спросить

Всегда сначала спрашивайте себя, не можете ли Вы сами найти ответ на Ваш вопрос. Затем подумайте, что бы, скорее всего, ответил Ваш наставник. Большой частью этого оказывается до статочно, и Вы не должны обращаться к нему. Вы становитесь в этом случае своим собственным консультантом. А это результат, к которому Вы в конечном итоге стремитесь. Приучите себя излагать каждую проблему вместе с тремя вариантами ее решения.

10. Покажите открытость ко всему

Слушайте с открытой душой и без скепсиса. Доверяйте Вашему наставнику и его идеям. Наставничество не может функционировать без доверия. Мысли и пути Вашего наставника могут казаться Вам совершенно необычными и нелогичными. Однако не забывайте, что как раз его образ мышления сделал его гораздо более преуспевающим, чем Вы. Поэтому используйте любой шанс делать самое эффективное, что можете: учитесь думать, как Ваш наставник. Чем быстрее Вы этому научитесь, тем быстрее сможете перейти от отношений наставничества к настоящему партнерству.

11. Завоюйте сердце Вашего наставника

Почаще делайте подарки своему наставнику. Пишите благодарственные открытки и отправляйте факсы, в которых сообщайте ему, как ценна была для Вас беседа с ним. Завоюете Вы благосклонность Вашего наставника или нет, зависит от Вас. Вы ответственны зато, чтобы осуществить это. Заботьтесь о том, чтобы Ваши отношения развивались так, как Вы хотите. Например, идя с наставником в ресторан, всегда оплачивайте счет. Многие этого не делают, приводя резонный аргумент, что у него денег больше. Однако этим Вы показываете ему, как высоко Вы цените его время. К выбору подарков подходите творчески. Наблюдайте склонности Вашего наставника и незаметно выясните, что он любит. Находите редкие вещи. У Вашего наставника, несмотря на его большие

деньги, часто нет времени на поиски таких вещей.

12. Всегда немедленно реагируйте на сообщения Вашего наставника

Как часто Вы оставляли кому-либо важное сообщение на автоответчике и не знали точно, дошло ли оно вообще. Если Вы отправляете факс. Вы не знаете, прочитал ли его адресат. Отвечайте поэтому всегда так быстро, как только возможно. Поразите наставника скоростью, с которой отвечаете. Отвечайте даже тогда, когда отвечать, собственно, нечего. Например, Вы предлагаете Вашему наставнику прийти в понедельник в 10 часов в его бюро. Он посылает Вам ответный факс, что это время его устраивает и что он рад встрече. Отреагируйте на его ответ. Поблагодарите его за подтверждение встречи.

13. Дайте наставнику обратную связь

Ваш наставник хотел бы знать, естественно, какой результат дали его советы. Поэтому регулярно сообщайте ему о текущем положении дел. Дайте ему так много обратной связи, как сможете. Тем самым Вы побуждаете его помогать еще больше. Сообщайте ему также, если что-то не сработало. Он хотел бы убедиться в том, что действительно сделано все возможное. Информировать его также время от времени о том, что Вы по-прежнему верите в Вашу цель. Снова и снова демонстрируйте ему свое воодушевление. Покажите ему, что он ставит на победителя.

14. Благодарите тем, что преуспеваете

Лучший способ выразить свою благодарность — превзойти все ожидания наставника и стать невероятно преуспевающим. Заботьтесь о том, чтобы набивать деньгами свои карманы и карманы Вашего наставника. Поразите его тем, что Вы оказались быстрее и успешнее, чем он, возможно, предполагал.

15. Подражайте Вашему наставнику и оставайтесь при этом верны себе

Учиться — значит равняться на наставника. Будьте внимательны, но не напряжены. Впитывайте все, как губка, но не забывайте и развлекать его. Заботьтесь о том, чтобы от сотрудничества с Вами Ваш наставник получал удовольствие. Помните: он стал богатым, так как любит то, что делает. Хвалите Вашего наставника как можно чаще, но не льстите ему. Похвала должна идти от сердца. Однако не сдерживайте себя только потому, что думаете: он и без того знает, насколько хорош. Поверьте, человек всегда охотно выслушает искреннюю похвалу. Подражайте Вашему наставнику. Если Вы заметите, что ходите, говорите, одеваетесь так же, как он, — это хорошо. Это поможет Вам думать и чувствовать, как он. Кто перенимает обороты речи и жесты другого человека, перенимает также его чувства.

