

Эм-Джей ДеМарко
Разбогате́й! Книга для тех, кто отважился заработать много денег и купить себе Феррари или Ламборгини

Разбогате́й! –

РАЗБОГАТЕЙ!



КНИГА ДЛЯ ТЕХ, КТО ОТВАЖИЛСЯ ЗАРАБОТАТЬ МНОГО ДЕНЕГ И КУПИТЬ СЕБЕ ФЕРРАРИ ИЛИ ЛАМБОРГИНИ

ЭМ-ДЖЕЙ ДЕМАРКО



«Эм-Джей ДеМарко. Разбогатеи! Книга для тех, кто отважился заработать много денег и купить себе Феррари или Ламборгини»: АСТ; Москва; 2015

ISBN 978-5-17-088612-8

Оригинал: MJ DeMarco, "THE MILLIONAIRE FASTLANE: CRACK THE CODE TO WEALTH AND LIVE RICH FOR A LIFETIME"

Перевод: Ольга В. Вольфун

Аннотация

Кто из живущих на земле не хочет стать богатым? Но богачами становятся лишь единицы. Еще меньше тех, кто сумел разбогатеть в молодости. Как правило, это наследники финансовых империй, звезды или технические гении.

Однако есть путь, который позволит любому человеку быстро разбогатеть и отдалиться от дел в молодом возрасте. Что для этого надо? – Всего лишь прочесть эту книгу!

Вы узнаете, как заработать миллионы, не тратя на это десятилетия. Богатство нужно не дряхлым старикам, а молодым и сильным, – вот главная мысль этой книги. И если вы не боитесь влиться в ряды богачей – скорее открывайте первую страницу!

Эм-Джей ДеМарко

Разбогатеи! Книга для тех, кто отважился заработать много денег и купить себе Феррари или Ламборгини

© MJ DeMarco, 2011

© Вольфцун О., перевод на русский язык, 2014

© ООО «Издательство АСТ», 2015

* * *

Для тех, кто умеет мыслить нестандартно

Возможно, эта книга вас насторожит. Но не беспокойтесь: не всякий быстрый способ разбогатеть означает мошенничество. Автор предлагает доступный и абсолютно легальный путь к быстрому богатству. «Быстрому» – значит, в течение 5 – 10 лет, и вы должны быть к этому готовы. Путь, который указан в этой книге, – для тех, кто умеет мыслить нестандартно и готов работать на себя.

Аарон Смит, Цинциннати

Очень скоро перестанете жить от зарплаты до зарплаты!

Эта книга – уникальное пособие для того, кто действительно хочет стать богачом. Оказывается, для этого мало знать, что делать. Важно знать, чего не стоит делать ни в коем случае! Эм-Джей описывает три общепринятых способа разбогатеть, которые приведут вас к богатству, в лучшем случае, под конец жизни. И дает свой собственный метод, благодаря которому вы очень скоро перестанете жить от зарплаты до зарплаты!

Алан Миллер, Чикаго

Тем, кто не боится выходить за рамки стереотипов!

Эта книга даже не столько о богатстве, сколько о том, как выбраться из рабства предрассудков и начать самому контролировать свою жизнь. Не обольщайтесь: способ автора не сделает вас богачом, если вам лень думать. Но тем, кто не боится выходить за рамки стереотипов, она реально помогает взлететь!

Барни Томпсон, Хьюстон

Правила, которые описывает автор, работают!

Это очень мудрая книга, хотя автор немного циничен, и – уж не будем скрывать –

абсолютно нескромен в отношении своей личности. Кое-где он чересчур хвастлив, кое-где даже высокомерен, но правила, которые он описывает, работают! Те, кому не удастся разбогатеть, несмотря на все усилия, просто не знают этих правил. Выучите их наизусть – и успех вам обеспечен.

Билл Харрис, Филадельфия

Те, кто думает мелко, мелко и плавает

Масштаб, масштаб и еще раз масштаб! Те, кто думает мелко, мелко и плавает, – вот в чем убеждает вас Эм-Джей ДеМарко в своей книге. Научитесь действовать и мыслить с размахом! Тогда вы наберете необходимую скорость для быстрого богатства. Не всем это по плечу, но тот, кто позволяет себе не мелочиться, достигает многого.

Кларк Робинсон, Солт-Лейк-Сити

Эта книга – для любителей риска

Автор с самого начала дает понять, что его способ быстрого старта – не для любителей нечестной игры. Однако метод прекрасно работает в сомнительных структурах типа мультиуровневого маркетинга и финансовых пирамид. Испробовано на себе! Вообще же эта книга – для любителей риска. Если вам нужна стабильность и уверенность в завтрашнем дне, лучше не открывайте ее!

Боб Томпсон, Нью-Йорк

Благодарности

Кейкс

Спасибо тебе за то, что ты была мне и матерью и отцом, за ту беззаветную жертву, которую ты принесла ради нас, своих детей. Я всегда буду в долгу перед тобой за твой незабываемый, по-матерински нежный рык «а не найти ли тебе работу, сынок», благодаря которому я решился восстать против финансовой посредственности.

Майклу Хиришу

Не знаю, существовала бы эта книга без тех слов поддержки, которыми Вы вселяли в меня бодрость в годы моего становления. Я не забыл их.

Всем участникам форума Fastlane

Благодарю вас за постоянные напоминания о том, что у меня еще осталось дело, которое надо доделать.

Предисловие

Исполнение пророчества

Эта книга появилась на свет в результате случайной встречи, которая выпала на мою долю, когда я был неуклюжим толстым подростком. Она заронила в мое сознание ту искру, которая зажгла мотор, примчавший меня к богатству и успеху по полосе обгона. Я словно проснулся ото сна, а разбудил меня незнакомец, сидевший за рулем «ламборгини-каунтач» – волшебной машины моей мечты. Так родилась моя программа быстрого обогащения, а вместе с ней появились решимость и уверенность в том, что приобретение материального благополучия не требует пятидесяти лет прозябания в финансовой безвестности, десятков лет работы, экономии, урезания себя во всем и ожидания своих восьми процентов прибыли в конце года.

В этой книге часто упоминаются машины марки «ламборгини», я не бахваюсь, признавая, что у меня их несколько. Для меня обладание этой машиной – символ свершившегося пророчества, перевернувшего мою жизнь. Все началось тогда, когда я впервые

увидел машину своей мечты. Это заставило меня выйти из спячки и начать действовать. Я предстал перед водителем – еще совсем молодым человеком, и задал ему один вопрос: «Как вы смогли купить такую сказочную машину?» Его ответ был четким и прямым, вы прочтете его во второй главе, но мне было мало. Я мечтал, чтобы он нашел минуту, а лучше час, день или неделю, чтобы поговорить со мной. Я хотел, чтобы он стал моим гуру, рассказал мне, как добиться того, что, по моему мнению, олицетворяла машина – *богатства*. Я надеялся, что он сядет в машину и вынет оттуда книгу...

Пять... четыре... три... два... один... Перенесемся из прошлого в настоящее. Сегодня, когда я сам навожу трепет на местных мальчишек своим «ламборгини», я переживаю то же самое, только в другой роли. Чтобы отметить свой успех, я купил одного из этих легендарных красавцев «ламборгини-диаболо». Не думаю, чтобы много кому доводилось ездить на машине, которая стоит больше, чем дома большинства людей, поэтому поделюсь своим опытом: скромничать нельзя. Люди гоняются за тобой. Садятся на хвост на улице, подрезают, провоцируют аварии. Каждый раз, когда я покупаю бензин, на заправке представление: подростки вынимают телефоны и фотографируют машину, люди, озабоченные состоянием озонового слоя, провожают тебя тяжелым взглядом, а завистники отпускают вульгарные шуточки о длине твоего пениса, как будто у тех, кто покупает дешевые «хонды», он длиннее. В основном, мне просто задают вопросы. Чаще всего любопытствуют ухмыляющиеся подростки, которым до всего есть дело. Такие же, каким был я сам много лет тому назад: «Ничего себе, как это вы можете купить такую тачку?» Или: «Интересно, кем вы работаете?» Для многих «ламборгини» – символ богатства, и, хотя это еще большая неправда, чем многие другие (любой придурок может купить «ламборгини»), такая машина в их глазах – принадлежность роскошной жизни, которую большинство считает недоступной для себя. Теперь, когда я слышу тот же вопрос, который и сам задавал три десятка лет назад, у меня есть возможность подарить им книгу, а может быть, – кто знает, – и мечту. Эта книга – мой ответ для всех.

Введение

Дорогу к богатству можно срезать

Существует секретная дорога к богатству и финансовой независимости, шоссе, на котором разрешено развивать невероятную скорость, такую, что вам удастся разбогатеть раньше, чем старческая энтропия придет на смену бьющей через край энергии юности. Да, вам не нужно соглашаться на посредственную жизнь. Можно жить в богатстве, уйти на «пенсию» на сорок лет раньше и жить так, как могут лишь избранные. Грустно признать, но об этом шоссе мало кто знает – его умело маскируют, чтобы вы не заметили. Вместо него вас ведут по унылой дороге, которая приводит к посредственности. Ее приметы – обилие финансовых стратагем, которые рассчитаны на аморфную массу, сотни предписаний, опасных для вашей мечты, потому что ради смутных надежд они велят пожертвовать тем, что вы хотите больше всего на свете. Что это за дорога? Это путь финансового прозябания, известный как «богатеи не спеша», или «богатство в кресле-каталке». Его скучные правила звучат так.

Учись, получи диплом, найди хорошую работу, откладывай по 10 % от зарплаты, вкладывай деньги в акции, наращивай пенсионные накопления, откажись от кредитов, собирай купоны на скидки и однажды, когда тебе будет лет шестьдесят пять, ты разбогатеешь.

Это декларация зависимости, которая узаконивает продажу вашей свободы... ради свободы. Дорога длинная и неинтересная. Если бы богатство было океаном, то корабль «богатеи не спеша» огибал бы Южную Америку, а «богатеи, пока молодой» прошел бы Панамским каналом.

Полоса обгона – это не пассивная стратегия, которая поучает вас «покупай недвижимость», «думай позитивно» или «начни свое дело», а выверенная математическая и

психологическая формула. Она взламывает код богатства и открывает возможность въезда на шоссе, которое к нему ведет. Полоса обгона – это последовательный ряд отличий, которые делают невозможное вероятным: вы сможете жить роскошной жизнью сегодня, задолго до обычного возраста выхода на пенсию. Да, вы можете выиграть годы свободы и благосостояния, и не важно, сорок вам или восемнадцать. Тот путь, с помощью которого богатеют не спеша, займет у вас пятьдесят лет. По полосе обгона вы будете на месте через пять.

Почему вы едете в объезд

Если вы типичный охотник за богатством, суть вашего отношения к большим деньгам можно выразить вечным вопросом: что мне сделать, чтобы разбогатеть? В поисках ответа вы отправляетесь в путь, на котором вы – одну за другой – пробуете множество различных стратегий, теорий, схем, работ, потому что где-то вы услышали, что они – то самое блюдечко с голубой каемочкой. Вкладывайте в недвижимость! Играйте на курсе валют! Начните, наконец, играть в баскетбол – профессиональным спортсменам так много платят! «Что же делать?» – раздается крик сбитого с толку охотника за деньгами.

Остановитесь, пожалуйста. Не надо кричать. Секрет касается скорее не того, чего вы не делали, а того, что уже делали. Есть одна старая поговорка, которая, правда, несколько раз менялась, но суть осталась прежней: если вы хотите иметь, что имеете, продолжайте делать то, что делаете.

Минуточку... Что-то я не понял... Переведите...

Перезагрузите: **СТОП! ПРЕКРАТИТЕ! ХВАТИТ!** Если вы небогаты, хватит делать то, что вы делаете. Прекратите следовать избитым советам. Хватит маршировать в ногу и использовать формулы, в которых допущены ошибки. Прекратите руководствоваться планом, который отнимает у вас мечту и ведет к посредственности. Хватит ездить теми дорогами, на которых установлено ограничение скорости и все время приходится кружить на одном месте. Я называю это «совет наоборот», и значительная часть книги сделана именно по этому рецепту. В книге я даю около трехсот подсказок, которые помогут вам расшифровать код богатства, сойти с вашей привычной дороги и выехать на ту, по которой вы сможете здорово срезать путь к месту назначения. Такие подсказки (в тексте я называю их «отличия») прямо указывают вам на то, что вам **ХВАТИТ** действовать, думать и верить как раньше, и направляют вас в нужную сторону. Если в нескольких словах – *вам надо забыть все, чему вас учили.*

Ваша реальность мне не помеха

Это раздел я посвятил своим ненавистникам. Я рассказываю о полосе обгона с налетом некоторого цинизма. В книге найдется много того, что можно был бы назвать «жестокостью из милосердия», возможно, эти мои суждения предвзяты, но, в конце концов, у вас же есть и своя голова – решайте сами, в чем правда. Философия «полосы обгона» может оскорбить, задеть или бросить вам вызов, потому что она нарушает все правила, убеждения и предписания, к которым вы привыкли. Она противоречит всему, чему учили вас родители, преподаватели и финансовые советники. И так как я говорю о том, что нарушает устои общества, для многих мои слова все равно что красная тряпка для быка.

К счастью, ваша вера (скептицизм) в мою стратегию быстрого обогащения никак не меняет мою реальность, только вашу. Повторюсь: то, что вы думаете о стратегии «богатеи, пока молодой», не меняет мою реальность, *она создана для того, что изменить вашу.*

Позвольте представить вам мою реальность. Я наслаждаюсь счастьем в большом доме, из окон которого открывается вид на горы. Мой дом в Финиксе, штат Аризона. В нем есть комнаты, куда я не захожу неделями. Дом слишком большой, но это другая история. Эпический ужас, о котором лучше всего забыть.

Не помню, когда в последний раз я просыпался по будильнику – каждый день у меня выходной. Я не хожу на работу, и у меня нет начальника. В шкафу у меня не висит деловой костюм с галстуком. Уровень холестерина позволяет мне ужинать в итальянском ресторане гораздо чаще, чем подсказывает благоразумие. Я курю дешевые сигареты. Езжу на

«тойоте-такома» по делам (я имею в виду в спортзал и магазин) и на «ламборгини-мурселаго-родстер» для удовольствия. Как-то я чуть не погиб, решив полихачить на «вайпере». Я хожу за покупками в *Costco*, *Kohl's* и *Wal-Mart*, если оказываюсь поблизости и уже за полночь. Нет, я не езжу в *Wal-Mart* на «ламборгини», это бы вызывало возмущение пространственно-временного континуума на стоянке. Фанаты «Стартрека» поймут, о чем я. Я не ношу часов, которые стоят дороже ста сорока девяти долларов. Люблю теннис, гольф, велосипед, плавание, софтбол, покер, бильярд, искусство, путешествия. Еще мне нравится писать. Я путешествую там и тогда, где и когда захочу. Кроме ипотеки, у меня нет кредитов. Вы не сможете ничего мне подарить, потому что у меня все есть. Цена для меня не имеет значения. Я могу купить все, что захочу.

Свой первый миллион я заработал, когда мне был тридцать один год. За пять лет до того я еще жил с матерью. Я перестал работать в тридцать семь. Каждый месяц я получаю тысячи, которые мне приносят проценты по вкладам и доходы от инвестиций. Чем бы я ни занимался, одно не меняется никогда: я получаю доход и мне не нужно работать. У меня есть финансовая свобода, потому что я взломал код богатства и избежал финансового прозябания. Я совершенно обычный парень, только моя жизнь не вписывается в рамки нормы. Я живу в стране ваших фантазий, но для меня они – реальность, убежище от стандарта, место, где я могу воплощать в жизнь самые дерзкие мечты и при этом не сгибаться под тяжелой ношей финансовых проблем. Если бы я выбрал дорогу, которая по умолчанию была мне предназначена – крайний правый ряд, где посредственные водители двигаются со скоростью пешехода – моим мечтам настал бы конец, их, скорее всего, заменил бы громкий звонок будильника и утренняя толкотня в автобусе.

Что скажете? У вас есть мечты? Не нужно ли вдохнуть в них жизнь? Ваша жизнь такая, как то, что вы видите в мечтах? Если вам кажется, что ничего уже не может быть, это все стратегия «богатеи не спеша» – она убила ваши мечты. Эта стратегия преступно подталкивает вас обменять свободу на несвободу. Это безумная сделка и настоящий реквием по вашей мечте.

Однако, если вы выберете верную дорогу и будете контролировать свой маршрут, вы сможете воскресить мечту и сделать ее возможной. Если вы поедете по полосе обгона, вы сможете быстро создать богатство, попрощаться с планом «богатеи не спеша» и в награду получить свободу, процветание и исполнение мечты. У меня ведь получилось.

Если книга попала вам в руки на закате жизни, не беспокойтесь. На полосе обгона нет возрастных ограничений. Она не предъявляет требований к опыту работы, ей безразлична ваша национальность или пол. Ваша тройка по физкультуре в восьмом классе и репутация выпивохи в колледже тоже никого не волнует. То, что у вас диплом «Плющей» или гарвардский МВА, не дает вам преимуществ. Вы можете никому не рассказывать, кто ваш любимый спортсмен, актер или тот, за кого вы болели в финале программы *American Idol*. Полоса обгона снисходительна к вашему прошлому, если вы запрете его на замок.

Боюсь, я впадаю в патетику и начинаю выглядеть как один из тех парней, которые с телеэкрана уговаривают вас купить самую-замечательную-в-мире-швабру-и-получить-вторую-в-подарок-но-это-еще-не-все... в три часа утра. Так вот, чтобы между нами не оставалось никакой недосказанности: я не один из самопровозглашенных гуру, и я не хочу им стать. Я не люблю гуру, потому что предполагается, что все они обладают просто какой-то нечеловеческой мудростью. Если хотите, назовите меня «анти-гуру» движения в крайнем правом ряду. Курс «Богатеи, пока молодой» это предмет из учебного плана школы жизни, в которой не бывает выпускников. Еще двадцать лет пройдет, а я скромно признаю, что мне еще учиться и учиться.

Извините, но мы по часам не работаем

Прежде всего хочу, чтобы вы поняли: это не книга из серии «для чайников», я не собираюсь в подробностях рассказывать вам о том, «как я это сделал», это вообще не имеет к делу отношения. В книге вы не найдете списка сайтов, с помощью которых вы можете нанять человека, чтобы он прожил вашу жизнь за вас. Успех – это путешествие, вы не можете нанять в Индии подростка, чтобы он шел вместо вас вашим путем каждую неделю по четыре часа.

Полоса обгона похожа на дорогу из желтого кирпича, только вымощена она математикой и психологией, которые кладут богатство к вашим ногам.

Целью моего путешествия был поиск абсолютной, безупречной формулы, которая приведет к богатству. Мне попадались на пути спорные и субъективные императивы вроде «будь целеустремленным», «настойчивость приносит плоды» и «не важно, что знаешь, важно – кого». Конечно, в этих лакомых плодах опыта есть доля истины, но они не гарантируют богатства. Эффективная формула использует математику, а не спорные утверждения. У богатства есть формула, код, который откроет доступ к новым возможностям? Да, он существует.

А теперь плохая новость. У многих людей, который ищут путь к большим деньгам, есть ложные представления о том, какими должны быть такие книги, как эта, более того, они надеются, что к ним прилетит волшебник и сделает за них всю работу. По дороге богатства идут самостоятельно, и на ней всегда ведутся работы. Никто не положит перед вами миллион, придется пойти за ним, и в одиночку. *Я могу открыть вам дверь, но не могу заставить войти*. Нет, я не говорю, что это легкий путь, наоборот. Если вы надеетесь на четыре часа в неделю, то вынужден вас разочаровать. Все, что я могу для вас сделать – стать жевуном из известной сказки, который будет указывать вам путь и строго говорить: «Следуй по дороге из желтого кирпича». По вашей полосе обгона.

Кофе с мультимиллионером

Я писал эту книгу так, как будто вы – мой старинный приятель, и мы сидим за чашкой кофе в кафе неподалеку, болтая о том о сем. Я хочу сказать, что мое намерение вовсе не в том, чтобы заманить вас на дорогой семинар, сайт или втянуть в сетевой маркетинг. Я хочу научить вас. И хотя я говорю с вами, как с приятелем, не будем притворяться – я понятия не имею, кто вы такой. Я не знаю всю вашу подноготную, ваши предпочтения, сколько вам лет, кто ваша жена и где вы учились. Поэтому я выскажу несколько общих предположений на ваш счет, затем лишь, чтобы вы чувствовали, что я разговариваю не с аудиторией, а лично с вами. Вот, что я думаю.

- Вы оглядываетесь на свою жизнь и думаете: «Этого мало».
- У вас большие мечты, но вы знаете, что ваша дорога никак с ними не пересекается.
- Вы закончили колледж, записались в него или еще учитесь.
- Вы работаете и не любите работу или понимаете, что она не сделает вас богатым.
- У вас мало сбережений, зато есть кредиты.
- У вас есть пенсионный план, и вы регулярно пополняете его.
- Когда вы смотрите на богатых людей, вы спрашиваете себя: как им это удалось?
- Вы уже купили несколько книг или программ о том, как быстро разбогатеть.
- Вы живете в свободном демократическом обществе, где образование и свобода выбора относятся к стандартам жизни.
- Ваши родители принадлежат к старой школе, чей девиз «иди учиться и найди хорошую работу».
- Вы не одарены особыми талантами: ваши шансы стать профессиональным спортсменом, певцом, шоуменом или актером равны нулю.
- Вы молоды, полны надежд на будущее, но не знаете, как сделать мечты реальностью.
- Вам далеко за тридцать, и вы работаете уже довольно долгое время. После всех этих лет на работе вам нечего о ней сказать, но вы устали начинать все сначала в десятый раз.
- Вы вкладывали в работу душу, но оказалось, что все это было только для того, чтобы оказаться на бирже труда из-за сокращения штатов или экономического спада.
- Вы потеряли деньги на фондовом рынке или инвестициях, которые сделали по совету одного из новомодных финансовых гуру.

Если какие-то из этих догадок оказались верны, книга станет для вас толчком к новой жизни.

Как устроена эта книга

В конце каждой главы (начиная со второй) есть небольшой раздел, озаглавленный «**Краткое содержание главы: отличия полосы обгона**», в котором я резюмирую основные расхождения со стратегией «богатеи, пока молодой». Не пропускайте эти разделы! Они – тот переключатель скоростей, с помощью которого вы сможете попасть на полосу обгона! Истории и примеры, которыми полна эта книга, взяты с форума *Fastlane* и других форумов, посвященных достижению финансового благополучия. Хотя все они не выдуманы, а рассказаны реальными людьми, я изменил их имена и подредактировал некоторые диалоги. В заключение приглашаю вас присоединиться к тысячам участников форума *Fastlane* (TheFastlaneForum.com) и включиться в обсуждение этой стратегии. Когда же ваша жизнь изменится благодаря полосе обгона, не поленитесь рассказать об этом всем нам или напишите мне на mj.demarco@yahoo.com. Годы ушли у меня на то, чтобы открыть и соединить в единое целое все описанные в книге стратегии. Но я изучал их, внедрял и заработал миллионы. Теперь я сыт, свободен и все еще молод. И даже пока не полысел! Я дарю вам эту книгу! Пристегните ремни, хватайте свой латте за десятку и вперед, дорога зовет!

Часть I Достаток в кресле-каталке. Богатеи не спеша – разбогатеешь к старости



Глава 1. Великий обман

Норма не значит стремиться достичь, норма значит стремиться избежать.

Джоди Фостер

МТВ «По домам». Эпизод, которого не было

Ведущий. Сегодня мы в гостях у двадцатидвухлетнего Большого Папочки (Биг Дэддиху) в доме площадью в 2438,4 м², расположенном на живописном побережье Атлантического океана – Палм-Бич в солнечной Флориде. Большой Папочка, расскажи нам про свои тачки!

Большой Папочка. Йо, чуваки, ну, вон там стоит «феррари F430» с 22-дюймовыми колесами, а там – «ламборгини-галлардо», у нее крутая стереосистема, ну а если мне захочется оттянуться с телками, у меня есть «роллс-ройс-арнадж».

Ведущий. Большой Папочка, как же тебе удалось купить все эти крутые тачки? И этот дом на побережье? Он же стоит не меньше 20 миллионов долларов?

Большой Папочка. Чувак, я вот как тебе скажу: Большой Папочка разбогател на вкладах в ПИФы и инвестируя деньги, заработанные на интернет-магазине, в пенсионный план.

Внезапно зритель слышит скрежет и наступает... тишина.

Нетрудно догадаться, что такого выпуска никогда не было в эфире. Ответ Большого Папочки просто-напросто смехотворен. Не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы понимать – в 22 года не приобретают богатство, вкладывая в паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и пенсионные программы деньги, которые заработаны на интернет-продажах. Мы знаем, что те, кому удастся разбогатеть в молодости, относятся к особой когорте: это профессиональные спортсмены, рэперы, актеры, шоумены и вообще известные личности. Тем же, кому не повезло оказаться в их рядах, остается только следовать совету финансовых экспертов – «богатеи не спеша».

Выглядит этот план примерно так: «Хорошо учишь в школе, получи высшее образование, найди приличную работу, инвестируй в ценные бумаги, копи деньги на пенсионном счету, вырезай купоны и однажды, правда, тогда тебе стукнет лет этак шестьдесят пять, ты разбогатеешь».

«Богатеи не спеша» – игра на поражение

Если вы хотите заработать и выбираете стратегию «богатеи не спеша» – приготовьтесь: у меня для вас плохие новости. Делая ставку на время, вы не выиграете. Неужели вы всерьез думаете, что рэпер, который живет в роскошном доме на побережье и разъезжает в машине стоимостью в 500000 долларов, нажил состояние, вкладывая деньги в ПИФы? Или вы верите, что он пользуется КупиКупоном? Конечно же, нет. Тогда почему никто не сомневается, что совет эксперта приведет нас к желанному богатству и финансовой независимости?

Покажите мне человека, который разбогател в 22 года, вкладывая в ПИФы. Того, кто за пару лет заработал миллионы, воспользовавшись системой пенсионных вкладов. Покажите мне тех «красивых двадцатилетних», которым удалось разбогатеть при помощи купонов. Где все эти люди? Если они и существуют, то разве что в волшебных сказках.

Тем не менее мы продолжаем верить старым добрым финансовым гуру, которые проповедуют эту доктрину обогащения в средствах массовой информации. Итак, найдите работу, отдайте ей лет так пятьдесят, копите, считайте копейки, играйте на бирже, и вот однажды, когда вам будет семьдесят, настанет долгожданная свобода. При некотором везении и удачном расположении звезд на финансовом небосклоне этот час может наступить даже раньше... лет на десять. Неужели открывающаяся перспектива «достатка в кресле-каталке» не приводит вас в трепет? Меня поражает, как это в наше финансово нестабильное время люди все еще верят в действенность подобных стратегий обогащения. Разве финансовый кризис не разоблачает лживость подхода «богатеи не спеша»?

Конечно, если вы работаете в течение сорока лет и падение рынка не нанесло вашим вложениям значительного урона, стратегия «богатеи не спеша» эффективна. Все, что вам нужно – расслабиться в офисном кресле, трудиться в поте лица и надеяться, что вы не умрете до того, как разбогатеете, ведь, клянусь богом, в доме престарелых вы будете истинным Рокфеллером.

Смысл концепции «богатеи не спеша» ясен: жертвуй сегодняшним днем и своими мечтами ради того, что принесет результат, когда большая часть жизни пройдет безвозвратно. Скажу без прикрас: если дорога к богатству отнимает вашу жизнь, ничего не обещая взамен, эта дорога ведет вас в трясину. Если «курс на богатство» проложен через бурное море финансовых игр и зависит от вашего времени, если это игра, ставка в которой – ваша жизнь, такой курс ввергает вас в темную, мрачную пучину. Тем не менее усилиями легионов двуличных «финансовых экспертов», чье богатство нажито совсем не так, как они советуют вам, а благодаря их собственным стратегиям быстрого обогащения, такой путь продолжает пользоваться популярностью.

Пророки учения «богатеи не спеша» обладают одной истиной, которой не торопятся поделиться с вами: то, что они проповедуют, не приносит дохода, зато их проповеди приносят! Еще и какой!

Богатей, пока молодой: возможно ли это?

Стратегия «богатей, пока молодой» не поможет вам выйти на пенсию, заработав пару миллионов, зато с ее помощью вы пересмотрите понятие «богатство», что позволит вам включить в него такие составляющие, как молодость, веселье, свобода и достаток. Возьмите, например, это сообщение с форума *Fastlane*.

Возможно ли такое? Ну, вы понимаете, о чем я: оставаться молодым, жить полной жизнью – владеть необычными дорогими машинами, домом своей мечты, иметь достаточно времени на путешествия – и следовать призванию? Неужели правда можно отказаться от участия в этих крысиных бегах? Мне 23 года, я работаю в банке в Чикаго, Иллинойс, занимаюсь инвестициями. У меня скромная зарплата и комиссионные тоже небольшие. По мнению большинства людей, у меня хорошая работа. Но я ее ненавижу. Я заезжаю иногда в богатые кварталы Чикаго – вот где люди живут! Разъезжают на дорожных машинах. Только тут я начинаю думать: «Им же всем уже полтинник или около того. У них уже седина пробивается!» Один такой сказал мне как-то: «Знаешь, сынок, когда, наконец, сможешь позволить себе такую игрушку, оказывается, ты уже слишком стар, чтобы наслаждаться ей». Ему было 52 года, этому застройщику. Я помню, как смотрел на него и думал: «Господи, ну это же неправда. Это все обман. Должно быть...»

Могу подтвердить – это возможно. Можно жить «полной жизнью» и в молодости. Старость – совсем не обязательное условие обретения достатка или свободного времени. Зато истинный обман – думать, что можно достичь такого результата к, допустим, своему тридцатилетию, пользуясь концепцией «богатей не спеша». Вера в то, что старость – необходимое предисловие к уходу на покой – вот истинный обман. Настоящий самообман в том, что вы позволяете программе «богатей не спеша» украсть ваши мечты.

Как отойти от дел в молодые годы

Что вы представляете, говоря «отойти от дел»? Я – ворчливого старика на скамейке или в скрипучем кресле-качалке. Я вижу аптеки, очередь к врачу, ходунки и неприглядные гигиенические одежки старости. Я вижу дома престарелых и сгибающихся под бременем заботы родных и близких. Я вижу старых и немощных. Пожалуй, я даже слышу затхлый запах, такой, примерно 1971 года разлива. Люди уходят на покой кто в 60, кто в 70 лет. Но даже в этом возрасте им приходится потрудиться, чтобы свести концы с концами, они вынуждены полагаться на несостоятельные государственные программы просто для того, чтобы выжить. Другие проводят на работе «золотые денечки» лишь бы обеспечить привычный уровень комфорта. Некоторым не удается и этого, и они работают до самой смерти. Отчего так происходит? Все просто. «Богатей не спеша» – путешествие длиной в жизнь, успех которого, по злой иронии судьбы, зависит от слишком большого количества неподконтрольных вам факторов. Вложите 50 лет жизни в работу, живите трудно, и однажды вы уйдете на покой богатым, сидя в кресле-качалке с рецептом в руке. Звучит безнадежно.

Однако миллионы ставят свою жизнь на кон. Те, кому удается выиграть, получают награду в виде финансовой свободы, правда, награда эта слегка подпорчена временем – старость не радость. Ну уж нет, спасибо! Но не стоит волноваться, потому что с небес тут же раздается покровительственное: «Это твои золотые годы!» Кого они обманывают? Чьи золотые годы?

Если дорога забирает 50 лет вашей жизни, стоит ли ее выбирать? Путь к богатству длиной в 50 лет не усыпан розами, поэтому мало кому удастся пройти его до конца, а те, кому удастся, обретают финансовую независимость только на склоне дней. Проблема с общепринятым взглядом на пенсионный возраст даже не в том, что вы видите в перспективе, а в том, чего вы не видите. Вы не видите молодости, веселья, воплощения своей мечты. Золотые годы оказываются вовсе не золотыми, а временем, проведенным в ожидании смерти. Если вы хотите

финансовой свободы до того, как костлявая взмахнет косой, «богатеи не спеша» вам не подойдет. Если вы хотите отойти от дел здоровым, энергичным и без седины на висках, вам нужно отказаться от общепринятой установки «богатеи не спеша» и той информационной жвачки, которой пичкают вас гуру. Есть другой путь.

Подводя итоги главы: отличие от программы «богатеи, пока молодой»

- Программа «богатеи не спеша» рассчитана на долгую трудовую жизнь без потрясений.
- «Богатеи не спеша» – игра на поражение, так как она созависима с положением на финансовых рынках и ограничена вашим личным временем.
- На самом деле золотые годы вашей жизни приходится на молодость, время энергичных и быстрых действий.

Глава 2. Как я распрощался с «богатеи не спеша»

Задача жизни не в том, чтобы быть на стороне большинства, а в том, чтобы жить согласно с внутренним, сознаваемым тобою законом.

Марк Аврелий

Прощайте, мечты

Когда я был подростком, я даже не задумывался о том, что смогу разбогатеть молодым. «Богатство + молодость» – такого результата я и не думал достичь, потому что у меня не было физических данных. Обычные дороги к богатству, открывающиеся глазам молодого человека, требуют активных действий и таланта: путь актера, музыканта, шоумена или профессионального спортсмена – на всех стоял большой знак «дорога закрыта», каждый насмешливо подмигивал: «Нет шанса, Эм-Джей!» Вот так вот на заре юности я принял условия игры. Я отказался от мечты. Программа «богатеи не спеша» объясняла все очень подробно: учись, найди работу, довольствуйся малым, жертвуй, считай копейки и перестань мечтать о финансовой независимости, домах в Швейцарии и экзотических машинах. Но я все равно мечтал. Так делают все мальчишки. Я мечтал все больше о машинах, особенно о «ламборгини-каунтач».

90 секунд, которые изменили мою жизнь

Я вырос в Чикаго. Я был толстым замкнутым подростком. Меня не интересовали девочки или занятия спортом, моим самым страстным желанием было завалиться дома в мягкое кресло, набивать рот пончиками и пересматривать старые серии «Тома и Джерри». Контроля за мной не было никакого. За год до описываемых событий родители развелись, так что мы со старшими братьями воспитывались матерью-одиночкой. Мама не закончила колледж и так и не смогла устроиться на хорошее место, если, конечно, не считать работу на кухне в KFC хорошим местом. Такое положение дел оставляло мне простор для маневра, который сводился к потаканию своим слабостям, в основном, к поеданию сладкого и просмотру сериала «Команда А». В последнем мне помогала ручка сломанной швабры. Я был слишком ленив даже для того, чтобы встать с кресла, и пользовался шваброй вместо вышедшего из строя пульта. Когда же я все-таки вставал, моей целью обычно бывала мороженица неподалеку – сладкое лакомство манило даже больше, чем кресло и телевизор.

В тот день все было как всегда. Я мечтал о мороженом. Предвкушал новую порцию, направляясь к магазину. И вот когда я подошел, там-то оно и произошло. Прямо передо мной стояла машина моей мечты – «ламборгини-каунтач», звезда хита восьмидесятых – «Гонки „Пушечное ядро“». Просто стояла, припаркованная, бесстрастная, как всемогущий властелин. Зрелище завораживало, все мысли о мороженом вылетели у меня из головы. Я знал каждый

изгиб, каждую шестеренку этой машины, ведь она целыми днями смотрела на меня с постеров на стенах моей комнаты, со страниц моих любимых автомобильных журналов. «Ламборгини-каунтач», невероятно быстрая, обладавшая злой волей машина с дверцами, как у космического корабля. И безбожно дорогая. Она стояла передо мной, всего в нескольких метрах, невообразимая, как внезапно воскресший Элвис. Действие, которое ее осязаемое, естественное великолепие произвело на меня, можно сравнить с тем чувством, которое возникло бы у художественно одаренного маляра, столкнувшись он внезапно с подлинным шедевром Моне. Ее линии, ее изгибы, ее запах... Я смотрел на нее во все глаза. Через несколько минут в дверях магазина показался парень, который пошел к машине.

Неужто это его? Быть не может. Ему же не больше 25. На нем были синие джинсы, мешковатая фланелевая рубашка, под которой, как мне удалось заметить, была надета футболка с концерта «Айрон Мейден», по всему выходило, что это никак не мог быть ее владелец. Я ожидал увидеть кого-нибудь постарше: лицо в морщинах, пробор в редких седеющих волосах, костюм из тех, что были в моде в позапрошлом году. Но не этого. «Что за черт, – подумал я. – Как это молодой парень смог купить себе такую крутую тачку?» Бога ради, такая машина стоит больше, чем дом, в котором я живу! Должно быть, он выиграл в лотерею, думал я. Ну или получил денежки от богатенького папаша. Нет, это же профессиональный спортсмен. Конечно, так и есть, догадался я. И тут вдруг в мозгу засвербело: «Слушай, Эм-Джей, а почему бы тебе не спросить у него, чем он зарабатывает на жизнь?» Посмею ли? Я молча стоял на тротуаре, уговаривая себя. Потом набрался храбрости и вдруг понял, что ноги сами понесли меня к машине, хотя мозг им не давал на это добро. Где-то на краю сознания замаячил образ брата, который дразнил меня, приговаривая: «Берегись, Билл Робинсон, берегись!» Хозяин машины уловил мое движение и, пытаясь скрыть некоторое беспокойство под натянутой улыбкой, открыл дверцу. Она взмыла вверх, вертикально, так не похоже на то, как отрываются обычные машины.

Это несколько отвлекло меня от мыслей о том, что я затеял. Я постарался принять независимый вид, как будто машины с дверцами, как из фантастического фильма, были для меня самым обычным делом.

Разговор длиной в двадцать с чем-то слов казался мне целым диалогом из романа. Мне представился шанс, и я не думал его упускать.

– Простите, сэр, – замямлил я нерешительно, надеясь, что он обратит на меня внимание. – Можно спросить, кем вы работаете?

К его облегчению, я оказался не малолетним преступником, и он вежливо ответил мне:

– Я – изобретатель.

Его ответ, далекий от всех моих первоначальных предположений, так озадачил меня, что все заготовленные вопросы отпали сами собой, лишив меня возможности сделать следующий шаг. Я просто стоял, заледенев, как мороженое, предмет моих мечтаний каких-то пару минут назад. Молодой человек почувствовал, что настал подходящий момент для отступления, сел в машину, закрыл дверцу и нажал на газ. Громкий рык выхлопной трубы пронесся по парковке, предупреждая все формы жизни о грозном присутствии «ламборгини». Независимо от моего желания, разговор был закончен. Я понимал, что могут пройти годы, прежде чем мне вновь подвернется такой случай, поэтому я постарался как следует запечатлеть видение автоматического единорога в голове. Я словно бы очнулся от глубокого сна, в моем мозгу как будто открылся нейронный путь.

Известность и талант не имеют значения

Что изменилось тогда? У меня возникла идея «богатеи, пока молодой», и новая истина открылась мне. В тот день я пошел за мороженым, но так и не купил его. Столкновение с новой реальностью заставило меня повернуть обратно. Я не был спортсменом, не умел петь, у меня не было актерского таланта, но я мог разбогатеть, не обладая ни славой, ни физическими данными. С этого момента все изменилось. Моя встреча с «ламборгини» длилась 90 секунд, но вместила в себя больше, чем целая жизнь, полная новых идей, убеждений и возможностей. Я решил, что придет день, когда у меня будет «ламборгини», и это случится до того, как я поседею. Мне не

хотелось ждать новой встречи, нового шанса, нового постера, я хотел потратить это время на себя. Да. Я отправил старую швабру в отставку и, наконец, оторвал свой толстый зад от кресла.

В поисках своего пути к миллиону

После случая с «ламборгини» я осознанно старался изучить жизнь молодых миллионеров, которых природа не наградила ни громким именем, ни способностями. Но не все из них меня интересовали – только те, кто вел роскошную, необычную жизнь. В результате в поле моего внимания оказалась ограниченная группа людей – тонкий срез безвестных миллионеров, которые соответствовали следующим критериям.

1. Они вели роскошную жизнь или могли себе ее позволить. Меня не интересовали истории экономных миллионеров, которые попадают там и тут среди представителей среднего класса.

2. Они должны были быть сравнительно молоды (до тридцати пяти) или нажить свое состояние быстро. Люди, которые сколачивали свои миллионы по грошам, работая как каторжные в течение 40 лет, меня не занимали. Мне хотелось заполучить богатство в молодости, а не в старости.

3. Они должны были добиться всего сами. У меня не было ничего. Родившихся в рубашке обладателей удачного хромосомного набора я в свою лабораторию не звал.

4. Их состояния не должны были приобретаться благодаря известности, физическим данным, они не должны были быть профессиональными спортсменами, актерами, певцами и шоуменами.

Я искал тех, кто начинал, как я, – простых парней без особых задатков и талантов, тех, кто каким-то образом смог приумножить то, что имел. В старших классах, а затем в колледже я с религиозным чувством изучал многообразие форм жизни миллионеров. Я читал журналы, книги и газеты, смотрел документальные фильмы о бизнесменах, достигших успеха – поглощал все, что дало бы ключ к пониманию их тайны. К сожалению, жажда выведать секрет быстрых денег приводила к разочарованию. В те дни я был просто образцовым потребителем рекламно-информационных роликов, воплощением заветной мечты рекламщика – я был наивен, полон решимости и экипирован кредиткой. Я покупался на бесчисленные предложения, как на самые безыскусные, так и на совсем уж невероятные, которые исходили от азиатских магнатов в сфере недвижимости и их едва прикрытых купальниками подружек. Ни одно из них меня так и не обогатило, и, что бы там ни обещали глянцевые картинки, модели с бюстом пятого размера так никогда и не материализовались.

После того как я насытился знаниями и перепробовал всякие странные занятия, можно было подвести мои исследования к общему знаменателю. Я был уверен, что раскрыл все составляющие «пути миллионера» и приобретения богатства без особых талантов. Я был намерен разбогатеть молодым, и ждал только окончания колледжа, чтобы отправиться скорее в путь. Немного же я знал о том, что ждало меня впереди: препятствия, обходные пути и ошибки.

Испытание на выносливость

Я окончил Университет Северного Иллинойса с дипломами по двум экономическим специальностям. Обучение свелось к пяти годам предварительного промывания мозгов будущим работникам, которое разрешилось долгожданной выпускной вечеринкой. Университетский курс представлялся мне введением в теорию жизни офисного планктона, браком без консумации, заключенным между мной и миром вакансий, начальников, работы в неурочные часы и слишком низких зарплат.

Мои друзья устраивались на хорошие места и хвастались этим:

– Я работаю на «Моторолу»!

– Меня взяли в «Северо-западную страховую компанию»!

– «Хертц» предложил мне место инструктора персонала!

Пока я радовался за них, мои друзья покупались на обман пути «богатеи не спеша». А что же я?

Премного благодарен, ну уж нет. Я бежал этого пути, как средневековой чумы. Мне хотелось найти способ разбогатеть, пока я молод. Удалиться от дел богатым и молодым.

Препятствия, обходные маневры и депрессия

Несмотря на уверенность в себе, следующие несколько лет не слишком-то соответствовали моим ожиданиям. Пока я пускался в разные коммерческие предприятия, жить мне приходилось с матерью. Каждый месяц было что-то новое: витамины, побрякушки, маркетинговые программы «под ключ», которые предлагали последние страницы бизнес-изданий, или всякие глупые штуки из области удаленного сетевого маркетинга.

Несмотря на то, что работал я упорно, список моих поражений рос так же, как и список долгов. Шли годы, безумие становилось тем крепче, чем больше работ, достойных разве что неандертальца, я вынужден был перепробовать. А вместе с тем они калечили мое эго. Кем только я ни был – помощником официанта в китайском ресторане (ну да, у них там тараканы на кухне), поденщиком в трущобах Чикаго, разносчиком пиццы, цветов и утренних выпусков «Чикаго Трибьюн», диспетчером, водителем лимузина, продавцом сэндвичей в «Сабвее» (ужас-то какой), кладовщиком в «Сирз» (в странном отделе тканей), сборщиком пожертвований, который ходит с кружкой по домам, маляром.

Что может быть хуже этих никчемных работ и тех денег, что за них платят? Только условия труда. Как правило, такая работа начинается еще до зари – в три, четыре утра... Можете не сомневаться, что, если начало смены приходилось на несусветно ранний час, это была как раз моя работа. Пять лет университета и диплом, который позволил мне жить, как подсобному рабочему на молочной ферме. С деньгами было так туго, что я переспал с женщиной старше себя, чтобы раздобыть немного денег на подарок к свадьбе моего лучшего друга. Ну да, в 1990-е это никого не удивило.

Тем временем мои друзья поднимались по карьерной лестнице. Ежегодно им прибавляли обещанные 4 процента к зарплате. Они покупали свои «мустанги» и «акуры», таунхаусы в 350 м² и выглядели довольными, проживая ту жизнь, которую навязало им общество. Они были нормальными, а я нет.

В 26 лет у меня началась депрессия. Ни я, ни мои предприятия так и не смогли пуститься в самостоятельное плавание. Сезонная депрессия грызла мое расколотое сознание. Чикагские сумрак и морось гнали в радушные объятия теплой постели, заедать тревогу печеньем. В солнечные дни случались и просветления, но их было недостаточно. Я устал от череды работ, годных разве что школьнику-недоучке, с трудом заставлял себя вставать по утрам, каждый день начинался с сомнений, стоило ли просыпаться. Я был физически, эмоционально и финансово истощен неудачами, но при этом понимал, что достигнутые результаты никак не отражают моего истинного «я».

Я знал быстрый путь к богатству, но не мог им воспользоваться. Что я делал не так? Что тянуло меня назад? После долгих лет, что я потратил на изучение вопроса и образование, не считая чулана, битком набитого книгами, журналами и видеуроками по «быстрому старту», я не приблизился к богатству ни на шаг. Я словно очутился на обочине, только вот никакого скоростного шоссе, ведущего к богатству, в поле зрения так и не появилось. Моя глубокая депрессия проявилась в попытке убежать от действительности, только вместо наркотиков, секса и алкоголя я зарылся в книги и продолжал изучать жизнеописания безвестных миллионеров. Если уж мне не суждено достигнуть успеха, я укурюсь в мире тех людей, кому это удалось, буду поглощать книги о богатых, автобиографии удачливых и всякие другие сказки.

Но становилось только хуже. Мои близкие махнули на меня рукой. Моя девушка, с которой на тот момент мы жили вместе не так уж и мало, объявила: «У тебя нет характера». У нее была хорошая, спокойная работа в компании по аренде автомобилей, но мы ссорились, потому что она целыми днями сидела в офисе ради жалких крох – суммы в целых 28 тысяч долларов в год. В спорах у нее был неотразимый аргумент: «У тебя вообще нет работы. Ты получаешь на двадцать семь тысяч меньше, чем я, и ни один из твоих проектов пока не преуспел». Она была смышленной, моя подруга. Наши отношения закончились, когда она приняла ухаживания одной шишки из рекламного отдела какой-то корпоративной

радиостанции.

Ну и, конечно, не надо забывать о моей маме. Поначалу, когда я только закончил колледж, она смотрела на все сквозь пальцы, но скоро началась полоса неудач, одна дурацкая работа сменяла другую. Я умолял ее потерпеть еще чуточку и уверял, что доходы тех, кто выбирает быстрый путь к успеху, растут безудержно, в то время как люди, которые держатся старой доброй работы, измеряют достаток совсем по другой шкале. К сожалению, для мамы все мои чудесные графики и диаграммы никакого значения не имели, она потеряла веру в меня, и я ее не виню. Высадка человека на Марс казалась более реалистичным проектом.

Ее ценные указания действовали на меня как вид удава на кролика. Она принималась кричать «найдешь ты, наконец, работу» раз по двадцать на неделе. Уф, даже сейчас меня передергивает. Услышь этот грозный рык тараканы-мутанты, единственные жители Земли после апокалипсической катастрофы, и те бы в ужасе бежали. Бывали дни, когда мне хотелось зажать голову в тиски и давить, пока не лопнет барабанная перепонка. Крик «найдешь ты, наконец, работу» запечатлелся в моем сознании. Это была мамина декларация, заявление, которое положило конец всяким обсуждениям с вердиктом «отклонено, выражен вотум недоверия».

Мама говорила: «В бакалейный магазин требуется продавец в отдел кулинарии, ты бы заглянул, узнал, что там и как?» И это звучало так, словно все годы в колледже и последние пять лет борьбы были лишь подготовкой к тому, чтобы занять место за прилавком отдела кулинарии, нарезать колбасу и раскладывать картофельный салат в контейнеры для окрестных домохозяек. Спасибо, конечно, но я пас.

Пробуждение в вихре снега

Потребовался весь холод чикагской непогоды, чтобы вернуть меня к жизни. Ночь была темной и на редкость холодной, а я, шофер лимузина в те далекие времена, умирал от усталости. Ботинки промокли от снега, а голова раскалывалась от мигрени. Четыре таблетки аспирина, которые я проглотил двумя часами ранее, не помогли. Я хотел домой, но, увы. Снежная буря поймала меня в ловушку, замела пути назад. Я вырулил к обочине плохо освещенной дороги и почувствовал, как холод подтаявшего снега сковывает ноги холодом, и припарковал лимузин. Вокруг царил белое безмолвие, только снежинки падали, и все это напоминало мне, как же я ненавижу зиму. Я поднял глаза к прожженному сигаретами потолку лимузина и подумал: «Какого черта я тут делаю? Это и есть моя жизнь?»

Вот так, сидя на пустынной дороге неизвестно где в самый темный час ночи, я осознал, что со мной происходит. Иногда такое озарение окутывает вас, словно ласковый ветер, иногда – обрушивается на голову, как тяжеленный рояль, выпавший из окна. Я чувствовал себя так, как будто здоровенный «Стейнвей» стукнул меня по макушке. Молнией сверкнула мысль: «Дальше так жить нельзя». Если я хочу выжить, надо что-то менять.

Пора меняться

Суровая зима расшевелила меня. Я решил измениться. Решил, что пора самому контролировать то, что, как я раньше думал, мне неподвластно: условия своего существования. Я решил переехать, даже не задумавшись куда, и в тот момент мне было все равно. В мгновение ока я ощутил, как же я силен. Стремительность, с которой был сделан этот выбор, наполнила мое жалкое существование надеждой и добавила крошечную капельку радости. Неудачи испарились, и я словно бы родился заново. Внезапно тупик оказался дорогой к мечте. Дело было не в решении идти вперед, а в том, что я контролировал ситуацию и знал, что у меня есть выбор.

Обретение этой новой силы позволило мне задуматься о том, что раньше не приходило в голову. О том, где бы я хотел жить, будь у меня неограниченная возможность выбора. Я сосредоточился на самых важных вещах и отметил на карте пять городов. В следующем месяце я переехал. Вернее сказать, сбежал.

Переход от движения по обочине на полосу обгона

Я приехал в Финикс с девятью сотнями в кармане, у меня не было ни работы, ни друзей, ни семьи, зато в моем распоряжении оказались 330 солнечных дней в году и горячее желание сойти с проторенного пути. Все мое имущество состояло из старого матраса, поеденного ржавчиной бьюика «скайларк», которому в тот год сравнялось десять лет, нескольких проектов, приносящих небольшой доход, и пары сотен книг. Средоточием моей новой жизни стала маленькая квартирka в центральной части города, за которую я отдавал 475 долларов в месяц, ее я превратил в свой офис. Ни спального места, ни мебели. Только матрас, притулившийся на кухне. Я спал, весь усыпанный крошками, – такова цена жизни рядом с кухонным столом.

Я был беден, предоставлен сам себе, но чувствовал себя богачом. Я сам отвечал за свою жизнь. Одним из множества моих проектов был интернет-сайт. Я создал его за рулем лимузина, в котором ездил по Чикаго. Иногда мне приходилось часами бездельничать, так что в моем распоряжении было предостаточно времени, которое я тратил не впустую, а на чтение. Я сидел и читал, ожидая клиентов в аэропорту или у кабака, где они напивались до потери пульса. Я изучил все, начиная с финансов и заканчивая веб-программированием, не говоря уж об автобиографиях богачей.

Эта работа преподнесла мне неожиданный подарок: заставила посмотреть в лицо нерешенной проблеме, требовавшей решения. Однажды пассажир спросил меня, не знаю ли я надежную компанию по аренде лимузинов в Нью-Йорке. В аэропорту мы расстались, но мысль, которую он заронил в мой мозг, осталась. Допустим, я живу в Чикаго, и мне понадобится лимузин в Нью-Йорке, где я буду его искать? Разумеется, под рукой у меня нет тамошнего телефонного справочника, да и у кого он есть за пределами Нью-Йорка?! Все говорило о том, что вопросом задаюсь не я один. Тогда я создал сайт, который помогал решить эту проблему.

Как нетрудно догадаться, интернет безграничен, и мое предприятие переехало вместе со мной в Финикс. Однако, как и другие мои проекты, оно не приносило значительной прибыли. Только теперь все было по-другому: я был в чужом городе, без денег, без поддержки, один как перст. Пришло время сосредоточиться на цели, и я начал агрессивно продвигать свой сайт. Я рассылал электронные письма, наугад прозванивал компании. Я изучил оптимизацию поисковых систем. Так как денег на покупку книг не было, я ходил в городскую библиотеку и там занимался языками программирования. Так я улучшил свой сайт, узнал кое-что о компьютерной графике и копирайте. Я поглощал все, что могло мне пригодиться.

И однажды это случилось: одна компания в Канзасе увидела мой веб-сайт и попросила сделать сайт для них. Я не считал себя специалистом по веб-дизайну, поэтому потребовал всего 400 долларов. Они сочли, что цена им подходит, и всего за сутки их сайт был готов. Я был вне себя от счастья.

Всего за 24 часа я заработал сумму, почти покрывавшую размер арендной платы за месяц. Сутки спустя нью-йоркская компания обратилась ко мне с предложением сделать им сайт. Я сделал, теперь уже за 600 долларов. На это ушло два дня. И вот в кармане лежат деньги на оплату еще одного месяца аренды.

Теперь-то я понимаю, что это вовсе не много, но тогда подняться от нищеты к заработку в тысячу долларов за три дня казалось мне чудом, сродни выигрышу в 50 миллионов в национальной лотерее. В течение первых месяцев в Финиксе я вставал на ноги и впервые попробовал жить совершенно самостоятельно. Никаких больше мальчиков на посылках. Курьеров. Разносчиков пиццы. Я слез с мамочкиной шеи. Стал сам себе хозяином. Я рванул вперед, чувствуя попутный ветер, предвещающий перемены, благодаря которым передо мной раскроется новая вселенная обеспеченной жизни.

Однако успех все-таки не был полным. Я понимал, что кое-что упустил. Значительная часть моего дохода была напрямую связана с созданием сайтов для других, а не с работой моего сайта. Доход зависел от того, сколько времени я потрачу. Чем больше сайтов я сделаю, тем больше потрачу времени, но стоит лишь на секунду остановиться, как прекратится и поступление денег. Проблема была в том, что я продавал свое *время*.

Новая формула богатства: необходимо ускорение

Зимой меня навестил мой чикагский приятель. Я показал ему, как работает мой сайт, и он был потрясен динамикой моей работы. Запросы поступали буквально каждую минуту. Сколько будет стоить поездка на лимузине от Бостона до Уорчестера? А от JFK на Манхеттен? Мы проверили электронную почту и обнаружили там 450 писем. А через каких-нибудь 10 минут к ним прибавилось еще 30. Каждую минуту на мою почту приходило несколько новых писем. И тут мой друг сказал: «Почему бы тебе не превратить все это в деньги?»

Конечно, почему бы не попробовать, но как? И решит ли это мои насущные проблемы? Я был озадачен, однако не собирался сдаваться. Но уже через день я придумал рискованный и неожиданный ход. Что я сделал, спросите вы? Вместо того, чтобы продавать места для чужой рекламы, я придумал торговать лидами. Тут была одна загвоздка: такой способ «извлечения прибыли» был еще в новинку и мог кому-то показаться слишком «дерзким». Кроме того, мне нужно было убедить клиентов в том, что им это выгодно, а у меня не было данных, на основании которых можно было бы строить прогнозы, будет ли это действительно так. Не забывайте, речь идет о конце девяностых, когда интернет-маркетинг еще не знал, что такое генерация лидов, по крайней мере до того момента, пока не появился я! Тем не менее я пошел на риск. По моим расчетам, в краткосрочной перспективе эта затея должна была лишить меня дохода, так и случилось. Я предчувствовал, что успех придет не сразу, потребуются месяцы, если вообще что-то получится. За первый месяц моя прибыль составила 473 доллара. Вот так. Чтобы залатать прореху в бюджете, я делал все больше и больше сайтов. На второй месяц я получил 694 доллара. Потом – 970. Еще через месяц было уже 1832, 2314, 3733. Сработало! Прибыль, доходы и активы увеличивались стремительно, однако не без моего труда. Вместе с количеством обращений росло число жалоб, замечаний и задач, которые надо было решать. Сами заказчики подсказывали, как улучшить работу. Я воплощал их идеи тут же, иногда в течение дня, хотя случалось, что и за считанные часы. За мной утвердилась слава человека, который отвечает клиентам в течение нескольких минут, в крайнем случае, часа. Я повернулся к клиенту лицом, и бизнес был на взлете.

Дни становились все длиннее, а работа все сложнее. Обычно я работал по 16 часов в день, 40 часов в неделю были подарком. Для меня не существовало выходных. Пока новые знакомые пили пиво и развлекались на вечерниках, я запирался дома и колдовал над кодами. Спроси меня, какой сегодня день, я бы вряд ли ответил, да это и не имело значения. И мне это нравилось. Это была не работа, а горячо любимое дело, что, согласитесь, совсем не одно и то же. Чувство, что сайт, который я создал, помог тысячам людей, еще крепче привязывало меня к нему. Потихонечку я начал собирать отзывы клиентов:

«Благодаря Вам мой оборот вырос в десять раз».

«Ваш веб-сайт помог мне выйти на самого лучшего корпоративного клиента».

«Не могу сказать, какую пользу принесла ваша компания развитию моего бизнеса».

Такие слова дорогого стоили. Я еще не купался в деньгах, но уже чувствовал себя богачом.

«Ложный» трамплин к финансовому благополучию

В 2000 году мой телефон буквально обрывали разнообразными предложениями. Мне звонили стартаперы, которым хотелось знать, не собираюсь ли я продавать свой бизнес. В тот год дотком¹ – безумие было еще в полном разгаре. Не проходило и дня, чтобы кто-то не принес на хвосте сенсационную новость о счастливице, который стал миллионером, продав свою интернет-компанию. Помните, я говорил о безымянных миллионерах? В те дни они появлялись ниоткуда, как грибы после дождя, наконец, очередь дошла и до меня.

Действительно ли я хотел продавать компанию? Еще бы! У меня было три предложения.

¹ Дотком (англ. dotcom, dot-com, так же возможно dot.com; от англ. com) – термин, применяющийся по отношению к компаниям, чья бизнес-модель целиком основывается на работе в рамках сети Интернет. Возник и получил распространение в конце 1990-х гг. в момент бума на интернет-бизнес.

Первый покупатель предлагал 250000 долларов, второй – 550000, третий – 1200000. Я принял третье предложение и стал миллионером... неожиданно для себя, ну или почти неожиданно. Однако мое новое состояние не продлилось долго. Было время, когда 1 миллион 200 тысяч долларов казались мне большими деньгами. Увы. Это была лишь видимость. Часть ушла на налоги. Кое-что пропало из-за неудачных спекуляций на бирже, признаюсь, я ошибался и вкладывал деньги не всегда обдуманно. К тому же я купил «корвет» в надежде, что машина придаст мне вид богача. Я думал, что богат, но на самом деле это было не так. Совсем скоро у меня осталось менее 300 тысяч долларов. С теми, кто купил мой сайт, бум интернет-торговли сыграл злую шутку. Вопреки моим советам, они принимали неверные решения, работали на краткосрочную перспективу, а это оборачивалось катастрофой для всех долгосрочных начинаний. Они просто-напросто спускали деньги на ветер, можно было подумать, что они живут в Форте Нокс. Питьевая вода в особых бутылках с названием компании... Футболки с логотипом... Неужели все это поможет увеличить прибыль? Они думали медленно и выработывали стратегию коллегиально, однако игнорировали своих клиентов. Вы не поверите, но почти все их исполнительные директора закончили Гарвард со степенью MBA, что лишний раз подтверждает отсутствие прямой связи между количеством и ценой полученных степеней и способностью понимать логику бизнеса. Несмотря на то, что венчурный капитал составлял 12 миллионов долларов, чего должно быть достаточно, чтобы пережить любую бурю, сайт начал потихонечку умирать.

Несколько месяцев спустя, уже на грани банкротства, они проголосовали за закрытие моего сайта, хотя он все еще приносил прибыль. Покупателей на него не было, цена акций упала, и дела шли хуже некуда.

Мне не хотелось наблюдать гибель своего детища, и я предложил выкупить его по «горячей цене» – всего за 250 тысяч. Я предполагал покрыть этот расход из средств, которые заработаю, после того как возьму работу сайта под свой контроль. Предложение было принято, и я вновь возглавил ту самую компанию, которую продал годом раньше. Теперь я управлял бизнесом, получал прибыль и выплачивал часть денег в счет своего долга. То, что оставалось, я вкладывал в дело. У меня появилась новая цель – не только встать на ноги после краха, но и привести компанию к процветанию.

Как я посадил «денежное дерево»

Следующие 18 месяцев меня подстегивало желание вывести сайт на новый уровень. На самом же деле я стремился доказать себе, что мой успех не был случайностью, игрой случая, который вознес меня на вершину в вихре дотком-бума. Я постоянно улучшал сайт, обращался к новым технологиям и прислушивался к клиентам. Я был одержим идеей автоматизации и оптимизации процессов. Как только мне удалось этого достичь, начались медленные, но верные изменения. Мне уже не нужно было так много работать. Там, где раньше приходилось тратить десять часов, вдруг оказывалось достаточно одного. Денежный поток не прекращался. Если я ехал в Вегас, то не проигрывал ни цента. Даже когда я проболел целых 4 дня, я ничего не потерял. Работал ли я днями и ночами, бездельничал ли месяц – денег не убавлялось.

И тут я понял, куда я пришел. Передо мной лежал быстрый путь к успеху. Я вырастил свое собственное плодоносящее денежное дерево. Цветущее денежное дерево, на котором деньги росли 24 часа в сутки 7 дней в неделю, и ему не нужно было питаться моими жизненными соками для того, чтобы продолжать плодоносить. Все, что было нужно – несколько часов моего внимания в неделю, а уж это я давал моему дереву с большим удовольствием. Денежное дерево не требовало утомительного ежедневного внимания, оно плодоносило и давало мне свободу делать все, что я захочу. Следующие годы я провел в ленивой неге и роскоши. Не спорю, несколько часов в месяц я все-таки работал, но все остальное время я тратил на размышления, путешествия, видеоигры, покупку и испытание спортивных машин. Я посещал сайты знакомств, играл в казино, я был свободен, ведь у меня был инструмент, который делал работу за меня, позволяя снимать обильный урожай каждый месяц.

После того, как я вновь возглавил свою компанию, прибыль невероятно выросла. Иногда я

зарабатывал более 200000 долларов, плохим считался месяц, когда удавалось получить только 100000. То, что большинству людей удавалось заработать за целый год, становилось моим за какие-нибудь две недели. Денег становилось все больше, а я по-прежнему оставался в тени... безвестным миллионером.

Если бы ваш еженедельный доход составлял 200 тысяч долларов, как бы изменилась ваша жизнь?

- На чем бы вы ездили?
- Где бы жили?
- Как бы отдыхали?
- В какую школу пошли бы ваши дети?
- Висел бы кредит гирей на ваших ногах?
- Сколько времени понадобилось бы вам, чтобы стать миллионером? Четыре месяца или сорок лет?
- Задумывались бы вы о том, что чашка кофе в «Старбаксе» ценой в 6 долларов пробьет брешь в вашем бюджете?

Когда вы зарабатываете состояние так, как это сделал я, ощущение того, что вы – миллионер, приходит быстро. К 33 годам я был мультимиллионером. Возможно, я достиг бы такого результата еще раньше, если бы не продал компанию в начале пути, но тому, кто ест быстрорастворимую лапшу, трудно отказаться от миллиона долларов, немногие бы сказали «нет».

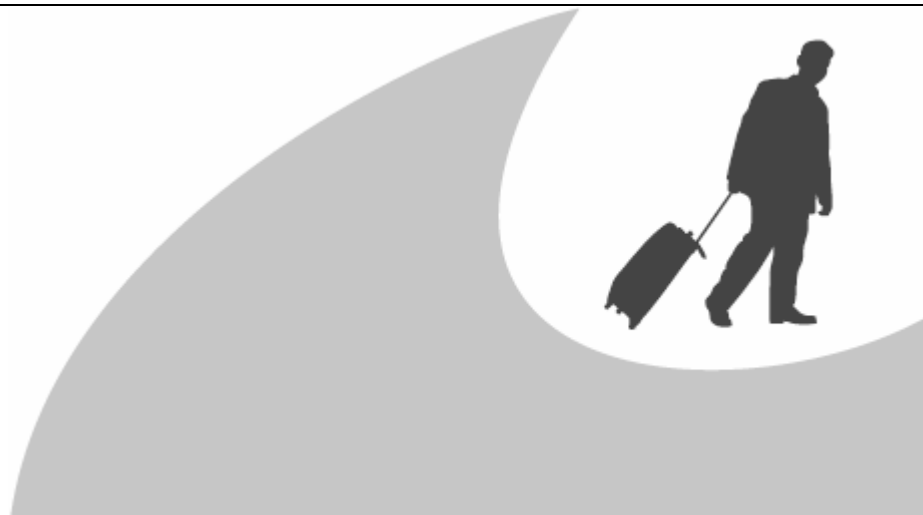
Я купил свой первый «ламборгини» и воплотил в жизнь мечту своего детства. Сегодня мне самому приходится отвечать на вопрос, который я задал много лет назад. Сегодня у меня есть ответ, тот самый, который я мечтал получить.

В 2007 году я вновь решился на продажу компании. Пришло время отойти от дел и задуматься о том, как воплотить в жизнь самые заветные мечты – написать книгу или сценарий. Теперь уже предложений было несколько, цена колебалась от 3 миллионов 300 тысяч до 7 миллионов 900 тысяч долларов. После того, как я несколько лет без устали сколачивал миллионы, все, что от меня требовалось – принять самое выгодное предложение и совершить еще один спринтерский рывок к богатству. Мне хватило десяти минут. Столько времени понадобилось, чтобы получить по шести чекам, на которых красовалась сумма в несколько миллионов.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Известность или талант не обязательное условие для обретения богатства.
- Быстрое накопление богатства происходит экспоненциально.
- Все может поменяться за один миг.

Часть II Богатство – не дорога, а путешествие



Глава 3. Путешествие в поисках богатства

Путь в тысячу ли начинается с одного шага.
Лао Цзы

Однажды на весенних каникулах мы с друзьями по колледжу отправились в путешествие из Чикаго в Южную Флориду. Как и все мальчишки, мы были взбудоражены предстоящей поездкой и просто влюблены в солнечный край, где пляжи полны полуобнаженных, загорелых и чуть пьяных девчонок. К несчастью, наше воображение сыграло с нами злую шутку: вместо того, чтобы мечтать о девчонках, нам следовало бы лучше продумать план поездки и трезво оценить возможности нашего автомобиля. Через восемь часов после отъезда наш старенький «додж-дастер» задымился и отказался ехать дальше. Мы застряли на проселке где-то на юге штата Иллинойс с вышедшей из строя прокладкой и без бензина. Коровы, навозная вонь и поля кукурузы... и все это очень и очень далеко от песчаных пляжей южной Флориды.

Печально, но именно так заканчивается для большинства погоня за богатством: все, что остается тем, кто застрял неизвестно где, спрашивать себя: как я здесь очутился? Как и в случае с моим неудавшимся путешествием, знать и двигаться по «дороге к богатству» недостаточно для того, чтобы достичь цели. Ваше желание стать богатым никогда не исполнится, если вы сосредоточитесь на самой дороге и пункте назначения, но не спланируете путешествие. Конечно же, стратегия «быстрый путь к успеху» открывает вам возможность обогатиться быстро, но для этого необходимо обдумывать все детали вашей кампании. Мое весеннее приключение окончилось ничем, потому что мы не думали о деталях, сосредоточившись на самой дороге. Бензин? Карты? Проверить мотор перед выездом? Да кому это надо, забудь, вперед, на юг! Если вы не продумываете все до мелочей, мотор может не выдержать, бензобак внезапно начинает течь, горячее вдруг неожиданно заканчивается, а вы сворачиваете куда-то в сторону и потом десятилетия не можете выбраться на магистраль. Если все, что вы видите перед собой, – дорога, скорее всего, вы начнете буксовать и никогда не добьетесь своего.

Богатство – это призрачный путь

Если богатство не далось вам в руки, вероятнее всего, это произошло из-за того, что вы концентрировались на дороге, но при этом забывали об остальных компонентах формулы успеха. Не сомневаюсь, вы наверняка нахватались кое-чего из книг, что-то слышали на семинарах, да и совет биржевого брокера, старого приятеля по колледжу, тоже намотали на ус. К сожалению, все эти разрозненные знания не помогут вам разбогатеть, следуя им, вы скоро окажетесь на пустынной дороге без горючего и с разряженным аккумулятором. Нельзя взломать код богатства, если знаешь только одну переменную в уравнении с несколькими переменными. Формула успеха скорее напоминает кулинарный рецепт. Представьте, что я велю

вам испечь пирог только из муки и сахара, разве что-нибудь получится? Нет. Потому что этих ингредиентов недостаточно. Без пекарского порошка тесто не поднимется, масло необходимо для вкуса. Стоит лишь что-то забыть или перепутать, и ничего не выйдет. В этом и кроется секрет плохих советов о том, как стать богатым. Они уделяют внимание только дороге, специализируются на самом «вкусном» ингредиенте – на «сахаре»!

Вот что они говорят.

- Выкупайте просроченные кредиты, чтобы разбогатеть!
- Купите франшизу и перестаньте работать на дядю!
- Узнайте магический закон успеха и начните думать позитивно!
- Откройте свое дело!
- Вкладывайте деньги в недвижимость – потенциальный источник дохода!
- Играйте на разнице курсов и богатейте!

Предложенные стратегии лишь указывают вам пути достижения благосостояния: недвижимость, трейдерство или бизнес. Но на этом все и заканчивается. Проблема в том, о чем они не говорят, а это и есть оставшаяся часть формулы.

Миллионерами не становятся в одночасье

Все те, кто смог заработать свои миллионы самостоятельно, делали это постепенно, тщательно обдумывали каждый шаг. У них есть собственная формула успеха. На самом деле миллионером не становятся в одночасье, что бы там ни писали в книгах. Богатство не свалится с небес, участия в программе «Кто хочет стать миллионером» тоже недостаточно. Человек с чеком на миллион, размером с холодильник, и связкой воздушных шаров никогда не позвонит в вашу дверь. «Однорукий бандит» не подарит вам состояние, выкинув комбинацию слитков, лимонов и вишенки.

Обогащение это не событие, а процесс. Спросите шеф-повара, и он скажет вам, что вкусная еда не получится, если не взять необходимых продуктов и пренебречь отлаженным годами технологическим процессом: немножко того, немножко этого, вовремя снять с плиты, не ставить в морозильник, и, о чудо, ваше блюдо готово. Приобретение богатства происходит также: разрозненные элементы складываются вместе, а результат стоит миллионы.

Богатство недоступно большинству людей, потому что они так заняты ожиданием момента, что забывают о процессе. Но, если никуда не идти, вы никогда никуда не придете. Улучите момент и перечитайте это. Миллионерами становятся, двигаясь по пути, а то, что мы видим и слышим, это лишь результат. Шеф-повар бы сказал, что приготовление еды – это процесс, а блюдо – результат. Или возьмем баскетболиста, который подписывает контракт на 50 миллионов долларов и переходит в профессиональную лигу: момент подписания контракта это событие, результат определенных действий. Мы постоянно узнаем о фантастических контрактах, о том, как кто-то разбогател, но обычно мало задумываемся о том, что предшествовало событию. За кадром остается тот сложный путь, который привел к успеху. Мы не присутствуем на ежедневных тренировках по четыре часа, не знаем о товарищеских играх глубокой ночью, о порванных связках, хирургическом вмешательстве, периоде восстановления. Нам ничего не известно о том, как приходилось отстаивать свое место в университетской команде, драться с местными гопниками, о том, из чего сложился этот успех.

Когда молодой парень продает интернет-компанию за 30 миллионов долларов, все блоги только и говорят об этом. Каждый может полюбоваться результатом и вознести хвалу. А ведь о том, как создатель сайта мудрил ночами над кодировками, о серых, холодных днях в гараже, о том, что на основании компании пошли деньги, которые пришлось снять под 21,99 % с кредитки, мы не услышим; мы ничего не узнаем о старой ржавой «тойоте» с пробегом в 174000 миль.

Новость о том, что «Кока-кола» предложила Дариусу Бикоффу продать свою компанию *Glacéau Vitamin Water*, которую тот основал в 1996 году, за 4 миллиарда 100 тысяч долларов, облетела весь мир. Но кое о чем новости умолчали. Никто не рассказывал об 11 годах борьбы за выживание. Миллиардный контракт это событие, борьба за выживание – процесс, то, что всегда остается за скобками. Продажа моей компании стала событием, плодом, который созрел

благодаря приложенным в процессе взращивания усилиям. Сторонний наблюдатель видит красивый дом, дорогие машины и, наверное, говорит себе: «Вот бы мне так везло!» Такое ложное представление о порядке вещей возникает, когда человек не понимает, что результату предшествует работа. Все громкие события в мире богатства становятся завершением процесса, у каждого своя история, полная попыток, рискованных шагов, тяжелой работы и самопожертвования. Если вы попытаетесь избежать начальной стадии – деятельности, – вам никогда не увидите результата. К сожалению, средства массовой информации укоренили в нашем обществе стремление получить все «здесь и сейчас», поэтому мы так падки на сладкое, нас привлекает успех, мы славим его, но старательно обходим молчанием тот пот, который был пролит при достижении цели. Мы вытравляем из общественного сознания всякую мысль о том, что ничего нельзя достичь без труда. Конечно, если не полениться и хорошенечко поискать, всегда обнаружишь истину, скрытую в совсем другой истории или первых абзацах панегириков.

За вашим первым миллионом будет стоять работа, а не чудесное стечение обстоятельств, в которых вы совершенно случайно оказались. Путешествие к успеху – это процесс. Желаемый результат служит путеводной звездой, но найти ее можно только двигаясь вперед. Да, на лифте к успеху не доедешь, приходится карабкаться самому.

Что нужно взять в путешествие к богатству

Путешественнику за богатством нужно все то же, что пригодилось бы, решишь он отправиться в долгие странствия через всю страну. Чтобы добиться успеха, от вас требуется сосредоточиться на путешествии, а то, что вы возьмете с собой (процесс), не менее важно, чем ваша цель (результат).

Формула победы включает в себя следующие четыре компонента.

1. Дорожная карта

Компасом (картой) будет та направляющая сила, которая руководит всеми вашими действиями. Дорожная карта показывает, как выстроена ваша система финансовых ценностей, каковы ваши установки относительно богатства и денег.

Есть три типа карт, которые укажут вам путь к богатству:

- 1) для тех, кто идет к богатству пешком (карта для обочины);
- 2) для тех, кто вечно торчит в пробках (карта для крайней правой полосы);
- 3) и для тех, кто выбрал полосу обгона (стратегию «богатеи, пока молодой»).

Ваша карта будет своего рода руководством, которое подскажет почему, где, как и что следует делать.

2. Транспорт

Транспорт принадлежит вам. Никто, кроме вас, не может сесть за руль, вы отвечаете за движение на протяжении всего путешествия.

3. Дороги

Ваши дороги – это те способы обогащения, которые вы выбираете для своего путешествия. Можно пойти по пути наемной работы, и тут вы сами вправе решать, что вы хотите делать. Будете ли вы инженером, руководителем проектов, врачом, водопроводчиком или водителем грузовика – зависит от вас. Можно выбрать и предпринимательскую стезю, инвестировать в недвижимость, найти себя в области розничной торговли, купить франшизу, заняться интернет-маркетингом или стать изобретателем. Перед вами открываются сотни дорог, и у каждой есть еще миллион поворотов.

4. Скорость

Скорость – это ваша способность воплотить идею в жизнь. Можно сидеть в «феррари» посреди пустой дороги, на которой нет поворотов, и никуда не двигаться, если не нажать на газ. Если не позаботиться о скорости, ваша карта никуда вас не приведет, машина будет ржаветь, а дорога превратится в тупик.

За некоторые дороги приходится платить

Тех, кто выбрал быстрый путь к богатству и добился своего, можно назвать воинами, которые не искали легких путей. К богатству выводят дороги, за которые приходится платить, и совсем немало.

Наверное, эта новость порадует кое-кого из нас, ведь необходимость платить убирает с пути слабаков, которые возвращаются в стан обычных людей. Если вы откажетесь платить, богатство откажет вам. К сожалению, некоторые люди считают, что богатство достается за меньшую плату тем, у кого есть определенные преимущества или качества, как то:

- происхождение или хорошее детство;
- «тяжелая работа» против «интеллектуальной работы»;
- дипломы и степени, придающие вес имени;
- «звездный» бизнес-план;
- венчурный капитал;
- определенный пол, цвет кожи или возраст;
- способность мечтать, загадывать на будущее и позитивно мыслить;
- знакомство с нужными людьми и умение оказаться в нужном месте;
- обучение в «правильной» школе;
- страсть и желание делать то, что нравится.

Ничего общего с правдой этот список не имеет. На пути к богатству все это не имеет значения. Путь, который я вам предлагаю, вовсе не гладко асфальтированная улица, размеченная, словно пунктиром, рядами деревьев. На ней нет низеньких белых заборов и детишек, раскачивающихся на качелях из старых покрышек, которые заботливая рука подвесила к дубовым ветвям. Это темная, не замощенная камнем пустынная дорога, вся покрытая колдобинами, которая подталкивает путника меняться и развиваться. Будь дорога к богатству легкой, разве были бы на земле бедняки?

Не забывайте о цене, которую придется заплатить. Помните о риске и жертвенности. Не удивляйтесь, если на вашем пути будут возникать препятствия. Когда вы впервые въедете колесом в яму, а это непременно случится, знайте, что вы начали ковать свою удачу. Помните: выбранная вами полоса требует жертв, на которые способны лишь немногие, однако в результате именно они живут так, как могут себе позволить лишь избранные.

На такси за богатством не ездят

Мы живем в обществе, где люди стремятся снять с себя ответственность за все: от уборки дома до воспитания собственных детей. Нет ничего дурного, если вы наймете человека вычистить за вас вашу грязную ванную, но вот нанять кого-то, кто заработает вам ваш миллион, вряд ли удастся. На такси за богатством не ездят, вы не сможете нанять по Интернету индуса, чтобы он сбежал за вашими деньгами в ближайший банк. Если бы кто-то подарил мне «ламборгини» (или любую другую вещь, о которой я мечтал), когда мне было только шестнадцать, уверяю вас, я бы никогда не стал тем, кто я есть. Исполнение желаний без всяких усилий с вашей стороны – это игра в поддавки. Помощь со стороны придавила бы меня, я бы навсегда остался карликом. Если за вас в путешествие пустился кто-то другой, в этом нет ни смысла, ни возможности вырасти как личность. Дорога ваша – сами и идите.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Богатство это не компонент, а формула.
- Миллионы не делаются в одночасье. Чек на миллион – лишь побочный продукт ночей без сна.
- Надеяться, что кто-то «подбросит» вас к вашему богатству на такси – все равно, что нанимать суррогатную мать для своего малыша. Нельзя просто заплатить человеку, который сделает все за вас; процесс обогащения делает вас мудрее, заставляет вас расти, придает сил и наполняет жизнь яркими событиями.

Глава 4. Пути к богатству

Если ты не знаешь, куда идти, то любая дорога приведет тебя туда.

Льюис Кэррол

Компас

Если вы не знаете, куда идти, как же вы поймете, что попали, куда собирались? Если вы не определились с местом назначения, вы никогда туда не попадете, уж в этом можете не сомневаться; зато, возможно вы попадете туда, где бы вам совсем не хотелось оказаться. К богатству идут с маршрутным листом, пустить стрелу в небо и отправиться на поиски удачи следом за ней можно только в волшебных сказках. Миллионеры, добившиеся всего сами, не просто натываются на мешок денег, а финансовые катастрофы не случаются без причины. И то и другое – результат избранных вами финансовых стратегий, которые требуют определенных действий и вырабатывают вполне конкретное мировоззрение. От того, какой маршрут вы предпочтете, зависит процесс. Это первый инструмент, который нужно взять с собой в путешествие к богатству.

Финансовая ситуация, в которой вы сейчас находитесь, указывает на то, какой дорогой вы идете, независимо от того, выбирали вы ее или нет. Ваша дорожная карта направляет ваши действия, а их следствием становится ваше финансовое положение. То, какой будет ваша жизнь, зависит от вашего выбора, определенного вашим мировоззрением, а оно само вырабатывается в зависимости от маршрута. Хотите изменить жизнь – сделайте другой выбор. Чтобы сделать другой выбор, потребуются изменить систему взглядов. Взгляды зависят от вашей дорожной карты.

Как взгляды влияют на финансовое положение? Они определяют выбор, а выбор побуждает к действию. Предположим, вы верите в то, что «богачи увеличивают состояние, вкладывая в ПИФы», следовательно, поступать вы будете так, как подсказывает вам ваше убеждение. Если какой-то финансовый гений велит вам отказаться от кредитных карт, потому что «занимать деньги – грех», вы сделаете и это. Если в умной книге вы прочтете, что «вложение 50 долларов сегодня принесет вам 10 миллионов через 40 лет» и поверите в это – вы будете действовать так, как подсказывает вам ваша вера.

Убеждения, какими бы они ни были, – могущественные рычаги, которые запускают действие всего механизма. Родители говорили нам, что Санта существует – и мы не сомневались. Мы оставляли ему угощение, высматривали из окошка повозку, запряженную оленями, и диву давались, как это он умудряется пролезть в такую узенькую трубу. Мы не оспариваем то, чему нас научили, пока не убедимся в том, что это обман.

Ваши убеждения служат вам картой, компасом, который, если подложить под него магнит, может завести вас в такую глушь, что за всю жизнь не выберешься. Ложные представления и поддельные карты заставляют вас сесть в поезд, который никогда не довезет вас до станции «Богатство», потому что в вашем вагоне вдруг заклинило двери.

Три финансовых маршрута к богатству

Начните прокладывать курс и запускать процесс с исследования того пути, которым вы идете сейчас, и возможных альтернатив. Предлагаю вам три варианта:

- по обочине;
- всегда в хвосте по крайней правой;
- по полосе обгона.

Разница между этими дорогами в вашей психологии и вашей системе взглядов, которые становятся действиями, характерными для каждой из этих дорог. Что еще более важно, каждый маршрут проложен в некоей «вселенной», которая живет по законам «формулы богатства». Какую бы дорогу вы ни избрали, то пространство, где вы начнете строить свое финансовое благополучие, будет существовать по формуле, применимой к вашему маршруту. Хочу заметить, каждый маршрут ведет к определенному месту назначения:

- по обочине > – бедность;
- по крайней правой > – посредственность;
- по полосе обгона > – богатство.