Именно это подражание поможет Вам позднее встать на собственные ноги. Но не забывайте при всем при том оставаться верным самому себе.

16. Не ищите болевые точки

Никто не утверждает, что Ваш наставник должен быть совершенством. Нередко отношения с наставником терпят неудачу из-за того, что ученик ожидает слишком многого. Не ждите совершенства. Вы его не найдете. Вы найдете человека со своими достоинствами и недостатками. Концентрируйтесь на положительных сторонах Вашего наставника, а не на его слабостях. Вы ведь хотите учиться у него, а не снести его памятник. Решающим является то, что он может усовершенствовать Ваши сильные стороны. У многих преуспевающих людей есть тенденция искажать истину в свою пользу. Но не забывайте, что Вы учитесь у него, а не пытаетесь доказать ему свою правоту. Вас удивит также скорость, с которой преуспевающие люди могут изменять свое мнение. Еще вчера они говорили: "А" — лучший метод, а сегодня утверждают, что лучший метод — "Б". Хороший наставник гораздо легче откажется от пути, который не приводит к успеху, чем большинство других людей. То, что не функционирует, сразу подвергается переоценке. И это называется не беспринципностью, а мышлением, направленным на успех, и гибкостью. С другой стороны, преуспевающие люди гораздо дольше, чем остальные, придерживаются системы, которая, как доказано, приводит к положительным результатам. Ориентируясь на это, Вы должны избрать собственный путь, потому что в конечном итоге только Вы сами ответственны за свою жизнь.

17. Верните то, что Вы получили

Вы не должны ждать, пока станете совершенством и образцом преуспевания, чтобы начать помогать другим так, как Вам помог Ваш наставник. Самые лучшие ученики часто становятся и самыми лучшими наставниками. Если принцип наставничества сделал Вас преуспевающим, не забывайте, кому Вы обязаны своим успехом. Верните долг, наставляя других.

Как долго должно продолжаться наставничество?

С течением времени отношения ученика и наставника будут постепенно переходить в дружбу. Когда-нибудь у Вас может появиться желание стать равноправными партнерами. Во всяком случае, учитесь так много, как можете, до тех пор, пока сохраняются отношения с Вашим наставником. Это наилучший метод учиться. Когда-нибудь Ваш наставник потребует от Вас самостоятельности. Тогда Вы должны будете заменить его сетью специалистов.

Как создать сеть специалистов?

Уже несколько лет, как у меня вошло в привычку каждый месяц знакомиться с преуспевающим человеком. С большинством этих людей мне удавалось и дальше оставаться в контакте. Вес они являются специалистами в своей области. Иногда сразу находились точки пересечения для возможного сотрудничества. Иногда были только полезные беседы. Есть очень простой способ поддерживать такие связи: перед каждой встречей обдумайте, какую выгоду Вы можете принести другому. Поставьте себя мысленно на его место. Что бы Вы сделали на его месте? Какие из Ваших возможностей и контактов могли бы помочь ему? Если Ваш знакомый делает то же, Ваши встречи будут очень полезными. Всегда сначала думайте о выгоде другого. Естественно, Вы поддерживаете только те контакты, в которых это происходит взаимно. Все преуспевающие люди с непревзойденным мастерством используют искусство создания сети специалистов-единомышленников.

Ключевые советы

- Создавайте свою сеть специалистов, знакомясь каждый месяц с новым преуспевающим человеком.
- Начните с того, что спросите самых успешных людей из тех, кого Вы знаете, об их самом замечательном знакомом.
- Попросите дать Вам рекомендацию и назначить встречу.
- Всегда сначала думайте о выгоде, которую Вы можете принести другому.
- Ничто не будет Вас так сильно мотивировать с каждым днем становиться лучше, как контакт с этими специалистами. Перед ними нельзя оправдаться. Здесь ценится только успех.
- Через этих людей Вы знакомитесь с другими преуспевающими людьми.
- Спросите себя: Что Вы можете предложить сети специалистов? Делайте все, чтобы стать достаточно квалифицированным экспертом.
- В сети специалистов находится эпицентр событий.