По выбранной дороге вы сможете прийти только туда, куда она ведет, к истинной цели путешествия.

Что я имею в виду? Если вы играете в блэкджек и 15 раз подряд выигрываете с раздачи, вы игнорируете закон случайности. Если дикого африканского льва удастся выдрессировать так, чтобы он не откусывал голову своему дрессировщику во время выступления в Лас-Вегасе, лев поступает вопреки своему истинному предназначению. Лев хочет быть свободным, охотиться, убивать добычу, есть свежую газель, обнюхивать львицу. Лев хочет вернуться к своему естественному состоянию, поэтому-то некоторые известные дрессировщики время от времени остаются без головы. Для того чтобы прогнуть законы судьбы под себя, надо быть избранным.

Точно так же и у каждой дороги есть истинное назначение: одна ведет к бедности, другая – к посредственности, третья – к богатству. Предположим, вы отправились в путь по обочине. Скорее всего, дни свои вы закончите в бедности. Возможно, к богатству можно прийти по любой из этих дорог, хотя то, что дорога, которая ведет вас в противоположном направлении, выведет вас к цели, все-таки очень маловероятно.

На каждом маршруте существуют свои правила – ориентиры, установки или представления, которые определяют направление и руководят вашими действиями, совсем как дорожная карта. Вот они.

- **Отношение к кредиту.** Вы контролируете свои кредитные обязательства или они вас?
- **Отношение ко времени.** Как вы обращаетесь со своим временем и во что его цените? Тратите с умом? Гранжириете? Или вы – человек непоследовательный?
- **Отношение к образованию.** Какое значение вы придаете образованию?
- **Отношение к деньгам.** Что для вас деньги? Инструмент или развлечение? Их много или не хватает?
- **Основной источник дохода.** Каков ваш основной источник дохода?
- **Основной способ увеличения доходов.** Как вы увеличиваете собственные средства и наращиваете капитал? Или вы не делаете этого?
- **Отношение к богатству.** Что такое богатство в вашем понимании?
- **Формула богатства.** Посчитали ли вы, как добиться богатства? Каков закон вашей вселенной богатства?
- **Цель.** Есть ли у вас цель? Если есть, то какая?
- **Ответственность и контроль.** Контролируете ли вы свою жизнь и свою финансовую ситуацию?
- **Отношение к жизни.** Каково ваше видение жизни? Вы строите планы на будущее? Отказываетесь от настоящего во имя будущего? От будущего во имя настоящего?

Маршрут работает только на определенной местности

Каждый маршрут подчиняется определенной математической формуле, формуле богатства, которая указывает, с какой скоростью вы можете приобрести богатство. Как $E = mc^2$

Эйнштейна лежит в основе существования нашего физического мира, так и формулы богатства управляют вселенной нашего достатка. И так же, как физика, ваша формула богатства привязана к математическим величинам.

Скорость обогащения зависит от того, по какой вселенной проложен ваш маршрут, а уж это определяет, добьетесь вы своего или нет. Подумайте сами: у каждой модели грузовика есть свой собственный предел скорости, особенности управления у каждой модели тоже свои. Можно запрыгнуть в кузов той, что ползет со скоростью 20 миль в час, а можно и той, что несется в десять раз быстрее.

Если состояние ваших финансов вас не устраивает, перемените вселенную, отправившись по новому маршруту. Однако, прежде чем сделать это, нужно научиться читать карту. Давайте проанализируем три возможных маршрута – по обочине, в крайнем правом ряду, по полосе обгона – в следующих трех частях этой книги.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Изменения начинаются тогда, когда вы убеждены в их необходимости; ваши убеждения вписаны в выбранный маршрутный лист.
- Каждый маршрут проходит так, как ему предписано формулой богатства, и ведет к конкретному состоянию финансов: идя по обочине, вы придете к бедности, двигаясь по крайне правой – к посредственности, по полосе обгона – к богатству.

Часть III

Бедность: карта для тех, кто идет по обочине



Глава 5. Дорога, которую выбирают чаще других: обочина

Когда весь мир не согласен с вашими взглядами, вы обычно говорите: «Я прав, все остальные ошибаются». Оказаться в таком положении очень неприятно. Ваши ноздри дрожат от возбуждения, но в то же время вы подставляете себя под удар.

Ларри Эллисон

Маршрут, проложенный по обочине

Большинство людей проходят свой земной путь по обочине. Это самая распространенная жизненная стратегия, которая подразумевает получение удовольствия сейчас за счет менее

обеспеченного будущего. Повелитель обочин всегда балансирует на грани: от катастрофы его отделяет один альбом, от финансового кризиса – один концерт. Над ним всегда витает призрак увольнения. Он почти бездомный, почти банкрот, и перспектива вернуться в родительский дом не кажется ему такой уж туманной. Да, повелители обочин могут много зарабатывать, но никто из них никогда не приобретает настоящего богатства. Пусть вас не смущает это противоречие. Повелитель обочин не знает, как открывается дверь в страну больших денег, все, что он видит, знак «прохода нет», обойти который так же невозможно, как избежать конца света. Повелитель обочин бежит по финансовой беговой дорожке, которая, как правило, заводит его в тупик или приводит к банкротству.

Портрет повелителя обочин

Повелитель обочин путешествует просто так, он не знает, куда идет. Его план в том, чтобы не иметь никакого плана. Лишние деньги немедленно спускаются на крутой гаджет, туристическую поездку, машину последней марки, обновление гардероба или какую-нибудь модную причуду. Такие люди бездумно попадают в ловушку своего образа жизни, становятся его рабами. Их неотступно терзает неутолимая жажда удовольствий, впечатлений и немедленного поощрения. Так запускается колесо, которое с каждым месяцем крутится все быстрее, набирает обороты под бременем обязательств, навеки приковывая повелителя обочин к стулу в офисе.

Люди любят этот путь, потому что он требует меньше всего усилий. Обещания немедленной награды льются в уши, словно песни сирен, а деньги жгут руки, как горячая картошка, поэтому тут же идут в уплату за какой-нибудь последний писк моды. Посмотрите подряд несколько выпусков шоу «Судья Джуди»: дочери подают иски в сто долларов на своих матерей, люди отказываются отвечать за свои поступки, мечтают снимать жилье бесплатно, невежество процветает... По-моему, шоу давно пора переименовать в «Жизнь: взгляд с обочины».

Правила жизни повелителя обочин

В маршрутном листе повелителя обочин указаны те поведенческие характеристики, которые определяют его действия. Это дорожные знаки, своего рода правила жизни, которыми он руководствуется, идя по жизни.

- **Отношение к кредиту.** Кредит позволяет мне покупать то, что я хочу, сегодня. Кредитки, консолидирующие кредиты, рассрочка на машину – все это пополняет мой бюджет и позволяет радоваться жизни уже сейчас. Если я чего-то захочу, я получу это немедленно.

- **Отношение к времени.** Времени у меня и так в избытке, я буду тратить деньги, завтра может не наступить. Кто знает, не умру ли я через две недели, а все с собой в могилу не утащишь.

- **Отношение к образованию.** С получением диплома с колледжем покончено, ура!

- **Отношение к деньгам.** Заработал – прогуляй! Я трачу все, что заработаю, и почти всегда плачу вовремя по счетам, кто скажет, что я плохо распоряжаюсь деньгами?

- **Основной источник дохода.** Я возьмусь за любую работенку, лишь бы платили побольше! Деньги – вот что меня интересует. Все дело в зеленых.

- **Основной способ увеличения доходов.** Прирост собственного капитала? Я играю в казино, покупаю лотерейные билеты, сужусь со страховой компанией – это считается?

- **Отношение к богатству.** У кого мобильник круче, тот и выиграл!

- **Формула богатства.** Моя формула богатства: *Богатство = доход + кредит*.

- **Цель.** Какая еще цель? Я живу сегодняшним днем, завтра меня не волнует.

- **Ответственность и контроль.** Я всегда попадаю в истории. Бог меня не любит. Я жертва. Виноват всегда кто-то другой.

- **Отношение к жизни.** Живи сегодняшним днем, к черту завтра. Жизнь слишком коротка, чтобы строить планы больше, чем на месяц. В могилу с собой богатство не утащишь. Живешь один раз. К тому же однажды я сорву банк!

Тревожные факты из жизни обочины

Эти гипотетические правила жизни, а также комментарии к ним могли бы показаться смешными, если бы не факты. Посмотрите на цифры. Почитайте отчеты. Согласно данным, полученным Федеральной службой государственной статистики США в 2000 году (до технологического бума 2001 года и финансового кризиса 2008 года), дела обстоят следующим образом.

- Количество людей моложе 55 лет и обладающих нулевыми или отрицательными собственными средствами, приближается к 57 %.

- Приблизительно у 62 % американских семей размер собственных средств составляет менее 100000 долларов.

- 89 % из всех опрошенных семей, где возраст супругов не превышает 35 лет, имеют менее 100000 долларов собственных средств.

- Собственные средства человека в возрасте от 35 до 44 лет составляют в среднем 13000 долларов, исключая стоимость жилья.

- Собственные средства человека в возрасте от 45 до 54 лет составляют в среднем 23000 долларов, исключая стоимость жилья.

По сведениям, полученным Федеральным бюро в 2007 году, доход 61 % работающих составил менее 35000 долларов в год. Эта цифра обнажает уродство, которое скрывают уколы красоты и немецкие машины представительского класса: тех, кто идет по обочине, – большинство. По средним оценкам, 60 % взрослого населения всю свою жизнь проводят на обочине. Да, мир полон мастеров финансовых иллюзий. Если принимать во внимание череду недавних финансовых кризисов, за этими цифрами зияет пугающая бездна: по моим оценкам, нулевой или отрицательный собственный капитал будет в скором времени уже у 85 % американских семей. Но бьюсь об заклад, что каждая из пяти плазменных панелей у них дома будет принимать по 650 кабельных каналов. Если вы старше 35 и ваш собственный капитал составляет менее 13000 долларов, то, чем вы занимаетесь у себя в офисе, работой назвать нельзя. Вам нужен новый план.

Типичный повелитель обочин: низкий доход

Повелитель обочин с низким доходом относится к самому распространенному виду и встречается среди представителей как низшего, так и среднего класса. У него скромная зарплата, есть все необходимые игрушки, чтобы пустить окружающим пыль в глаза, зато почти нет сбережений и пенсионных накоплений. Его будущее все ушло на выплату процентов по кредитам, потому что он – раб своего образа жизни, ему по карману все, за что можно расплатиться ежемесячными платежами. Каждый цент приговорен заранее: он уйдет на погашение рассрочки на машину, будет потрачен на одежду или достанется банку. Если вы живете так, значит, вы мчитесь по краю финансового серпантина. Надежд остановиться тут почти нет, потому что сам воздух, которым вы дышите, заражен жаждой удовольствий, эгоизмом и безответственностью. Это отталкивает богатство и стимулирует возникновение созависимости между теми, кто несет на себе такое же проклятье: налогоплательщиками, работодателями, друзьями, родителями и возлюбленными. Девиз таких людей, вполне логичный с их точки зрения: «Жизнь коротка, уйди с дороги или пеняй на себя!»

Симптомы: возможно, вы в группе риска?

- Вы ничему толком не учились после окончания школы или колледжа.

«Со школой покончено, ура!»

- Вы часто меняете работу.

«Да брось, Эм-Джей, я ушел, потому что тут платят лучше!»

- Вы уверены, деньги есть у людей, которым посчастливилось родиться в богатой семье, чьи жизненные обстоятельства сложились лучше, чем у вас, или просто везунчиков.

«Мне все дается с трудом. Если бы родители могли заплатить за колледж, я бы смог устроиться на хорошую работу. У меня было тяжелое детство. Тем, у кого все было хорошо, этого не понять».

- На вас легко произвести впечатление, и вы сами любите покрасоваться.

«Я люблю брендовые сумки, немецкие машины, итальянские костюмы и чистопородных собак. Деньги даются мне потом и кровью, я заслуживаю награды!»

- У вас трудности с оплатой счетов.

«Я почти всегда плачу вовремя. Просто иногда мне не удается, потому что так складываются обстоятельства. Кроме того, банки и компании по коммунальному обслуживанию и так достаточно богаты. Гусь свинье не товарищ, как говорится!»

- Вы верите в то, что политики и правительство должны изменить систему вместо того, чтобы подумать, как измениться самому.

«Более широкий состав правительства – вот решение. Больше законов, больше программ и больше услуг. Правительство должно служить людям. Налоги с богатых должны быть больше, чем с меня. Им повезло, они могут себе позволить раскошелиться, а я нет».

- Вы рассматриваете ломбарды, систему потребительского кредитования и кредитные карты как дополнительные источники дохода.

«Покупки не могут подождать до следующей получки – моей семье надо чем-то питаться! Да, кстати, сегодня скидка на клешни крабов. Всего-то \$18 за фунт!»

- Вас по крайней мере однажды объявляли банкротом.

«Я не виноват. Я переоценил свои возможности, да и кто знал, что меня вдруг уволят. Такого удара я не ожидал. Банкротство меня не очень расстраивает, я расстался с прошлым и начал все сначала. Мне уже одобрили новую кредитку!»

- Вы живете от зарплаты до зарплаты.

«Минуточку, вы хотите сказать, кто-то живет иначе?»

- Если вдруг вам по ошибке дадут больше сдачи, чем полагается, вы промолчите.

«Не смешите меня! Если продавец ошибся, я-то тут при чем?»

- Баланс ваших собственных средств отрицательный. У вас мало или совсем нет сбережений.

«А смысл? Процент по депозиту составляет всего 1 %. Посмотрите на тех, кто делает инвестиции на фондовом рынке! Вот лохи! Я уж лучше сам потрачу свои кровные, так их у меня никто не отнимет!»

- У вас нет страховки на машину и медицинского полиса, вы предпочитаете секс со

случайными партнерами и не предохраняетесь.

«Ну да, я люблю риск. Конечно, страховка и планирование семьи – важные вещи, но уж точно не самое главное в жизни».

- Вы постоянно играете в казино и покупаете лотерейные билеты.

«Чтобы выиграть, нужно играть, правда? Забудь о неудачах, приятель. На этот раз все будет иначе, я знаю!»

• Вы размениваетесь по мелочам, погружаетесь в параллельную реальность интернета, читаете блоги знаменитостей и собираете слухи из их жизни, смотрите телевизор, играете в видеоигры, не можете оторваться от канала «Спорт» или любимого сериала.

«Ну и что. Мне просто нравится смотреть „Народного артиста“, „Lost: остаться в живых“, „Последнего героя“ и „Час суда“. С понедельника по пятницу мой вечер занят с шести до десяти. Прошу не беспокоить!».

- Вы тратите деньги на программы «Как заработать первый миллион».

«Думаю, в этом что-то есть. И совсем ничего сложного. Надо бы заплатить за этот курс/купить этот диск/попробовать то, что они рекламируют, и я узнаю секрет. По-моему, золотой ключик у меня в кармане!»

• Ваши близкие недовольно морщатся, когда вы опять просите у них денег. Возможно, вы уже перестали к ним обращаться, потому что знаете, что за этим последует нудная проповедь о том, как вам жить.

«Вы только подумайте! Я прошу всего пять сотен. Родители должны мне по гроб жизни. Разве они не видят, как мне тяжело? Вы только посмотрите, в какой дыре я живу! Пожалуй, эту гранитную столешницу пора менять!»

Вы узнаете? Такая модель поведения, эти правила жизни характерны для повелителя обочин. Надеюсь, вы не разозлились и не захотите дать мне отпор, если узнали свои собственные правила жизни, приобретенные за время жизни на обочине!

Закон всемирного тяготения на обочине: бедность

Экономический спад приводит к катастрофам. Подумайте, сколько человек лишилось своих домов из-за последнего кризиса? Я не говорю уж о накоплениях, рабочих местах и перспективах на безбедную старость. У тех, кто проходит свой жизненный путь по обочине, нет никаких гарантий, они путешествуют нагишом и должны принимать весь удар на себя. Если вас собьет машина, вы погибнете в дорожной аварии. Если вы хотите обезопасить свои финансы, вам нужно как следует продумать меры безопасности, разработать план не на несколько дней, а на года.

Жизнь на обочине обрекает вас на бедность. Так происходит потому, что на этом пути вы всегда планируете лишь следующий шаг и никогда не задумываетесь о долгосрочной перспективе. Ваше будущее идет на обеспечение беззаботного настоящего. К сожалению, любой ухаб на дороге нарушает эти планы: экономический спад, потеря работы, рост процентной ставки, «внезапно подкравшийся» срок выплаты ипотечного кредита. Жизнь на финансовой обочине может привести вас на обочину в прямом смысле слова. Спросите любого повелителя обочины, как он лишился контроля над своими финансами, и вы услышите, как он начнет ссылаться на обстоятельства: я остался без работы, машина сломалась, когда я повредил ногу, у меня как раз не было страховки, жена добилась увеличения алиментов на 20 %. Если беспрестанно давить на газ, вы сожжете двигатель! То же и с финансами. И тогда, по иронии, ваше полное удовольствий настоящее превратится в ужасное будущее: больше работы, больше

долгов и куда больше нервовтрепки.

Не знаю, сколько вам лет, но давайте поговорим начистоту. Задайте себе неприятный вопрос: вы серьезно думаете, что с собственными средствами в размере всего 13000 долларов вы сможете обеспечить себе безбедную старость? Или со 113000? Разумно ли считать, что можно планировать жизнь, но не следить за расходами, которые требуются на выплаты по закладным и содержание дома? Вы продумываете расходы более, чем на неделю вперед?

В какой момент вы поняли, что пришло время переключить скорость и заняться переоценкой ценностей? Наступил ли этот момент? Почему то, чем вы занимаетесь 5, 10, 20 лет, вдруг начнет работать? Согласитесь, безумие наступать на одни и те же грабли и ждать, что они вдруг не ударят по лбу.

По обочине к финансовому благополучию не дойдешь, если, конечно, вы всерьез не верите в выигрыш в казино, лотерею или не рассчитываете получить страховку, отравив супруга. Государственная поддержка, социальные гарантии и мысли о том, что «скоро уже родители отправятся на тот свет и оставят мне кругленькую сумму» – это не финансовый план. Если вы не хотите до конца своих дней работать в супермаркете или закончить жизнь под мостом в картонной коробке, вам нужен план. Допустим, жизнь подарит вам еще 50 лет, их-то вы как обираетесь прожить?! Первый шаг, который позволит вам уйти с обочины, – признать, что вы, возможно, находитесь именно там. Все, что нужно сделать потом, – найти что-то, что действительно работает!

Деньгами денежному горю не поможешь

Экстренное сообщение! Прямо с обочины! Дух обочины не принимает денежные жертвы. Ему все равно, сколько вы зарабатываете. Вам не удастся заткнуть дыры в бюджете, даже когда вы начнете зарабатывать больше. Да, можно быть неприлично богатым и месить своими туфлями из крокодиловой кожи грязь обочины! Повелителем обочины может оказаться каждый, даже тот, у кого имеются все внешние атрибуты состоятельного человека. Предприниматели, высокооплачиваемые специалисты, актеры и музыканты, зашибающие деньги, – иммунитета нет ни у кого. Что в знаменателе? Да все то же: жизнь без плана, отсутствие сбережений, расходы выше доходов, красивая жизнь сегодня вместо инвестиций в обеспеченное будущее. Формула, по которой живут на обочине, выглядит так:

$$\text{Богатство} = \text{Доход} + \text{Кредит.}$$

Образ жизни повелителя обочин находится в прямой зависимости от его дохода и тех дополнительных возможностей, которые дает бесконечное пользование кредитами.

Всех повелителей обочин волнуют мысли об ипотечных платежах, арендной плате, счетах за коммунальные услуги, минимальных обязательных платежах по кредитной карте. Именно так и бывает, когда каждый раз в счастливый день полочки у вас отключаются всякие способности к рациональному мышлению.

Состоятельный повелитель обочин: высокий доход

Когда состоятельный повелитель обочины вдруг разоряется, новость об этом быстро облетает мир. Вы никогда не задавались вопросом, как звезда рэп-музыки, выпустившая последний альбом три года назад, оказалась в числе банкротов? Почему знаменитый актер, кумир миллионов какие-то два-три года назад, вдруг оказался нищим? Как можно превратить контракт на 80 миллионов долларов в дыру в кармане? Я скажу вам, как: идя по пути, указанному формулой «богатство = доход + кредит». За примерами далеко ходить не надо, они на слуху. Такие люди лишь выглядят богатыми, на самом деле от краха их всегда отделяет один гонорар, один альбом или одна роль. Каждый цент их огромного дохода уходит на очередной атрибут роскошной жизни. Их жажду красивой жизни подстегивают шальные деньги и возможность брать большие кредиты. После того, как собственные деньги потрачены, они покупают еще больше бесполезных вещей, но уже на деньги, которые им не принадлежат, в

надежде на то, что источник их дохода не иссякнет никогда. Я в шутку называю таких людей «короли кредиток». Они водят отличные машины, носят дорогую одежду, но лишь тонкая грань отделяет их от финансовой катастрофы.

Один из участников форума *Fastlane* (*TheFast-laneForum.com*) разместил пост, который проливает свет на то, как обстоят дела у невыдуманных повелителей обочин (историю рассказал его друг, сотрудник одного кредитного учреждения).

«Знаменитому рэперу отказали в кредите в \$60000, хотя в заявке на кредит он написал, что в месяц зарабатывает \$400000. Хотя в прошлом году он записал два хита, его финансовое положение ужасно. У него безобразная кредитная история. Когда доходит до дела, важно то, как ты умеешь распоряжаться деньгами и хорошая ли у тебя кредитная история, даже если ты – поп-звезда».

Дело в том, что состоятельный повелитель обочин не только зарабатывает большие деньги, но и спускает все то, что получил, на дорогую модную одежду, аксессуары и причуды. Например, если он зарабатывает 20000 долларов в месяц, то думает, что джинсы за 300 долларов – удачная покупка. Вся беда в том, что, как и его бедный собрат, он не остановится, пока не потратит весь свой месячный доход плюс еще чуточку. Это иррациональная философия жизни, такие люди словно боятся, что не успеют истратить все свои деньги, те вдруг испарятся прямо у них на глазах.

Зарабатываешь 50000 в месяц? Потрать 60000. Зарабатываешь 250000? Смело трать 350000. Расход превышает поступление. Тот, чей годовой доход составляет 2 миллиона долларов, может спотыкаться о те же камни на обочине, что и человек с зарплатой всего в 20 000! *Финансовая дисциплина не зависит от дохода!*

Отсутствие финансовой дисциплины приводит людей на обочину, независимо от того, сколько денег они получают и на какой машине ездят.

Призрак дохода/богатства на обочине

Вы заметили, что и богатые и бедные повелители обочин сталкиваются с одними и теми же проблемами, но действуют по разным сценариям? *Дело в том, что величина дохода не решает проблему неумелого распределения денег*. Неграмотное управление деньгами все равно, что игра в казино – в итоге заведение всегда в выигрыше. Попытаться покрыть дефицит бюджета большими суммами денег – значит затыкать течь, подливая воду. Деньгами финансовую дисциплину не купишь. Используя деньги не по назначению, не знающие дисциплины люди просто отодвигают неизбежный крах. Если вы не можете прожить на 40000 в год, то и 400000 долларов будет мало. Пока вы не знаете, где раздобыть 900 долларов, чтобы заплатить по кредиту, ваш богатенький собрат также бьется над вопросом, где бы взять 9000, чтобы выплатить ежемесячный платеж. Накал страстей и проблемы у всех одинаковы, разница только в сумме. Единственное возможное решение – сменить парадигму обращения с деньгами. А для того, чтобы это сделать, надо выбрать другой маршрут. Сойдите с обочины, перестаньте считать, что слагаемые богатства – доход и кредит.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Отсутствие финансового планирования ведет прямиком на обочину.
- По законам гравитации, которые действуют на обочине, нехватка времени и бедность – удел тех, кто выбрал этот путь. Несмотря на доход.
- Деньги не могут устранить проблем, вызванных плохим управлением финансовыми ресурсами.
- Вы можете много зарабатывать, но до конца своих дней так и не сойти с обочины.
- Если слагаемые богатства это доход плюс кредит, значит богатство лишь мираж, потому что ему опасен любой ухаб, камень на пути или внезапно закрывшийся привычный проезд. Исчезнет доход – растает и мираж.

- Плохой финансовый менеджмент сродни игре в казино – заведение всегда в прибыли.

Глава 6. Осторожно: богатство токсично

Богатство – это способность в полной мере наслаждаться жизнью.

Генри Дэвид Торо

Общество отравлено богатством

Как получилось, что путь по обочине соблазняет множество людей? Все дело в токсичности богатства, чьими ядовитыми парами затуманен разум представителей современного общества. Наше общество выработало собственное определение богатства и навязывает его вам: быть богатым – значит ездить в «роллс-ройсе» с шофером, летать на своем реактивном самолете, ездить в экзотические туры, построить дом на берегу океана и останавливаться в пентхаусе в Лас-Вегасе. Общество твердит нам, что богатым по карману серьги с бриллиантами в шесть каратов, «астон-мартин» и часы, которые стоят столько же, сколько дом среднего американца. Общество утверждает, что богатство – это «Непристойное предложение», возможность провести ночь с Деми Мур за миллион долларов, не сомневаясь, что она согласится, ведь «ночь пройдет, а деньги останутся». Похоже? Спросите десять человек, что, по их мнению, значит быть богатым, и вы получите десять разных ответов. Для вас, как и для меня когда-то, символом богатства может быть «ламборгини» или ферма в 70 акров где-нибудь в Монтане с конюшней скаковых лошадей. Если вы похожи на всех остальных, то считаете, что «богатство» это синоним роскошной, беззаботной жизни.

Общество заставило нас поверить в то, что богатство – это возведенная в ранг абсолюта идея обладания материальными благами. Признаюсь честно, мне пришлось подстраиваться под предложенное обществом определение богатства, чтобы вы заинтересовались этой книгой. Почему? Потому что вы, как собака Павлова, натренированы реагировать на него. Как видите, общественное мнение постаралось на славу и, к сожалению, вы опять зашли в тупик. Но не волнуйтесь: если вы мечтаете о роскоши, двигаясь по полосе обгона, вы сможете ее обрести.

Триада богатства: что это?

В богатстве нет ничего двойственного, хотя так может показаться на первый взгляд. Никогда в жизни я не был так счастлив, как в тот миг, когда впервые в жизни почувствовал, что богат. И угадайте, какой это был день? Нет, не тот, когда я купил первый «ламборгини». И не тот, когда я переехал в большой дом на горе. И даже не тот, когда продал свою компанию за миллион. Богатство не приобретается с помощью атрибутов – собственности, счета в банке, вещей; оно зависит от трех «С»: семьи (отношений), спортивной формы (здоровья) и свободы (выбора). Эта триада обеспечит вам истинное богатство и счастье.

Прежде всего быть богатым значит иметь теплые, родственные отношения с людьми, с ближайшим окружением, с Богом и с друзьями. В конце ставшего классикой кинофильма «Эта замечательная жизнь» нам преподносят главный урок: «Если у человека есть друзья, он никогда не пропадет». В этих словах заключен важный смысл: жизнь следует делить с друзьями, семьей и теми, кого ты любишь. И тут богатство имеет значение. Оно значит, что вы можете объединять людей и влиять на их жизнь. Нельзя почувствовать себя богатым, живя в безвоздушном пространстве. Поверьте, никогда я не чувствовал себя таким богачом, как в моменты, когда со мной была моя семья, друзья и те, кого я люблю.

Кроме того, богатство подразумевает хорошую спортивную форму – я говорю о здоровье, тоне, страсти и неумной энергии. Если вы больны – вы бедны. Спросите неизлечимо больного, что он ценит дороже всего. Узнайте у человека, победившего рак, как второе рождение и счастье обновленной жизни изменило его систему ценностей, заставив дорожить людьми и пережитым опытом куда больше, чем накопленным добром. Здоровье и любовь к

жизни не купить за деньги.

Наконец, богатство – это свобода и возможность выбрать то, как, где, когда ты хочешь жить и что ты хочешь делать. Это свобода от начальства, будильников, необходимости работать ради денег. Свобода отдаться своим мечтам со всей возможной страстью. Право растить своих детей так, как вы считаете нужным. Свобода выбирать ту жизнь, которая вам по вкусу.

Богатство не купишь в рассрочку

Я вижу тот день во всех подробностях. После того, как в 2000 году я продал свою компанию, мой юрист вручил мне первый чек на 250000 долларов. «Да, 250000 долларов! Я богач! Получилось!» – светился я от счастья. И ошибся. Но тогда я думал, что пришло время всему миру узнать о моем богатстве. В голове тут же пронеслись видения быстрых машин, дорогой одежды, быстроходных катеров с красотками в бикини на борту. Я думал, что богат, и хотел, чтобы все это увидели. К сожалению, мои фантазии были далеки от реальности. Да, я сделал попытку. Купил ярко-красный «корвет» с откидным верхом. Спортивная машина? Выпишите чек, пожалуйста. Костюм от «Нордстром»? Выпишите чек, пожалуйста. Я подумывал, не купить ли мне катер, когда мой финансовый оргазм прервало падение рынка интернет-услуг. Я как раз вложил свои только что заработанные деньги в акции высокотехнологичных компаний и потерял на этом тысячи долларов. За считанные месяцы более половины моего «богатства» испарилось, а после разговора с бухгалтером я понял, что скоро исчезнет и еще треть – спасибо Налоговому управлению США. По иронии судьбы, *в стремлении выглядеть состоятельным, я тратил свое состояние.* Я остался без работы, без бизнеса, без доходов, с небольшой суммой денег. У меня не было возможности обеспечить себя необходимым, что уж говорить о поддержании того образа жизни, который, как я думал, ведут богатые. Я вовсе не был богат.

Иллюзия богатства: искусство выглядеть дорого

В массовой культуре существует понятие «синдром японской секретарши» – так говорят о тех, кто умело пускает пыль в глаза, создавая видимость богатства, в то время как его собственные средства равны нулю. Оглянитесь вокруг, и они не заставят долго себя ждать. Это они разъезжают на BMW начального уровня с специально заказанными хромовыми дисками, носят украшенную готическим курсивом модную одежду от неизвестного французского дизайнера, вовсе не француза на самом деле, собираются в VIP-секторе популярного клуба, где заказывают дорогие напитки, разумеется, в кредит. Эти ребята выставляют себя напоказ, словно многообещающие дебютанты, которые собираются явить миру, на что они способны, однако за всем этим скрываются жалкие иллюзионисты с обочины. Все дело в том, что, если *казаться* богатым – дело нехитрое, *быть* богатым очень непросто. Доступность кредитов и система отложенных платежей (вам ничего не придется платить в течение года!) исподволь подталкивают вас поддаться соблазну и купить иллюзию богатства. Общество заставило вас думать, что богатство можно купить в торговом центре, в автосалоне или в «магазине на диване». Как и мое бессознательное желание потратить деньги, которое заставило меня обналичить свой первый чек, так и эти атрибуты богатства заявляют на весь мир: «Смотрите, у меня есть деньги!» Но разве это правда? Когда вы в течение шести лет выплачиваете кредит за «мерседес» стоимостью 80000 долларов, потому что заплатить за него одним чеком вам не по карману, вы не становитесь богачом, вы обзаводитесь символом богатства. Вы обманываете себя, съезжаете с полосы обгона и пускаетесь в объезд по проселку. Я не хочу сказать, что вы не должны следить за модой, это вовсе не проповедь о вреде дорогих немецких седанов для вашего кошелька. Вовсе нет. Я хочу сказать, что богат не тот, кто ездит на такой машине, а тот, кто знает, что может купить ее, если захочет. Свобода выбора в том, что вы можете зайти в салон, узнать цену, заплатить наличными и уехать, когда пожелаете. Я подарил брату «лексус». Никогда я не совершал более простой сделки. Я нашел машину, определил сумму, которую готов был заплатить, зашел в салон с кассирским чеком в руках и сказал продавцу: «У меня есть

чек на \$44000, и я хочу купить эту машину. Я хочу знать, продадите ли вы мне ее за такую сумму. Я хочу услышать либо „да“, либо „нет“». Двадцать минут спустя у меня был «лексус». И вот это-то и есть обладание богатством, а не его атрибутами.

По дороге в спортзал я проезжаю мимо полуразвалившегося жилого дома, который притулился у скоростного шоссе. На парковке я каждый раз вижу одно и то же: черный «кадиллак-эскалейд» сияет 22-дюймовыми хромированными дисками. Вы понимаете, о чем я? Видите несоответствие? Вы живете в трущобах, но ездите на машине ценой в 60000 с дисками, которые стоят еще 10 000! А там – ба, что я вижу: мониторы в спинках кресел и 24-канальная стереосистема! Девяносто тысяч показухи и здравого смысла на два доллара. Не умнее бы было поискать подходящее жилье в хорошем районе, вместо того, чтобы арендовать самую крутую тачку в Марбелья Гарденз? *Определите свои приоритеты: одни хотят казаться богатыми, другие стремятся ими быть.*

Не все то золото, что блестит

«Фальшивое золото» – это иллюзия несуществующего богатства. Обладание им соответствует общественному представлению о том, что такое быть богатым. И еще это опасное заблуждение, слепота, которая не позволяет понять, что погоня за таким богатством бывает крайне опасна. *Не все то золото, что блестит.*

Чем шире становится пропасть между богатством истинным и фальшивым, тем горше разочарование, горе поселяется в вашей душе. Ложно понятое богатство сродни китайской ловушке для пальцев² – чем больше вы стараетесь произвести впечатление, тем сильнее увязаете в бедности. Богатство не продается в автосалоне, а вот потерять свободу там можно. Неправильное понимание богатства приводит в рабство. Люди кичатся символами богатства, лишая себя свободы, а отсутствие свободы приводит к неизбежной утрате таких важных составляющих истинного богатства, как здоровье и отношения.

Генри Сукарно купил дом своей мечты в пригороде Балтимора за 1800000 долларов. Генри работает медицинским представителем компании-лидера фармацевтического рынка, карьера его на взлете. В огромном доме, совсем таком, как он мечтал, есть все, включая бассейн, конюшню и внушающий уважение гараж на пять автомобилей. Покупка дома наполняла душу Генри ликованием... примерно восемь недель. В результате политики сокращения рабочих мест и других решений компании, карьера Генри оказалась под угрозой, что заставило его работать еще больше, чем раньше. Он осваивал новые виды деятельности и делал работу уволенных сотрудников. Дорога занимала у него два часа ежедневно, он отвечал за все восточное побережье. Все время он либо сидит за рулем, либо куда-то летит, либо спит. Постоянные переработки раскрывают неприятную истину: Генри очень редко «живет» в доме своей мечты, когда ему удастся туда попасть, он либо спит, либо сидит в изнеможении от постоянной рабочей гонки. От этого страдают его отношения с близкими. Из-за того, что объем работы постоянно увеличивается, он находится в состоянии стресса, что отрицательно сказывается на здоровье. Наступает момент истины, и Генри говорит себе: «Я не живу той жизнью, о которой мечтал, это моя мечта питается моими жизненными соками». Он запутался в силках ложного представления о том, как выглядит жизнь состоятельного человека, но продолжает работать, твердо уверовав в то, что платит цену богатства.

² Китайская пальцевая ловушка (также известна как китайская пальцевая тюрьма, китайские пальцевые манжеты, китайская пальцевая головоломка, китайские наручники, китайская пальцевая пытка, другие названия – мексиканский веселый палец и мексиканские наручники) – это головоломка, с помощью которой шутили над ничем не подозревающими детьми и взрослыми. Она представляет собой плетеный цилиндр из бамбука или бумаги, который надевается чаще всего на указательные пальцы жертвы. Первоначальная реакция жертвы – попытка вытащить пальцы, но это лишь сильнее затягивает ловушку.

Прошу заметить, как такое нарушение границ свободы отражается на отношениях с родственниками и других компонентах богатства. Желание обладать тем, что вам не по карману, рикошетом бьет по нашему здоровью и отношениям. По иронии судьбы, первый враг настоящего богатства – стремление выглядеть богатым. *Оно лишает вас свободы, разрушает здоровье и отношения.*

Прежде всего программа «богатеи, пока молодой» направлена на сохранение свободы, важной составляющей триады богатства. Потому что свобода позволяет сохранить здоровье и отношения. Только вы можете решить, какую свободу вы хотите получить и как проживете свою жизнь. Если вам нужна свобода передвижения на частном самолете – выбор за вами. Если вы предпочитаете простую жизнь – решайте сами. Каждому свое. От того, что вы сами вкладываете в понятие «свобода», в значительной мере зависит ваше видение истинного богатства, которое противоположно общепринятому, ведущему вас прямой дорогой в чистилище на обочине.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Компоненты истинного богатства – это глубокие родственные связи, здоровье и свобода, материальные блага лишь его атрибут.
- Те материальные блага, которые вы не можете себе позволить, но хотите приобрести во что бы то ни стало, могут разрушить триаду истинного богатства.

Глава 7. Обращайтесь с деньгами плохо, и они ответят вам тем же

Хотя деньгами счастья и не купишь, в трудную минуту они послужат вам отличным утешением.

Клара Бут Люк

Не в деньгах счастье? Счастье в их отсутствии?

Люди, которые говорят, что «не в деньгах счастье», видимо, убедили себя в том, что у них самих денег не будет никогда. Эта старая словесная увертка осветила своей мудростью их благородную бедность. Раз счастья не купишь за деньги, тогда зачем их копить? Затем в дело вступает услужливая логика: раз не в деньгах счастье, может, счастье в их отсутствии? Может быть, парень, который садится за руль «феррари», автоматически перестает нравиться женщинам, в то время как вокруг водителя «хонды» вдруг начинают виться роскошные блондинки?

Наберите в строке поиска «не в деньгах счастье» – перед вами одна за другой появятся сотни страниц, уверяющих, что между богатством и счастьем нет ничего общего. Разве вас удивит, что бизнесмен из Коннектикута, чья зарплата исчисляется шестизначной суммой, менее доволен жизнью, чем пастух где-то в Кении? Конечно, нет.

Беда всех этих примеров в том, что они не видят истинного похитителя счастья: рабства, которое, как известно, является антитезой свободы. Так уж повелось, что большинству людей деньги не добавляют свободы, наоборот, мешают ее обрести. Деньги поработают человека и разрушают триаду богатства: семью, здоровье и свободу.

Согласно исследованиям, проведенным Центром изучения семьи и брака Крейтонского университета, подавляющее число молодых супружеских пар назвали погашение кредита самой большой проблемой семейной жизни. Долги и желание соответствовать выбранному стилю жизни привязывают людей к работе и не дают привязаться друг к другу. По данным мирового исследования ценностей, собранным в 2003 году (worldvaluessurvey.com), люди, которые считают себя самыми счастливыми на Земле, поддерживают тесные отношения с соседями и высоко ценят семейные узы. После того как основные потребности (в безопасности, убежище, пище) удовлетворены, на полноту нашего счастья больше всего влияют отношения с родителями, партнерами, друзьями, наш внутренний мир и гармония с самим собой. Если мы

слишком заняты погоней за новой электронной игрушкой – лишь бы не ударить в грязь лицом перед соседями – мы лишь подкармливаем собственное несчастье. В ходе того же исследования было установлено, что философия потребления является самым серьезным препятствием на пути к счастью. Истина в том, что многие миллионеры не имеют за душой ничего, кроме своих миллионов, они несчастные люди. И дело не в деньгах. *Дело в свободе*. Не они владеют деньгами, деньги поработили их.

Трудоголик с хорошей зарплатой, которого жена и дети никогда не видят дома, что влияет на отношения в семье не в лучшую сторону, вряд ли более счастлив, чем бедный фермер в Таиланде, чье время поделено поровну между рисовым полем и семьей.

В 2009 году популярнейший американский ведущий ток-шоу Дэвид Леттерман оказался в центре скандала, став жертвой вымогателя, который, к изумлению общественности, оказался хорошо известным продюсером канала Си-Би-Эс. Как сообщалось, подозреваемый, который потребовал 2 миллиона долларов за свое молчание, зарабатывал в год \$214 000. При этом он клялся, что на преступление его толкнули крайние финансовые обстоятельства, в том числе ежемесячные алименты в размере 6000 долларов, которые он выплачивал бывшей супруге. Пытался ли вымогатель купить счастье на деньги, которые требовал за свое молчание у звезды телеэкрана? Что двигало им на самом деле? Я почти не сомневаюсь в том, что так он пытался вырваться из оков рабства, потому что вечные долги сковали его по рукам и ногам. Надолго ли хватило бы ему 2 миллионов? Не думаю. Ведь его отношение к деньгам было заражено. Источник, близкий к следствию, так прокомментировал ситуацию: «Он просто не хотел больше работать». Иначе говоря, он пытался вырваться на свободу.

Современное рабство, или Что такое крысиные бега?

Почему я богат, а тот парень, что каждое утро стоит в пробке по дороге на работу, нет? Потому что я свободен. Я встаю утром и делаю, что захочу. Мои мечты исполняются. Я пишу эту книгу, нисколько не заботясь о ее коммерческом успехе. Я могу сесть на самолет до Лас-Вегаса и провести там две недели, при этом не думать о работе, начальстве и неоплаченных счетах за электричество. Ощущение свободы – это что-то невероятное. Да, моя жизнь далека от стандартов. Как и в случае с богатством, общество программирует вас не только работать до конца своих дней, но и вести «стандартный» образ жизни. Что под ним понимается? Нормой считается вставать в шесть утра, стоять в пробке и работать по восемь часов в день. Нормально трудиться как раб на галерах с понедельника по пятницу, и откладывать 10 % заработка в течение 50 лет. Нормально покупать все в кредит. Верить, что игра на фондовой бирже обогатит вас. Не сомневаться, что счастье зависит от размера вашего дома и мощности двигателя вашего автомобиля. Вы вынуждены подчиняться стандарту, который выработало общество, пропитанное ложными представлениями о богатстве, поэтому само понятие нормы оказывается ложным. Сегодня норма – это рабство. Я удивляюсь тому, как слепо большинство, которое не понимает, что от краха их отделяет всего ничего. Американцы превратились в нацию недисциплинированных транжир и потребителей. Американцы превратились в нацию, одержимую жадной покупать и выделяться, и некролог о нашей безвременной кончине будет написан нашим же кровавым потом, которым мы покроемся, когда будем преодолевать созданные нами же самими трудности. Если вы стали заложником своего образа жизни, вы не богач, вы – узник.

Как использовать деньги с толком

Счастье не в деньгах, если вы не знаете, что с ними делать. Вместо того чтобы подарить вам свободу, они отнимают ее. «Богатство» и «счастье» – понятия взаимозаменяемые, но только в том случае, когда вы говорите об истинном богатстве, а не обращаетесь к ложному определению, которое навязало вам общество. Оно учит нас, что эквивалентом богатства является «вещь», но так как это определение ложно, между счастьем и богатством разверзается пропасть. Если вы не чувствуете себя богатым, вы пытаетесь искусственно стимулировать это чувство. Покупаете необходимые атрибуты. Вы мечтаете об уважении, радости, хотите

гордиться собой, дышать полной грудью. Вам нужно восхищение, любовь и признание. Как вы думаете, зачем вам все это? Вы думаете, так вы будете счастливы. И это крючок с наживкой. Мы ставим знак равенства между счастьем и ложным представлением о богатстве, а когда счастье так и не наступает, наши ожидания рушатся и мы погружаемся в пучину горя. Деньги, если правильно ими распорядиться, дают свободу, а свобода, как вы помните, составляющая триады богатства. Свобода предоставляет право выбора. Как выясняется, многие бедные люди проживают жизнь богаче, чем вечно занятые представители верхушки среднего класса, потому что у вторых, в отличие от первых, куда меньше свободы, прочных отношений и здоровья. Все это – неутешительный результат усталости от работы и ненависти, которую приходилось скрывать пять дней в неделю в течение 50 лет.

Деньги поддерживают такой важный компонент богатства, как свободу, свобода сохраняет здоровье и отношения.

1. Деньги дают нам возможность видеть, как подрастают наши дети.
2. Деньги дают нам возможность следовать за самыми безумными мечтами.
3. Деньги дают нам возможность служить людям.
4. Деньги дают нам возможность строить и укреплять отношения.
5. Деньги дают нам возможность делать то, что нам нравится, не задумываясь, принесет ли это прибыль.

Что-нибудь из этого списка сделало бы вас счастливым? Бьюсь об заклад, что да. И я совершенно уверен, что ни одна из этих возможностей, будь она у вас, не сделала бы вас несчастным.

Великий поработитель: ловушка на обочине

Повелители обочин часто оказываются рабами своего образа жизни. Им все время приходится то участвовать в крысиных бегах, то перетягивать канат, на одной стороне которого работа, а на другой – дорогие привычки, их удел бесконечная круговерть: работа ради дохода, доход ради образа жизни, образ жизни ради работы. Там, где есть рабство, нет места свободе.

1. Работа приносит доход.
2. Доход поддерживает определенный жизненный стандарт/заставляет влезать в долг ради машин, яхт и дорогой одежды.
3. Поддержание уровня жизни/долги заставляют работать.
4. И все начинается сначала...

Я узнал, что это такое, когда мне едва перевалило за двадцать. После окончания колледжа я устроился разнорабочим на одну отвратительную стройку в Чикаго. Каждый день мне приходилось приступить брать автобус, который возил меня из дома на работу и обратно. Однако платили там куда больше, чем на любом из моих прежних мест. Денег становилось больше, и я чувствовал себя богаче. Что я сделал? Я решил поднять свой образ жизни до уровня своих доходов и заплатил за иллюзию богатства. Я купил свою первую спортивную машину «мицубиси-3000GT». Не понадобилось много времени, чтобы я понял: моя машина не атрибут богатства, а паразит на моем теле. Я ненавидел работу, постоянно испытывал стресс, выбивался из сил, однако начать собственный бизнес, что было моим сокровенным желанием, я не мог. Мне надо было работать. Нужно было платить по кредиту, за страховку и на что-то покупать бензин. У меня были обязательства перед вещью, и из-за них я не мог бросить работу, которую ненавидел. Это типичный пример рабства. Нас научили, и мы мечтаем обладать самым новым и лучшим, как бы ни была высока цена. Так мы остаемся в кабале на годы, мы приговорены к пожизненному заключению в рамках «нормального» образа жизни; чем больше вещей, которые вам не по карману, вы купите, тем дольше будет ваш срок!

Задумываетесь о цене – вам это не по карману

Вспомните, когда в последний раз вы покупали жевательную резинку? Вы задумывались о цене? Спрашивали себя: «Интересно, а хватит ли у меня денег...?» Думаю, что нет, не спрашивали. Вы просто покупали. И все. Никакого влияния на ваш образ жизни и будущее эта

операция не оказала. Для богача, который заходит в салон и покупает «бентли» ценой в кругленькую сумму с шестью нулями, без раздумий это то же самое.

Доступность покупки значит, что вам не приходится задумываться о цене. Если вы помедлили и начали считать – вам это не по карману, потому что покупка возможна только на каких-то условиях и с определенными последствиями. Конечно, вы можете уговорить себя с помощью самых неожиданных аргументов, правда, обычно в них всегда откуда-то берется «если».

Мне это по карману, если:

- меня повысят;
- ставка по ипотечному кредиту не изменится;
- прибыль моего инвестиционного портфеля в этом месяце, как и в прошлом, составит 10 %;
- прогноз сбыта удвоится;
- жена устроится на работу;
- я аннулирую полис медицинского страхования.

Знакомо? Эти аргументы говорят об одном: вы не можете себе этого позволить. Никаких «если» за тем, что вам по карману, не скрывается. Обманывайтесь сами, судьбу не проведешь. *Так как же удостовериться, по карману ли вам покупка?* Если вы расплачиваетесь наличными и ничего в жизни не меняется, какими бы ни были возможные обстоятельства в будущем, – значит дело в шляпе. Покупайте. Другими словами, если вы хотите яхту, можете заплатить за нее наличными и вам не придется потом голодать, если вдруг вас уволят, – яхта ваша, вы можете себе это позволить.

Придется ли вам жалеть, что вы купили жевательную резинку, останься вы не у дел через неделю? Или если ожидаемые продажи вдруг упадут вдвое? Нет. Именно так вы можете определить, доступен ли товар человеку с вашим уровнем дохода. Чтобы обойти эту ловушку, всегда задумывайтесь, по карману ли вам то, что вы хотите приобрести. Нет ничего плохого в желании покупать яхты и «ламборгини» при условии, что у вас действительно есть деньги на все это. И помните, придет время, и вы сможете себя побаловать. Стратегия «богачей, пока молодой» научит вас, как его приблизить.

Ловля на живца

Песня сирен, которая заманивает вас в пожизненное рабство, – это ложное пророчество хорошего самочувствия, обещание немедленного поощрения и моментального удовольствия. Разве не чудесно было бы, чтобы все, что доставляет нам удовольствие, оказывалось также полезным и для здоровья? Шоколад, например? Или гигантский гамбургер? Ультрафиолетовые лучи? Курение? К сожалению, вещи, которые дарят нам краткий миг удовольствия, при долгом употреблении становятся совсем не такими уж хорошими. Немедленное поощрение – один из самых распространенных наркотиков, его побочные эффекты очевидны: долги и ожирение. Большинство американцев страдают от избыточного веса, потому что быстрее (и дешевле) всего можно получить немедленное поощрение с помощью еды. Когда вы плюхаетесь в кресло и раздираете упаковку чипсов, вы выбираете моментальное удовольствие, за которое позже заплатите болью. Если вы живете с родителями и покупаете новый «мустанг» за 45000 долларов в рассрочку на шесть лет, а ваша зарплата бармена составляет 31000 в год, вы выбираете немедленное поощрение и попадаете в рабство. Богатство, как и здоровье – вещи одного порядка. Они требуют дисциплины, жертв, настойчивости, упорства и, увы, отложенных поощрений. Если вы не сможете выработать иммунитет к искушениям, вам придется столкнуться с большими проблемами со здоровьем и с финансовым благополучием. И то и другое требует перехода от краткосрочного планирования к долгосрочному. Однако другой защиты от угрозы порабощения «нормальным образом жизни» у вас нет.

Смотри в оба: не попадись на крючок!

Немедленное поощрение – это наживка, образ жизни – крючок. Рекламная индустрия

закинула свои удочки повсюду, и цель их – подцепить вас на крючок. На что ловят? На блестящие на солнце быстрые машины, большие дома, модную одежду, возможность купить «этот совершенно уникальный продукт» прямо сейчас. Каждый день они следят за вами со своими спиннингами в руках, прикармливая обещаниями немедленного поощрения:

- «Этот продукт продлит вашу жизнь!»
- «Купи сегодня, и твоя жизнь изменится как по волшебству!»
- «Никто не сможет добиться успеха без этого...»
- «Соседи просто умрут от зависти, когда ты покажешь им...»

Общее у всех этих посланий одно: вы – добыча, а продавцам нет дела до того, по карману ли вам покупка. Защитите себя сами, распознайте крючок, прикрытый наживкой: цепи, которыми вас закуют в рабство. Когда вы почувствуете соблазн заглотить наживку немедленного поощрения, подумайте: попасться на крючок – легко. *Но потом не вы будете владеть вещами, а они вами.* Научитесь распознавать врагов богатства и помните, какими действиями вы провоцируете их постучаться в вашу дверь. Подождите, когда вы сможете покупать дорогие вещи, не отнимая у себя будущего, а на полосе обгона этот день настанет быстрее, чем вы ожидаете.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Не в деньгах счастье, потому что деньги, которые потрачены в погоне за материальными благами, лишают вас свободы. Все, что лишает вас свободы, разрушает триаду богатства.
- Умные траты дают возможности, которые открывают дорогу к счастью.
- Основа счастья – крепкое здоровье, свобода, близкие родственные или дружеские отношения с людьми, не обязательно деньги.
- Когда вы находитесь в рабстве у своего образа жизни, вы теряете свободу, теряя свободу, вы лишаетесь богатства.
- Если вы задумались, по карману ли вам эта покупка, – не покупайте. Вы не можете себе этого позволить.
- Немедленное поощрение губительно для вашей свободы, здоровья и возможности выбора.

Глава 8. Дуракам всегда везет

Я глубоко верю в удачу и считаю, что чем тяжелее я работаю, тем ее у меня больше...

Томас Джефферсон

Пст... удачи не хотите?

Однажды я случайно услышал, как кто-то назвал меня «удачливым чертом». Какое грустное, типичное для обочины заблуждение! Дело не в удаче. *Просто я игрок*. Пока мистер Ангел-Неудачник шипел это мне в спину со скамейки запасных, я был на поле и готовился к удару.

Джо – повелитель обочин, он уверен в том, что без удачи богатым не станешь. Днем он работает на стройке, а вечер проводит перед экраном – пишет комментарии в блогах, играет в приставку или смотрит телевизор. Представление об удаче как необходимом элементе финансовой независимости заставило его отказаться от попыток ее обрести. Он стонет: «Мне вечно не везет». В это время брат Джо Билл, который тоже работает на стройке днем, проводит вечера за последними новинками в области строительной инженерии. Он мечтает стать изобретателем и уже предложил четыре технических усовершенствования в разных областях. Во время отпуска Билл ездит по промышленным ярмаркам и ходит на семинары по маркетингу, а его брат Джо тем временем убивает великанов и колдунов с помощью джойстика. Биллу удалось выкарабкаться и показать миру себя и свои изобретения. Как вы думает, кому из

братьев «повезет»?

Каждый сам кузнец своего счастья (и миллиона)

Марк Кьюбан, миллиардер, предприниматель и владелец команды НБА «Даллас Маверикс» (<http://www.blogmaverick>) рассказал поучительную историю о том, каким было его везение. Марк вспоминал, как он добивался успеха до знаменитой сделки с *Yahoo*, которая принесла ему 5,9 миллиардов долларов. И каждый раз Марк добавлял, что люди приписывали его успех везению. Повезло продать первую компанию *MicroSolutions*, повезло заработать во время дотком-бума и, конечно, повезло заключить миллиардную сделку с *Yahoo*. Заметьте, события (результат) с легкостью приписывают удаче, в то время как вся работа, процесс, остается за кадром.

Кьюбан, в отличие от большинства, понимает, какова последовательность действий: *к событиям, которые люди считают удачей, приводит длительный процесс работы*. Он справедливо заметил, что никто не говорит о том, какая удача часами копаться в сложных для понимания технических текстах, настройках маршрутизаторов, сидеть дома и бесконечно тестировать новые технологии. Где была удача, когда вы тратили время на эксперименты? «Богачам всегда везет» – это вероисповедание жителя обочин и опасное убеждение, которое связывает вас по рукам и ногам, ограничивает свободу воли. Конечно, удача улыбнулась тем, кто выиграл миллион в лотерею, в казино или родился в богатой семье. Но это богатство преходяще. Если вы хотите получить доступ ко всем возможностям, которые открывает вам путешествие к миллиону по полосе обгона, поймите: *удача – это результат процесса, действий, работы, внимания*. Если вы внимательны, вы не упустите шанса оказаться в нужном месте в нужное время. Существуют места «нужные» и «ненужные». «Нужное» место это не диван перед телевизором, на котором вы проводите часы, не ночной клуб, куда ходят пялиться на полуголых девиц и совать деньги им в трусы, не бар по соседству, где можно поднять настроение кружкой-другой светлого пива и заодно посмотреть, как «Кабсы» продули игру. Хотите оказаться в нужном месте – будьте там, разум подскажет вам, где оно находится.

Если вы не сойдете с обочины, не начнете действовать и включаться в процесс, удача вам не улыбнется. Удачу принято считать причиной событий (выигрыш в лотерею, в тотализаторе, случайная находка старинной картины ценой в миллионы на чердаке). Не давайте себя обмануть. Как и богатство, удача это не событие, это закономерный результат ваших действий. *Удача это отображение ваших усилий*.

Повелители обочин любят события, но ненавидят участие в процессе. Конечно, для них естественно расценивать богатство как везение, потому что они верят в то, что разбогатеть можно в одну минуту. Один из участников форума (TheFastlaneForum.com) недавно написал, что Биллу Гейтсу повезло. Я не согласен с ним. Это не удача придумала *Windows*. Не с помощью везения была создана компания. Вы идете к цели не по счастливой случайности. Когда вы целенаправленно действуете, пробуете, используете возможности, тогда вам улыбается удача. И в чем же она? Повелители обочин считают, что это всего лишь везение, хотя на самом деле это использование более широких возможностей. Везение в том, что степень вероятности перестает быть ничтожной. Помните Билла и Джо? Кому из них повезет? Тот, кто показывает миру, на что он способен, склоняет удачу на свою сторону. А его брат? Он просто ленится. Активнее взаимодействуйте с миром, и вам удастся поймать удачу за хвост – придет день, и вы окажетесь в нужном месте в нужное время.

Мысли об удаче всегда заставляют меня вспомнить игроков в покер. Их успехи принято ошибочно списывать на удачу, хотя любой игрок скажет вам, что дело не в ней, а в систематической работе: аналитической и исследовательской. Лучшие игроки в покер – прекрасные аналитики и психологи. А как же удача? Конечно, удача имеет значение, но роль ее ничтожна, в то время как навыки игрока как раз и решают, кто сорвет банк. Сказать, что хороший игрок в покер – «везунчик», значит оскорбить его до глубины души. Точно такое же оскорбление вы нанесете миллионеру, который построил свой бизнес с нуля.

Чтобы привлечь удачу, включитесь в процесс, который с большей вероятностью приведет к успеху. *Удача приходит во время игры*. Если вы настроены на выигрыш, вам повезет. К

сожалению, повелители обочин приписывают всегда удачу результату и никак не связывают его с тем, что к нему привело. Хотите стать баловнем судьбы – начинайте действовать, потому что так вы достигнете успеха, даже если начнете с нуля.

Большой куш – это не ваш выбор

Повелители обочин ненавидят процесс, поэтому в их план достижения финансового благополучия это пункт не входит (я имею в виду составление смет или экономию на чем-то), они полагаются на события. Если вы считаете, что единственным источником богатства может быть только везение, то вас будет тянуть принять участие в событиях, которые испытывают удачу. Вы пуститесь в путешествие за «большим кушем».

Что такое «большой куш»? Это чудо, которое вдруг сделает вас богатым. Лотереи, казино, чемпионаты по покеру, сомнительные судебные иски и попытки перехитрить государство – все сойдет. По сути, охотники за «большим кушем» пытаются избежать трудностей пути и начать сразу на финишной прямой. Представьте, что вы разобрали дорогу из желтого кирпича, и подумайте, к чему это может привести? Повелители обочин жаждут сорвать банк, получить «большой куш», потому что верят в события. К сожалению, это довольно рискованное предприятие. Оно противоречит законам мироздания. Вы верите в чудеса? Люди на обочине верят. Почему, несмотря на то, что большинство участников уходят ни с чем, программа «Народный артист» пользуется таким успехом? Потому что люди хватаются за призрачный шанс. И если таланту удастся пробиться (а ведь от него потребовалось немало усилий прежде, чем он стал таким), бездарность, исключенная из конкурса, клянет ведущих или жалуется на обстоятельства, которые привели к поражению. Петь в душе еще не значит быть артистом.

Осторожно, мошенники: искушение святой простоты

«Закажите сейчас! Оплата в три этапа по 39,95 долларов. Закажите, и я научу вас, как зарабатывать миллионы всего лишь за 40 минут в неделю, повиснув на турнике в подвале вниз головой...» Да, это очень просто. Постоите, что-то еще? «Заказывайте сегодня, и совершенно бесплатно вы получите фотографию этой роскошной красотки, которая сидит рядом со мной. Посмотрите, какие формы! Как только вы начнете зарабатывать, все девчонки в округе будут вашими. Не упустите свой шанс! Это великолепное предложение, его действие ограничено! Торопитесь!»

Гуру промо-роликов знают, что делают. Их целевая аудитория – люди, зачарованные блеском событий и запахом «большого куша». Почему такую рекламу показывают в два часа ночи? Потому что как раз в это время повелители обочин сидят перед телевизором. Часть из них не работает, другая – смотрит повтор какого-нибудь дневного ситкома. Поверьте мне, те, кто ездит по полосе обгона, не станут в два часа ночи просыпаться из-за такой ерунды. Они куют свое счастье сами и набираются сил, чтобы хватило для дневных трудов. Если вы убедитесь в том, что я прав, такие ролики станут для вас всего лишь частью вечернего шоу.

Как не сойти с обочины: три якоря

Включите логику. Подумайте секундочку. Если вы вдруг придумаете действенный способ, как заработать миллион за несколько месяцев, что вы сделаете в первую очередь? Ну, разумеется! Вы немедленно обратитесь в маркетинговую компанию, запишете свой секрет на пять дисков плюс один диск для «быстрого освоения программы» и начнете продавать его на кабельном канале в три часа в ночь с четверга на пятницу. Именно так я и поступлю, когда узнаю секрет на миллион долларов! Не поеду в кругосветное путешествие, не пожертвую на благотворительность, не задумаюсь, как бы заработать еще. Нет! Я оберну конфетку в яркую бумажку и расскажу, как добиться успеха всем и каждому, кто заплатит мне трижды по 39,95 долларов! Неужели кто-то в это верит, или люди так отчаялись, что им подходит любой простой способ? Искусство продаж такого рода продуктов – это удел опытных водителей с полосы обгона. К сожалению, сам продукт не способен дать вам то, что вы ищете, в лучшем

случае секрет оказывается не таким прибыльным, как его продажа. Как же удается гуру продаж дурачить людей столько времени?

Представления повелителя обочин о мире держатся на трех якорях, убеждениях, из-за которых он становится легкой добычей аферистов и продавцов финансового счастья.

- Якорь 1. Богатые – везунчики.
- Якорь 2. Богатство это событие.
- Якорь 3. Другие люди могут сделать меня богатым.

Это не так. Во-первых, богатство не связано напрямую с удачей, оно зависит от расширения вероятностей. Во-вторых, события, которые якобы несут собой обогащение, – лотереи, выигрыш в казино – опасные предприятия и не имеют ничего общего с процессом. И, наконец, в-третьих, только вы сами способны создать свое состояние.

Вы не можете вызвать такси в богатую жизнь или понадеяться на доброго волшебника с телеэкрана, который продаст вам чудесный секрет бешеных денег. С помощью этого обмана повелителя обочин крепко прикованы к своему месту в компании подавляющего большинства своих сограждан. Они бодрствуют в два часа ночи, нимало не сомневаясь, что от миллиона их отделяет один телефонный звонок, ведь так сказал с телеэкрана добрый, искренний продавец счастья.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Как и богатство, удача – результат процесса, а не случайное событие.
- Везение наступает тогда, когда вы расширяете круг вероятностей с помощью процесса или действий.
- Если вы поймаете себя на том, что мечтаете сорвать большой куш, значит, вы видите только внешнюю сторону событий и не задумываетесь о процессах, которые к ним привели. Так думают только на обочине.
- Прямой маркетинг продуктов типа «Быстрые деньги» – это инструмент, который используют мудрые специалисты с полосы обгона.
- Продажа программ, обучающих зарабатывать деньги, обычно прибыльнее, чем то, чему она учит.

Глава 9. Богатство не приходит без ответственности

Ответственность – вот цена величия.

Уинстон Черчилль

Автостопщики не рулят

Другой якорь, который держит вас на обочине, это излишняя доверчивость. Вы позволяете другим людям вести свои финансовые дела, надеетесь, что к вашей парадной подгонят машину и кто-то другой отвезет вас в страну богатства. Это убеждение делает вас не просто уязвимым, вы легко можете стать жертвой. Предположим, вы отправились по стране автостопом. Шанс, что вы никогда не доедете до места назначения, очень велик. На вашем пути может встретиться маньяк, и тогда события примут неожиданный оборот. Убийца может перерезать вам горло и оставить умирать в придорожной канаве. Ездить автостопом небезопасно и малоэффективно!

Да, философия жизни на обочине опирается на манифест автостопщика: полагайся на других, а если что-то пойдет не так, вини в этом остальной мир. Перекалывание вины на другого – третий якорь, который не дает уйти с обочины.

Вернусь к событиям конца 1980-х годов, когда я был еще совсем ребенком. Мне живо вспоминается одна история, которая случилась с моей мамой. Мама с друзьями время от времени ходила посидеть в местный ресторанчик. Кое-кто из этих друзей вложил все свои сбережения в акции некой компании с невинным названием «Фонд». Они были просто

одержимы «Фондом» и уверяли всех, что ежемесячные выплаты там весьма солидные. Эти самые друзья уговаривали маму – мать-одиночку, которая боролась за выживание – последовать их примеру. Мама была не лыком шита. Она задала вопросы, и ответы ей не понравились. Что-то было «не так». Ее терзали сомнения. В конце концов, она решила не рисковать и позабыла обо всем. Годы спустя «Фонд» прогремел на весь мир. В результате аферы миллионы долларов перешли в карманы мошенников. Как выяснилось, это была финансовая пирамида, и несколько человек покончили жизнь самоубийством, в том числе и сам основатель фонда. Эта компания, как выяснилось, была тем самым «Фондом», от участия в котором мама когда-то отказалась.

Закон виктимности

Этот закон гласит, что вы не станете жертвой, *если лишите силы того, кто может превратить вас в жертву*. Когда вы позволяете другим контролировать вашу жизнь, вы становитесь автостопщиком, который ездит, не пристегиваясь. Вы садитесь в чужую машину, и она может оказаться убийцей вашего финансового благополучия. И когда это происходит, оказывается, что вы так беззащитны, что ваше место среди других жертв. На заклятие ведет дорога, вымощенная отрицаниями. Сначала вы отказываетесь отвечать за себя, потом – за свои финансы. Люди, которые не берут на себя ответственность за свою жизнь, – жертвы. Некоторые уже рождаются такими. Они не пытаются исправить положение. Они закрывают глаза и сдают. Их искреннее убеждение заключается в том, что решение всех их проблем находится в чьих-то руках, чьих-то, но не их. Проблемы? Их вины в том нет. Всегда находится виноватый. Вместо того чтобы присмотреться к себе, они вглядываются в других и среди них находят козла отпущения. Жертвами становятся те повелители обочин, которые отказываются сесть за руль и самостоятельно управлять своей жизнью, над ними всегда нависает темное облако, за которым скрываются «они» – враги, представляющие опасность.

Они:

- уволили меня;
- изменили условия договора;
- обманули меня;
- мне не сказали;
- повысили квартплату;
- повысили процентную ставку по кредиту.

Обычно сами жертвы выбирают, кто же эти злокозненные «они». Если ваша хозяйка повысила арендную плату, ее ли вина в том, что вы выбрали эту квартиру и плохо читали условия договора аренды? Если вас уволили, компания виновата в том, что вы на нее работали? Моя ли вина была в том, что я, красивый 25-летний банкрот застрял в лимузине на обочине во время снежной бури? Моя.

Недавно профсоюз выступил в поддержку работников, возмущенных демпинговой зарплатной политикой сети *Wal-Mart*. Тридцатитрехлетний разнорабочий по имени Юджин подал жалобу на своего работодателя, который установил почасовую ставку оплаты в 11,15 долларов, тогда как по всей отрасли она составляла в среднем 12,95 долларов. Юджин проработал грузчиком в *Wal-Mart* три года. В чем суть претензии? Он не мог себе позволить машину и медицинскую страховку. Давайте арестуем того, кто в течение трех лет под дулом пистолета заставлял Юджина работать на *Wal-Mart* за плату, ниже средней по отрасли? Я не шучу. Нет? Тогда закатим оплеуху самому Юджину. Никто не заставлял его работать на *Wal-Mart*, он делал это по доброй воле. Эй, парень, надоело работать за 11 баксов в час? Покажи всем, на что еще ты способен. Оторви зад от кресла и сходи в библиотеку. *Wal-Mart* не смог бы предлагать работникам такую низкую плату, если бы жертвы сами не выстраивались в очередь.

Когда финансовый консультант обещает вам 14 % гарантированного дохода по депозиту или вкладу, а потом оказывается, что он вас надул, вся вина лежит на вас. Вы потеряли бдительность. Не изучили все хорошенько. Не обратили внимания на то, что подсказывала вам логика. Вы жертва своей собственной преступной халатности.

Политические взгляды автостопщика

Автостопщик с обочины составляет основную массу избирателей во всех странах. Эти люди ищут легкой жизни и хотят, чтобы платил за нее кто-то другой. Они приговорены к пожизненному передвижению в чужих машинах. Они убеждены, что правительство (король, парламент) должно больше делать для них. Они жертвы системы. И жертвы судьбы, которая сдала им плохие карты. Они проголосуют за любого, кто пообещает им бесплатный рай. Бесплатное образование. Бесплатный бензин. Бесплатную ипотеку. Дайте мне скорее бюллетень – я схожу и проголосую! Известные слова Джона Кеннеди «не спрашивайте, что ваша страна может для вас сделать, спросите себя, что вы можете сделать для страны» многие запомнили избирательно. Почему-то все цитируют только первую часть. Я не могу судить об упадке нравов общества за пределами США, но за последние 20 лет американцы стремительно перенимают образ жизни, типичный для обочины. Патрик Генри в 1775 году произнес: «Дайте мне свободу или дайте мне смерть!» Теперь мы твердим просто «дайте мне». Как я уже говорил, экономика сегодня вошла в штопор. Обрушился рынок жилой недвижимости, кредитование сократилось, миллионы потеряли накопленные сбережения. Как это могло случиться? Ничего сложного: мы полагались на финансовые решения, которые другие принимали за нас. Не читали то, что написано мелким шрифтом. Вообще не читали договора. Не задумывались над законом. Мы считали правительство страховым агентом, с которым мы пришли к определенной договоренности. История не может не повторяться, пока общество не изменится. Я мало пострадал от рецессии. Стоимость моего жилья упала, но это не страшно, потому что я не считаю жилье вложением денег. Да, умники говорят, что «дом – ваша самая ценная инвестиция». Какая чушь! Когда рынки обрушились, я потерял на этом не так уж и много денег, потому что не считал, что рынки – это рычаги, которыми обеспечивается прирост моего капитала. Движение по полосе обгона учит контролировать ситуацию, а если вы живете как автостопщик с обочины, слово «контроль» вам не известно.

В августе 2005 года я предсказал падение рынка жилой недвижимости и подкрепил свой прогноз семью аргументами. Как оказалось, я был прав, и истина открылась мне потому, что я предпочел принимать самостоятельные финансовые решения.

Я не полагался на пророков с Си-Эн-Би-Си, которые, хищно улыбаясь, гарантировали стабильность рынка. Не доверился известным финансовым изданиям. Я не перекалывал ответственность на других. Я полагался на себя. Я сидел за рулем, а не голосовал на обочине. А для того чтобы наслаждаться скоростью своей машины, нужно не забывать о том, что ускользает из виду большинства: об ответственности.

Богатство: разум + ответственность

Способность трезво мыслить до какой-то степени родственна умению отвечать за свои поступки, хотя наличие одного не обязательно говорит о присутствии другого. Когда вы сознательно допускаете перерасход по карте в течение нескольких недель, вы поступаете безответственно. Когда вы сознательно решаете завести сначала одного ребенка вне брака, а потом и еще нескольких, вы поступаете безответственно. Когда вы понимаете, что ваш бумажник стащили по вашей вине, но продолжаете оставлять вещи без присмотра, вы ведете себя безответственно.

Ответственность за свои поступки предполагает, что вы не только взяли на себя вину за наступившие последствия, но и меняете поведение так, чтобы не допустить их повторения впредь. Можно трезво и ясно мыслить, быть надежным, но безответственным.

Участник форума *Fastlane* сослужил нам всем огромную службу, проведя разграничение между трезвым мышлением (ответственностью за свои решения, способностью отдавать себе отчет) и ответственностью за последствия своих решений:

«Я просто на стену лезу, когда люди в сотый раз встают на одни и те же грабли, а потом говорят, что отдают себе отчет. Легко быть „ответственным“,

если это значит всего лишь отойти в сторонку и посмотреть, что получится. Мне знакомы разведенные родители, которые гордо берут на себя ответственность за те сорные травы, что сами посеяли, и по-прежнему ограничиваются тем, что отправляют почтовый перевод своим чадам время от времени. Я встречал людей, которые остались без крова и приняли на себя ответственность только для того, чтобы вновь влезть в долги и купить новый дом, а ведь им он не по карману. Мне известно множество других людей, которые говорят, что отвечают за последствия своих поступков, за свое пьянство и езду в нетрезвом виде, и через короткое время повторяют свои ошибки. Меня тошнит от тех, кто якобы „ответственен“. Я хочу, чтобы они отвечали за то, что делают. Люди должны думать перед тем, как что-то предпринять. Обдумать выбор, прежде чем решиться на него. Все делают ошибки, я понимаю, но смысл в том, что на ошибках надо учиться. Это и есть настоящая ответственность и трезвое мышление».

Моя знакомая недавно лишилась паспорта. Мы ужинали в ресторане, и она горько сетовала на свою ужасную судьбу. Я вознамерился докопаться до корня всех ее бед, поэтому прервал ее на полуслове и задал несколько вопросов.

Мне хотелось понять, жертва она или просто безответственный человек.

Я спросил ее:

- Как же ты лишилась паспорта?
- Сумочку украли в Мехико, – последовал ответ.
- Как так? – я не отступал.
- Я была в ресторане, и кто-то стащил ее.
- Правда? Твоя сумочка и тогда лежала открытая на столе?

Она взглянула на сумочку, и в ее глазах зажглась искра понимания. Все время, что мы сидели за столом, ее сумочка лежала у всех на виду. Любой мало-мальски ловкий воришка мог стянуть ее и дать деру. Она подняла глаза, смущенно хихикнула, потом схватила сумочку и положила себе на колени.

Жертва или растяпа? Ее беда была спровоцирована неправильным выбором: не следить за своим имуществом. Но даже после такого дорогого обошедшегося ей урока, она не понимала, как важно отвечать за свои поступки. Если бы она усвоила урок и ответственно отнеслась к нему, то ее сумочка никогда бы больше не притягивала взгляды потенциальных воришек, провоцируя их на кражу. Она бы держала сумку у себя на коленях.

Прививка против виктимности

Прекратить быть жертвой можно. Сначала надо научиться отвечать за свои решения, а потом извлекать уроки и отвечать за последствия. В 2006 году я купил дом своей мечты в Финиксе, Аризона. Из окон моего дома открывается вид на величественные горы. Этот вид считается одним из самых красивых в Финиксе. Дом, однако, требовал значительной перестройки. Сосед рекомендовал мне подрядчика, и я нанял его, ничего не спросив, не посмотрел даже рекомендаций и лицензий. Поверил на слово. Уф. То, что должно было занять восемь месяцев, превратилось в пытку длиной в три года, кошмар, который стал результатом худшего в моей жизни решения. Не говорю уж о том, что подрядчик ничего не смыслил в своем деле – это был призовой идиот. Да, я виноват сам. Я принял на себя ответственность и за решение, и за его последствия, ведь это я его нанял. Перефразирую строчку из «Звездных войн»: «Кто тот придурок, тот самый придурок, который нанял придурка?»

Но я не был жертвой, потому что я признал, что вина лежит на мне. Я позволил этому случиться. Кроме того, я вынес хороший урок: теперь, когда мне нужен рабочий, я не найму его, пока не наведу справки. Или я могу жалобно закусить губу и затянуть старую песню о том, как все меня не любят.

Какое решение привело бы мою знакомую на полосу обгона? Научиться думать, прежде чем что-то сделать, и извлекать из этого урок. Ответственность за решения: мою сумочку украли по моей вине. Ответственность за последствия: в будущем я приму меры предосторожности, чтобы такое не повторилось вновь.

Когда вы принимаете ответственность и за свои решения, и за последствия, вы делаете прививку против синдрома жертвы. Копите свои ошибки, поражения и триумфы. Обдумывайте выбор. Кто виноват в том, что вы оказались в такой ситуации? Допустили ли вы ошибку в процессе? Ленились? Почти все дурное, что с нами происходит – результат плохого выбора. *Копите опыт и проживайте свою жизнь сами*. Никто не заставит вас свернуть с дороги, потому что вы сами сидите за рулем. И когда вы сами принимаете решения, иногда случается чудо. Поражение больше не знак жертвы, оно – *ступенька к мудрости*. Отказаться от ответственности – все равно, что вручить свою жизнь другим людям. Другими словами – начните управлять своей жизнью сами!

Вы этого заслуживаете!

Несколько дней назад мне довелось прослушать подряд несколько удивительно противных рекламных роликов. Они просто вывели меня из себя. Не надо быть семи пядей во лбу, чтобы понять, на кого они были нацелены... на жертв с обочины. Сначала была реклама компании по реструктуризации ипотечных кредитов. Мяч был закручен ловко: «Реструктуризируй кредит и получи самую низкую процентную ставку, которую ты заслуживаешь!» Потом свои услуги предлагал адвокат: «Попали в аварию? Получите деньги, которых вы заслуживаете!» Третья реклама была от компании по оздоровлению кредитов: «Мы добьемся списания ваших долгов, чтобы вы жили той жизнью, которую заслуживаете!» Заметили? «*Вы заслуживаете!*» Нет, скажите мне честно, чего заслуживают эти люди? Они взяли кредит под кабальные проценты, не могут вовремя заплатить по счетам и заслуживают лучшей жизни? Старушка задела капот вашей машины, и ни с того ни с сего вы заслуживаете крупной страховой премии? Вы купили дом, который был вам не по карману, и теперь заслуживаете снижения ипотечной ставки?

Почему слово «заслуживаете» слетает с губ так же легко, как сухой лист с дерева? Нас постоянно зомбируют, уверяя, что мы заслуживаем всего без прилежания и ответственности.

Вы заслуживаете того, что заработали. Или не заработали. Думать, что делаешь – это одно, отвечать за последствия – другое. Когда вы отвечаете за последствия, вы меняетесь, а значит, в будущем сможете пересесть с пассажирского сиденья на водительское.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Автостопщики вверяют контроль над своими финансовыми планами посторонним, чем подставляют себя под возможный удар.
- Закон виктимности: вы станете жертвой, если будете давать власть над собой тому, кто может сделать вас жертвой.
- Выбор должен быть трезвым.
- Ответственность за свой выбор – первый шаг к управлению своей жизнью. Ответственность за последствия – последний.

Часть IV

Посредственность: карта движения в крайнем правом ряду



Глава 10. Ложь, на которую мы покупаемся: крайний правый ряд

Что, если я назову безумием пятьдесят часов в неделю в офисе в течение пятидесяти лет, и все это для того, чтобы потом они велели тебе проваливать, гниение заживо в каком-нибудь местечке для вышедших в тираж, надежду умереть, не потеряв остатки достоинства, когда вдруг не успеешь дойти до уборной? Разве это не безумие, по-твоему?

Стив Бушеми. Воздушная тюрьма, 2003

Следующая остановка: крайний правый ряд – посредственность

В предыдущей главе мы выяснили, что у повелителя обочин отсутствует финансовый план, и его единственная забота – срывать цветы удовольствия сегодня, повинаясь желанию получить немедленное поощрение. Жизнь на обочине – это хроническое состояние, для которого типично занимать у будущего ради удовольствий настоящего. Крайняя правая полоса – полная противоположность обочине. Здесь в жертву приносится *сегодня* в надеждах на яркое и свободное *завтра*.

Посредственный водитель, так мы назовем человека, который выбирает крайний правый ряд, живет в мире, полном предписаний, главное из которых послушание: найди работу и пять дней в неделю просиживай штаны в офисе. Бери с собой завтрак и прекрати пить кофе по 10 долларов за чашку. Возьми за правило вкладывать 10 % заработка в ценные бумаги и пенсионные накопления. Не мечтай о спортивной машине – это слишком дорогое удовольствие. Отложи все радости жизни до 65 лет. Копи, копи и еще раз копи, потому что сложные проценты – это сила: вклад в размере 10000 долларов сейчас принесет невиданную прибыль через 50 лет.

Вы удивитесь, но крайний правый ряд оказывается первым по популярности выходом для повелителей обочин. Его выбирают, возмужав и научившись вести себя, как взрослый, то есть ответственно. Большинство выпускников начинают самостоятельную жизнь с обочины. По себе знаю. С дипломом вчерашний студент получает своего рода лицензию на удовольствия: на путешествия в Канкун, на покупку роскошной машины с оглушающей стереосистемой, на пьяные вечеринки и внушительную коллекцию дисков. Вся жизнь видится ему одним бесконечным днем, за которым не видно дня завтрашнего. Инстинктивно повелители обочины загадывают на будущее, обещая себе, что завтра начнут больше зарабатывать, выиграют в лотерею, получают наследство. Воображаемая соломка, которую они подстилают на будущее, часто служит оправданием разгульного настоящего – вчерашний беспечный юнец сам не замечает, как попадает в рабство своего образа жизни.

Однако с годами человек становится более ответственным. Возможно, это связано с увеличением семейства, возможно, со снежным комом долговых обязательств, как бы то ни

было, его ожидания перестают совпадать с реальностью, он видит всю зыбкость своего положения на обочине и принимает решение сменить курс. На первый взгляд, что может быть более разумным? Он сворачивает с обочины и примеривается к другому маршруту, который расхваливают и широко рекламируют достойные доверия источники. Как мы знаем, повелители обочин отличаются плохой дисциплиной; в финансовом плане, которому следует посредственный водитель, ответственность – слагаемое формулы богатства. Что же в этом плохого?

К сожалению, движение по крайней правой полосе напоминает безуспешную попытку добраться до места после того, как на заправке вам плохо объяснили дорогу. Только в нашем случае направление нам указали люди, которым мы доверяли: учителя, теле- и радиожурналисты, финансовые советники и, как ни жаль, наши родители.

Не вполне достоверные источники подкрепляют мнение о выдуманной эффективности этой стратегии, в то время как на самом деле она и яйца выеденного не стоит. Двигаться по крайней правой – значит положить на алтарь обеспеченного будущего свое настоящее.

На кону богатство... Ставка? Ваша жизнь

«Двигаясь в крайнем правом ряду, добьешься многого». Это не так. Эта ложь такая хитрая, что к тому времени, когда раскрывается правда, проходят десятки лет жизни, а тем временем новые миллионы доверчивых людей поддались на этот обман.

Если вы покупаетесь на такую ложь, вы продаете свое настоящее ради блестящего будущего. Но когда же придет его время? Когда же можно будет расслабиться, потратить миллионы и насладиться жизнью? Богатство на крайней правой полосе достигается за счет времени – того самого, что вы отдаете работе и вкладываете в ценные бумаги. Ваше светлое будущее может наступить лет так через 40, когда вы в последний раз проголосуете на президентских выборах и во второй раз сломаете шейку бедра. Оно может настать в ваш 73-й день рождения, только, возможно, к этому времени вам придется носить подгузник из-за недержания или лежать в вонючей кровати пластом, потому что вас посетит старый добрый Альцгеймер. Я серьезно: сможете ли вы наслаждаться своими миллионами, когда придет время плану «богатеи не спеша» воплотиться в жизнь?

Подростком Джо увлекается книгами о том, как разбогатеть. Они говорят ему, что нужно копить, делать карьеру, пользоваться скидками, где возможно, и жить очень и очень скромно. Джо получает диплом юриста и делает так, как ему советуют. Несмотря на трудности, Джо методично следует своему плану. Работает по 60 часов в неделю, часто жертвуя женой и детьми во имя работы. По будням он просиживает в офисе, а на выходных набирается сил для новой тяжелой трудовой недели. После 12 лет практики Джо понимает, что работа больше не приносит ему удовольствия. Однако он решает не уходить, потому что всего один шаг отделяет его от предложения стать партнером в фирме и гарантированной зарплаты с пятью нулями. Джо не выпускает из виду свою цель: выйти на пенсию к 55 годам. Он помнит, что финансовый гуру Дэвид как-то сказал: «Умные люди уходят на покой богачами».