Окружайте себя людьми, которые ждут от Вас успеха

Не так давно я был на вечеринке у преуспевающего строительного подрядчика. Насколько я смог заметить, все приглашенные были предпринимателями, причем ведущими в своей области. Некоторые из нас были знакомы между собой уже много лет. Мы стояли в одной группе, когда к нам присоединился еще один старый знакомый. Нельзя было не заметить, что он сильно растолстел. Это показалось нам странным, потому что он был поборником здорового образа жизни и всех вокруг пытался

склонить к тому же. Кто-то из нас заговорил о его полноте. Он отвечал, что ничего не может поделаться, так как его партнерша постоянно готовит вкуснейшие блюда. Сначала он пытался сопротивляться и просил ее перейти на вегетарианскую кухню. Но однажды он сдался. Мы должны радоваться, что наши женщины более благоразумны. Обычно таких объяснений оказывается достаточно. Но на этот раз он получил заслуженную взбучку. Один из нас сказал: "Я просто не могу слушать такие глупости. Ты же не будешь всерьез утверждать, что твоя партнерша властвует над твоей жизнью? Скажи лучше, что ты начал находить удовольствие в еде. Но не сваливай вину на других. Я ожидал от тебя большего". Мы нуждаемся в людях из нашего окружения, которые ожидают от нас большего. Людей, которые принуждают нас быть честными с самим собой и всегда поддерживают лучшее в нас.

Гонка за лидером

Прежде чем Вы станете кому-то подражать. Вы должны этого человека основательно исследовать и проанализировать. Вы должны расчленить Ваш образец на отдельные составляющие. Конечно, сделать это будет легче, если Вы близки с ним лично. Но это не обязательно. Вы можете записывать на видео и потом анализировать телевизионные интервью. Вы можете анализировать язык жестов, манеру речи, языковые штампы, общую риторику, образ мышления, чувства, основные убеждения и ценности, чтобы позднее перенять их. Наша учеба через подражание в значительной степени — неосознанный процесс. Мы говорим и движемся, как люди, которые окружают нас. Мы переняли их ценности и их догматы веры. У нас их манера речи, их традиции питаться, их способ дышать и, видимо, многое другое. Действительно изменить свою жизнь — значит делать все это сознательно, чтобы затем принять на себя полную ответственность за будущие перемены. Быть взрослым означает ничто иное, как самому управлять этим процессом. Вы сами выбираете, кому Вы хотите позволить влиять на себя. Вы подражаете таким людям, каким сами хотели бы быть. Вы делаете то, что делают все люди — подражаете. Только Вы это делаете сознательно и избирательно. Вы выясняете, какие убеждения и какие ценности есть у Вашего идеала по отношению к деньгам. Какие чувства он испытывает, думая о благосостоянии? Как проходит его день? Что он делает, чтобы хорошо зарабатывать, какие у него друзья, какие рабочие привычки? Никогда не думайте, что Вы не можете быть столь же преуспевающим, как другие. Большинство людей считает, что они никогда не смогут получать высоких доходов только потому, что никогда не стояли достаточно близко к человеку, который такие доходы получает, и не

наблюдали, как он это делает. Элла Уильяме, ставшая в 1993 г. "предпринимателем года" в США, не зря сказала: "Чем ближе вы подходите к Вашему шефу, тем лучше видите, что могли бы делать его работу сами",

Ключевые советы

- Найдите, по меньшей мере, один образец, которому Вы можете подражать.

- Узнайте об этом человеке все, что сможете и наблюдайте его как можно основательнее.

- Делайте записи об Ваших наблюдениях и разработайте стратегию подражания.

- Попытайтесь узнать, как Ваш идеал действует в каждой из пяти областей жизни: здоровье, связи, финансы, смысл жизни и эмоции.

- Для каждой значительной области Вашей жизни найдите свой образец.

- Гонка за лидером означает, что Вы отныне сознательно управляете учебным процессом. Вы становитесь дизайнером своего будущего.

Эта глава — ключ к практическому осуществлению

В первых главах Вы увидели, что необходимо, чтобы стать состоятельным. После того, как Вы в главе 5 обдумали свои убеждения, Вы смогли начать движение к финансовой независимости. С помощью дисциплины Вы формируете новое поведение. Новые привычки поддерживают эти формы поведения. Привычки позволяют Вам делать важные и правильные вещи автоматически и без напряжения. Однако ключ к достижению этого — люди, которые Вас окружают. С наставником, с людьми, выбранными Вами для подражания, и сетью специалистов у Вас есть три решающих вида помощи, которые поддерживают позитивные привычки и необходимую самодисциплину. Действительно силен тот, кто властвует собой. Или, как говорил Конфуций: "Кто побеждает другого, силен. Кто побеждает себя, тот мудр".