Джо копит, работает сверхурочно, вкладывает в ПИФы, у него есть пенсионные накопления. Во имя своего плана он продолжает работать. Никто и не говорил, что будет легко. Настанет день, и он уйдет на покой с миллионами на банковском счете. Он уверен, что пять дней ненавистной каторги были оправданной жертвой во имя будущего. Однажды жарким летним днем Джо косит лужайку и внезапно уходит из жизни от сердечного приступа. Ему всего 51. Еще четыре года до заветной цели...

Вы можете быть либо молодым и богатым, либо пожилым и богатым, рискуя не проснуться завтра утром. Выбор за вами, и он не должен быть рискованным. Богатый 25-летний положит на лопатки того, кто разбогател только к выходу на пенсию. Спросите любого подростка, как разбогатеть в молодости. Думаете, он скажет вам, что надо вкладывать в ПИФы,

пользоваться скидками и копить на пенсию? Не смешите меня.

Богатство нужно тем, кто еще молод и может наслаждаться жизнью, не страдая от проблем со здоровьем и лысины, зато с полной отдачей и энергией. Истинная пора богатства – заря жизни, а не сумерки после 40 лет работы по 10 часов в день, когда все ваши мечты рассеялись в прах.

Глубоко в душе мы сами это знаем, однако доверчиво продолжаем следовать путем финансовой дисциплины, которая обещает богатство лет через сорок. Или пятьдесят. Кроме того, задумайтесь сами, есть ли в этом хоть доля истины? Мировой экономический кризис обнажил ту ложь, которая скрывается за этим выбором. Если вы останетесь без работы, ваш план полетит в тартарары. Обрушение биржи снижает ценность ваших вложений на 50 %, и план больше не действует. Кризис рынка жилья съедает 40 % ваших неликвидных собственных средств, где, скажите, оказывается ваш финансовый план? *План никуда не годен, потому что в его основе время и факторы, которые вы не можете контролировать*. К сожалению, миллионы годами слепо следуют ему лишь для того, чтобы открыть неприглядную истину: «богатеть не спеша» – рискованно и абсолютно неэффективно. Стратегия, которая предполагает, что ваша жизнь и мечта пойдут в уплату за возможный достаток – это обман. Этот план цинично предполагает, что вы будете жить вечно и никогда не потеряете хорошую работу. Грустно об этом говорить, но на кресле-каталке «ламборгини» водить трудно.

Credo посредственного водителя

Со временем в мозгу каждого посредственного водителя формируются убеждения, которыми его снабдили достоверные источники. Мама и папа велют учиться в колледже, закончить его и найти работу. Дэвид, автор популярных книг по личным финансам, говорит, что нечего тратить деньги на дорогой латте в кафе, дома сварить не хуже. Сузи настаивает, чтобы он открыл индивидуальный пенсионный счет и откладывал на него по 10 % от зарплаты. Дэйв Рамси советует держаться метода «снежного кома». Все эти советы формируют систему взглядов посредственного водителя и толкают его на путь к богатству ценою в жизнь.

- **Отношение к кредиту.** Кредит это зло. С ним нужно бороться изо всех сил. Даже работая сверхурочно.

- **Отношение к времени.** Мое время бесконечно, я с удовольствием потрачу излишки времени на несколько лишних монет. Чем больше часов в день я смогу работать, тем скорее расплачусь с долгами и накоплю денег на старость.

- **Отношение к образованию.** Образование важно, потому что диплом позволяет больше зарабатывать.

- **Отношение к деньгам.** Денег много не бывает, цент доллар бережет, поэтому надо беречь, учитывать и копить каждую малость. Если я хочу стать миллионером к 65 годам, я должен твердо знать, что не транжирю с трудом заработанные деньги.

- **Основной источник дохода.** Работа – мой единственный источник дохода.

- **Основной способ увеличения доходов.** Сложные проценты – это сила! Десять долларов сегодня станут через 50 лет 300000 долларов. Да, и я еще забыл про ПИФы, дом и пенсионные накопления.

- **Отношение к богатству.** Работай, откладывай и инвестируй в течение 40 лет, пока тебе не стукнет 65. Если повезет и процентная ставка по вкладам будет целых 12 %, то тебе удастся выйти на пенсию в 55!

- **Формула богатства.** Богатство = работа + рыночные инвестиции.

- **Цель.** Безбедная жизнь на закате лет.

- **Ответственность и контроль.** Я признаю, что обеспечивать семью – моя обязанность, но в том, что касается исполнения моего финансового плана, полагаюсь на других. На работодателя, на финансового советника, на правительство, на стабильную экономику.

- **Отношение к жизни.** Довольствоваться можно и малым. Большие мечты не для меня. Копи, не шикай, откажись от неоправданного риска, и однажды ты проснешься миллионером.

Так как же узнать, что вы попались на крючок и застряли на пути посредственности? В этом вам поможет список инструментов, характерных для крайней правой полосы.

- Учись.
- Получай хорошие отметки.
- Закончи школу.
- Сначала плати себе.
- Работай сверхурочно.
- Двигайся вверх по карьерной лестнице.
- Откладывай процент от зарплаты.
- Не забывай о пенсионных накоплениях.
- Инвестируй в ПИФы.
- «Покупай и держи».
- Позаботься о зарплате, пенсии и премиях.
- Диверсифицируйся.
- Увеличь страховые отчисления.
- Не забывай о фондовом рынке.
- Экономь.
- Живи скромно.
- Избавься от долгов.
- Пользуйся скидками.
- Выкинь кредитки.
- Играй на курсе доллара.
- Получи степень.
- Рассчитайся по ипотеке досрочно.
- Дом – это капиталовложение.
- Помни об индивидуальном пенсионном счете.
- Живи так, как будто все для тебя дорого.
- Научись разбираться в сложных процентах.

Когда вы слышите трескучие фразы – будьте бдительны: вам навязывают план «богатеи не спеша». Купоны на скидки и другие стратегии этого пути сами по себе достойны включения в план. Но они не должны становиться вашим планом. *Если весь ваш замысел в том, чтобы «богатеи не спеша» – вы в зоне риска. Если «богатеи не спеша» – часть вашей стратегии, значит, все в порядке.* Это важное уточнение, потому что финансовая дисциплина должна быть частью любой финансовой кампании.

Карта движения: немного математики

Откуда берется богатство при движении по крайней правой полосе? Чтобы понять (и увидеть слабые места этого метода), нужно разобрать внешнюю конструкцию и вернуться к корням – математическим расчетам или формуле богатства. Другими словами, давайте посмотрим, откуда теоретически могут браться ограничения скорости, которые, как известно, зависят от двух переменных: от и основного способа увеличения доходов (рыночных инвестиций). Они являются слагаемыми формулы богатства и влияют на ее эффективность (в нашем случае, ничтожную).

Богатство = Источник основного дохода (зарплата) + Основной способ увеличения доходов (рыночные инвестиции).

Если разложить это на множители, получаем:

Богатство = Собственная ценность + Сложные проценты.

У переменной «источник основного дохода» «собственная ценность» есть в свою очередь две переменных, от которых зависит, сколько вы получаете:

Собственная ценность = Ставка почасовой оплаты × Количество рабочих часов.

или

Собственная ценность = Годовой доход.

Термин «сложные проценты» заимствован из словаря трейдера и означает, что инвестиция в размере x долларов сегодня станет x миллионами долларов через десятилетия. В главе 12 мы разберем основные понятия, которыми оперирует программа «богатеи не спеша», и увидим сами, в чем их несовершенства. Таким образом, вы поймете, почему план, который предлагают ваши родители, пресса и финансовые гуру, губителен для богатства.

Душа в обмен на выходные?

Ваша душа заслуживает большего, чем пара выходных. Эта банальность, за которой скрывается слепота, является побочным эффектом укорененной в сознании общества философии «тише едешь – дальше будешь». Холодным январским утром 2007 года на железнодорожной станции в Вашингтоне скрипач сыграл шесть произведений Баха. Что в этом такого? Дело в том, что это был необычный скрипач и играл он на особенной скрипке. Это был один из величайших музыкантов мира Джошуа Белл инкогнито, и накануне вечером в Бостоне состоялся его концерт, на который были раскуплены все билеты стоимостью примерно по сотне за штуку. Пока Джошуа играл на скрипке ценой в 3,5 миллиона долларов среди утренней сутолоки, примерно 2000 человек прошли мимо него. В основном они спешили на работу. Он играл 45 минут. Только шесть человек за все это время остановились на минутку послушать музыканта. Не было толпы. Примерно 20 человек положили деньги, но не остановились. Когда концерт окончился, на станции было тихо, если не считать обычных для раннего утра звуков. Никаких аплодисментов. Никакой толпы. Никакого признания.

Этот эксперимент, который был проведен по инициативе «Вашингтон Пост», выявил кое-что невероятно важное и... тревожное.

Даже музыка в исполнении величайшего скрипача не смогла заполнить ту зияющую пропасть, в которую превратилась жизнь постоянных участников крысиных бегах, не смогла пробить броню безразличия.

Неужели вы так выбились из сил, пока зарабатывали на жизнь, что ваш заработок начал питаться вашими жизненными соками? Неужели с понедельника по пятницу на глазах у вас повязка такая темная, что вы не видите красоты, даже если она у вас перед самым носом? Пассажиры ведут себя словно зомби – с понедельника по пятницу они забывают о том, как много волшебства вокруг. Предположим, эксперимент провели бы в субботу, был бы результат другим? Эта история показывает неприглядность маршрута «богатеи не спеша». Если вы бездумно обмениваете свою жизнь на зарплату, вы рискуете пройти мимо самой жизни, потому что просто-напросто не заметите ее среди толкотни на оживленной остановке. *Жизнь не начинается в пятницу вечером и не заканчивается в понедельник утром.*

«Господи, неужто пятница?» Типичный посредственный водитель

Недавно приятельница отчитала меня за то, что я отказался пойти на субботнюю вечеринку. «Ты спятил? Это же суббота?» – выла она. Я сказал ей кое-что, недоступное пониманию посредственных водителей: для меня каждый день суббота, потому что я не продаю себя с понедельника по пятницу.

Источник богатства – три «С»: семья, спортивная форма, свобода. Значение свободы в этой триаде очевиднее всего по вечерам пятницы, как раз в тот час, когда и состоялся этот эпический диалог. Мы сидели на террасе бара, до нас доносилась какофония звуков, которая свидетельствовала об оживлении среди гостей. В баре было весело, журчала негромкая музыка, невозможно было предположить, что в Америке сейчас экономический кризис. Перекрикивая шум, я спросил ее:

– Что ты слышишь?

– Люди веселятся. Что-то отмечают, – последовал ответ.

– А что такое?

– Как что? Пятница сегодня! – удовлетворенно сказала она.

Я продолжал:

– А что такого в пятнице особенного? Если бы мы пришли сюда в понедельник, здесь было бы пусто, никаких праздников, так что ли? Чем пятница отличается от понедельника или среды?

Она почувствовала, что попалась в ловушку, и попыталась отшутиться:

– Ну, знаешь, по пятницам людям платят зарплату, ты не слыхал об этом?

Я вынес вердикт: вечер пятницы благословен, потому что люди пожинают плоды трудов своих: пять дней на галерах в обмен на свободу без обязательств в течение выходных. Суббота и воскресенье идут в уплату за остальную неделю, поэтому вечер пятницы символизирует приближение заветного часа, обретения свободы на два дня.

«Господи, неужто пятница» существует из-за того, что вы продаете себя с понедельника по пятницу. По пятницам люди получают свободу, на которую копили всю трудовую неделю!

60 % долой: путешествия по крайнему правому ряду приносят убытки

Что можете быть безумнее, чем продавать душу с понедельника по пятницу в обмен на увольнительную на два дня. Да, дайте мне 5 долларов сегодня, а завтра я отдам вам два. Два доллара вместо пяти? А как насчет пяти хлебов сегодня, за которые я дам вам завтра только два? Опять нет? Почему? Это же горячее предложение! К счастью, вы понимаете, что два в обмен на пять – это плохой обмен. Если вы вложите пять, а получите два, значит, ваши убытки составят 60 %. Если такие убытки постоянны, вы скоро обанкротитесь. Какой же разумный человек заключит подобную сделку? Скорее всего, вы уже это сделали. Когда вы принимаете условия маршрута «богатеи не спеша», вы соглашаетесь на пять к двум. Вы отдаете пять дней рабского труда взамен на два дня свободы. Да, с понедельника по пятницу вы продаете себя ради суббот и воскресений. Люди с легкостью распознают убыточность возврата лишь 60 %, когда дело касается денег, и отказываются от сделки, но не видят этого, когда речь идет о времени, с охотой соглашаясь на нее. Если у вас есть дети, вам следует задуматься, правильно ли вы поступаете. Дети растут по понедельникам и вторникам. Говорят, они растут даже в среду, четверг и пятницу. Знаете, они не будут ждать до выходных. Когда малышка Миранда произнесет свое первое слово, сделает первый шаг, станцует первый танец, ей будет все равно, что вы уехали в Хьюстон на квартальное собрание менеджеров. Дети и отношения не ждут до выходных, и, знаете, пока вы меняете пять на два, дети вырастают, а вы стареете. Люди, которые не следят за тем, как тратится их время, лишаются свободы, семей и отношений. Время расходуется не так, как следует, потому что оно – основа «богатеи не спеша». Пять дней рабства в обмен на два свободы – плохая сделка, если только вы не придумаете, как можно изменить это соотношение. Вместо пяти к двум в течение всей жизни не лучше ли подумать о том, как заставить рабочее время приносить лучшие плоды? Как изменить пропорцию? Мне куда больше нравится один к двум или три к десяти. Заключите ли вы сделку на условиях пять к двум, зная, что она превратится в один к десяти? Не стоит ли вкладывать в этот проект? Когда я следовал своему плану, я отдавал семь дней работе и не брал ни одного свободного дня, потому что знал: дороги, которыми я иду, приведут меня к мечте. Я работал для того, чтобы добиться положительного сальдо, но не через 40 лет, а в ближайшем будущем. Я держал руку на пульсе судьбы, и в результате мои инвестиции принесли мне дивиденды, достойные 40 лет. Теперь я не работаю, и семь дней в неделю свободен. Грустно говорить об этом, но если идеи «богатеи не спеша» глубоко укоренились в вашем сознании, у вас мало возможностей вернуть себе свободу, отказавшись от сделки, где убытки составляют 60 %. Помните, свобода – это и есть богатство, и если вам нужно подтверждение, просто загляните в следующую пятницу в бар, где люди отмечают освобождение от пятидневного рабства.

Проклятие посредственности: будь как все

Фильм «Дорога перемен» (2008), в котором сыграли Леонардо ди Каприо и Кейт Уинслет, прекрасно показал, как выглядят цепкие объятия философии «богатеи не спеша». В пригороде живет молодая пара. Муж (Ди Каприо) ездит на работу по утрам и словно растворяется в толпе, а его жена (Уинслет) играет роль хорошей матери семейства. Оба инстинктивно чувствуют: что-то идет не так. Они тонут. Они согласились на «норму». Они променяли свои мечты на безумный план, который навязывают им другие. На протяжении всего фильма мы видим их попытки вырваться из объятий рутины и то, к каким последствиям это привело.

Вся беда в том, что мы зомбированы обществом и считаем маршрут «богатеи не спеша» нормальным. Мы выходим на эту ущербную дорогу в начале жизни, и движение по ней освящено традицией, так как это единственно возможный верный путь для «нормального» человека. Ведь логично? Парни вроде нас не делают деньги, играя в профессиональный баскетбол, читая рэп, не зарабатывают пением и выступлениями на подмостках, поэтому все, что остается нам – следовать за другими в крайнем правом ряду. Возможно, кому-то это подходит. Но для остальных, тех, у кого есть большие мечты, великие цели и грандиозные идеи, это не подходит.

Приведу вам одну историю, которую я утащил с форума *Fastlane* (TheFastlaneForum.com).

Погоня за богатством усложнила мою жизнь. Все началось пять лет назад, когда у меня не было вообще ничего. Мне только что стукнуло тридцать, и я подумал, что жить от зарплаты до зарплаты никуда не годится. Я поклялся себе, что разбогатею. Для этого я устроился на вторую работу и тратил на жизнь все деньги, которые там получал, а откладывал только то, что получал на первой работе. По сути, из-за стремления скопить денег последние пять лет я жил так:

- снимал относительно недорогую комнатку размером 8 × 13 футов;
- ездил только на общественном транспорте или мотоцикле;
- работал почти каждый день без выходных на неделе;
- почти никогда не ел в кафе или ресторанах;
- не покупал ничего, кроме необходимого, ни себе, ни жене;
- почти никогда никуда не ходил и не веселился.

Вторая работа и экономия позволили мне накопить 50000 долларов за пять лет. Было бы больше, но я потерял как минимум 30000 на неудачных вложениях в октябре 2007. Я готов сдать. Пять лет жизни в комнате размером с тюремную камеру – это долгий срок. Работа сводит меня с ума. Мне кажется, я живу в тюрьме. Да, для того чтобы скопить, такая жизнь подходит, но я плачу за нее своим психическим здоровьем и счастьем. Я больше так не могу.

Посредственный водитель соглашается на самоотречение и жертвует собой до такой степени, что ему кажется, что он попал в тюрьму. Жизнь этого парня чудесна или посредственна? Приведет ли она его к мечте?

Движение по крайней правой требует отказаться от настоящего ради призрачной возможности богатого будущего. Я не считаю принцип «затягивания пояса» стратегией. Я считаю, что из-за него крайняя правая полоса неизбежно ведет вас к посредственности. Жизнь не так уж прекрасна, но и не очень-то плоха. Она может быть лучше, только для этого вам нужен новый маршрут.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Переход на крайнюю правую полосу естественен для повелителя обочин, который научился ответственности.
- Богатство нужно вам больше всего в молодые годы, когда вы полны энергией, а не на закате жизни.
- «Богатеи не спеша» – план, на реализацию которого требуются десятилетия и недюжинные дипломатические способности, чтобы выплыть наверх в океане корпоративной жизни.
- Для посредственного водителя выходные – это плата за будни.

- По умолчанию, план «богатеи не спеша» предполагает, что вы вкладываете больше времени (пять дней), чем получаете назад (два дня). Убыточность достигает 60 %.
- Соотношение пять к двум типично для этого маршрута, зафиксировано договором и вряд ли может быть изменено: стандартная рабочая неделя длится пять дней.
- Движение по крайнему правому ряду ведет к посредственности. Жизнь не так уж хороша, но не очень-то и плоха.

Глава 11. Преступная сделка: ваша работа

Работая по восемь часов в день, вы, возможно, станете боссом и начнете работать по двенадцать часов в день.

Роберт Фрост

Я учился пять лет ради... телефонной книги?

В студенческие годы я развлекался тем, что иногда ходил на тренинги, которые устраивают компании для потенциальных сотрудников. Мне живо вспоминается один из них: речь шла о начальной позиции в большой страховой компании в Чикаго. Рекрутер, который знакомил нас с основными возможностями нашей будущей службы, совершенно четко сказал нам, чего ожидать:

«Вон там, – он указал на море крошечных клетушек, – сидят наши новенькие. Не буду скрывать – вначале придется тяжело. Мы дадим вам три вещи: стол, телефон и телефонную книгу. Каждый день по десять часов вы будете в слепую прозванивать ваших потенциальных клиентов. Звучит не очень-то, зато какие результаты...»

В тот момент результат был не самым главным для меня, и я перешел к действиям. Я изобразил интерес. Изобразил радость. Сделал вид, что условия мне подходят. Они не подходили. Неужели я провел пять лет в колледже, чтобы сидеть в камере 6×6 и вслепую прозванивать номера пенсионеров из телефонной книги? Вы изволите шутить? Этим я мог заниматься и в средней школе, не нужно тратить тысячи на колледж, чтобы навязывать людям полис. Да, мои ровесники пускали слюни в предвкушении хорошей начальной зарплаты, стабильного пенсионного плана и медицинской страховки. Если я начну работать с проклятой книгой, то только на себя, не на чужого дядю.

Работа: возвращение к стандарту

Если вы не хотите толкаться в крайнем правом ряду, а обрести богатство и свободу быстро, вам следует послать работу куда подальше! Я повторю! Забудьте на проклятую работу! Работа – отстой. Я говорю это в целом, не о какой-то конкретной профессии. Будь вы электриком или менеджером, вы работаете. Работа – отстой, потому что она *ограничивает маневренность и контроль*. Конечно, работа может быть чудесной (и приносить много радости), но с точки зрения богатства вы ограничиваете как свою возможность влиять на ситуацию, так и контроль, а это две вещи, совершенно необходимые тем, кто стремится к большим деньгам. Приведу шесть «отстойных причин» того, почему ваш финансовый план не должен фокусироваться на работе – а это основа основ движения по крайней правой!

Отстой № 1. Продавая время, вы продаете жизнь

Кто надоумил вас, что продавать время за деньги – это здорово? Почему эта прописная истина всегда ведет к первосортному отстою? Если вы прикованы кандалами к своему рабочему месту, значит, вы принимаете участие в освященном славной традицией обмене своего времени (жизни) на кусочки бумаги, которые несут вам свободу. *Вы продаете свободу*

за свободу . Разве не глупо??

Работа жадно пожирает время. На работе время – главное условие сделки, от которой зависят ваши финансы. Работа лежит в основе обмена пяти на два. Давайте посмотрим на то, что такое время, под другим углом зрения: *время это жизнь* . На работе *вы продаете жизнь за деньги*. Если вы работаете, вам платят. Если не работаете – не платят. Кто благословил этот союз вампира с жертвой? Перед вами список самых распространенных в США профессий и расчеты, сколько времени уйдет на то, чтобы заработать миллион. Если вы будете методично откладывать 10 % заработка и прятать их под матрас, умножайте эту цифру на десять. У вас есть в запасе триста лет, чтобы стать миллионером?

Профессия/ Должность	Средне- годовая зарплата	За сколько лет можно заработать 1 млн долларов	Сколько лет уходит на накопление 1 млн долларов
Автомеханик	\$ 34 000	30 лет	294 года
Архитектор	\$ 64 000	16 лет	156 лет
Бармен	\$ 16 000	61 год	625 лет
Ветеринар	\$ 72 000	14 лет	139 лет
Врач-физиотерапевт	\$ 66 000	15 лет	152 года
Инженер програм- много обеспечения	\$ 80 000	13 лет	125 лет
Офицер полиции	\$ 48 000	21 год	208 лет
Парикмахер	\$ 22 000	47 лет	454 года
Плотник	\$ 37 000	27 лет	270 лет
Секретарь	\$ 38 000	27 лет	263 года
Учитель	\$ 46 000	22 года	217 лет
Фармацевт	\$ 95 000	11 лет	105 лет

Источник : Бюро трудовой статистика США, Энтони Балдеррама, CareerBuilder.com. Цифры округлены.

Разве есть какой-то смысл платить, независимо от того, чем человек занимается? Платить за то, что вы спите, развлекаетесь, сидите с газеткой в сортире, загораете на пляже? Почему просто не заплатить по истечении какого-то времени и заставить время работать на вас, а не наоборот? Можно ли так? Да, можно, но только не здесь.

Отстой № 2. Ограниченный опыт

За два месяца, что я работал на себя, я узнал больше, чем за десять лет на дюжине других работ. Проблема узкого специалиста в том, что ограниченный набор знаний и умений снижает его привлекательность на рынке труда. Вы становитесь одним винтиком механизма. А если винтик устаревает и его можно заменить? Угадайте, что? Вам не повезло!

Приведу пример: тысячи работников автопрома лишились своих мест, потому что их операции были переданы другим подрядчикам или автоматизированы. Опыт им не помог, он стал преградой на пути. Чем теперь занимаются люди, которые чинили пишущие машинки? Стокброкеры? Турагенты? Вымирающие профессии, как вчерашние платья – выходят из моды. Сегодня ваши навыки в цене – завтра они никому не нужны. Кроме того, профессиональный опыт обычно ограничен какими-то определенными видами деятельности, которые повторяются по многу раз изо дня в день. После того как вы научились азам, работа становится однообразной и приобретение новых знаний постепенно сходит на нет, не за горами уже и погребальный звон: обмен жизни на деньги. Вы накапливаете опыт, сталкиваясь с жизнью, а не сидя на работе. *Вам не нужна работа, чтобы получить опыт*. Спросите себя, какой опыт важнее? Тот, что вы приобретаете на скучной работе, которую придумали только для того,

чтобы вы смогли заплатить по счетам? Или взлеты (и поражения) на пути создания продукта, который обеспечит вам финансовую свободу на всю жизнь, так что вам никогда больше не придется возвращаться в офис?

Отстой № 3. Никакого контроля

Работа сродни лежанию на матрасе в кузове грузовика: вы на своей шкуре чувствуете все неровности дороги, а кто-то сидит на удобном водительском месте. А если впереди сплошные кочки? Вас будет мотать по всему кузову или, что хуже, вообще выкинет на землю. Когда вы сидите в кузове, вы никак не контролируете ситуацию, поступать так по отношению своему финансовому плану просто глупо! Если вы не контролируете свой доход – вы не контролируете свой финансовый план. Если вы не контролируете свой финансовый план – вашу свободу контролирует кто-то другой.

Миллионы послушно поют «Кумбайя», не сомневаясь, что работа для них – поддержка и опора. Конечно, работа может вас поддерживать, но разве вы к этому стремитесь? Вы хотите богатства или посредственности?

Если движение по дороге вашего финансового благополучия может вдруг оказаться перекрыто извещением об увольнении, вы играете с огнем. Вы не реалист, вы идиот! Работа не обеспечивает ни гарантий, ни защиты!

Отстой № 4. Тяжелое дыхание Линды

Среди моих родственников есть люди, которые работали всю жизнь. Так что я наслушался об их мытарствах достаточно. Кроме названий двух десятков разных мест за долгие годы, по-моему, в их рассказах никогда ничего не менялось. История была всегда одна и та же, только люди, дни и адреса были другими. Кто-то спит с начальником и выслуживается перед ним. Джим – лентяй, он вечно тянет одеяло на себя. У Линды тяжелое дыхание, но все боятся ей сказать. Лейси всегда опаздывает и уходит слишком рано. Хорас подворовывает и ходит в одном и том же спортивного кроя пиджаке. Лестер – неряха, никогда не сменит копирку. Те же истории, только офис уже другой. Не важно, где вы работаете, офис живет по своим законам. Сцены могут быть разными, но амплуа не меняются. И, к сожалению, человеку, который погрузился в эту атмосферу, приходится принимать условия игры. Он вынужден подчиниться, или ему грозит немилость со стороны начальства и коллег. Я помню, как моя подруга выпускала пар после рабочего дня в своем высокотоксичном аквариуме. Все чем-то заняты. Есть идея? Здорово! Сообщите начальнику, он сообщит своему начальнику, тот свяжется с юристами, а те перешлют все обратно в отдел для перепроверок, после чего бумаги пойдут обратно... бла-бла-бла. К тому времени, когда идею начнут применять на практике, она либо устареет, либо ее возьмут в оборот совершенно посторонние люди. Кто хочет, чтобы пауки, населяющие эту запутанную паутину, высосали его мозг? Единственный способ защититься – найти возможность контролировать паутину, а для этого надо стать начальником. А для того, чтобы быть начальником, надо не только управлять, но и владеть заведением.

Отстой № 5. Вы всегда в хвосте очереди

«Встань в начало очереди» или заплати сначала себе – это доктрина, принятая на крайней правой полосе. Проблема заключена в том, что, если вы работаете, это практически невозможно. Власти облагают доход тяжелыми налогами, а ваши возможности спасти его от жадных рук ограничены отчислениями в пенсионные фонды, причем в размере не более 10 % дохода или 16500 долларов. Если вы настойчиво меняете жизнь на деньги и смогли достичь вершин, готовьтесь к тому, что 50 % вашего дохода испарится еще до того, как попадет к вам в руки. Наемный работник получает уведомление о том, что его место в очереди в кассу всегда будет в самом конце, и никакие возражения не принимаются. Если вам всегда достаются только крохи и все остальные видят ваши деньги раньше вас, не надейтесь быстро составить

состояние.

Отстой № 6: диктатура дохода

Случалось ли вам когда-нибудь получать прибавку в 1000 %? Представьте: вы вдохновились тем, какую пользу приносите компании, и уверенно идете к кабинету начальника, где требуете прибавки. «Я ценный сотрудник, – говорите вы, – я надежный и почти никогда не болею».

Ваш начальник принимает защитную позу, скрещивает руки на груди, закидывает голову и усаживается поудобнее в большом красном начальничьем кресле. Вы набираете воздуха в грудь и продолжаете: «Сэр, я бы хотел получить прибавку в 1000 %». Начальник издает утробный рык. Он броском устремляется вперед и, забыв о показном спокойствии, впечатывает ладони в стол:

– Что за шутки! Не видите, я занят, – раздается залп.

– Я не шучу. Я зарабатываю девять долларов в час. Я хочу прибавки до девяноста в час.

– А этого не хотите? Ничего не получите и спасибо скажете! Вон из кабинета! Исчезните, и, если поторопитесь, я вас не уволю! Идет?

Вы, спотыкаясь, выходите. Думаю, ваш начальник не счел возможным увеличить вам зарплату на 1000 %.

Конечно, это невероятная сценка. Работник не может требовать прибавки большей, чем на 10 %, какая уж тут 1000 %. Таковы правила игры. *Ваша ценность установлена кем-то, и работа становится дозатором вашего благосостояния, причем размер порции обсуждению не подлежит.*

Работа вовлекает вас в преступную сделку: пять дней жизни в обмен на два дня свободы. Работа ограничивает ваш опыт. Работа отнимает у вас право контролировать ситуацию. Работа заставляет вас сотрудничать с людьми, которые вам ненавистны. Работа оставляет вам лишь крохи от ваших денег. Работа диктует, какой доход вы сможете получить. Эти ограничения губительны для богатства. Все еще хотите на работу?

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- На работе вы продаете свободу (во временном эквиваленте) за свободу (в денежном эквиваленте).
- Опыт приобретается во время действий. Где это происходит – не имеет значения.
- Нарастивание богатства невозможно, если вы не в состоянии контролировать основной источник своего дохода.

Глава 12. Крайняя правая полоса: почему вы не богаты?

Кто-то должен сказать вам на заре жизни, что все мы умрем. Тогда мы бы жили на всю катушку, ежеминутно, ежедневно. Живите так! Делайте прямо сейчас все, чего вам хочется. Мы слишком часто говорим себе «завтра».

Майкл Лэндон

Бессилие философии «богатеи не спеша»

Если вы избрали стратегию «богатеи не спеша», могу высказать предположение: вы небогаты и никогда не будете богатым. Откуда я знаю? Очень просто. Эта стратегия основана на принципе неконтролируемого ограниченного влияния, или НОВ.

Хотите запомнить? Тогда выучите это: «„Богатеи не спеша“ – ваш план – НО вы никогда не добьетесь успеха». Неконтролируемое ограниченное влияние – это тревожное свидетельство бессилия «богатеи не спеша». Как можно разбогатеть, если вы едва двигаетесь в крайнем

правом ряду? Найдите хорошо оплачиваемую работу, копите, живите скромно, вкладывайте деньги в ценные бумаги и повторяйте так в течение 50 лет. Если вы решитесь посмотреть глубже – на математическую модель этой стратегии – вы поймете, что переменные этой формулы не контролируются и на них никак нельзя повлиять.

Неконтролируемое ограниченное влияние (НОВ) – часть 1

Почему НОВ так важно? Потому что накопление богатства требует привлечения больших денег. Для этого необходимы две вещи: контроль и влияние. В крайнем правом ряду вам недоступно ни то ни другое, и правда открывается вам, когда вы переводите эту стратегию на язык математики. Раскройте «кухню» этого плана, и вы убедитесь в его неэффективности.

Если разложить план «богатеи не спеша» на составляющие, перед вами возникнут две переменные: источник основного дохода – то есть те деньги, которые вы зарабатываете, и увеличение доходов – то, как вы умножаете свои богатства. Источник основного дохода для того, кто выбрал этот путь, – работа, а увеличение дохода происходит за счет пенсионных накоплений и вложений в ПИФы. Сложите все вместе, и вы получите формулу богатства, по которой живет крайняя правая полоса.

Богатство = Работа + Рыночные инвестиции.

Согласно этому плану, зарплата уходит как на расходы на жизнь, так и на рыночные инвестиции. Чтобы понять, во что обходится НОВ, пойдём дальше. И начнем мы с переменной «работа».

Страж богатства: собственная ценность

Как вы зарабатываете деньги на работе? Ответ прост: благодаря *собственной ценности*. Собственная ценность определяется вашим местом на рынке и является той суммой, за которую вы продаете свое время. Это и есть ваш заработок. То, сколько вам готовы платить, зависит от того, что вы можете предложить. Собственная ценность исчисляется в единицах времени и бывает *почасовой* или *годовой*. Если вам платят 10 долларов в час за то, что вы переворачиваете гамбургеры, ваша собственная ценность составляет 10 долларов в час. Если вы работаете бухгалтером и получаете 120000 долларов в год, значит такова ваша собственная ценность.

Работа [собственная ценность] = Почасовая ставка × Количество отработанных часов.

или

Работа [собственная ценность] = годовой доход.

Заметьте, что собственная ценность исчисляется в единицах времени. Эта «зависимость» от времени – первое штрафное очко, которое вы получаете, двигаясь к богатству медленно. Вы можете контролировать время? Можете повлиять на него? Нет. Ваше время ограничено 24 часами. Если вы получаете \$200 в час, вы не можете чудом проработать 400 часов в день. Если вы зарабатываете \$50000 в год, вы не сможете чудом проработать 400 лет. *На время невозможно повлиять*. Верхняя граница для почасовика – 24 часа. И знаете, вы никак не можете ее изменить. Вы можете продать 24 часа в сутки, но больше не можете. Разумеется, работать сутками напролет выше человеческих сил, поэтому вы предлагаете от 8 до 12 часов. Тоже и со штатными сотрудниками на ставке. Вы не в состоянии работать дольше срока своей жизни. Где проходит граница в этом случае? Сорок, пятьдесят лет? За всю документально зафиксированную историю человечества еще никому не удалось проработать 10000 лет жизни. Так что не важно, как вам платят – по часам или по ставке, вы все равно не сможете управлять

временем.

Задумайтесь: 12 это много? А 50? Эти ли сроки предписаны нам, чтобы стать миллионерами? Нет, и это показывает всю несостоятельность расчетов, которые построены на работе, для приобретения богатства: ваше время ограничено, и с этим ничего не сделаешь. «Почасовая оплата» или «годовой доход» – не оправдывают своего значения, так как измеряются они во времени, которое нельзя ни проконтролировать, ни изменить по вкусу. Цифры упрямая вещь: 12 всегда будет меньше, чем 10 миллионов. Если влияние так ничтожно, то и на большие деньги нечего надеяться. *Малые цифры не приносят миллионов*. За ограниченным влиянием скрывается другой медленный убийца богатства – отсутствие контроля. Вы можете контролировать своего работодателя? Свою зарплату? Экономику? Возможно ли за один год заработать 50000, а на следующий положить в банк 50 миллионов? Всё ли связанное с работой вы можете контролировать, всё? Даже жалкие 4 % прибавки? Быть может, вы думаете, что, часто меняя работу, вы так и делаете, но это ложь. Ваш контроль, если он вообще есть, слаб.

Сложные проценты: почему «они» вам не сказали...

Вторая переменная этой формулы богатства – «основной способ увеличения доходов» включает в себя вложение денег в ПИФы, пенсионные накопления и другие инвестиции, о которых твердят финансовые гуру. Эти инвестиции основываются на стратегии сложных процентов, инструмента, благодаря которому в долгосрочной перспективе можно значительно увеличить размер первоначального вклада. Сложные проценты – это надоевшая до оскомины старая песня о том, что, вложив 10000 долларов сегодня, через 40 лет вы будете купаться в роскоши. Вкладывайте по 250 долларов в месяц и через 50 лет вы уйдете на пенсию богачом. Если правильно обращаться с ними, сложные проценты открывают широкие возможности для приобретения богатства, но при их использовании в рамках стратегии «богатеи не спеша» они замедляют движение к вашей мечте, почти прекращая его. Почему? Разгадка опять кроется в цифрах. И ответ будет все тот же, что и в случае с работой – *время*.

Обогащение с помощью сложных процентов упирается во время. В долгий срок. Как и на работу, на инвестиции, такие, как ПИФы и пенсионные отчисления, нельзя повлиять, нельзя их и проконтролировать. Они основаны на ущербных расчетах.

Точно так же, как ваш доход измеряется в единицах времени – ставке почасовой оплаты или годовой зарплате, так и прирост капитала с помощью сложных процентов измеряется в годах, помноженных на годовую прибыль. Вернемся к формулам и посмотрим, в чем их слабое место:

$$\text{Богатство} = \text{Работа} + \text{Инвестиции.}$$

Или:

$$\text{Богатство} = \text{Собственная ценность (Годовая)} + \text{Сложные проценты (Годовые).}$$

Или:

$$\text{Богатство} = (\text{Время} \times \text{Почасовая или Годовая собственная ценность}) + \text{Сумма инвестиций} \times (1 + \text{прибыль})^{\text{время}}.$$

Как и в случае с работой, несовершенство сложных процентов связано с математическим ограничением, при котором цифры работают против вас. Посмотрите на эту таблицу, которая показывает, какую прибыль дадут 10000 долларов, вложенных под сложные проценты.

Вклад в размере 10000 долларов				
Время (в годах)	Процентная ставка			
	5%	10%	15%	20%
5	\$12 763	\$16 105	\$20 114	\$24 883
10	\$16 289	\$25 937	\$40 456	\$61 917
15	\$20 789	\$41 772	\$81 371	\$154 070
20	\$26 553	\$67 275	\$163 665	\$383 376
25	\$33 864	\$108 347	\$329 190	\$953 962
30	\$43 219	\$174 494	\$662 118	\$2373 763
35	\$55 160	\$281 024	\$1331 755	\$5906 682
40	\$70 400	\$452 593	\$2678 635	\$14697 716

Гуру крайнего правого ряда уговаривают вас, что 10000 долларов под 15 % через 40 лет станут 2,5 миллионами. Ура! О чем они промолчали? О том, что получать по 15 % на капитал каждый год невозможно, если только вы не участвуете в финансовой пирамиде. Еще они не сказали вам, что через 40 лет вы, возможно, будете уже мертвы или близки к тому. И еще они забыли сообщить, что через 40 лет ваши 2,5 миллиона будут, вероятно, равны сегодняшним 250000, а галлон молока – кто знает – будет стоить 12 долларов. Почему-то они не горят желанием поставить вас в известность о том, что сами они пользуются другими способами приращения капитала. Они много чего вам не говорят, полагая, что вы поверите им на слово без лишних вопросов.

Неконтролируемое ограниченное влияние (НОВ) – часть 2

Для того чтобы сложные проценты были действительно прибыльными, необходимы три вещи:

- 1) время, измеряемое годами;
- 2) высокая доходность инвестиций на протяжении всего срока;
- 3) инвестированная сумма, постоянно инвестируемая.

Из этих трех переменных складывается последняя составляющая формулы богатства крайнего правого ряда:

$$\text{Сложные проценты} = \text{Инвестированная сумма} \times (1 + \text{Прибыль}) \text{Время.}$$

Хотя перед вами упрощенная версия более сложного уравнения, это не мешает нам анализировать переменные. Сложные проценты требуют, чтобы ожидаемая доходность ваших инвестиций составляла 10 %. Удачи вам. Только не забудьте, что это игра длиной в 40 лет. Разве не бывало, чтобы рынок терял до 20 % за год? Или 40 %? И когда это происходит, ваши кровные денежки испаряются. Как видите, увеличение дохода посредством *сложных процентов* *ущербно, потому что их переменные ущербны*. Вы не можете влиять или контролировать ни время, ни прибыль. Опять НОВ. Можете ли вы требовать прибыли в 2000 % годовых? А увеличения срока вклада с 40 лет до 400? Максимальный срок инвестирования – 50 лет. С прибылью дело обстоит хуже: 6 %, 8 % или 10 % годовых – такова стандартная доходность инвестиций. Время ограничено длиной вашей жизни, доходность – среднерыночной доходностью, а сумма инвестирования, как вы помните, зависит от вашего заработка, то есть тоже ограничена.

Единственный способ обойти ущербность сложных процентов – *вкладывать большие суммы, но для этого нужно влияние!* Кроме того, не в ваших силах контролировать величину процента. Разве вы можете потребовать, чтобы банк выплачивал вам 25 % годовых? Эй, мистер Посредственный банк, я требую 25 % годовых по накопительному вкладу! А как насчет экономики? Эй, премьер-министр, вы можете гарантировать низкий уровень безработицы и

сниженную ставку налогообложения для бизнеса?

А среднюю доходность фондового рынка? Привет, мистер Фондовый рынок, что-то мне не нравится прибыль в 8 %, давайте в этом году она будет 250 %? Смешно. Зависит ли от вас хоть что-то в этой формуле, не считая судорожного, методичного поиска, куда бы выгоднее вложить свои деньги, чтобы выжать из них еще один процент? Ни-че-го.