Ключевые идеи

- Вы должны создать для себя ситуацию, которая заставит Вас стать преуспевающим.

- Выберите сами, кому Вы позволите влиять на себя: слушайте только тех людей, которые более успешны, чем Вы. " Легко быть преуспевающим, если Вы окружаете себя такими же людьми.

- Чтобы создать сеть специалистов, всегда думайте, каким образом Вы можете быть полезны другим.

- Мы нуждаемся в окружении людей, которые помогают нам быть лучше, насколько это для нас возможно.

14. Вы можете сеять деньги

Удовлетворение, которое вытекает из благосостояния, кроется не просто в обладании или в расточительных расходах, но в мудром применении богатства. Мигель де Сервантес, "Дон-Кихот "

Хотите узнать, как убедиться, что Вы по-настоящему сможете наслаждаться Вашими деньгами? В конце концов, в нашей жизни все вращается вокруг того, чтобы быть преуспевающим и счастливым. Теперь Вы знаете, как изменить свое отношение к деньгам и какие стратегии Вы можете применять, чтобы стать богатым. В то время как успех значит, что Вы получаете вещи, которые любите, счастье означает, что Вы наслаждаетесь вещами, которые получили. Ваша цель — одновременно построить богатство и счастье. Отправной пункт описываемой стратегии может Вас удивить. Но результат — совершенно поразит.

Деньги, которые Вы зарабатываете, принадлежат не только Вам одному

Изучая биографии преуспевших и счастливых людей. Вы заметите, что они делились своим богатством с другими. Эти люди чувствовали глубокую благодарность за то, чего они достигли, и признавали свою ответственность. Кстати, я не утверждаю, что все богатые обращаются с деньгами с чувством ответственности. Но я утверждаю, что все богатые и счастливые люди очень ответственно обращаются с ними. У кого есть право и возможность много зарабатывать, у того есть и обязанность заботиться об обездоленных. Эндрю Карнеги, крупного металлургического магната, это привело к мысли: "Изобилие — это доверенное нам священное имущество, владелец которого обязан посвятить всю свою жизнь благу общества". Многие готовы помогать людям, у которых меньше, чем у них. Но сначала они сами хотят быть состоятельными. В первую очередь они хотят помочь себе. Так, однако, не получается. Нельзя собрать урожай, не посеяв. Жил однажды жадный крестьянин, который купил себе новое поле. Прежде чем тратиться дальше, он хотел быть уверен, что это окупится. Он устроился неподалеку от поля и стал наблюдать. Он говорил себе: "Если осенью поле даст хороший урожай, то на будущий год я куплю зерно и засею его. Но сначала поле должно доказать, что оно этого заслуживает". Естественно, крестьянин был глубоко разочарован. Хорошо известен принцип: не посеешь — не пожнешь. Но не всегда человек это понимал. Только сознание того, что нужно посеять, прежде чем собирать урожай, сделало возможным переход от охоты к оседлому земледелию. Каждый человек сталкивается в ходе своего развития с похожими вызовами: он

стоит перед выбором — потреблять все или экономить. Он может все использовать для себя и проесть посевное зерно или же отложить часть денег для посева. Совершенно независимо от того, в какой ситуации Вы находитесь, в глазах очень многих людей Вы богаты. Две трети населения Земли немедленно поменялось бы с Вами местами.

Но как можно сеять деньги?

Наполеон Хилл потратил 25 лет жизни на то, чтобы исследовать жизнь сверхбогачей. Его совет, касающийся денег, достоин внимания; "Счастливы тот, кто знает, что самый надежный способ получать деньги — сначала их дать". Вы увидите, что богатые и счастливые люди не только жертвуют большие деньги, но и начинают делать это очень рано. Они начинали уже тогда, когда, в сущности, не могли себе этого позволить. Келлог, Карнеги, Уолтои, Рокфеллер, Темплтон — если Вы интересуетесь этими людьми, то заметите, что они очень рано почувствовали благодарность за все, полученное ими от жизни. И из этой благодарности выросли их пожертвования. Станным образом они ощущали эту благодарность, когда еще почти ничем не владели.

Десятая часть дохода

В ветхозаветные времена в обычае народа Израиля было жертвовать десятую часть всех доходов. В сельском хозяйстве было принято снова закапывать в почву десятую часть урожая, чтобы не истощать землю. Еще одна десятая часть урожая сохранялась для будущего посева. И каждые десять лет поле оставляли под паром, давая ему отдохнуть. У богатых людей, в частности, было принято 10 процентов дохода отдавать тем, у кого было меньше. Вы часто видите, что преуспевающие люди являются в деловой жизни очень жесткими партнерами по переговорам, но, с другой стороны, у них мягкое сердце по отношению к нуждающимся людям. Наверное, деньги часто жертвуются из чисто эгоистических побуждений. Так, есть люди, которые жертвуют преимущественно публично, интересуясь при этом рекламным эффектом. Но не эгоистично ли и вообще все, что делает человек? Не помогает ли он другим отчасти потому, что в результате лучше себя чувствует? Разумеется, нуждающемуся эти нюансы могут быть совершенно безразличны. Если он получает деньги, на них не обязательно должна висеть этикетка: "Дано из благородных побуждений".

Кто дает, у того больше денег

Удивительно, но у людей, жертвующих десятой частью дохода, никогда нет денежных проблем. Они не просто счастливее со своими деньгами, но их у них больше. Я часто спрашиваю себя и других, почему это так. Как получается, что у того, кто регулярно отдает 10% доходов, в

итоге значительно больше денег, чем у тех, кто сохраняет все 100% для себя? Как могут оказаться 90% больше 100%? Речь идет здесь о феномене, которому нет научного объяснения. Я не уверен, что чисто логически это вообще объяснимо. Но я хотел бы изложить некоторые мысли на этот счет, чтобы сделать это чудо более понятным.

Отдавать приятно

Часто дарить бывает приятнее, чем получать подарки. Кто заботится только о себе, становится несчастным, склонным к депрессиям человеком. Концентрация только на самом себе приводит к одиночеству. Это ведет, в конце концов, к тому, что некоторые люди могут показать свои истинные чувства лишь своим домашним животным. Хорошее средство, чтобы "излечиться" от чувства собственной незначительности и бессмысленности существования — заботиться о ком-то другом. Кто испытывает грусть и депрессию, тот часто просто слишком занят самим собой. Кто концентрируется на том, чтобы помогать другим, отвлекается от своей печали. Поэтому, помогая другим, Вы помогаете тем самым и самому себе. Кто на своей лодке отвезет кого-то на другой берег, тот и сам при этом достигнет другого берега.

Давая, Вы доказываете, что деньги у Вас в хороших руках

Теперь Вы можете доказать себе, что умеете с помощью денег делать добро и что они хороши. Вы укрепитесь в этой мысли, облегчая кому-то жизнь. Вы докажете себе, что умеете ответственно обращаться с деньгами и что деньги у Вас в хороших руках, так как с их помощью Вы делаете добро.

Давая, Вы сигнализируете об изобилии

Если Вы даете деньги, Вы сигнализируете универсуму: "Спасибо, у меня есть больше, чем мне нужно. Поэтому я могу отдавать". Эта мысль об изобилии помогает Вам более естественно относиться к деньгам. Вы больше наслаждаетесь деньгами, так как не считаете их слишком важными. Вы лучше осознаете, что деньги — одна из форм энергии, которая протекает через Вашу жизнь. Кто слишком крепко держится за деньги, тот препятствует этому потоку энергии. Чем больше Вы отдаете, тем больше к Вам приходит. И тем увереннее Вы можете быть, что придет еще больше денег. Денежные пожертвования — это доказательство Вашей веры в себя и в энергетическую реку универсума. Укрепив таким способом Ваше доверие к себе и к универсуму, Вы можете ожидать, что и в Вашу жизнь придут большие деньги. Вы хотите богатства, и оно станет для Вас чем-то само собой разумеющимся. Вспомните: наши ожидания определяют, что мы получаем на самом деле.