Почему ПИФы и пенсионные вклады не дадут вам разбогатеть

В 2008 году я побывал на семинаре по инвестициям с фиксированным доходом, который проводила одна крупная брокерская компания. Инвестиции с фиксированным доходом сродни муниципальным и корпоративным облигациям. Аншлага не было. В зале сидело человек 50. Я примостился в заднем ряду и осмотрелся по сторонам. Уберите седину, сандалии, надетые на носки, трости и инвалидные кресла – и кто останется? Я один. Я был самым молодым из присутствующих (а я, увы, уже совсем не юн). Как же человек 30 с небольшим лет оказался в комнате, полной пенсионеров? Люди вокруг олицетворяли триумф плана «богатеи не спеша». Они использовали время, чтобы увеличить капитал, и в результате состарились сами. Не хочу быть грубым, но правда в том, что сложные проценты не могут увеличить капитал быстро. Согласно данным маркетинговой исследовательской компании *The Harrison Group* (HarrisonGroupInc.com), только 10 % пентамиллионеров (чистая стоимость активов составляет 5 миллионов долларов) признали, что источником их капитала было пассивное инвестирование. Данных о возрасте опрошенных предоставлено не было, но, думаю, можно догадаться, что никто из этих 10 % не был моложе 30 лет. Задумайтесь об этом. Доводилось ли вам хоть раз в жизни встречать студента, который бы разбогател, вкладывая в ПИФы или присоединившись к пенсионному плану 401 (k) по месту работы? А что вы скажете о том, кто приобрел муниципальные облигации в 2006 и уволился в 2009 году? Я бы удивился, увидев его за рулем машины ценой в 1,2 миллиона долларов, которую он смог купить благодаря своему хорошо сбалансированному портфелю ПИФов. Таких людей просто не существует, потому что молодые и богатые управляют прибылью не в 8 %, а в 800%! Вам когда-нибудь удавалось получить прибыль в 800 % за год? Думаю, нет. А вот мне удавалось, потому что мои руки не связаны формулой богатства для посредственных водителей.

Прирост моего капитала происходил не за счет фондовой биржи.

Да, вас натренировали верить в то, что такими способами можно увеличить доход. ПИФы, акции, облигации, пенсионные планы, игра на курсе доллара и сложные проценты механически используются для повышения доходности собственного капитала теми, кто ездит в крайнем правом ряду. К сожалению, при отсутствии контроля или влияния, эти способы неэффективны.

«Покупай-и-держи» не работает

В колледже меня учили, что с помощью надежной инвестиционной стратегии «покупай-и-держи» можно заработать миллионы. Покупай акции крупных компаний, расслабься в кресле и подожди несколько десятков лет и, *voila*, миллионы уже в твоём кармане. Вам суют в лицо график и говорят: «10000 долларов, вложенных в компанию ABC в 1955 году, сегодня составляют 5 миллионов!» *Благодарю Господа за то, что уберег меня от этого!*

В 1997 году я открыл индивидуальный пенсионный счет на 1000 долларов и вложил средства в ПИФ с растущей доходностью, поручив управление крупной инвестиционной компании. Да, я позволил «профессионалам» управлять моими деньгами. Следующие 10 лет я к ним не притрагивался. Немудрено, что я совсем позабыл о том счете. За те 10 лет, что прошли с его открытия, я заработал более 10 миллионов долларов, следуя по полосе обгона. А как же мой счет? Я не прикасался к нему. Он был предоставлен всем превратностям судьбы, обычным для стратегии «богатеи не спеша». Сегодня на счету 698 долларов, а с учетом инфляции реальная покупательная способность этих денег составляет всего 500 долларов. Ведерко на кухонном столе, куда я складываю мелочь, было более удачной инвестицией! Если бы я вложил миллион, я бы потерял более 400 тысяч. И это хваленый инструмент приобретения богатства? Смешно. Миллионы молятся на эту стратегию, считают ее магистралью посредственных водителей, а

ведь эта улица длиной в десятилетия, опасная для движения и редко приводящая к цели. Я недавно слышал, как один финансовый предсказатель вещал об эффективности программы «богатеи не спеша» и приводил эти любопытные цифры: «Если бы в конце 1940-х вы вложили 1000 в акции фонда S&P500, то сейчас бы у вас было 1341513 долларов». Давайте изучим этот факт, сделав допущение, что он достоверен.

1. Сейчас 1940 год, и вам, предположим, 21 год.

2. Сейчас 1940 год, и у вас каким-то образом оказалась на руках тысяча долларов (что составляет около 15 тысяч в пересчете на сегодняшний день).

3. Вы взяли эту тысячу и сделали, как указано выше.

Поздравляю! Сейчас 2011 год, вам 91, и у вас есть 1341513 долларов. Если вдруг вам посчастливилось получить свою тысячу при рождении, тогда вам сегодня 71 год! Есть от чего прийти в восторг! Вы разбогатеи благодаря «богатеи не спеша». Не будем вспоминать о том, что средняя продолжительность жизни составляет 74 года, и поставим хромированные диски на ваше инвалидное кресло. Скажите, кто-то и вправду пришел в восторг от такой чуши?

Время не любит, когда его убивают

Сложные проценты и работа страдают от одной болезни: они бесстыдно пожирают ваше время без всякой возможности умерить их аппетит. Обе переменные формулы успеха в крайнем правом ряду привязаны ко времени: времени, которое тратится на работу и которое необходимо для успеха рыночных инвестиций. Время становится ключом к богатству, которое оказывается в плену такого фактора, как срок человеческой жизни: в сутках всего 24 часа, а возможный трудовой стаж не превышает 50 лет. Да, обогащение зависит от времени. Такие отношения со временем выглядят сомнительно, если только вы не намерены жить вечно. Почему? *Потому что продавать свое время – значит продавать свои деньги.*

Давайте посмотрим на эти совершенно обычные примеры. Предположим, что у нас есть 5 % накоплений с зарплаты до вычета налогов и годовая прибыль по нашим инвестициям составляет 8 % в год. Налоги и инфляцию мы исключим.

• Зарплата × \$25000 в год, накопления \$1250 в год, вложенные на срок более 40 лет × 8 % = \$362 895.

• Зарплата × \$50000 в год, накопления \$2500 в год, вложенные на срок более 40 лет × 8 % = \$725 791.

• Зарплата × \$75000 в год, накопления \$3750 в год, вложенные на срок более 40 лет × 8 % = \$1088 686.

• Зарплата × \$100000 в год, накопления \$5000 в год, вложенные на срок более 40 лет × 8 % = \$1451 581.

• Зарплата × \$150000 в год, накопления \$7500 в год, вложенные на срок более 40 лет × 8 % = \$2177 132.

Не поддавайтесь на магию этих цифр. Не забывайте, что речь идет о 40 годах! Если сейчас вам 20, значит вам будет 60. Если 30–70, а если 40 – вы уже умрете. Извините, конечно, но это уже больше средней продолжительности жизни.

Как вы считаете, в таком возрасте деньги и свобода, которую можно на них купить, будут по-прежнему вас привлекать? Понимаете ли вы, что покупательная способность этих денег составит лишь 50 % сегодняшней? Сорок лет назад вы могли купить машину за 3 тысячи и буханку хлеба за 20 центов. И не будем забывать о других грубых допущениях, о высокой зарплате и крепкой экономике, которая позволит вам получать ваши 8 % годовых, как и было заявлено. В 2008 году рынки потеряли 50 %. Думаю, гуру редко вспоминают о таких неприятностях. Вы же не хотите получить миллионы в придачу к инвалидному креслу? Они нужны вам сейчас.

Ежедневно люди жертвуют своим временем ради осколков богатства, но их время – это долговое обязательство, а не вклад. Все, что крадет ваше время, и не может освободить его – долговое обязательство.

Программа «богатеи не спеша» злоупотребляет временем, как будто оно – бесконечно бьющий сильными струями фонтан. Печально, но смертность в нашем мире пока достигает

100 %, и единственным исходом всякой жизни будет смерть. Однажды вы умрете, и, я очень надеюсь на это, вдруг не выяснится, что 60 % своего времени вы провели в крошечном офисе, в то время как ваши дети росли, а жена изменяла вам с инструктором по йоге.

«Богатей не спеша» – план для оптимистов

«Богатей не спеша» ослабляет ваш контроль. Вы читаете эту книгу, потому что хотите быть хозяином своего финансового положения, а не потому что собираетесь положиться на какую-то компанию или биржевого брокера. Если вы мечтаете разбогатеть, вам необходимо контролировать и управлять переменными формулы своего финансового успеха. Любой финансовый план при отсутствии контроля немедленно превращается в план для оптимистов. Надеюсь, меня не уволят! Надеюсь, мои ценные бумаги поднимутся в цене! Надеюсь, меня повысят! Надеюсь, мне не сократят рабочий день! Надеюсь, моя компания не обанкротится! Надеюсь, надеюсь и еще раз надеюсь! *Простите, но надеждам нет места в плане!*

Программа «богатей не спеша» томится в плену цифр, а время зорко сторожит ее. Чтобы быстро заработать, вы должны отказаться от формулы богатства крайнего правого ряда и пересмотреть свое расточительное отношение ко времени. *Богатство достигается тогда, когда время это вклад, а не долговое обязательство.*

Реакция посредственного водителя на неконтролируемое ограниченное влияние (НОВ) предсказуема.

Он вступает в ожесточенный бой за одну переменную, которую считает подконтрольной – за собственную ценность. Посредственный водитель говорит: «Я должен получать больше». И начинаются обреченные на поражение боевые действия, в которых оружием становится дорогое образование.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Выполнение программы «богатей не спеша» сомнительно из-за НОВ.
- Первая переменная формулы богатства на крайней правой полосе – это работа, которая в свою очередь включает такую переменную, как собственная ценность, равную номинальной стоимости каждой продаваемой единицы вашей жизни.
- Собственная ценность – это рыночная стоимость вашего времени, которая измеряется в единицах времени (почасово или годом).
- На крайней правой полосе собственная ценность (независимо от выражения во времени) имеет числовое ограничение, так как в сутках всего 24 часа (для почасовика), а средняя продолжительность жизни составляет 74 года (для работника на ставке).
- Как и основной источник дохода (работа), возможность увеличения дохода (сложные проценты) привязана ко времени.
- Как и работа, сложные проценты с математической точки зрения не эффективны, ими нельзя управлять. Невозможно заставить рынок (или экономику) удерживать высокие процентные ставки по вкладам годами.
- Способами, которые зависят от времени, увеличить богатство нельзя.
- Время – это кровь в ваших жилах, его нельзя продавать.
- Ваше время не может быть бесконечным источником вашего богатства, потому что само время – часть богатства.
- Конечность человеческой жизни делает время фактором, который мешает приобретению богатства.
- Если вы не в силах контролировать переменные своей формулы богатства, вы не контролируете свой финансовый план.

Глава 13. Бесцельная битва: образование

Единственное, что мешает моему обучению – это мое образование.

Альберт Эйнштейн

Битва против НОВ: образование

Как реагирует типичный посредственный водитель, столкнувшись с неконтролируемым ограниченным влиянием (НОВ)? Он выходит на тропу войны за повышение собственной ценности. Его секретное оружие – образование. Так как НОВ – особенность «богатеи не спеша», посредственный водитель решает, что единственной переменной, которую следует увеличивать, является основной доход. Пора бы уже зарабатывать побольше! Хочу, чтобы в моем расчетном листке стояла шестизначная цифра! Поэтому никого не удивляет, что он возвращается на студенческую скамью и получает MBA или другой диплом. Аргументы приводятся такие: «Те, кто получил MBA, зарабатывают на 15 % больше!» или «Люди с сертификатами PMP при устройстве на работу предлагают не меньше 120000 долларов в год!»

Приведу пример. Стив Амброз поступил на программу MBA, чтобы украсить свое резюме. Цена курса – 440 тысяч, он рассчитан на 800 часов. Стив согласился на двойные траты (время и деньги), потому что думал, что возрастет его собственная ценность. Стив ожидал, что после получения диплома он будет представлять большую ценность для своей компании и повысит свою востребованность на рынке. К сожалению, он до сих пор продает время за деньги, хотя и по возросшей цене, однако все также не контролирует процесс и не управляет им.

Приведу еще пример: моя знакомая записалась на курсы подготовки к PMP-сертификации, которые сожрали пять суббот ее жизни, не говоря уж о 2700 долларах. Зачем? Этот сертификат должен был увеличить ее собственную ценность. Как сертифицированный менеджер проектов она рассчитывала на новые возможности и более высокую зарплату. И опять перед нами продажа времени. Я не знаю, осознанно или нет, посредственные водители верят в то, что повышение собственной ценности способно принести им богатство. Хотите начать много зарабатывать сразу же после колледжа? Становитесь врачом. Собственная ценность терапевта на сегодняшний день составляет 200 долларов в час. Станьте инженером, юристом, бухгалтером – все это высокооплачиваемые профессии, требующие профессионализма. Как правило, получение высшего образования служит целям «богатеи не спеша» и выглядит неприкрытой попыткой повысить собственную ценность. Боритесь с этой переменной!

Не всякое образование одинаково полезно

Проблема с получением образования ради увеличения собственной ценности заключается в затратах: оно безбожно дорого и съедает много времени. Не проходит и недели, чтобы до моего слуха не донеслась история очередного выпускника MBA, который преодолевает невероятные трудности, выплачивая кредит, взятый на образование, причем ему приходится работать на таких должностях, куда берут вообще без диплома. Силки, которые накрепко привязывают вас к работе, – опасная вещь. Установка стать «высокообразованным» человеком может оказаться троянским конем, который лишит вас свободы.

Не всякое образование одинаково полезно. Некоторые программы могут заблокировать движение по дороге богатства. Если образование оборачивается морем кредитов и приковывает вас к стулу в офисе, разве в нем есть что-то действительно хорошее? Если диплом MBA обеспечивает 15 % прибавки к зарплате, но отнимает 15 лет, в течение которых вы платите по кредиту за него, разве это хорошее вложение? Утверждение, что хороший диплом нужен для того, чтобы разбогатеть – великий обман. Промывка мозгов. Образование совсем не обязательно для тех, кто выбирает полосу обгона. Самые богатые гонщики, избравшие этот путь, не учились в университетах. Билл Гейтс, Стивен Спилберг, Ричард Брэнсон, Майкл Делл, Феликс Деннис, Дэвид Гейффен, Джон Пол де Джория – все они бросили школу ради достижения поставленных целей. Как только они посмели разбогатеть без всякого образования, спрашивается?

Силки «богатеи не спеша»

Дорогостоящее обучение в колледже может быть опасной игрой, которая приведет вас в ловушку, чье имя *традиционализм и преклонение перед дипломом*. Как правило, университетская программа построена так, что сначала студент приобретает общие знания, а только потом переходит к специальным. Например, когда я учился по направлению «Финансы», я прослушал курс математического анализа, который используется при принятии финансовых решений, таких как выбор между арендой или покупкой или прогнозом прибыльности инвестиций. Такие знания узко специализированы и могут сократить доступные вам возможности в будущем. Для выпускника с дипломом финансиста естественно выбрать работу в финансовом секторе: в страховой компании, в бухгалтерской фирме или инвестиционной организации.

Мое образование косвенным и ненамеренным образом ограничило мой выбор теми специфическими знаниями, которые входили в курс моего обучения. И что, спросите вы? *Традиционализм и ограниченный выбор*. Если на моем сегменте рынка занятости не будет предложений, ценность моего образования девальвируется или утратится. Если на рынке будут представлены вакансии, которые требуют бакалаврской степени, а не *MBA*, как у меня, моя квалификация окажется слишком высокой, и я останусь без работы. Если я обладаю практическими навыками, которые с развитием технологий утратят востребованность, образование станет моим крестом и моя ценность для общества резко снизится.

Преклонение перед дипломом – еще одна опасная ловушка на этом пути. Если повелитель обочин поработен своим образом жизни, то посредственному водителю грозит попасть в рабство к диплому. Я имею в виду ту угрозу для свободы, которую несет образование, накрепко привязывая свою жертву к определенному виду деятельности. Не был ли ваш диплом договором с дьяволом, который приковал вас к работе? «Хороший» диплом в наше время дорого стоит. По сведениям приемных комиссий, в среднем диплом колледжа, включая проживание, стоит примерно 60000 долларов. Хотите учиться в престижной школе или частном вузе? Придется заплатить не меньше, чем за «феррари». Кредит на образование погребет под собой мечты вашей юности и накрепко привяжет вас к крайнему правому ряду или, что еще хуже, к обочине. Обратимся к статистике.

В 2007 году «Вашингтон Пост» сообщила, что по сведениям Фонда Нелли Мэй (крупной организации, предоставляющей кредиты на получение образования), к старшим курсам у 56 % студентов имеется четыре и более кредитных карты со средним остатком на счете 2864 долларов. По данным общественной организации *Demos-USA.org*, которая занимается изучением общественного мнения, люди в возрасте от 18 до 24 лет тратят до 30 % месячного дохода на оплату кредитов. За 20 лет эта цифра выросла вдвое. Опрос, который проводился среди студентов – держателей кредитов на образование, что долг выпускника с дипломом колледжа составляет в среднем 19000 долларов, а долг студента с магистерским дипломом превосходит сумму в 45000. В 2007 году исследование, проведенное Чарльзом Швабом среди подростков, показало, что, по их представлению, их средняя зарплата в будущем составит 145000 долларов. Так ли это? Взрослые с дипломом колледжа в среднем зарабатывают 54000 долларов. К сожалению, нельзя смотреть на будущее через розовые очки. Правда в том, что разница между ожидаемой и предлагаемой в действительности зарплатой составляет почти 100000 долларов.

Эта разница может объяснить, почему долги нашей юности срываются как мина замедленного действия, когда мы пытаемся приблизить реальность к нашим ожиданиям. *Если я не могу заработать 145000 долларов, то я хотя бы буду выглядеть как тот, кто может!* Самым частым оправданием безденежья служит отсутствие времени. А почему у вас нет времени? Потому что у вас есть работа. Зачем же вы ходите на работу? Потому что вам надо платить по счетам. Откуда берутся счета? У вас есть долги. Как? Откуда? Ну, конечно! Вы же шесть лет учились, и сумма вашего кредита на образование исчисляется шестизначной цифрой.

Если вы получаете высшее образование в кредит, ваш долг становится паразитом на вашем теле, загоняет вас в рабство и лишает свободы. Вы бы могли зарабатывать больше, но ваша зарплата не дает вам выплатить кредит. Кредиты высасывают из вас все соки, словно

паразиты, не дают высвободить время и закабаляют вас. Такие кредиты непростительны, люди, погрязшие в них, не вызывают сочувствия. Купили ли вы роскошную BMW за 35000 долларов или истратили эти деньги на образование – результат один: кредит лишает вас свободы и надевает на вас кандалы.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Посредственные водители пытаются управлять собственной ценностью с помощью образования.
- Кабала – это то время, что вы тратите, зарабатывая на жизнь. Он противоположно свободному времени.
- Паразитирующий кредит загоняет вас в кабалу и принуждает работать.

Глава 14. Двуличие пророков

Во время оно только дурак быстро расставался с деньгами. Теперь же так происходит со всеми.

Эдлай Стивенсон

Вас надули

Предположим, после колледжа вы слегка обросли жирком и решили, что пришло время прийти в форму. Вы записались в муниципальный колледж на курс под названием: «Здоровое питание: ешьте и худейте». В первый день занятий вы пришли пораньше, уселись и стали нетерпеливо ждать, когда же придет преподаватель. Через несколько минут в аудиторию вперевалку зашел толстяк и направился к кафедре. «Боже, какой же он толстый, – думаете вы. – Но ничего, курс ему поможет». Толстяк роется в бумажках, обильно поливая их потом, а вы смотрите на стул и думаете, сможет ли он туда поместиться. И вдруг вы понимаете: это не студент, а преподаватель! Что-что, вы смеетесь? Как такой человек может вести курс «Здоровое питание: ешьте и худейте», когда сам он явно плохо выучил свой материал? Неужели кто-то может воспринимать его всерьез? Вы так потрясены его лицемерием, что спешите вон из класса забрать свои деньги в канцелярии. Когда речь заходит о гуру и консультантах по финансам, немедленно сделайте то же: выйдите из класса и потребуйте деньги обратно, потому что все они виновны в обмане, имя которому «парадокс продавца иллюзий».

Парадокс продавца иллюзий

Парадокс продавца иллюзий гласит: прежде чем слушать, спросите советчика: «Делаете ли вы сами то, что проповедуете? Являетесь ли вы образцом, воплощением собственного учения?»

- *Нужен ли тебе совет о том, как избежать рака кожи, от человека с обожженным на солнце лицом?*
- *Последуешь ли ты финансовому совету банкрота?*
- *Будешь ли ты лечиться так, как подскажет тебе золотарь?*
- *Будешь ли ты заниматься бодибилдингом, слушая рекомендации слабака весом в пятьдесят килограммов?*

Этот парадокс вызывает яростные дискуссии на моем форуме. Некоторые считают, что вполне допустимо проповедовать стратегию обогащения, которой никогда не пользуешься.

Делай, как я говорю, а не так, как я делаю сам

Парадокс возникает, когда кто-нибудь предлагает стратегию получения денег, *которой сам не пользуется*. Такие люди с большим успехом обучают формуле «богатеи не спеша», но

при этом их стратегия другая: они контролируют свой доход и двигаются к успеху по полосе обгона. Когда я слышу, как Суз Орман советует людям принимать участие в программе наращивания капиталовложений путем инвестирования фиксированной суммы в долларах через регулярные промежутки времени, я и не думаю прислушиваться. Никогда. Мне просто смешно. Когда Джим Крамер агитирует меня вкладывать в *LehmanBrothers*, потому что он считает, что это удачное вложение, буду я слушать? Ни за что. Мне жаль тех, кто следует советам этих людей. Я считаю, что их шоу куда лучше, чем советы по помещению капитала. И мне вовсе не жаль тех бедолаг, которые лишились своих пенсионных накоплений, разместив их так, как рекомендовал какой-нибудь надутый индюк с канала Си-Эн-Би-Си, якобы получивший из первых рук свежайшую информацию с биржи. Люди, что с вами? Как вы можете переключать на кого-то ответственность за свой финансовый план? А еще у всех есть дядюшка. Такой, знаете, поживший престарелый всезнайка, для которого нет тайны даже в том, какова молекулярная структура туманности Конская Голова. У него всегда наготове целый ворох сомнительных советов: как играть на бирже, какие инвестиции кто сделал, что говорят об изменении курса валют. Только, надеюсь, вы не забыли, что сам-то он живет от пенсии до пенсии.

Я называю таких людей «всезнайка-неудачник». Тех, кто щедро сеет финансовую мудрость, знает все о деньгах, но живет в грязи и нищете. Обросшие жиром бегемоты – живой пример лицемерия, ведь они учат вас здоровому образу жизни. Слушайте их, если захотите бесплатного развлечения, не совета. Хороший совет может дать тот, кто заработал все тачдауны, а не тот, кто орал в четвертом секторе. Лучший совет, как играть на позиции квартербека, вам даст Пейтон Мэннинг, а не Эм-Джей де Марко.

«Парадокс продавца иллюзий» – уловка?

В игре богачей деньги – заработанные очки. Если кто-то примется рассказывать вам о том, как он заработал, убедитесь, что он говорит правду, а не продает воздух. Грустно признавать, но получить хороший практический совет насчет денег почти невозможно, так как большинство финансовых гуру живут по парадоксу продавца иллюзий. Правда в том, что они богаты не потому, что следуют своим рекомендациям. На самом деле они двигаются по полосе обгона, к тому же здорово умеют притворяться.

Метафора, которую я раскрыл несколькими параграфами выше, вполне применима к тем людям, которым вы доверяете быть вашими штурманами в крайнем правом ряду. А ведь они сами никогда не совершали того путешествия, в которое вы бездумно отправляетесь, тем самым позволяя продать себя в рабство. Они же тем временем наблюдают за вами из иллюминатора своего корпоративного самолета, попивая шампанское. Никто не расскажет вам без прикрас, как на самом деле они проложили себе путь к богатству. Никто, кроме меня.

Дорога по крайней правой полосе сопровождается помпезными фанфарами, в которые бьют авторы бестселлеров, щедрые сеятели финансовой мудрости с телеэкранов, радиоприемников и страниц собственных книг. Стратегии, которые они продают – насмешка над великими иллюзиями. Вы верите в то, что они нажили состояние так, как учат вас? *Или они продают вам технологию «богачей не спеша», чтобы разбогатеть, пока молоды?*

Позвольте мне пофантазировать о том, что же может за всем этим крыться. Для начала возьмем старушку Суз. Она горой стоит за ПИФы, наращивание капиталовложений с помощью регулярных инвестиций и пенсионные планы. Мудрость Суз можно почерпнуть из разных источников: она выступает на радио, по телевидению, ее перу принадлежит полдюжины книг. Она повсюду. Она – дурной пример для подражания, оракул, прорицающий отравленные истины, которые поглощают миллионы. Спросите себя: Суз разбогатела, вкладывая в муниципальные облигации, реинвестируя или пополняя пенсионный счет? Думаю – и тут мы сталкиваемся с парадоксом продавца иллюзий – что Суз пришла к богатству совсем не той дорогой, на которую указывает вам. Не потому ли она богата, что знает, как контролировать движение по полосе обгона, в то время как вас она не пустит дальше крайней правой? Действительно ли ее состояние оценивается в *миллионы*, потому что она следует своим собственным советам? Может быть, дело в том, что ее книги расходятся *миллионными*

тиражами? Не окажется ли так, что ее личная формула богатства совсем не та, которую она вам объясняет? Стоит, пожалуй, задуматься... В 2007 году одно издание написало, что состояние Суз, которое оценивается в 25 миллионов долларов, размещено, с ее слов, в облигациях, преимущественно муниципальных. Помимо этого, она признала, что рыночные инвестиции составляют всего лишь 4 % ее состояния, потому что, если «я и потеряю миллион долларов, то мне на это наплевать». Ого! И это тот человек, которому вы можете доверить свой финансовый план? Как она приобрела свой капитал в 25 миллионов? Благодаря советам выбирать рыночные инвестиции, ПИФы, индивидуальные пенсионные счета, облигации и депозиты? Или она следовала маршрутом полосы обгона, и огромная чистая прибыль позволила ей быстро разбогатеть, после чего можно было использовать и те инструменты, о которых она всем рассказывает? Что получается? Она советует людям, которые стоят на грани бедности, использовать рыночные инвестиции для *приобретения капитала*, хотя сама она так никогда не делала. Запомните: *богатые используют инвестиции для приумножения дохода и сохранения своего богатства, а не для приобретения.*

Теперь перейдем к Дэвиду. Я пролистал немало его книг, и меня просто захлестнуло волной банальных советов для посредственных водителей. Все эти таблицы прибыльности сложных процентов, советы откладывать по 10 % с каждой зарплаты, отказаться от излишеств, вроде кофе за 10 долларов, и тому подобные общие места. И опять мы сталкиваемся с угрюмой реальностью парадокса продавца иллюзий. Как разбогател сам Дэвид? Так, как советует другим? Или деньги принесли миллионные тиражи 11 книг, в которых пережевывается одна и та же жвачка для тех, кто выбирает стратегию «богатеи не спеша».

И, наконец, Роберт, наш гавайский пророк, у которого целых два отца – один богатый, другой бедный. «Роберт-Два-Папаша» воинственно объясняет, в чем истинное значение вкладов и хитрых схем инвестиций в недвижимость. Однажды на национальном канале Роберт похвалился своим «ламборгини», и мне показалось, что в этой экстравагантной выходке было много лицемерия. Почему? Разве Роберт не демонстрировал плод своих усилий, то, что можно получить, если следовать его системе? Возможно. Роберт – гонщик, и на полосе обгона он добился успеха. Он создал бренд, который оценивается в миллионы. Но вот в чем вопрос: что же было сначала? Книжки, которые расходились как горячие пирожки, или «ламборгини»? Не скрывается ли за этим парадокс продавца иллюзий? Приобрел ли Роберт этот символ богатства в ту пору, когда на практике применял свои инвестиционные стратегии? Или уже после того, как продал миллионы книг, в которых рассказал, как это делается? Нет сомнений, что книжки, игры и семинары сделали Роберта очень богатым человеком. Возможно ли, что вам продают формулу богатства, отличную от той, которой пользуется сам ее создатель?

Не могу отрицать, на рынке существует спрос, и гуру отвечают на него предложением. Однако задумайтесь, честны ли они с вами, раскрывают ли карты и говорят, из чего на самом деле сварен волшебный напиток? Как они разбогатели: следуя своим заповедям или продавая их? Когда вы познакомитесь с «кухней» полосы обгона, вы поймете, что гуру повинны в обмане. И если «делай, как я говорю» не совпадает с «делай, как я» – следует насторожиться. Чем я отличаюсь от них? Я обрел финансовую независимость с помощью тех идей, которые изложены в моей книге. У меня уже есть хороший дом, спортивные машины и кредитная карточка, достойная звезды рэпа. Мне не нужно продавать книгу для того, чтоб все это приобрести. Оговорюсь: книга может сделать меня богаче, потому что она влияет на ту же формулу, которой я учу вас. Другими словами, в моем случае «делай, как я» – значит «делай, как я говорю».

Гуру «богатеи не спеша» признают поражение

На одной радиостанции, популярной среди посредственных водителей, слушательница задала в прямом эфире вопрос: за несколько месяцев экономический спад уничтожил более 50 % сбережений, которые она делала в течение десяти лет. Что посоветует ей специалист? Гуру прописал паллиативное лечение: «Следуйте плану. Начните все заново». Другими словами, мой никуда не годный план разорил вас, вел вас к краху целых 11 лет, однако не следует расстраиваться. Надеемся на то, что экономика выйдет из кризиса. Что нового спада не

будет. Надеемся, надеемся и еще раз надеемся. И, пожалуйста, купите мою новую книгу «Как начать все...».

На фоне экономических спадов «богатеи не спеша» выглядит мошенничеством с далеко идущими последствиями. Разумеется, финансовые консультанты, которые зарабатывают себе на хлеб с маслом продажей этого плана, должны сделать так, чтобы вы не сомневались в его эффективности. «Источники их богатства – ваша доверчивость». Несмотря на мастерский удар, который нанес экономике последний кризис, адепты «богатеи не спеша» никогда не признают ужасающей неэффективности своей финансовой стратегии, вместо этого они выдумывают хитроумные способы, как скрыть правду. Они продолжают свою лживую риторику, которой пропитаны их новые книги с другими названиями и переформулированными банальностями. Вы знаете такие: «Построй заново свое финансовое благополучие...», «Начни сначала...», «Как заново стать...».

Обратите внимание на подсказку, которая скрыта в самом языке этих названий: если план хорош, зачем «строить заново» или «начинать сначала»? Если программа работает, эти слова ни к чему. Для того чтобы обман продолжался, гуру должны поддерживать свою стратегию с помощью новых книг, в которых написана старая чушь. И тут возникает хороший вопрос: как вы думаете, им самим приходится «строить заново» или «начинать все сначала»? Конечно же, нет. Они же не используют тот метод, который продают. Они действуют в совершенно другом мире, где нет места НОВ.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Пользуйтесь советами только проверенных специалистов в своей области.
- Многие финансовые гуру часто скрывают от вас парадокс продавца иллюзий: они учат вас одной формуле богатства, в то время как сами богатеют с помощью другой.

Глава 15. Победа «богатеи не спеша»... наперегонки с судьбой

Лучше всю жизнь жалеть о том, что не получилось, а не о том, что ты даже не попытался...

Эм-Джей де Марко

Исход: жизнь в крайнем правом ряду

Богатство, которое заработано с помощью плана «богатеи не спеша», сходно с Исходом, библейской историей пророка Моисея. Бог вывел Моисея из египетского плена, отправив в полное трудностей путешествие по пустыне, которое длилось 40 лет, по истечении каковых Моисею было обещано светлое будущее и земля обетованная. Дни невзгод и опасностей миновали, Моисей почти достиг места назначения – и вдруг умер. Он так и не увидел исполнения обещанного, потому что жизнь непредсказуема.

Грустно в этом признаваться, но движение по крайнему правому ряду сродни долговому, опасному путешествию по пустыне. Чтобы пройти этот путь до конца, требуются десятилетия, ваши силы слабеют, и даже обещаний вам, в отличие от Моисея, никто не дает. Закончите колледж, найдите хорошую работу, доверьте свои деньги рынку ценных бумаг, ловите каждое слово начальника и, может быть, вы получите награду. Принимая во внимание сегодняшний нестабильный финансовый климат, я поражаюсь, как люди могут в это верить.

Но люди верят, и имя им легион. Когда я смотрю, как расходятся тиражи книг, проповедующих философию «богатеи не спеша», у меня просто нет слов. Миллионы экземпляров проданы. Как это грустно. Миллионы людей пошли по дороге, на которой тут и там скрыты опасные ухабы и неожиданные повороты, пустились в путешествие длиной в годы в надежде на то, что призрачное обещание свободы станет реальностью их завтрашнего дня. Довольно самонадеянно считать, что ваша жизнь окажется долгой и благополучной. Наивно полагать, что на вашем пути не возникнет опасного поворота. Для посредственных водителей,

чей выбор – крайний правый ряд, жизнь всегда предсказуема и добра. Им хочется в это верить. Но это не так. Вы теряете работу. Болеете. У машины летит подвеска, и надо ее менять. Вы женитесь. Разводите. У вас появляются дети. Или один ребенок с особыми потребностями. Ваши родители стареют, им нужна ваша забота. Начинается экономический спад или застой. Жизнь – это хрупкая конструкция, кризисные ситуации в ней – обычное дело, а это значит, что следование таким маршрутом – опасная игра, и на кон вы ставите самое ценное, что у вас есть – свое время.

Семь опасностей крайнего правого ряда

Люди едут в крайнем правом ряду, потому что им так сказали. Они верят в то, что риск сведен к минимуму и они в безопасности. Как-никак 90 % всех новых предприятий не доживают и до пяти лет, поэтому на полосе обгона уж точно будет куда опаснее. Если вы критически отнесетесь к рассказам о стратегии «богатеи не спеша», вы обнаружите, что применять ее очень рискованно, потому что основана она исключительно на *надеждах*. Десятилетия обманчивых обещаний выявляют истинные опасности на этом пути. Выбрать это путь – все равно что сыграть в русскую рулетку. Вот чем вы рискуете.

1. Здоровье

Теоретики «богатеи не спеша» надеются, что вы проживете достаточно, чтобы насладиться плодами вашей экономии. Помните, на пенсию вы уйдете миллионером. Как раз в шестьдесят пять. Будете ли вы здоровы? Живы? А если вы не сможете работать, то и заработать не сумеете. Если вы не будете работать, что случится с этим планом? Не надо задумываться о других возможных катастрофах. Надейтесь, что стресс на работе вас не доконает и никто из ваших близких не заболеет.

2. Работа

Также теоретики «богатеи не спеша» надеются на то, что вы раз и навсегда устроитесь на прибыльное место и без особых приключений вскарабкаетесь на самый верх карьерной лестницы. Избегайте увольнений, подковерной борьбы, сокращений, депрессии промышленного цикла, обесценивания ваших навыков и плохой ситуации на рынке занятости.

3. Жилье

Представителям среднего класса говорят, что их жилье – это финансовый инструмент. Многие гуру уговаривают: «Цена твоей недвижимости – это твоя будущая пенсия» и «Твой дом – это инвестиция». Какая откровенная чушь! Они надеются, что цена недвижимости будет постоянно расти, а это явный обман. В 2008 году стоимость моего дома снизилась на 800000 долларов. Я не считаю свой дом инвестицией, и, к счастью для меня, не полагаюсь на нее.

4. Компания

Немногие компании существуют веками. Если ваши надежды на пенсию связаны с одной компанией, потому что вы либо работаете на нее, либо поручили ей свои пенсионные накопления, либо приобрели ее акции, значит, вы надеетесь на то, что она окажется в числе долгожителей. Вы делаете ставку. Многие пенсионеры вдруг обнаруживают, что потеряли все свои сбережения из-за плохого управления. Другие рискнули вложить все в акции одной компании, надеясь, что в будущем их стоимость увеличится. Если вы перепоручаете свои пенсионные сбережения другим, вы соглашаетесь на риски, которые не можете контролировать. Когда крутящийся момент вашего финансового плана становится вращающимся, вы, вероятнее всего, теряете управление.

5. Образ жизни

План «богатеи не спеша» молит вас умерить аппетиты и стать скрягой. Хотите новую дорогую машину? Забудьте. Хотите домик на пляже? Мечтать не вредно. Если вы не можете устоять перед искушениями (хороший дом, хорошая машина, обед в ресторане), ваше движение замедляется и меняет курс. От вас ждут, что «отложенное поощрение» превратится в «вообще никаких пряников».

6. Экономика

Стратеги «богатеи не спеша» надеются на то, что ваши инвестиции будут год за годом приносить вам 8 % прибыли. Вы должны поверить в то, что метод «покупай и держи» работает. Он не работает, потому что экономика – это процесс, в котором случаются кризисы, спады и депрессии. Например, в 2008–2009 годах рынок фондовых бумаг потерял примерно 60 %. Если вы копили 15 лет и сумма достигла \$100000, возможно, сейчас ее покупательная способность равна лишь 40 тысячам. У вас бы ушло еще 14 лет, чтобы восполнить потерю. А это равно 30 годам, потраченным напрасно. Я уж не говорю об инфляции, которая съест половину этой суммы.

7. Обочина

Испуганные посредственные водители часто поворачивают обратно на обочину. Почему? Надеются вновь обрести контроль над своей жизнью. Когда вы не контролируете время, работу, когда пять дней в неделю вами кто-то руководит, вы чувствуете свое бессилие. Беспомощность создает благодатную почву для получения немедленного поощрения и диктатуры образа жизни. Исследование, которое в 2008 году опубликовал *Journal of Consumer Research*, выявило, что сознание бессилия и утраты контроля вызывает сильное желание приобретать вещи, которые свидетельствуют о высоком положении. Почему возникает такое чувство? Все просто. Двигаясь в крайнем правом ряду, вы уступаете контроль, меняя время на деньги, таким образом, в ограждении обочины появляется лазейка. Надежда – это еще не план.

Сопротивление бесполезно

Когда вы подвергаете стратегию «богатеи не спеша» глубокому анализу, вы видите ее истинные черты: она медленная, рискованная и пожирает ваше время. Когда посредственный водитель понимает, что план не работает, он газует. Газовать, двигаясь по крайнему правому ряду, это все равно, что давить на педаль в надежде на скрытые возможности двигателя, вместо того чтобы признать, что проблема не в акселераторе, а в ряду, который вы выбрали.

Однако посредственный водитель постарается выжать все, что можно, манипулируя теми переменными формулы богатства, которые ему подвластны:

- 1) собственной ценностью, увеличивая продолжительность рабочего дня (мне нужно больше денег!);
- 2) собственной ценностью, меняя или совмещая работы (мне нужна зарплата повыше!);
- 3) собственной ценностью с помощью дополнительного образования (я хочу подняться выше!);
- 4) сложными процентами, изыскивая более доходные инвестиции;
- 5) сложными процентами, увеличивая срок инвестирования (нужно больше времени!);
- 6) сложными процентами, наращивая инвестиции (необходимо больше скопить!).

Каждый из этих шести вариантов представляет довольно жалкую попытку справиться с неэффективностью формулы богатства, которая действует в крайнем правом ряду. К сожалению, математических ограничений не обойти, а попытка это сделать запускает опасный причинно-следственный цикл.

Когда посредственным водителем овладевает желание добиться большего, он увеличивает

рабочую нагрузку, переходит с места на место или берет дополнительную работу. Когда ему хочется увеличить зарплату, он проходит курс дополнительного обучения в надежде повысить собственную ценность. Понимание того, что 3 % годовых не помогут ему быстро разбогатеть, толкает его на более высокие риски. Экономический спад, который на его глазах сжигает 40 % его начального капитала, заставляет его начинать сначала, сетуя, что и пяти лет не хватит, чтобы вернуть потерянное.

От горькой правды цифр не отмахнешься. Машина, чья предельная скорость составляет 10 миль в час, никогда не разгонится быстрее, сколько ни дави на педаль. Если вы путешествуете по стране со скоростью 10 километров в час, то вам понадобится 40 лет, чтобы проехать ее от края и до края! *Движение по крайнему правому ряду неизбежно приводит к посредственности, потому что скорость всегда остается средней*. Это опасная формула, потому что ее переменные неподконтрольны, а повлиять на них невозможно. НОВ действительно означает «но вы» никогда не разбогатеете. Единственной переменной, которой посредственный водитель может не без успеха управлять – образ жизни. К несчастью, это быстро приводит его к жалкому и убогому существованию.

Как рушатся мечты: неверная формула. Неверная переменная

В какой-то момент посредственный водитель понимает, что не может выжать больший процент по вкладам. Не может потребовать прибавки на 200 %. Не может получить дополнительное образование, чтобы повысить собственную ценность. Лихорадочная смена работ приносит лишь незначительное увеличение дохода. Бедняга находится в рабстве своей формулы богатства и ему остается только жонглировать единственной регулируемой переменной, собственным чистым доходом, который он увеличивает, урезая себя во всем.

Личный чистый доход = Собственная ценность – Личные расходы.

Гуру «богатеи не спеша» одобряют такой подход. Их наказ четок: выплати долги, забудь о новой машине, поездишь еще на старой, добейся увеличения страховки, выкинь кредитки и плати за все наличными, ешь дома, закупай впрок, следи за скидками и хватит уже пить латте в «Старбаксе»! Давай, сократи эти расходы, и наступит день, когда ты проснешься богатым! Смешно.

Все эти способы – классика прозябания в крайнем правом ряду. *Снижение качества жизни*. Если вы женились на дурной формуле богатства, этого следовало ожидать. Это все равно, что развестись, перейдя спать на диван. Так как богатство связано со временем и им нельзя управлять, вам остаются лишь крошки на кухне. Снижение качества жизни – это форма уменьшения расходов. Да, станьте скопидомом. Неверное решение. Ложная экономия не сделает вас богаче. *Богаче вас сделают быстро увеличивающийся доход и контроль над расходами*. Приведу пример: когда я зарабатывал по 100 тысяч ежемесячно, я быстро увеличивал свое состояние благодаря контролю над расходами. В то время как мой доход увеличивался в разы, расходы росли постепенно, и я продолжал следить за ними. Если мой доход увеличился на 100 %, то расходы – всего на 10 %. Я наращивал капитал не за счет мелочной экономии. Повторюсь: *богаче вас сделают быстро увеличивающийся доход и контроль над расходами*. Что же чувствует посредственный водитель, решив воздействовать на переменную расходов? *Все в жизни оказывается табу*. Вы не можете путешествовать. Не можете купить детям приличную пару обуви. Не можете купить машину своей мечты. Не можете смотреть кабельный канал. Узнаете? Это он, старый добрый принцип «пожертвуй настоящим ради будущего». *Вам решать*.

Победа: зал славы дома престарелых

Зачем тратить силы на план, который забирает у вас 40 лет жизни, к тому же чаще всего заканчивается крахом? Я бы не стал. Кошмарная правда «богатеи не спеша» в том, что поражение не случается вдруг, его предвестники, словно термиты, которые постепенно

разрушают здание вашего богатства изнутри, а когда наступает час истины, оказывается, что уже слишком поздно. Да, победа «богатеи не спеша» достается вам такой же несъедобной, как отбивная в закуской для дальнубойщиков. В 2002 году ААП (прежде известная как Американская ассоциация пенсионеров) провела исследование, в ходе которого 69 % респондентов признали, что им придется работать после выхода на пенсию. Годом ранее 45 % опрошенных заявили, что они не смогут оставить работу в возрасте 70 и даже 80 лет. Из этих данных следует тревожный вывод: *неэффективность стратегии «богатеи не спеша» приближается к 70 %*.

Несмотря на риски, ограничения, пятидневное рабство, вы можете попытаться удачу и оставаться на выбранном пути. И хотя я признаю, что нет ничего невозможного, я все-таки должен кое-что добавить: в этих гонках выигрывают обычно очень талантливые, пожилые или трудолюбивые люди.

Как победить в гонках: «секретный способ»

Победить систему можно, если вы найдете «секретный способ», найдете ключ, который нейтрализует ограничения НОВ и откроет двери вашей темницы. В чем секрет? *В известности*. Известность разрушает числовые ограничения собственной ценности. Те, для кого этот ряд стал выделенной линией, смотрят на нас со страниц журналов и телеэкранов. Это профессиональные спортсмены, рэперы, музыканты, актеры и шоумены. Хотите обойти слабые места плана? Станьте известным. Почему? Слава, в том числе и дурная, возносит собственную ценность до небес. Люди платят баснословные гонорары за ваши услуги (даже если у вас вообще нет никаких способностей, как у многих звезд реалити-шоу). Когда 20-летний баскетболист бросает колледж и подписывает контракт на 30 миллионов, вы видите торжество «богатеи не спеша». Когда актриса получает роль в блокбастере вместе с чеком на 15 миллионов, вы видите торжество «богатеи не спеша». Когда веснушчатый ирландский толстяк из официанта становится финалистом *American Idol*, никакие ограничения больше не действуют, потому что собственная ценность взлетает до небес. Внезапно *собственная ценность оказывается управляемой. И все благодаря спросу*. К сожалению, большинство людей, которые ищут пути к богатству, делают это, преодолевая инерцию крайнего правого ряда, а не на полосе обгона. Везунчики мира знаменитых – очевидный объект для подражания. Почему стадионы ломаются во время прослушиваний для участия в *American Idol*? Потому что известность увеличивает собственную ценность в разы. Можно обойти все ограничения и стать таким незаменимым, что ваша ценность для общества взвоьется ввысь, как ракета. Если вы нужны миллионам, вам заплатят миллионы.

Баскетболист Леброн Джеймс – миллионер, потому что он – один на миллион. Актерам и шоуменам платят баснословные гонорары, потому что они нужны всем. Уникальному таланту выписывают редкостной щедрости чеки.

Терпение и труд все на свете перетрут

Другим широко востребованным секретным средством победить ограничения «богатеи не спеша» является движение по карьерной лестнице. Без сомнения, каждый слышал заклинание гуру «пробивайся вверх изо всех сил». Когда выясняется, что у какого-то CEO 20 миллионов в ценных бумагах, вы становитесь свидетелем победы над системой. Конечно, все слышали о том, что они гребут деньги лопатой и катаются как сыр в масле.

А вы когда-нибудь задумывались о том, сколько им лет? За исключением основателей и владельцев, там редко найдешь человека моложе 50 или даже 60. Понятно, что подняться до таких вершин за год не удастся, путь от мальчика на побегушках до CEO может занять 40 лет. И он точно не будет устлан розами. Нет, вы будете рано приходить на работу и поздно с нее уходить. Извините, но мне терпения не хватит ждать, пока этот золотой парашют раскроется у меня за спиной.

Водители высокого класса здесь не ездят

Предположим, у меня нет желания прославиться или стать важной шишкой в большой корпорации, да у меня даже костюма с галстуком нет, как тогда карабкаться вверх? Если у вас аллергия на всеобщее признание и карьерный рост как лестница в небо тоже не для вас, что остается тогда? Единственный выбор, который оставляет вам общество – плестись в хвосте по крайнему правому ряду. К сожалению, эта дорога ведет напрямиком к «золотой середине» – в ряды среднего класса или армию людей среднего возраста.

В каждой лотерее бывает победитель. Случайные ставки выигрывают. «Заслуженные водители» – те посредственные водители, которые доехали до финиша и победили, в конце концов становятся миллионерами, но, пожалуй, подождите открывать шампанское. Разница между миллионером – посредственным водителем и миллионером – гонщиком, как между «бьюиком» и «феррари». Когда вы почувствуете разницу, тогда сможете критически оценить советы и решить, какой маршрут вам по душе.

Миллион это много... или не очень?

Недавно я прочел статью об одной англичанке по имени Келли, которая выиграла миллионы в лотерею и в скором времени все потеряла. Ну да, когда я говорю «потеряла», это звучит так, как будто мешок с наличными унесло ураганом из ее новенькой открытой машины. Нет, она не просто потеряла деньги, она их *потратила*. Удача улыбнулась ей, когда она была еще 16-летним подростком. За шесть лет у нее не осталось ни цента от 3 миллионов. Все ушло на наркотики, вечеринки, дорогие машины, грудные имплантаты и – вы не поверите – ей удалось потратить 730000 долларов на модную одежду. Как, спросите вы? В чем ее проблема? *Келли думала, что богата, и тратила соответственно*. Бедняжка «купилась» на собственный титул миллионерши. Три миллиона – довольно значительная сумма, но ей, чтобы вести тот образ жизни, который она хотела, требовалось 30 миллионов. Что приводит нас к нашему любимому понятию «миллионер». Что вы представляете, когда слышите это слово? Наверное, как и «богатство», оно вызывает в памяти картины дорогой жизни: яхты, вертолеты, особняки, бриллианты. Десятки лет слово «миллионер» было синонимом слова «богач».

Отвлечитесь от этих миражей и опишите, как живут миллионеры, которые пошли на обгон, а не плелись 40 лет в хвосте. Те, кто богател не спеша и получил свой приз, не считая знаменитостей и корпоративных шишек, живут иначе. У них есть домик где-нибудь в тихом пригороде. Они водят «хонды» и «тойоты», редко отдыхают, предпочитают ужинать дома, следят по привычке за скидками и продолжают наращивать пенсионный счет. Они так и работают пять дней в неделю, скорее всего, ненавидят свою работу и откладывают 10 % зарплаты. Кое-кто из них обзавелся собственным бизнесом, купил франшизу, открыл магазин. Несколько американских бестселлеров просветили нас на этот счет: да, так живет ваш сосед-миллионер. Печально, но сегодня миллионер (человек, чьи собственные средства равны 1000000 долларов) относится всего лишь к верхушке среднего класса. Миллионеры не богаты. Пять миллионов сегодня равны миллиону вчера. Да, это угнетает. Именно поэтому многие победители лотерей разоряются через несколько лет. Их ослепляет призрачный блеск богатой жизни, и они живут так, как будто нескольких миллионов для него достаточно. Если вы выиграете миллион (а за вычетом налогов сумма составит 600000 долларов), вы не должны менять свой образ жизни. Попытки жить «как миллионер» скоро избавят вас от лишней наличности. Тяга к лотереям обычна для жизни на обочине. Поэтому не стоит удивляться, когда вы услышите, что какой-то победитель лотереи остался с дырой в кармане через несколько лет.

Те, кто выигрывает в лотереи, отождествляют «миллион» с «богатством» и тратят свое состояние на то, чтобы выглядеть богатыми, поэтому некоторое время спустя их ожидает участь банкрота. Их вводит в заблуждение слово «миллионер». Миллионер – это представитель среднего класса. Чтобы жить так, как «богатые и знаменитые», вам нужно куда больше одного миллиона. Думаю, миллионов десять, не меньше. Поэтому, когда с экрана вам рассказывают о том, как стать миллионером, подумайте: идет ли речь о крайнем правом ряде и среднем классе или полосе обгона и истинном богатстве.

12 отличий между «медленными» (стратегия «богатеи не спеша») и «быстрыми» миллионерами (стратегия «богатеи, пока молодой»)

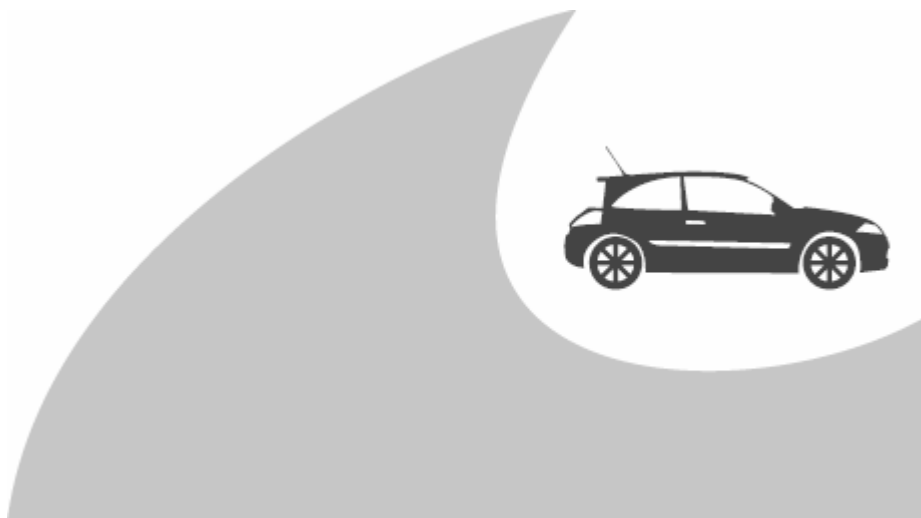
1. У «медленных» миллионеров уходит 30 и более лет на то, чтобы заработать свои миллионы. «Быстрым» миллионерам требуется 10 и менее лет.
2. «Медленные» миллионеры живут в домах, чуть получше, чем у небогатых соседей. «Быстрые» миллионеры могут себе позволить роскошные особняки.
3. У «медленных» миллионеров есть диплом *MBA*. «Быстрые» миллионеры нанимают тех, у кого есть такой диплом, на работу.
4. «Медленные» миллионеры пускают свои вклады в плавание по воле рыночных волн. «Быстрые» миллионеры контролируют свои вклады и могут влиять на их стоимость.
5. «Медленные» не могут себе позволить дорогих машин. «Быстрые» миллионеры ездят, на чем захотят.
6. «Медленные» миллионеры работают на время. «Быстрые» миллионеры заставляют время работать на себя.
7. «Медленные» миллионеры – наемные работники. «Быстрые» миллионеры – наниматели.
8. «Медленные» миллионеры вкладывают деньги в пенсионные планы. «Быстрые» миллионеры предлагают пенсионные планы другим.
9. «Медленные» миллионеры прибегают к помощи ПИФов и фондового рынка, чтобы разбогатеть. «Быстрые» миллионеры используют эти инструменты, чтобы приумножить.
10. «Медленные» миллионеры позволяют другим людям контролировать свои доходы. «Быстрые» миллионеры контролируют свои доходы сами.
11. «Медленные» миллионеры ценят деньги. «Быстрые» миллионеры – время.
12. «Медленные» миллионеры считают свой дом инвестицией. «Быстрые» миллионеры считают свой дом резиденцией.

Движение по полосе обгона не для тех, кто мечтает стать новоиспеченным миллионером из среднего класса, которому мало что можно, оно для тех, кому можно все.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- В крайнем правом ряду вас подстерегают семь опасностей, пять из которых нельзя предугадать и предотвратить.
 - Посредственные водители пытаются контролировать свой образ жизни.
 - Крайний правый ряд ведет к посредственности, потому что существует во вселенной средних чисел.
 - Посредственные водители управляют переменной «расходы», так как это единственное, что им под силу.
 - Быстрый и значительный рост дохода и управление расходами – вот то, что ведет к богатству. Мелочная экономия вас не обогатит.
 - Сломать систему можно, если стать знаменитостью или вскарабкаться на вершину карьерной лестницы. Тогда ваша собственная ценность резко увеличится.
 - Не знаменитые и не достигшие высоких корпоративных постов приверженцы «богатеи не спеша» посредственны во всем. Их удел – средний класс и средний возраст.
 - «Медленные» миллионеры навсегда застревают в среднем классе.
 - Пять миллионов старыми – это один миллион новыми.
 - Миллионер может позволить себе жить «как миллионер» при условии жесткой финансовой дисциплины.
 - Победители лотерей дают себя обмануть звучным словам и попадают в ловушку «образа жизни миллионеров», которая быстро приводит их к банкротству. Они не понимают, что несколько миллионов – не такая уж большая сумма.

Часть V Богатство: маршрут по полосе обгона



Глава 16. Кратчайший путь к богатству: полоса обгона

Люди поступали бы лучше, знай они, как это делается.
Джим Рон

Осторожно, двери открываются! Следующая остановка – богатство

Обочина или крайний правый ряд? Пожертвовать настоящим или будущим? Можно шагать по обочине без финансового плана и уговаривать себя, что потакание слабостям сегодня не обернется бедой завтра, или стоять в пробке в крайнем правом ряду и бездумно приносить настоящее в жертву обеспеченного будущего, которое может не наступить. Но постойте! Есть же и другой выбор. Альтернатива, гибрид, которые может быстро обогатить вас и избавить от 40 лет работы на миллион. «Быстро», конечно, понятие относительное. Если вам сейчас 18, вы можете стать безбожно богатым к 25. Если вам 30 – уйти на пенсию к 36. Сегодняшний 48-летний банкрот сможет сделать это к 56. Возможно ли такое? И рискованно ли? Если бы вам предложили разыграть приз в трех лотереях, какую бы вы выбрали?

- **Лотерея на обочине.** Первый приз – 10000000 долларов, моментальный розыгрыш. Шансы на победу: 1 к 6000000 (0,0000016 %).

- **Лотерея в крайнем правом ряду.** Первый приз – 500000 долларов, розыгрыш в течение 40 лет. Шансы на победу: 1 к 6 (16 %).

- **Лотерея на полосе обгона.** Первый приз – 10000000 долларов, розыгрыш в течение 6 лет. Шансы на победу: 1 к 7 (14 %).

Что бы вы выбрали? Думаю, последнее, потому что условия розыгрыша значительно лучше все увеличивающихся рисков крайнего правого ряда, а лотерея на обочине вообще выглядит мошенническим предприятием. То, какую финансовую стратегию вы предпочтете: обочину, крайний правый ряд или полосу обгона – похоже на выбор лотерейного билета. Как только вы уяснили маршрут и формулу богатства, которая работает для каждого из них, решайте, какие будут служить вашим целям.

Что такое «полоса обгона»?

Полоса обгона – это бизнес-стратегия и образ жизни. Главной особенностью этого

маршрута является контролируемое полное влияние (КПВ), за счет которого создается оптимальная среда для быстрого финансового роста и роскошного образа жизни. Обратите особое внимание на четыре составляющие полосы обгона.

1. Контролируемое полное влияние (КПВ)

Как вы помните, переменные, которыми оперирует стратегия «богатеи не спеша» не контролируемы, на них невозможно повлиять. План «богатеи, пока молодой» подразумевает максимальный контроль и влияние.

2. Бизнес

Собственный бизнес, фриланс и предпринимательство – три кита стратегии «богатеи, пока молодой». В то время как план «богатеи не спеша» привязан к работе.

3. Образ жизни

Полоса обгона – это образ жизни: сочетание убеждений, процессов и действий.

4. Быстрое накопление богатства

Движение по полосе обгона позволяет быстро получить большой доход без ограничений, которыми связаны представители среднего класса.

Приведу историю, которая лучше всего показывает, что такое движение по полосе обгона. Она основана на реальных событиях, о которых я прочел в Интернете.

Четыре долгих года прошло до того, когда я наконец продал свою компанию за 32 миллиона долларов [быстрое накопление богатства], и я не поменял бы ничего. Я счастлив, я продал ее, потому что хотел заработать быстро и превратить ценные бумаги в бумажки, которые имеют ценность – в деньги. Это решение изменило и продолжает менять мою жизнь. Теперь я делаю все, что пожелаю, и мне совершенно не скучно. Весь мир в моем распоряжении. Я путешествую, выучил два иностранных языка и научился играть на рояле. Я занимаюсь водным поло, хожу в походы и езжу кататься на сноуборде по крайней мере раз в году. У меня три дома, я хожу на стадион поболеть за свои любимые команды, когда захочу, смотрю по три-четыре фильма и читаю несколько книг за неделю. Основную часть времени я провожу с семьей, мои две дочки в буквальном смысле слова растут у меня на глазах. Наша семья пожила во всех концах света, включая Австралию и Карибы.

Да, это было непросто. Я работал по 12–16 часов в день в течение двух лет, почти всегда по шесть дней в неделю, а иногда приходилось работать еще и по воскресеньям. Мы придумали отличный продукт, который расходился как горячие пирожки [бизнес с КПВ]. Помню, времена бывали тяжелые, приходилось каждый цент вкладывать в дело, раз пять, если не больше, на счету было всего 50 долларов. В первые годы я жертвовал работе всем, кроме семьи. Помню, я отказался от кабельного канала, да и вообще пришлось многое отложить на потом, потому что у меня была цель, и я мечтал о чем-то большем, чем пожизненное ярмо работы [образ жизни].

Теперь я инвестирую в стартапы и имею такое влияние, о котором раньше даже не мечтал. Мне не за что извиняться и не о чем жалеть. Жизнь изменилась, и я не изменил бы ни секунды. Если бы я не решил открыть свое дело, не знаю, что бы теперь со мной было.

Это типичная история гонщика с полосы обгона. Человек начал свое дело, образ жизни позволил бизнесу стать на ноги, затем открылась перспектива, и она привела к большим деньгам, которые дали свободу. Да, это не для всех. Вопрос в том, для вас ли это?

Правила жизни на полосе обгона

Как и в других случаях, в маршрутном листе гонщика содержатся те убеждения и поведенческие особенности, которые определяют образ его действий во время путешествия. Вот они.

- **Отношение к кредиту.** Кредит полезен, так как помогает создать и развивать бизнес.
- **Отношение ко времени.** Время – самое важное, что у меня есть, куда важнее денег.
- **Отношение к образованию.** Когда вы прекратите учиться, вы прекратите расти. Мне как воздух необходимо постоянно расширять знания и компетентность в различных вопросах.
- **Отношение к деньгам.** Деньги повсюду, и их много. Они указывают на то, сколько жизней пересеклось с моей. Ценность того, что я создал, отражена в количестве денег, которые я получил.
- **Источник основного дохода.** Я зарабатываю благодаря своему бизнесу и инвестициям.
- **Основной источник увеличения дохода.** Я создал свое дело из ничего. Благодаря мне на рынке появились новые акции, и я сделал их действительно ценными бумагами. Со временем мои акции будут стоить дороже, потому что я увеличу их ценность.
- **Отношение к богатству.** Деньги нужны бизнесу. Они обеспечивают оборот средств и служат для оценки активов.
- **Формула богатства.** Богатство = Чистая прибыль + Цена активов.
- **Стратегия.** Чем больше я помогаю людям, тем больше у меня денег и времени, тем полнее моя жизнь.
- **Цель.** Пожизненные дивиденды от бизнеса или инвестиций.
- **Ответственность и контроль.** Жизнь такова, какой я ее сделаю. Я полностью отвечаю за свой финансовый план и сам решаю свои проблемы.
- **Отношение к жизни.** Мои мечты стоят того, чтобы следовать им, какими бы малореальными они кому-то ни показались. Я понимаю, что на их осуществление нужны деньги.

Эти убеждения лежат в основе образа жизни гонщиков с полосы обгона. *Их жизнь – движение.*

Карта полосы обгона: направление – богатство

Карта полосы обгона нарисована так, что неминуемо приводит вас к богатству, потому что в ее основе – формула богатства, где все переменные полностью контролируемы, так что никаких числовых ограничений не существует. Неконтролируемое ограниченное влияние (НОВ) замещено КПВ. Если правильно прочесть карту, она укажет кратчайший путь к успеху через прибыль или цену активов или через то и другое. Быстрое приобретение богатства сокращает время путешествия на многие годы, потому что время исключено из формулы или используется в процессе. На полосе обгона деньги делаются быстро. И это могут быть не только миллионы, но и миллиарды. Да, «богатеи, пока молодой» существует.

У каждого облака есть темная подкладка: подводные камни программы

Те, кто достиг успеха на полосе обгона, прошли к богатству коротким путем и сделали это быстро. Не пугайтесь, когда вы читаете фразу «короткий путь к богатству». Я понимаю, когда вы слышите это, у вас возникает множество неприятных ассоциаций, от спама в почтовом ящике и тематической рекламы до дорогих семинаров по 5 тысяч долларов, воспоминаний о телевизионных гуру, иностранных лотереях, обращении министра финансов Нигерии с просьбой помочь, кто чем может, и писем счастья от липового Билла Гейтса, которому нужно, чтобы вы «разослали это всем, кого знаете», за что вам причитается 50000 наличными немедленно, потому что ваш адрес указан в списке. Фраза «короткий путь к успеху» набила такую оскомину, что ей больше нет никакого доверия. Горький опыт научил нас тому, что

такого не бывает. Вы же не верите в Санту и единорогов? Я не виню вас, но правы ли вы? Удалось ли вам разбогатеть с помощью тех продуктов, которые продают вам с телеэкрана? Дело в том, что такие схемы не одного корня с программой «короткий путь к богатству», это его близнец из преисподней, чье имя «легкий путь к богатству». Он затмевает своего невинного брата. На его совести много жертв, только винят они не того, кого надо. «Легкий путь к богатству» фаворит публики, он приходит к вам с телеэкрана, преимущественно поздно ночью. Он лжет, лукавит, будоражит тщеславие образами того, о чем мечтает каждый. Посмотрите начальный курс, купите эту программу и... барабанная дробь... вы разбогатеете через 10 дней. Нет! Это не «короткий путь к богатству», это «легкий путь к богатству» и все, что он сделает, – облегчит ваш бумажник. Истории успеха гонщиков с полосы обгона наглядно доказывают, что короткий путь к богатству существует. Те, кто уверяет вас, что это не так, повинны во лжи, подогретой невежеством. Не позволяйте неудачником извращать правду. Не верьте им. Не надо говорить «такого со мной быть не может». Многим людям довелось узнать, что такое «короткий путь к богатству», потому что ему предшествовал процесс.

Репортаж с полосы обгона

Если вы живете не в безвоздушном пространстве, то до вас долетали истории успеха с полосы обгона. Каждый раз, когда в мире бизнеса заключается сделка, которая приносит кому-то миллионы, вы видите, как это работает. Приведу несколько историй, которые можно уместить в одну строку.

- Изобретатель создал новый гаджет и продал миллионы штук 15 оптовикам.
- Разработчик написал приложение для мобильных телефонов, которое купило 50 тысяч человек.
- Парень придумал энергетический батончик для утоления голода и впоследствии продал свою компанию за 192 миллиона долларов.
- Блогер продал свой блог, над которым работал три года, крупной фармацевтической компании за 4 миллиона.
- Домохозяйка изобрела особую швабру и продала 500000 штук через Интернет.
- Подросток создал веб-сайт, который приносил ежемесячно по 70 тысяч долларов, позже продал его за миллионы.
- Парень, который запатентовал некий процесс, продал лицензию компании Fortune 500 и заработал 14 миллионов.
- Парень создал веб-сайт, чтобы было удобнее слушать комментарии к матчу своей любимой баскетбольной команды, продал компанию за 5 с половиной миллиардов.
- Парень, который основал компанию по производству программного оборудования, стал самым богатым человеком на планете.
- Врач изобрел лекарство, которое замедляет старение, и продал его фармацевтической компании за 700 миллионов.
- Писательница придумала сказку о мальчике-волшебнике и стала миллиардером.
- Молодая женщина произвела и продает 20 миллионов пар корректирующего белья, которое помогает женщинам выглядеть более стройными.
- Интернет-предприниматель зарабатывает 150 тысяч в месяц на продаже рекламы.
- Продавец информационной рекламы переделал уже существовавший продукт и продал 4 миллиона копий «новой, улучшенной» версии.
- Парень создал энергетический напиток, который предохранял от обезвоживания, и продал свою компанию за 530 миллионов долларов.

Полоса обгона, которая приведет вас к богатству короткой дорогой, есть везде. Просто не все ее видят.

Полоса обгона: промышленная революция в мире богатства

Промышленная революция была тем периодом истории, когда люди научились влиять на скорость и эффективность производства с помощью машин. Ручной труд был сметен

машинами, единым организмом, в котором разрозненные части слились воедино с тем, чтобы дать жизнь новому продукту. Монотонные и трудные операции, которые раньше выполнялись вручную, были механизированы, что привело к значительному снижению спроса на рабочую силу. Для своего времени это был быстрый путь к успеху.

То, на что раньше уходили месяцы работы, стало возможным изготовить за несколько дней. Финансовая свобода, которую несет маршрут по полосе обгона, сродни промышленной революции, только происходит она в мире денег. По умолчанию, богатство добывается с помощью ручного труда, в битве *со временем* и *собственной ценностью*. Короткая дорога к богатству ведет к механизации процесса, точно так же, как наши предки организовывали когда-то свои мануфактуры. Разница между дорогой, которую мы выбираем по умолчанию (крайний правый ряд), и коротким путем (по полосе обгона) лучше всего виден на примере египетской притчи.

Притча о смекалке

Великий египетский фараон призвал к себе своих племянников – Чуму и Азура и поручил им грандиозную задачу: построить две величественные пирамиды, чтобы прославить Египет. Фараон обещал, что, как только работа будет закончена, каждый племянник получит в награду царство и богатства, которые позволят им провести остаток дней в неге и роскоши. Однако было и условие: каждый должен был строить свою пирамиду в *одиночку*.

Чума и Азур, которым было всего по 18 лет, понимали, что на выполнение этой непосильной задачи уйдут годы. Тем не менее они приняли вызов и получили благословение дяди. Они вышли из дворца, полные решимости приступить к долгому процессу возведения пирамиды.

Азур взялся за работу немедленно. Он медленно тащил тяжелые камни, чтобы сложить из них квадратное основание. Прошли месяцы, и на песке стали вырисовываться очертания. Люди собирались вокруг Азура, смотрели на его работу и хвалили дело его рук. Камни были тяжелые, двигать их было непросто, но через год Азур закончил выкладывать основание пирамиды. Но кое-что беспокоило Азура. Участок земли, на которой Чума должен был строить свою пирамиду, по-прежнему пустовал. Ни камня не было сдвинуто. Никаких следов фундамента или следов на земле. Ничего. Так же пусто, как и год назад, когда они взялись за работу.

Недоумеая, Азура пошел к Чуме и застал его в амбаре, где тот что-то делал с аппаратом, похожим на инструмент пыток.

Азур воскликнул:

– Что ты делаешь? Ты должен строить пирамиду для фараона, а ты сидишь в амбаре и забавляешься с какой-то невиданной машиной?

Чума усмехнулся и сказал:

– Я строю пирамиду, отстань от меня.

Азур скривился:

– Ну да, кому ты рассказываешь? За год ты не передвинул ни одного камня.

Чума, которого слова брата задели за живое, хотя он и хранил безмятежный вид, резко ответил на обвинения:

– Азур, ты слепец, и жажда богатства затмила твой разум. Строй свою пирамиду, а я построю свою.

Когда Чума выходил, Азур крикнул ему с обидой:

– Глупец, фараон казнит тебя, когда все раскроется!

Прошел еще год. Азур укрепил основание и начал второй ряд. Но работа стала труднее. Азуру приходилось нелегко. Камни были тяжелые, и он не мог поднять их вверх. Азур осознал свою слабость и решил, что ему надо развить силу, чтобы ворочать тяжелые камни. Он обратился за помощью к Бенну, самому сильному человеку в Египте. За плату Бенну начал заниматься с Азуром. Он помогал ему укрепить мышцы. Азур думал, что сильные руки помогут ему поднимать камни все выше и выше.

Время шло, а на участке Чумы никто не передвинул и песчинки. Азур решил, что брат решил расстаться с жизнью, ведь, судя по всему, он осмелился нарушить приказ фараона. Азур

забыл о брате и его непостроенной пирамиде. Прошел еще год. Пирамида Азура росла очень медленно. Часто месяц уходил на то, чтобы положить лишь один камень. Чтобы поднимать камни нужна была чудовищная сила, и Азур проводил много времени с Бенну. Кроме того, Азур потратил почти все деньги на советы силача и особую диету, необходимую для тренировок. Азур рассчитал, что с той скоростью, с какой продвигалась его работа, он закончит пирамиду через тридцать лет. Азур радостно воскликнул: «Через три года я уж точно обгоню брата. Он же ни камня не положил! Глупец!»

Однажды, когда Азур поднимал тяжелый камень вверх, его слуха достиг какой-то шум, который шел с городской площади. Зеваки, часто наблюдавшие за его работой, тут же отвлеклись и отправились посмотреть, что же происходит. Азур и сам горел желанием узнать природу странного звука, поэтому решил передохнуть и сходить все разузнать. Его глазам предстал Чума в окружении вопящей толпы. Он толкал высоченную машину – сложную конструкцию, в которой можно было разглядеть опору, колеса, рычаги и веревки. Пока Чума медленно продвигался вперед, в голове Азура забрезжило подозрение. А после того, как он подобрался поближе к площадке брата, эти подозрения укрепились. Не прошло и нескольких минут, как странная машина начала поднимать тяжелые камни и закладывать фундамент пирамиды. Машина без труда поднимала камни и аккуратно опускала их на место. Словно по волшебству. Чума почти не притрагивался к ней. Всего-то и надо было, что повернуть колесо, к которому прикреплен веревка, привести в действие рычаг, который соединен с переключателем скорости, – и дело сделано! Азур потратил год, чтобы сложить основание пирамиды. У Чумы ушла на это неделя. Второй ряд камней потребовал от Азура напряжения всех сил, а машина Чумы справилась с этим заданием в 30 раз быстрее. То, на что у Азура ушло два месяца, заняло у его брата всего два дня. Через 40 дней Чума с помощью своей машины сделал столько же, сколько Азур за три года изнурительных усилий. Азур был раздавлен. Годы он ворочал тяжелые камни, а Чума *построил машину, которая все делала за него*. Вместо того чтобы хвалить машину, Азур поклялся: «Я должен стать сильнее! Должен поднимать камни тяжелее прежних!» Азур продолжил свои тяжелые труды, а Чума работал с помощью своей странной машины. Через 8 лет Чума построил свою пирамиду. Ему было всего 26 лет: три года *он строил систему и пять лет пожинал плоды*. Великий фараон остался доволен работой и сделал то, что обещал. Он даровал Чуме царство и дал ему огромные богатства. Чуме никогда в жизни не пришлось больше работать. Тем временем Азур продолжал работать по старинке. Он поднимал камни, тратил время и деньги на занятия с Бенну, потом еще поднимал камни и еще занимался. К сожалению, Азур был упрям и отказывался признавать, что его стратегия несовершенна. Вместо этого он продолжал старый процесс. Носил тяжелые камни, пока не выбьется из сил, потом укреплял мышцы, чтобы поднять камни тяжелее прежних. Бездумная ограниченность сделала жизнь Азура горькой. Он так и не закончил пирамиду просто потому, что решил таскать тяжелые камни на себе, тогда как ему нужно было сосредоточиться на механизме, который бы работал за него.

Азур умер от разрыва сердца, когда заканчивал 12-й ряд, ему оставалось всего два ряда. Он так и не увидел тех богатств, которые обещал братьям фараон. А Чума еще 40 лет жил в богатстве. Так как времени у него было много, он стал великим ученым и изобретателем. Когда пришло время, его похоронили рядом с фараоном в той самой пирамиде, которую он возвел.

Полоса обгона – это бизнес-система. Крайний правый ряд – это работа

Крайний правый ряд требует работы: вы обмениваете тяжелый труд на наличные. История Азура типична для этой стратегии: чтобы стать богаче, вам советуют стать сильнее (потратить деньги, получить дополнительное образование и зарабатывать больше), чтобы вы могли поднимать камни тяжелее прежних.

Полоса обгона учит создавать более эффективную систему, придумать трюк, продукт, что-то, что станет рычагом. Посредственный водитель поднимает тяжелые камни сам, гонщик с полосы обгона создает систему, которая делает это за него.

Маршрут к богатству, который предусматривает движение в крайнем правому ряду, долгий и утомительный. Но работа богатства сам по себе процесс. На полосе обгона богатство

строится с помощью бизнес-схемы, которую вы создали, ваша работа в том, чтобы придумать ее и как следует ей управлять.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Риски стратегии «богатеи, пока молодой» незначительно отличаются от рисков «богатеи не спеша», но выгоды значительно больше.
- Маршрут по полосе обгона представляет собой альтернативную финансовую стратегию, в основании которой находится КПВ.
- Движение по полосе обгона предназначено для тех, кто стремится к богатству.
- С помощью полосы обгона можно разбогатеть быстро, однако не нужно путать стратегии «короткий путь к богатству» и «легкий путь к богатству». Ко второй полосе обгона не имеет никакого отношения.

Глава 17. План игры зависит от команды

Человек, который поглощен собой, не очень-то много весит.
Бенджамин Франклин

Дорожная карта полосы обгона: схема игры на обогащение

Команда неудачников использует неэффективные схемы игры. Начни играть с такой командой, и ты никогда не выберешься из трясины. Чтобы победить, необходимо сменить команду и выбрать другой план. Полоса обгона создает финансовых чемпионов, потому что использует эффективную формулу, основа которой – безграничные возможности и контролируемые переменные. Как достать такой план? Необходимо отказаться от взглядов большинства и *стать предателем крайнего правого ряда.*

Смена команд и схемы игры

С самого дня рождения вас записали в команду потребителей, и ваша фея крестная принесла вам волшебные дары – Барби, грузовик *Тонка* и фигурки героев «Звездных войн», чтобы вы знали свое место в мире. Вам создали все условия, чтобы вы породили спрос: чтобы вы хотели товар, нуждались в товаре, покупали товар и, безусловно, искали самое выгодное предложение на товар. Между крайним правым рядом и обочиной существует кое-что общее: работа существует для того, чтобы облегчить процесс потребления. Вы становитесь бренд-менеджером компании, которая работает на потребительском рынке, или страховым агентом, или бухгалтером – все эти организации существуют благодаря потребителю. Их цель – делать товары и сервис доступными потребителю. Страсть к потреблению не дает вам принять мировоззрение полосы обгона.

Взлом кода

Взломать код полосы обгона так же просто, как присоединиться к команде дешифровальщиков, у которых уже есть ключ. Имя этой команды «Созидатели». Сместите акцент с потребления на созидание. Когда ваше мышление перестроится с мировоззрения большинства (потребление) на мировоззрение меньшинства (созидание и производство), считайте, вы успешно перешли в другую команду. Да, необходимо *стать в первую очередь создателем, а лишь во вторую – потребителем*. Проще говоря, прекратите покупать товары в телемагазине и начните продавать сами. Вместо того чтобы добывать золото – продавайте кирки. Вместо того чтобы ходить на занятия, разработайте свой курс. Не занимайте деньги – давайте их в долг. Не берите ипотеку – предлагайте ипотеку другим. Освободитесь от оков

потребления, перейдите на другую сторону, переориентируйтесь на производство.

Знаю, это непросто. Но стоит впервые посмотреть на мир с точки зрения создателя, как ваше видение станет четким, словно бы вы настроили телевизор на прием цифрового канала. Как по волшебству, возможности предстанут в ясном свете, на поверхности покажутся новые идеи, откроется вам и все наносное. Осознание того, что вы принадлежите к меньшинству, укрепит вашу волю к победе. Помните, богатые всегда в меньшинстве, а вы хотите быть среди них. И начинать нужно с нового мировоззрения.

Думай как производственник

Когда вы столкнетесь с рекламой, которая навязывает вам покупку чего-то, посмотрите на нее с точки зрения предпринимателя. Чем эта компания зарабатывает? Кому адресована реклама? Что требуется для предоставления этого продукта или услуги потребителю? Доходна ли компания? Какова модель получения прибыли? Где находится производство: за границей или в вашем регионе? Я никогда не покупаю товары, который предлагают «магазины на диване», я сам из команды тех, кто их продает. Так как я сам предприниматель, мне известно истинное лицо таких информационно-коммерческих роликов: есть предприниматели (меньшинство), которые удовлетворяют нужды потребителей (большинство). Все эти «купите сейчас», «но подождите, мы предложим вам даже больше» и «совершенно бесплатно в подарок» – инструменты маркетинга из арсенала предпринимателей. Я смотрю эти ролики не для того, чтобы что-то купить, мне интересно, какие продукты они предлагают. Работа предпринимателя – привлечь покупателя и заставить купить товар. Как человек с мировоззрением предпринимателя, я привлекаю богатство, потому что *потребитель ищет производителя*. Покупателей большинство, и их нужды надо удовлетворять.

Чтобы много потреблять, сначала необходимо много произвести

В чем же ирония? Успех на поприще предпринимательства позволит вам потреблять все, что вы захотите, без ущерба для кошелька. *Чтобы много потреблять, сначала необходимо много произвести*. К сожалению, у большинства эта формула выглядит иначе: потребление и никакого производства. Привлеките к себе богатство!

Станьте производственником: управляйте своим бизнесом

Чтобы перейти в другую команду и стать производственником, вам нужно быть предпринимателем и инноватором. Быть провидцем и творцом. Дать рождение бизнесу и предложить миру что-то ценное. Тогда как центральной идеей крайнего правого ряда служит работа, *на полосе обгона это бизнес*. Да, всего лишь старое доброе свое дело. Идея, я знаю, не нова, ей пестрят страницы книг о том, как разбогатеть, но не забывайте – большинство владельцев малого бизнеса и близко не подходили к полосе обгона, они разменивают жизнь по мелочам, стоя в крайнем правом ряду. *Иногда за словом «бизнес» скрывается просто работа*. Бизнес по правилам «богачей, пока молодой» – основа формулы богатства полосы обгона (*Богатство = Прибыль + Стоимость активов*), потому что он делает возможным влияние, то есть переменные формулы подконтрольны вам, и их возможности безграничны. Да, КПВ приходи на смену НОВ.

Приведу пример: продажа этой книги перемещает меня из вселенной посредственных водителей, которая существует по их формуле богатства, в мир гонщиков, который построен на формуле, где переменными служат чистая прибыль и стоимость активов. Эта книга – бизнес-система, и у нее безграничные возможности, как в отношении денег, так и времени.

Прежде всего она сэкономит время, которое я первоначально потратил на нее, так как сможет приносить прибыль еще долгие годы. Книга с успехом будет зарабатывать деньги для меня, то есть человеческий актив трансформируется в бизнес-актив. В общей сложности я потратил на эту книгу приблизительно тысячу часов. Если я продам 100 тысяч экземпляров и

прибыль с каждой составит пять долларов, я заработаю 500 тысяч, то есть на каждый вложенный час придется примерно по 500 долларов. Если я продам 500 тысяч экземпляров, на каждый час потраченного времени придется уже по 2 с половиной тысячи. Чем больше продажи, тем выше процент, который приносит потраченное время. Только вообразите – через 10 лет кто-то вдруг купит мою книгу, и я получу пять долларов прибыли, хотя инвестиция была сделана давно. Но все может быть даже лучше: я могу принять участие в радио-шоу, и это приведет к продаже 1000 экземпляров. Десять минут обернутся 5 тысячами (1000 экземпляров по пять долларов каждый), таким образом, за час я получу уже 30 тысяч. Вы когда-нибудь продавали час своего времени за 30 тысяч? Нет? Но вы можете это сделать.

Когда вы освобождаетесь из ловушки времени, расставленной на пути посредственных водителей, вы перепоручаете получение дохода системе, которая оперирует бесконечными числами, и перед вами открывается возможность быстрого обогащения. *Переменные моей формулы находятся под моим контролем, и я могу их изменять по собственной воле*. В следующей главе вы узнаете, почему полоса обгона может привести вас к финансовой свободе быстрее, чем любой ПИФ.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Полоса обгона – естественная среда обитания тех, кто производит продукт.
- Производственники, так же, как и богатые, составляют меньшинство, потребители, как и бедные, – большинство.
- Добившись успеха в производстве, вы можете потреблять все, что захотите.
- К числу гонщиков с полосы обгона относятся производственники, предприниматели, инноваторы, провидцы и творцы.
- Владеть бизнесом еще не значит двигаться по полосе обгона. Иногда под личиной бизнеса скрывается работа.
- Формула богатства полосы обгона не зависит от времени, ее переменные можно контролировать, их возможности безграничны.

Глава 18. Как богатые становятся еще богаче

Только тем, кто отважится зайти далеко, откроется, быть может, как далеко они способны зайти.

Томас Стернз Эллиот

Вопрос на миллион: «Как вы разбогатели?»