Кто помогает, тот осознает, что мы живем в мире, где все взаимосвязано

Жить так, словно Вы один в этом мире, конечно, не признак мудрости. И такое мировоззрение вряд ли помогает как в частностях, так и в целом. Чтобы поддержать в себе лучшее, мы нуждаемся в других. И окружающие нуждаются в нас. Из этого вытекают два простых, но важных принципа: вместе мы достигаем большего. И, во-вторых, дела идут лучше у каждого по отдельности, если они лучше идут у всех вместе. Мы не можем рассматривать наше личное счастье изолированно и игнорировать людей вокруг себя. Далай-лама говорил: "В сегодняшнем взаимосвязанном мире индивиды и нации уже не могут разрешить многие свои проблемы в одиночку. Мы нуждаемся друг в друге. Поэтому мы должны разработать в себе чувство универсальной ответственности. Наша личная и коллективная обязанность — защищать и сохранять человеческую семью на этой планете и поддерживать ее слабых членов". Соджиал Риппоуч приводит в пример дерево, объясняя, что никто не может вести независимое существование: "Люди узнали, что дерево растворяется в крайне тонкой сети связей, охватывающей весь универсум: дождь, который падает на его листву, ветер, который раскачивает его, земля, которая кормит и поддерживает его, времена года и погода, свет Солнца, Луны и звезд, — все является частью этого дерева. Все способствует тому, чтобы сделать дерево тем, чем оно является. И никогда не наступает момент, когда бы оно могло расти отдельно от всего остального". Благополучие общества влияет на нас сильнее, чем мы сегодня можем доказать научно. Но нельзя отрицать, что мы влияем на других людей, и что их состояние влияет на нас. Мы все знаем: как аукнется, так и откликнется. Это касается таких простых вещей, как улыбка и приветливость. Кто любит мир, того и мир любит. И это касается также денег. Кто дает миру деньги, тому мир их возвращает.

Только тот, кто дает, принимает истинную ответственность

Ответственность означает способность отвечать на возникающие проблемы. Ответственный человек не может отрешиться оттого, какую нужду испытывают многие люди, и как хороши, напротив, дела у нас. Мир омрачен проблемами. Неравенство распределения грозит счастьем и миру. Пути к справедливому распределению скрыты во тьме и вызывают споры. Поэтому каждая веха на этом пути важна. Мир нуждается в людях, которые являются такими светящимися вехами. Возможно, он дает этим людям больше средств, чтобы они могли сиять еще ярче.

Кто дает, чувствует себя живым

Немногие вещи позволяют человеку настолько почувствовать себя

живым и придают ему столько энергии, как возможность отдавать. Поэтому едва ли есть лучшая медицина, чем отдавать — из чувства благодарности или из чувства ответственности. Или просто из любви к жизни и к людям. Счастье предполагает, что мы наслаждаемся тем, что у нас есть. И хороший путь к этому — действовать ответственно, отвечать тем, что мы что-то возвращаем. Мы можем сеять счастье, делая пожертвования. И мы можем также сеять деньги. Концепция ответственности совершает чудо: в итоге мы получаем больше, чем отдали. Наверное, все это имеет лишь отдаленное отношение к истинной природе вещей. Но, как и при всех чудесах, мы не должны так уж точно устанавливать, как и почему оно совершается. Мы можем довольствоваться тем, что наблюдаем результаты. И если Вы жертвуете 10 процентов доходов, то результат таков: Вы становитесь богатыми и счастливыми. Вы получаете то, что хотите, и наслаждаетесь этим. Поэтому я предлагаю Вам попробовать. Вы знаете: "Многие ищут корни, в то время как другие собирают плоды". Возможно, и Вы никогда не найдете корней этого чуда. Но если Вы действуете и жертвуете 10 процентов, Вы будете пожинать плоды.

Ключевые советы

- Жертвуйте определенную часть Вашего дохода.
- Это убедит Вас в том, что деньги хороши, и что у Вас они в хороших руках.
- Если Вы решаетесь на это, запишите свое решение и снование для этого.
- Составьте план, чтобы ответственно применять Ваши деньги.
- Помогайте последовательно.
- Помогайте людям даже в том случае, если Вы, собственно, еще не можете себе этого позволить.

Деньги делают счастливым

Деньги могут сделать счастливым. Они обогатят Вашу жизнь в истинном смысле этого слова. Но это произойдет, только если Вы будете действовать. Вы должны что-то предпринимать. Если Вы просто пролистали книгу "по диагонали" и не делали упражнений, то вернитесь назад и начните все сначала. Убедитесь в том, что деньги делают счастливым.

Ключевые идеи

- Успех означает, что Вы получаете вещи, которые любите. Счастье, что Вы наслаждаетесь тем, что получили.
- Избыток благосостояния — это священное, доверенное Вам имущество, обязывающее своего владельца использовать его на благо

общества.

- Хорошее средство, чтобы излечиться от ощущения незначительности и бессмысленности существования, — просто заботиться о других.
- Если Вы жертвуете деньги, то доказываете самому себе, что можете с ними обращаться ответственно, что деньги у Вас в хороших руках.
- Жертвовать деньги — доказательство Вашей веры в себя.
- Жертвовать — значит ожидать богатства. А наши ожидания определяют, что у нас в конце концов есть.
- Кто любит мир, тот и сам любим миром. Кто дает миру деньги, тому мир их возвращает.
- Отдавая, человек чувствует себя более живым и энергичным.
- Быть богатым, не принимая на себя ответственности, значит быть несчастным.

Перспектива: что дальше?

Знание устраняет двух врагов создания благосостояния: риск и страх.
Чарльз Гивенс, "Богатство без риска"

Вы знаете теперь технологию и стратегии, чтобы изменить свою жизнь и жизнь окружающих Вас людей. Откладывая книгу в сторону. Вы располагаете двумя возможностями: Вы можете почувствовать, что научились чему-то хорошему, но продолжать и дальше жить так же, как до сих пор. Или Вы можете предпринять целенаправленные усилия, чтобы изменить свою финансовую ситуацию и свою жизнь. Вы можете применить новые планы, чтобы совершить чудо и начать совершенно новую жизнь.

Цицерон или Демосфен

В древности было два выдающихся оратора: Цицерон и Демосфен. Когда Цицерон заканчивал свою речь, слушатели аплодировали ему стоя и восторженно кричали: "Что за чудесная речь!" Но когда заканчивал речь Демосфен, люди кричали: "Давайте действовать! Давайте начнем немедленно!" И они начинали действовать. Если Вы, читая эту книгу, просто говорите себе: "Какая милая книга — действительно интересные мысли и приемы", но ничего из этого не претворяете в жизнь, значит, и Вы, и я только напрасно потратили время. Джим Рон однажды сказал: "Есть два типа людей. Оба читают в книге, что яблоки полезны. Оба знают пословицу: "Одно яблоко в день, и ты забудешь про болезни". Одни при этом говорят: "Мне нужно больше информации". Другие идут в ближайший магазин и покупают яблоки". Поговорка "Знание — сила" неверна. Правильно будет так: "Примененное знание — сила". Подумайте, какую цель Вы сразу хотите сделать своей целью. Начните теперь новое

неповторимое путешествие, которое затмит Вант самые смелые мечты. Именно так было со мной, когда мои наставники вошли в мою жизнь, и я начал строить свою жизнь по описанным в этой книге принципам. Сделайте Вашу жизнь произведением искусства.

Ключевые советы

• Станьте состоятельным. Делайте все, что для этого необходимо, потому что деньги делают счастливым. И потому, что деньги делают счастливым. Вашей целью должно быть достижение благосостояния.

- Жертвуя деньги, Вы делаете счастливым себя и других.
- Обладание деньгами дает Вам чувство защищенности и уверенности.
- По преумножению денег, которые приходят в Вашу жизнь, Вы понимаете, что сами растете как личность.

• Деньги дают возможность быть свободным. Вы можете заниматься тем, что доставляет Вам удовольствие, соответствует Вашим талантам и приносит пользу другим. " С деньгами Вы можете лучше поддерживать свои способности и способности других людей.

- Владея деньгами, Вы не позволите им занять слишком важное место в Вашей жизни. Вы их просто воспринимаете как должное.

- Деньги поддерживают Вас, но не являются главной целью.
- Вы можете концентрироваться на важных для Вас вещах.
- Деньги подчеркнут хорошее в Вас и дадут новые идеи.
- Жизненный баланс возможен только с деньгами. С деньгами Вы сможете спокойно позаботиться о других областях Вашей жизни.

- Деньги сделают Вашу жизнь более развлекательной и разнообразной. Вы сможете жить, где захотите и знакомиться, с кем захотите.

- С деньгами Вы можете сами распределять свое время. Вами не будет руководить необходимость, Увы сможете следовать тому, что составляет смысл Вашей жизни.

- Деньги означают силу, и вследствие этого у Вас больше возможностей поддаваться хорошему влиянию и поддерживать других людей.

- С деньгами Вам будет легче окружить себя людьми, которые никогда не позволят Вам удовлетвориться меньшим, чем Вы можете владеть.

Представьте себе следующую ситуацию: Через семь лет в Вашей жизни появится кто-то, кто воспользуется Вашим ключом, чтобы войти в Ваш дом. Он будет пользоваться Вашими вещами — вещами, ради которых Вы тяжело работали и которые Вам дороги. Он будет преследовать Вас повсюду. Он будет наблюдать за Вами во время работы и читать Ваши выписки из счета. Он будет проверять составленные Вами планы и

контролировать, осуществили и превзошли ли Вы эти планы. Он будет смотреть Вам в глаза, когда Вы подойдете к зеркалу. Этот человек — Вы сами. Человек, которого Вы создали, совершив что-то. Вопрос только в одном; что это за человек? Во что он верит, что делает, какие у него догматы веры? Какие друзья окружают его, кто его любит? Где он живет и чем гордится? В каком направлении идете Вы в данный момент? В начале книги Вы спрашивали себя: где я буду через семь лет, если ничего не изменю? Хотите ли Вы действительно туда, где неминуемо окажетесь, если не измените свою жизнь? Джон Найсбитт однажды сказал: "Лучший способ предсказать будущее — ясно понимать, что происходит в настоящем". Поэтому будьте честны с самим собой. Дочитав книгу до конца, потратьте еще немного времени, чтобы обдумать, в каком направлении Вы идете. Хотите ли Вы идти путем постоянной учебы и роста? Если эта книга тому способствовала, тогда я очень рад. Пишите мне — меня обрадует Ваша инициатива. Возможно, я смогу сообщить когда-нибудь и о Вашей истории успеха. Есть большой шанс, что мы однажды где-нибудь встретимся. Людей, которые совершают чудеса, наверное, меньшинство, но они встречаются всюду, так как очень мобильны.

Объединяйтесь, чтобы не сойти с дороги к благосостоянию

Если Вы приняли решение, присоединитесь к группе людей, которая заставит Вас быть лучше. Людей, совершающих чудеса, потому что они делают все, что необходимо, чтобы достичь цели. Людей, которые добиваются результатов, которые с каждым днем растут и поддерживают Вас. Людей, которые никогда не позволят Вам удовлетвориться чем-то иным, кроме самого лучшего. Уже благодаря близости к ним Вы будете чувствовать себя призванным совершенствоваться и расти дальше. Близость к ним — самый большой подарок из всех, что Вы можете себе пожелать. И близость к таким людям доставляет удовольствие. Если Вы спросите кого-то о самых прекрасных переживаниях в его Жизни, то очень часто услышите о том, что он делал, когда был членом группы. Быть частью группы — это заставит Вас совершенствоваться и расти. Другие люди могут поддерживать Вас тем или иным способом и подвигнуть на дела, на которые Вы сами едва ли могли бы решиться.

Передайте эту информацию дальше

Мой последний призыв к Вам: передайте эту информацию дальше. Заботьтесь о том, чтобы каждый узнал: благосостояние достижимо. Есть две хорошие причины сделать это: во-первых, мы учим всегда именно тому, чему больше всего сами должны учиться. Делясь с другими нашими идеями, мы снова критически их оцениваем. Таким образом, мы

вспоминаем постоянно о том, что для нас важно. Во-вторых, просто невероятно, какое необъяснимое богатство и какое счастье вытекают из того, что мы помогаем другому человеку предпринять действительно решающие и позитивные изменения в его жизни. Вы знаете теперь, что Вы должны делать, и как Вы можете сделать это. Настала очередь для самого важного шага: для действий. Действуйте так быстро, как возможно. Сделайте это для себя и для других. Делайте больше, чем кто-либо мог бы ожидать от Вас. Таким образом. Вы станете лучше, насколько это вообще возможно. Я твердо верю в то, что все мы должны исполнить свою миссию и что наша жизнь имеет смысл. Не играет никакой роли, где Вы сейчас находитесь. Важно, в каком направлении Вы идете. Богатство — Ваше врожденное право. Никогда об этом не забывайте. Вам принадлежит место под солнцем. Сделайте из своей жизни произведение искусства. Докажите себе и другим, что Вы можете через семь лет стать состоятельным.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты...
2. Диссертации и научные работы.
Тематика любая: ИНВЕСТИЦИИ, экономика, техника, право, менеджмент, финансы, биология...
Уникализация текстов, переводы с языков, презентации...

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ:
полные тексты в электронной библиотеке
www.учебники.информ2000.рф.