Стоит сесть за руль автомобиля, который стоит больше, чем дома большинства людей, и прохожие начнут атаковать тебя вопросом: «Чем вы зарабатываете на жизнь?» Но за этим невинным любопытством скрывается совсем другое: «Как вы разбогатели?»

Люди хотят знать, какой дорогой я шел, чтобы понять, смогут ли и они проделать тот же путь. Когда я предлагаю им угадать, ответы следуют незамедлительно: «спортсмен», «актер», «богатенький сынок», «победитель лотереи». За этими предположениями скрывается истинное представление людей о богатстве: чтобы иметь много денег, надо выиграть их, быть знаменитым или получить наследство. Так думал и я, пока на моем пути много лет назад не появился незнакомец на «ламборгини».

Формула успеха полосы обгона

Богатые, молодые и полные энергии люди разрушают мифы, которые возникли вокруг стратегии «богатеи, пока молодой». Если вам 30, ваше состояние оценивается в миллионы, но вы не знаменитость или богатый наследник, значит, с вами что-то не так. Такого не может быть. Или все-таки может? Универсальный язык чисел раскрывает секрет. Все, что вам надо, это

развестись с уродливой и заплывшей жиром формулой богатства посредственных водителей (НОВ) и закрутить роман с горяченькой штучкой – формулой богатства гонщиков с полосы обгона (КПВ)

$$\text{Богатство} = \text{Чистая прибыль} + \text{Цена активов.}$$

Эта формула раскрывает суть стратегии «богатеи, пока молодой» и показывает, как быстро заработать свои миллионы. Человек, который ее использует, обладает полным контролем за переменными, чьи возможности безграничны. Вы можете разбогатеть только если контролируете следующие переменные:

$$\text{Чистая прибыль} = \text{Объем продаж в единицах} \times \text{Прибыль с каждой единицы.}$$

и

$$\text{Цена активов} = \text{Чистая прибыль} \times \text{Серийное производство.}$$

Все бизнесмены пользуются этой формулой. Возьмем, к примеру, мою интернет-компанию. Прибыль с каждой единицы в моем случае составляла приблизительно четыре доллара за каждое обращение на сайт (то есть за каждого пользователя или сгенерированный лид). В среднем, мой сайт за день посещали 12000 человек. Таким образом, верхний порог единиц продаж достигал 12000 в день. В чем отличие этого параметра от переменной «количество рабочих часов» из формулы богатства крайнего правого ряда. Согласно моей формуле, верхний предел богатства исчислялся в «единицах продаж» и составлял 12 000. Конечно, трудно допустить, что все 100 % обращений на сайт привели к генерации лида, следовательно, не все 12000 принесли мне доход.

Точно так же и в случае второй формулы: хотя в сутках 24 часа, трудно допустить, что верхний лимит количества рабочих часов совпадает с действительно отработанными. На самом деле, настоящий верхний лимит лежит в пределах 8–12 часов в сутки. Что же обогатит вас? 12000 обращений в день? Или увеличение продолжительности рабочего дня? 12000 против 24. Шансов нет. Я богатею, а посредственный водитель стареет.

Контролируемые переменные обогащают вас. Так как же мне удастся их контролировать? Так ли безграничны их возможности? Все просто. В среднем коэффициент конверсии на моем сайте составляет 12 %. Если мне нужна большая прибыль, мне не нужно идти в кабинет начальника и просить прибавки к зарплате. В моих руках есть несколько инструментов, с помощью которых можно этого добиться.

1. Увеличение единиц продаж с помощью повышения коэффициента конверсии

Увеличение на 1 % с 12 % до 13 % принесет мне еще 480 долларов в день, что в месяц составит уже 14400 долларов. Если я обновлю сайт и добьюсь увеличения до 15 %, мой ежемесячный доход составит уже более 43000 долларов.

2. Увеличение единиц продаж с помощью трафика

Если я увеличу трафик, возрастет и прибыль. Если количество посетителей на сайте вырастет с 12000 до 15000 при тех же 12 % конверсии, дневная выручка увеличится на 1440 долларов, то есть на 43200 в месяц. Маловероятно? Тем не менее. Бывали дни, когда количество посетителей на сайте превышало 20000 человек.

3. Повышение прибыли с единицы продажи

Если я обнаружу, что спрос на мою услугу уменьшается, или повышу ее ценность для клиента, я могу поднять цены и повысить прибыль с единицы продажи. Если увеличить ее с 4 до 4,50 доллара, мой доход возрастет с 8000 до 10800 долларов в день. Выходит, в месяц я заработаю дополнительно 84000 долларов! Впечатляет? Разве контроль это не замечательная вещь? Такими способами я зарабатывал свое состояние. Я держал под контролем обе переменные, в то время как двигаясь по крайнему правому ряду, все, что вам остается, умолять начальника о мизерной прибавке жалования. Обратите внимание и на то, что возможности переменных моей формулы богатства не ограничены. Я контролировал лишь небольшую долю

рынка, и, предположительно, верхний порог трафика был не 12000 человек, а свыше 50000–100000 ежедневно. Прибыль с единицы продажи также можно менять – попробовать поднять цену, например, или предложить новый сервис.

Помню, как-то я разослал своим клиентам описание нового сервиса, который не стоил мне ни цента. В течение нескольких минут я заработал несколько тысяч долларов, и впоследствии эта услуга приносила мне постоянный доход. Я почти не потратил времени, а результат был впечатляющим. Высокий лимит скорости равен высокому потенциальному доходу. Я привожу этот пример для того, чтобы вы своими глазами увидели, почему я разбогател, а большинство людей нет. Мой мир стал другим, потому что моя формула богатства не имеет ограничений и находится под моим контролем. Крошечные, незаметные изменения стратегии наращивают мою прибыль. Изменение значения переменной всего лишь на 1 % может принести тысячи и новый «ламборгини». Если вы можете с легкостью управлять переменными своей формулы богатства, значит, вы способны контролировать свой потенциальный доход. Так как же? Вы по-прежнему хотите ограничивать свое богатство количеством рабочих часов и собственной ценностью?

К сожалению, многие мелкие предприниматели хватаются за возможности, которые не дают им двигаться с высокой скоростью. Если вы, к примеру, продаете хот-доги за скобяной лавкой, вы снижаете свою скорость до предела. Ваш рынок сбыта слишком мал, поэтому переменные ограничены. Сколько хот-догов вы сможете продать за день? 40? 100? Возможно ли, что ваша жена вечером застынет в изумлении, когда вы радостно бросите: «Дорогая, сегодня я продал 20000 хот-догов?» Быть такого не может. Конечно, в данном случае речь идет скорее о неконтролируемом и ограниченном влиянии. *Низкие цифры тянут вас к посредственности.*

Другой пример – сама эта книга. Сколько людей хотят обрести финансовую независимость и отойти от дел в молодые годы? Моя целевая аудитория – *верхний предел скорости* – состоит из сотен миллионов людей по всему миру. Для того, чтобы программа «богатеи, пока молодой» стала вашим оружием, вы должны посвятить себя бизнесу, который может набрать действительно высокие обороты. Тот, кто едет медленно, медленно богатеет!

Миллионеры создают и распоряжаются активами (ценой активов)

В ходе исследования 3000 пентамиллионеров, которое проводилось *Harrison Group* (*Harrison-GroupInc.com*), было установлено, что почти у всех опрошенных состояние увеличивалось за счет крупных сумм. Повторюсь: за счет крупных сумм, а не благодаря 10 % от зарплаты в течение 40 лет. «Крупная сумма» это не что иное, как «цена активов».

Более того, 80 % были либо основателями собственного дела, либо работали на небольшую компанию, которая вдруг начала бурно расти. «Бурный рост» – еще одна фраза, которая подразумевает повышение цены активов. Что интересно, никто из этих мультимиллионеров не занимал непыльную должность в Департаменте транспортных средств. Удивлены? Не удивляйтесь. Основной ускоритель роста доходов, которым пользуются богатые, сводится к одному – *значительные управляемые активы*. Это второй компонент формулы богатства, на котором основана стратегия «богатеи, пока молодой». Нам он известен под названием «цена активов». Цена активов – это стоимость любой вашей собственности, которая имеет рыночную ценность. Представления гонщиков и посредственных водителей о том, что считать активами, расходятся. Посредственные водители и повелители обочин покупают и продают обесценивающиеся активы, которые со временем падают в цене: машины, лодки, электронику, дорогую одежду, устройства и побрякушки, чтобы произвести впечатление на скачущую блондинку в соседнем офисе – все то, что теряет ценность, как только вы за это заплатите.

Гонщики, напротив, продают и покупают те активы, которые возрастают в цене: бизнес, бренды, интеллектуальную собственность, недвижимость, лицензии и патенты. Как следует из формулы богатства полосы обгона, цена активов становится могущественным инструментом накопления, если вы способны контролировать ее поистине безграничные возможности.

Как ускорить обогащение за счет цены активов

Как богатые становятся еще богаче? Они покупают активы, увеличивают их цену и продают их, но уже гораздо дороже.

Двадцатичетырехлетняя Шейла Хинтон оставила свою прежнюю работу, чтобы открыть свой бизнес по техобслуживанию компьютеров. В первое время ее деятельность ограничивалась одним городом, но компания росла, и она наняла сотрудников себе в помощь. Быстрый рост спроса на услуги заставил ее открыть филиалы в других городах. Через несколько лет Шейла владела компанией, которая работала в 27 штатах. Она перестала заниматься техобслуживанием компьютеров и сосредоточилась на руководстве, после чего компания получила 2,9 миллиона долларов годовой прибыли. Шейла сохранила значительную часть прибыли и продала компанию за 24 миллиона долларов крупному производителю компьютерной техники. Она ничего не создала. Ее активом было ее предприятие. Теперь у нее есть 30 миллионов собственного капитала, и ей никогда уже не придется работать.

История, которую я рассказал, превосходно демонстрирует две переменные, которые составляют «цену актива».

Цена актива = Чистая прибыль × Отраслевой мультипликатор.

Оценочный мультипликатор – это коэффициент, показывающий соотношение между рыночной ценой продажи актива и финансовыми показателями.

Цена, за которую будет куплен ваш актив, равна чистой прибыли актива, помноженной на рассчитанный мультипликатор.

Предположим, вы владеете производством, чистая прибыль которого составляет 100000 долларов. Отраслевой мультипликатор – 6, следовательно, цена вашего актива составляет 600000 долларов.

Установление значения отраслевых мультипликаторов всегда вызывает живой интерес участников рынка, так как оно напрямую зависит от состояния экономики в целом и конкретной отрасли в частности.

Во время торгов на фондовом рынке для каждой компании рассчитывается коэффициент *PE*, который показывает отношение рыночной цены акции к чистой прибыли на одну акцию.

Если акции компании торгуются с коэффициентом 10 *PE*, значит, инвесторы покупают компанию по цене, которая в десять раз выше размера прибыли на одну акцию.

На отношение рыночной цены акции к чистой прибыли на одну акцию не влияет размер предприятия: оценка компании основана на коэффициенте *PE*, установленном для вашей отрасли.

Например, в моей отрасли мультипликатор варьируется от 2 до 6. Давайте остановимся на среднем – 4. Это означает, что каждый раз, когда я увеличиваю чистую прибыль, цена моего бизнеса увеличивается в четыре раза, то есть на 400 %.

Где еще сегодня вы можете получить такой рост прибыли? Разве ПИФы заплатят вам столько? Разве они когда-нибудь столько платили? Как результат, у вас в руках оказывается чрезвычайно мощный инструмент обогащения. Так как чистый доход, прибыль или заработанные деньги определяют цену актива, мои активы увеличивались на 400 % каждый раз, когда возрастала чистая прибыль. С каждым заработанным долларом цена моей компании увеличивалась в четыре раза. Если чистая прибыль составляла 500000 годовых, то активы компании увеличивались на 2 миллиона долларов.

Ниже приведу таблицу средних коэффициентов для разных отраслей.

Агентства по подбору персонала	5,40
Бары	2,70
Заправки	3,70
Инжиниринговые компании	6,32
Комиссионная торговля	4,92
Магазины по продаже косметики	4,10
Медицинские лаборатории	2,62
Продуктовые магазины	11,34
Реклама	2,85
Розничные магазины	3,62
Сантехнические услуги	4,52
Услуги по ремонту и обслуживанию компьютеров	8,19
Фирмы по продаже лицензий на патенты	14,56
Фитнес-центры	3,56
Хирургическое и медицинское оборудование	17,32
Чистка ковров	5,22

Источник: журнал *Inc*, июнь 2009

Коэффициент прироста капитала (КПК)

Предположим, вы инженер в большой международной корпорации. За три года работы вы усердно откладывали по 10 % от зарплаты и вложили их в ПИФ, доходность которого составляет в среднем 8 % годовых. Ваш коэффициент прироста капитала (КПК) равен 8 %.

Теперь допустим, что вы бросили работу, вооружились своим небольшим опытом и решили запустить производство медицинских приборов. По вашим оценкам, общий рынок (потенциальные покупатели) ваших медицинских приборов составит 16 миллионов. Мультипликатор для этой отрасли, согласно таблице, равен 17,32. Это значит, что вы можете увеличить свой доход в 17 раз, или на 1700 %, таким образом ваш коэффициент прироста дохода – 1700 %.

Пойдем дальше: в течение следующих шести лет вы развивали компанию, и ее чистая прибыль достигла 1,2 миллионов в год. То есть вы зарабатываете ежемесячно 100000 долларов (чистая прибыль) и ваша компания (ваш актив) оценивается в 18,4 миллиона, исходя из рассчитанного коэффициента (1,2 миллиона долларов × 17,32 (мультипликатор отрасли)). Можно продолжить развивать бизнес (увеличивать цену актива) и наращивать движение денежных средств (увеличивать доход) или ликвидировать его (продать актив) и таким образом осуществить прирост капитала.

Сравним возможности приращения капитала в рамках стратегий «богатеи не спеша» и «богатеи, пока молодой».

Если вы продолжаете работать инженером, вы можете:

- 1) увеличить собственную ценность и надеяться на повышение зарплаты;
- 2) надеяться на то, что вас не уволят и вы будете получать зарплату;
- 3) вкладывать 10 % от зарплаты в ПИФ и надеяться на прибыль в 8 % в течение 40 лет.

Если вы откроете собственную компанию по производству медицинских приборов, вы можете:

- 1) увеличить чистый доход, чей потенциал ограничен лишь числом приборов, которые можно продать, то есть 16 миллионами;
- 2) увеличить цену актива на 1700 %;
- 3) ликвидировать актив и получить деньги.

Теперь вы видите, почему некоторые состояния оцениваются в 50 миллионов, а другие всего в 13? На полосе обгона в ходу большие проценты и миллионы, в то время как в крайнем правом ряду оперируют низкими процентами и долгими годами. Первый план полагается на

надежды, второй – опирается на контроль. Срочно в выпуск: 8 % и 40 лет ожидания – и наконец-то вы миллионер; 1700 % и 16 миллионов потенциальных продаж – и вы миллиардер через четыре года!

Массированное наступление на богатство

Настойчивое стремление увеличить чистую прибыль можно назвать массированным наступлением на богатство. Так как цена актива привязана к чистой прибыли, с повышением последней увеличивается и цена актива. Конечно, это дорога с двусторонним движением: если компания переживает период стагнации, чистая прибыль падает, что приводит к снижению цены актива. Когда я выкупил свою компанию, она обошлась мне в 250000 долларов. В течение нескольких следующих лет я увеличивал ее стоимость.

1. Я расширил клиентскую базу на 30 %.
2. Я урезал расходы и увеличил прибыльность.
3. Я оптимизировал операции, из-за которых снизилась активность.
4. Я увеличил чистый доход.

Все эти действия привели к стремительному росту чистого дохода, что отразилось на цене актива. Затем меня перестало удовлетворять наблюдение за ростом моих доходов, я выставил компанию на продажу и получил несколько предложений продать ее за миллионы. Я купил актив за 250000 долларов, повысил его стоимость и продал за миллионы. Мой финансовый план был под моим контролем, а не наоборот.

Если вы выбираете полосу обгона, в основе прироста вашего капитала лежат создание и покупка активов, чью ценность можно повысить, управление переменными и продажа. Конечно, можно последовать примеру посредственных водителей и не «рисковать»: ежемесячно вкладывать 200 долларов в ПИФ и молиться, чтобы процент по вкладу не снизился, а вы были бы в состоянии работать в течение 40 лет. Простите, конечно, но я не могу удержаться от смеха.

Сверхзвуковой прирост капитала: операция «ликвидация»

Ликвидация активов превращает вас в миллионера за считанные часы, но только при условии, что все прошло успешно. Под ликвидацией я понимаю продажу ценных бумаг на рынке активов. Это способ выхода, принятый на полосе обгона.

Джон Твитнатс создал социальную сеть, которая стала очень популярной. Вскоре миллионы людей использовали его детище, а сам Джон начал изучать предложения о продаже своего продукта и венчурных инвестициях. Несмотря на то, что продукт не приносил ни дохода, ни прибыли, Джон создал актив, который имел рыночную ценность. Он получил предложение продать свой сервис ведущей поисковой системе за 640 миллионов долларов. Джон отклонил это предложение и аргументировал отказ тем, что после того, как он начнет получать доход с помощью своей соцсети, его актив станет дороже. Несмотря на то, что в этом была доля правды, со стороны Джона это был рискованный шаг. Через полтора года соцсеть вышла из моды. Компания потеряла репутацию. Джон искал, кто купит его стремительно обесценивающуюся собственность, однако предложений больше не было. Слишком поздно он понял, что надо было проводить ликвидацию актива и соглашаться на 640 миллионов. В конце концов, он продал компанию по бросовой цене в два с половиной миллиона частной инвестиционной компании. Его стратегическая ошибка обошлась ему более чем в 600 миллионов.

Оценка доходности бизнеса, недвижимости и других значительных активов – это всего лишь условная цифра, которая основана на субъективном анализе и рыночных показателях.

Если компания, которую вы создали с нуля, оценивается в 60 миллионов, а на вашем банковском счете лежит всего 10 тысяч, можете ли вы считать себя миллионером? Нет. Неликвидные бумажные миллионы не потратишь на «феррари» и роскошные особняки. Для

этого нужны деньги.

Для того, чтобы их получить, нужно увеличивать прибыль и не пускать ее в оборот или ликвидировать актив.

Гонщики со скоростной полосы наращивают капитал, создавая оборотные активы, которые можно продать на рынке, чтобы получить доход. Их богатство зависит от них самих.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

• Ключами к успеху на полосе обгона служат высокая скорость или возможность бесконечно увеличивать количество единиц продаж. Это ваш рычаг управления формулой богатства. Рынок сбыта вашего продукта или услуги определяет, каким будет верхний предел вашего дохода.

• Чем сильнее вы разгоняетесь, тем больше увеличивается потенциал вашего дохода.

• Цена актива – это основная составляющая прироста капитала. Активами могут быть как созданные с нуля, так и приобретенные компании.

• Ускорение прироста капитала посредством цены актива происходит с помощью отраслевого мультипликатора. Цена актива умножается на коэффициент или множитель, который рассчитывается, исходя из чистой прибыли, полученной активом.

• Мультипликаторы разнятся в зависимости от отрасли или сегмента рынка. Если величина мультипликатора составляет три, значит, ваш КПК – 300 %.

• Ликвидация превращает ценные бумаги в деньги, которые можно использовать для получения пассивного дохода.

Глава 19. Время и богатство: «Дорогой, нам надо расстаться»

Время – монета Вашей жизни. Единственная монета, которая у Вас есть, и только Вы можете решить, как она будет потрачена. Будьте осторожны, не позволяйте другим тратить ее вместо Вас.

Карл Сэндберг

Индустриализация капитала: как потребовать у времени развод

Мое перовое знакомство со стратегией «богатеи, пока молодой» состоялось, когда мне было хорошо за двадцать и я переживал худшие месяцы своей жизни. Катившиеся в пропасть отношения и тревожные известия о состоянии здоровья смешались в коктейль, смертельный для моих бизнес-планов. Большую часть этого времени я провел в полумраке комнаты в кровати, откуда можно было следить за торжеством здравого смысла в программе «Час суда». Тогда я и вынужден был обменять свой счастливый билет на деньги, и это сработало. Несмотря на то, что мой доход «расстался с жизнью», он рос по-прежнему. Да, рос. Рост дохода не прекратился из-за того, что я вдруг остановился. Как же это мне так повезло, спросите вы? *Я развелся со временем*. Ранее я разбил цепи рабства, которые заставляли меня менять время на деньги. Так я вырвался из железной хватки философии «богатеи не спеша» и перешел в команду гонщиков со скоростной полосы. Когда ваше богатство зависит от неподконтрольных вам факторов, чей рост ограничен по умолчанию, вы никогда не добьетесь быстрого успеха. Вы не контролируете ситуацию, потому что за вас это делает начальник или фондовый рынок. Как я избежал этого социально одобряемого рабства? Я перестал продавать свое время (ручной труд), я вложил его в бизнес-систему – то есть индустриализовал добычу богатства. В моем случае бизнес-система приносила мне доход с течением времени, и *это не было мое личное время*. Это было настоящее денежное дерево, и оно росло само по себе. Смотрел ли я телевизор или катался на гидроцикле на Ямайке, система существовала автономно, выполняя за меня всю черную работу. Она была суррогатной матерью моих денег и тратила свое собственное время. Я получил власть над временем, которое до того распоряжалось моей жизнью.

Пассивный доход: священная корова

«Пассивный доход», получение дохода без необходимости работать – словосочетание, которое вызывает большое оживление в бизнес-тусовке. Я удалился от дел, а чеки продолжали поступать точно в срок, хотя я даже пальцем о палец не ударял для этого. Пассивный доход – это то пожизненное содержание, которое вы получаете, если ваш развод с формулой «работа ради денег», привычной для посредственных водителей из крайнего правого ряда, увенчался успехом. Не имеет значения, 20 вам или 80. Когда ежемесячный доход превосходит расходы на поддержание вашего образа жизни, вы наконец пенсионер! Полоса обгона спроектирована так, чтобы служить двум целям: создавать поток пассивного дохода, превосходящего расходы на жизнь, о которой вы мечтали, и сделать финансовую независимость реальностью для человека любого возраста.

Посади дерево – спаси свое время

Когда-то мама убедила меня в том, что деньги не растут на деревьях. Она ошибалась. Деньги растут на деревьях, если деревья денежные. И вы тоже можете посадить такое, если знаете, конечно, где продаются семена. Денежные деревья – это автономные бизнес-системы. Время от времени им требуется уход и подкормка, но в целом они существуют самостоятельно, занимая ваше место в формуле «потраченное время = деньги». Несколько лет назад я летал в Вегас и проиграл там две тысячи. Я с поджатым хвостом ретировался в номер, и вдруг меня словно молнией ударило: какого черта я волнуюсь? Я потерял две тысячи, но моя интернет-компания за этот день заработала шесть. Пока я играю, сплю или плаваю, мое благоуханное денежное дерево приносит плоды. Денежное дерево – это бизнес-система и главная улица на карте гонщика со скоростной полосы. Денежные деревья приносят постоянный пассивный доход еще до того, как вы «официально» вышли на пенсию. У вас есть возможность почувствовать, что значит удалиться от дел еще до того, как вы сделаете это на самом деле. Представьте, что вы можете провести отпуск где-нибудь на Галапагосах, только девять часов в самолете вам лететь не придется, разве это не здорово?

Как правильно выбрать саженцы: бизнес для гонщиков

Далеко не всякий бизнес можно превратить в денежное дерево. Не дайте гуру и своим собственным амбициям, которые подпитываются призывами «стань сам себе хозяином», «делай то, что любишь», сбить вас с курса и привести в бизнес-рабство, ничем не отличимое от той западни, в которую попадают посредственные водители.

Джулиана всегда мечтала работать на себя. После 13 лет на Уолл-стрит она ушла с поста финансового советника и подписала договор франшизы с известным рестораном. Для того чтобы заплатить первоначальный взнос и начать бизнес, она ликвидировала половину своего пенсионного плана. Через три месяца она уже начала работу. Однако скоро Джулиана убедилась в том, что ее мечты обернулись кошмаром. Два года работы без отдыха и постоянные склоки с франчайзером измотали ее. Из-за выплат роялти маржа прибыли была такой ничтожной, что она не могла позволить себе нанять управляющего. Она чувствовала, что попала в ловушку, потому что обменивала свое время на деньги. Хотя годовая прибыль достигала 90 тысяч, Джулиана не могла наслаждаться плодами своих трудов. Конечно, если бы она наняла управляющего, проблема бы разрешилась, но она не могла платить ему 60000 в год, так как оставшихся 30 тысяч не хватило бы на жизнь ей самой. Она оказалась в тупике, прибыли не росли. Четыре года спустя она выставила ресторан на продажу и наконец-то отдохнула, вернувшись к прежней работе.

Слишком многие люди сажают свои денежные деревья в сухую, неплодородную почву, на которой никогда ничего не вырастет, кроме сорняка, высасывающего ваше время и деньги.

Какие саженцы приносят плоды: пять областей деятельности для настоящего гонщика

Ваше денежное дерево не засохнет, если вы выберете для него территорию одной из пяти областей бизнеса. Конечно, вы можете выбрать и пограничную территорию. Я ранжировал системы в зависимости от степени активного участия в бизнесе, которое необходимо для их процветания, и присвоил им «коэффициент пассивности» (КП). Чем выше коэффициент, тем меньше усилий требуется от вас, что не гарантирует большой доход.

1. Аренда.
2. Компьютеры и программное обеспечение.
3. Информация.
4. Дистрибуция.
5. Кадры.

Саженец 1. Аренда (КП «А»)

Недвижимость можно сдавать. Это давно известный проверенный путь к богатству. Предположим, у меня есть дом на одну семью, который я сдаю надежному жильцу. Я могу полететь на Луну, но все так же буду получать свои деньги в срок, так как мое время отделено от моего дохода.

Недвижимость – прекрасный пример удачно посаженного денежного дерева, потому что это автономная система. Вы почти полностью свободны от любой деятельности по поддержанию ее жизнеспособности. На 95 %. Время идет, наниматели платят арендодателям. Какая бы недвижимость ни была в вашем распоряжении – квартира или офисное здание, сдача внаем – это первое, что приходит в голову, когда вы просто задумываетесь о денежном дереве. Очевидный выбор. Более того, недвижимость – это актив, которым можно управлять, повышая его стоимость. Ценные бумаги, как вы помните, краеугольные камни в фундаменте богатства, к которому ведет вас полоса обгона. Не хотите связываться с недвижимостью? Не беда. Сдавать в аренду можно и многое другое. Лизинг, передача прав, продажа лицензий – все это разновидности «аренды», которые приносят постоянный ежемесячный доход. Скажем, если вы владеете правами на музыку, вы будете получать роялти за передачу прав на нее. Композиция была написана десятки лет назад, а роялти вы будете получать еще долгие годы. Так же происходит, если вы запатентовали изобретение и продали лицензию другой компании. Вы будете получать лицензионные отчисления.

Патент вы получили давно, а доход получаете постоянно. Этот путь открыт для фотографов, которые могут передать права на использование своих снимков, или художников-карикуристов, разрешивших использование своего рисунка в книге или газете. Объекты авторского права приносят регулярные дивиденды своим владельцам. Аренда – мощный инструмент получения постоянного пассивного дохода. Она почти не требует от вас никаких усилий и бережет ваше время.

Саженец 2. Компьютеры/Программное обеспечение (КП «А-»)

Самая известная мне территория находится в области компьютеров и программного обеспечения, включая Интернет. Не удивительно, что Интернет оказался одной из самых торных дорог к миллионам. Я где-то слышал, что за последние пять лет благодаря Интернету появилось столько же миллионеров, что за и предыдущие 50. В чем же прелесть этой области? Компьютеры – это не только чудесное изобретение, но и семена, из которых растут прибыльные денежные деревья. Они работают круглосуточно, без выходных, и не устраивают истерик из-за тяжелых условий труда. Не скандалят из-за низкой зарплаты. Не жалуются на коллег – Липкую Клаву, серую Мышь-Тугодумку или Дохлую Мать. Нет. Они никогда не опаздывают, и им все равно, что вы купили спортивную модель «мерседеса». Они просто

делают то, что велит им программа. От недвижимости Интернет выгодно отличают те бесконечные возможности, которые оказываются у вас в руках. Ваш веб-сайт открыт миллионам. В дом с тремя спальнями на улице Вязов миллионы не поселишь. Поэтому системы, которые задействуют Интернет, – это самые благодарные бизнес-саженцы из всех мне известных. К тому же не надо ограничиваться Интернетом. Можно разработать приложение или программное обеспечение. Именно на этом заработали свои миллиарды Билл Гейтс и Ларри Эллисон из *Oracle*. Программное обеспечение приносит хорошую прибыль, потому что легко наладить его массовый сбыт. Напиши код – остальное дело техники. Можно продать одну копию, а можно 10 тысяч. Вы можете продать 10 тысяч офисных зданий без хлопот? Не можете.

Миллионеры, которые разбогатели на программных продуктах, могут быть простыми «людьми из народа». Быстро богатеют и разработчики приложений для *Фейсбук* и *iPhone*. Один из них, по имени Николас, заработал 600 тысяч за один только месяц, создав игру для *iPhone*. В телефонном интервью он сказал, что не удивится, если будет миллионером еще до конца месяца. До того дня Николас ехал на медленной скорости по крайнему правому ряду. Время от времени он подкидывал пару долларов на пенсионный счет и не очень напрягался. И вдруг оказался на полосе обгона. Конечно, инженеру из *Sun Microsystems* было не просто сменить полосу движения: после восьмичасового рабочего дня он одной рукой писал коды для своего приложения, а другой укачивал годовалого сынишку. Кто научил его? Книги Николасу были не по карману, поэтому он научился сам с помощью Интернета. Вы видите процесс, который скрывается за событием? Если программное обеспечение пользуется спросом и сбыт налажен, вы сможете продать миллионы копий. Кроме того, от вас не требуется почти никаких активных действий.

Саженец 3. Информация (КП «В+»)

Информация нередко является частью других систем – Интернета или физического распространения продукта или услуги. Книга у вас на столе представляет собой информацию, которую я могу направить к вам по разным каналам: через Интернет или книготорговую сеть. В старые добрые времена для того, чтобы разбогатеть с помощью информации, надо было быть газетным магнатом, издателем или популярным писателем. Контролировать прессу. Распространять свои книги.

Информацию, как и программное обеспечение, легко воспроизводить. Мне не составит труда напечатать эту книгу 10-миллионным тиражом. А купить 10 миллионов объектов недвижимости я не могу. Создатели информации – писатели, так же, как и разработчики программного обеспечения, входят в число самых богатых людей в мире. Всего несколько лет потребовалось Дж. К. Роулинг, автору и владельцу бренда «Гарри Поттер», чтобы из 32-летней разведенной учительницы превратиться в медиа-магната, чье состояние оценивается в 400 миллионов. Мать-одиночка продала 30 миллионов экземпляров своих книг, которые были переведены на 35 языков. Думаю, ей просто не сказали, что мамам, которые сами содержат свою семью, следует жаловаться на отсутствие времени. Мисс Роулинг вспоминает, что самое счастливое время в ее жизни наступило, когда она смогла полностью посвятить себя творчеству, миллионы были лишь приятным дополнением.

«Код да Винчи» Дэна Брауна разошелся более чем 80-миллионным тиражом. Книгу перевели на 51 язык. Скажу вам прямо: если вы сможете продать 80 миллионов единиц чего угодно, вы будете очень богаты. Новейшие течения в распространении информации соединили ее с компьютером. Блоги, соцсети, электронные книги и онлайн-журналы – все это гибриды двух систем. Надо признать, что это сочетание оказалось очень действенным и почти вытеснило с рынка более старые модели. Официально признано, что «бумажные» газеты и журналы находятся на грани вымирания и могут исчезнуть к концу этого десятилетия. *Перемены создают миллионеров*. Те, кто следит за ними, не упустят свой шанс, станут новыми миллионерами и миллиардерами. Информация сберегает время. Работа над книгой могла забрать годы моей жизни, но и просуществует она годы. Если через пять лет кто-то купит ее, я получу крошечный дивиденд от того вложения времени, которое сделал много лет назад.

Информация – это ликвидный актив, ее можно перепродавать много раз, и с каждой продажей затраты времени уменьшаются, а его стоимость увеличивается.

Саженец 4. Дистрибуция (КП «В»)

Под системой дистрибуции я понимаю любую организацию или структуру, которая доставляет продукт массам. Существуют гибридные модели, которые включают в себя дистрибуцию, информацию и компьютерные технологии. Если вы изобретете новый продукт и продадите его через Интернет, в «магазине на диване», через оптового посредника, который перепродает его розничным торговцам, вы сможете контролировать распространение товара. Изобрести что-то – это только половина дела. Сбыт – другая. Никто не узнает о существовании даже самого замечательного в мире продукта, если система дистрибуции, существующая или та, которую вы сами предложили, отлажена плохо. Пример такой системы – сайт Amazon.com. Моя книга продается на Amazon и доступна миллионам. Однако просто выставить книгу на сайте – все равно, что держать мощную машину в гараже – потенциал не реализуется. Завести двигатель и разогнать систему – моя забота. Инструменты для этого существуют и, при правильном использовании, результаты впечатляют. Разработчик приложения для iPhone использовал iPhone AppStore, чтобы потребитель узнал о его продукте. Без этого он не смог бы ничего продать. Некоторые системы работают лучше, некоторые хуже, все зависит от контроля. Если вы *создаете* компанию сетевого маркетинга, чтобы продавать витамины, в ваших руках эффективный инструмент сбыта, который принесет миллионы. Если вы сотрудничаете с такой компанией, вы будете лишь шестеренкой в механизме.

Франчайзинг и создание сетевых структур – это еще один действенный инструмент дистрибуции. Успешную бизнес-систему можно формализовать, сделать брендом, скопировать и продавать копии желающим. Знающие свое дело гонщики со скоростной полосы понимают, что успешный местный бизнес можно укрепить с помощью франчайзинга или организации сетевых структур. Звучит знакомо? Именно так поступает «Старбакс», что позволяет ему оставаться самой крупной кофейной компанией в мире. Другие рестораны используют как франчайзинг, так и сетевой принцип. И *Dairy Queen*, и *McDonalds* развивают сети собственных ресторанов и продают франшизу. Если масштаб вашего бизнеса мал, сети и франшизы могут не оставить ему шансов. Если у вас одна точка по продаже хот-догов за скобяной лавкой, у вас нет возможностей обеспечить прирост капитала, если у вас 500 точек в 500 городах, возможность вдруг появляется. Формула богатства стратегии «богатеи, пока молодой» работает.

Саженец 5. Кадры (КП «С»)

Amazon.com – это система дистрибуции. Хотя ее основа – компьютерная система, для управления ей необходим персонал. Кадры решают все, ими сложнее всего управлять и стоят они дороже любого оборудования. Люди непредсказуемы, дорого обходятся, и их трудно контролировать. Спросите любого руководителя, легко ли это. Однажды я сам оказался на распутье. Моей компании было необходимо обновить интернет-технологии, чтобы не скатиться вниз, но для этого требовалось нанять двоих сотрудников. Что выбрать? Самостоятельное сползание вниз или выход на новый уровень, но с помощью наемной силы? Мой бизнес был на 80 % автономным, и я понимал, что, найми я сотрудников, и этот показатель снизится, ведь людьми необходимо управлять. На определенном уровне даже управленцем нужно управлять. Как я уже сказал, другим вариантами было оставить компанию работать на автопилоте и наблюдать за ее деградацией, вернуться к самому началу (вспомните, что делал Чума из притчи в течение трех лет) или продать ее. Я изучил все возможности и решил на продажу. В моем случае с наймом сотрудника, конечно, я бы заработал еще больше денег, но я не готов был пожертвовать своим временем ради этого. Через год после того, как я продал компанию, я задумался об открытии парковки рядом с аэропортом. Местные пассажиры могли бы оставлять машины на парковке, а такси доставляло бы их прямо в аэропорт «Финикс Скай-Харбор». По сути, это была аренда. Люди бы платили за парковку, а я ежедневно получал плату за каждое

парковочное место. У этой идеи были плюсы интернет-бизнеса: система работала бы круглосуточно и без выходных, и извлекала бы доход из времени. Это была прекрасная мысль, тем более, что система обладала высоким коэффициентом пассивности! Я нашел выставленный на продажу участок у аэропорта. Он подходил идеально. А потом стал изучать цифры, подробности проекта и возможности его реализации. И тут за цифрами я разглядел кое-что важное. Моделью для этой бизнес-системы действительно послужила аренда, но вот воплощение в жизнь и функционирование упиралось в кадры. Чтобы все работало как следует, мне пришлось бы нанять целый штат сотрудников на полную ставку. Такие перспективы охладили мой пыл, и я отказался от идеи. Я не был готов к риску утратить свободу ради управления людьми, дела трудного и не-благодарного.

Одна из участниц сообщества *Fastlane* открыла автоматическую камеру хранения. По сути, она сдает место в аренду. Люди платят деньги, чтобы где-то оставить свое барахло, а она получает ежемесячный доход. Вы, должно быть, решили, что она наняла людей – менеджеров, приемщиков и тому подобное? Вот и ошиблись. Ее камеры полностью автоматизированы, ими управляет компьютер. Так что ее бизнес автономен на 85 %. Уберите автоматику, наймите персонал – и никакой автономности больше не будет.

Хочу ли я сказать, что наем персонала снижает коэффициент пассивности? Когда как. Прежде всего определите, какой КП у вашего бизнеса сейчас. Если вы – владелец кафе и работаете по 80 часов в неделю, то он равен нулю. С наймом управляющего и персонала коэффициент повысится до 40 %. В моем случае речь шла о 85 %. Наемные работники лишь понизили бы его. Кадры могут повышать и понижать коэффициент. Хорошие сотрудники заботятся о вашем денежном дереве. Плохие – норовят сорвать плод, таких надо увольнять. Но не пугайтесь. Если вы стремитесь заработать миллион или миллиард, сотрудники вам просто необходимы. Нельзя делать все самому.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Чтобы свернуть с маршрута, который предполагает продажу своего времени за деньги, вам необходим собственный бизнес.
- Бизнес-системы разрывают бесконечный круг продаж вашего времени за деньги и занимают ваше место в этой сделке.
- Если вы получаете пассивный доход, который превосходит ваши нужды и обеспечивает желаемый образ жизни, вы можете больше не работать.
- Удалиться от дел можно в любом возрасте.
- Плод, который приносит денежное дерево, называется пассивным доходом.
- Цель плана «богатеи, пока молодой» в том, чтобы создать такую бизнес-систему, которая работает автономно и постоянно, сохраняя ваше время для вас.
- Саженцы денежного дерева могут относиться к пяти видам: аренда, компьютеры, информация, дистрибуция и кадры.
- Недвижимость, продажа лицензий и патентов – пример вида «аренда».
- Интернет, разработка программного оборудования – пример вида «компьютеры».
- Писательство, ведение блогов, электронные СМИ – пример вида «информация».
- Франчайзинг, создание сетевых структур, сетевой и телемаркетинг – пример вида «дистрибуция»
- Кадры могут влиять на коэффициент пассивности.
- Управление кадрами обходится дороже всего.

Глава 20. Как собрать собственную армию бойцов за свободу

Богатый господствует над бедным, и должник делается рабом.
Притчи Соломона 22: 7

Откуда у богатых деньги

За те несколько лет, что я возил клиентов в лимузине, я много чего наслушался. Помню, одним из моих постоянных пассажиров был Гарри, 20-летний юнец, который нанимал лимузин, чтобы развезать по пьяным вечеринкам.

Как это ни удивительно, он вызывал меня не по пятницам и субботам, а на неделе. Каждый день его жизни был выходным. Когда поступал вызов, я знал, что ночь будет хотя и долгой, но прибыльной, так как он никогда не скупился на чаевые. В те времена я был на мели и только учился наживать богатство, поэтому не мог сдержать любопытства и попросил хозяина нашей фирмы рассказать мне историю Гарри. От него я узнал, что Гарри только что продал свою управляющую компанию за миллионы и почти полностью удалился от дел. Ничего себе! Он был старше меня на пару лет, не больше, а уже мог не работать и жить на полную катушку. Когда мне позже случалось возить его, я всегда прислушивался, о чем он говорит со своими спутниками, в надежде поймать хоть крупицу мудрости богатых. И я получил свое. Я услышал, как пьяный Гарри заявил, обращаясь к своему клубному приятелю: «Спасибо облигациям. Теперь мне никогда больше не придется работать». Так мне открылся еще один секрет этой головоломки.

Секрет лучшего в мире денежного дерева

В предыдущей главе я забыл упомянуть, что лучшее место для денежного дерева – это сама жизнь. Я не стал об этом говорить, потому что речь идет не совсем о саженце, не о бизнес-системе. То, что вы банкрот, у вас нет перспектив или своего бизнеса, ничего не значит. У вас есть то, из чего вырастет самое лучшее денежное дерево. *Что это?* Угадайте. Недвижимость? Интернет-бизнес? Компания сетевого маркетинга? Патент на изобретение? Нет. Нет. И еще раз нет. Лучшее денежное дерево спрятано у вас в кармане. Вы как раз заложили им книжку. Да, это старая добрая банкнота. Доллар. *Потому что деньги – это всем денежным деревьям дерево.* И насколько же деньги автономны? Если у вас их много, вы можете перейти из команды потребителей на сторону производителей безо всякого труда. Стать из заемщика займодавцем. Превратиться из наемного работника в нанимателя. Из клиента во владельца бизнеса. Другими словами, люди начнут платить вам проценты за то, что пользуются вашими деньгами.

Давайте приглядимся внимательнее к процентам – тем деньгам, которые зарабатывают на предоставлении займов. Сейчас вы, скорее всего, не получаете проценты, а платите их. Кто-то дал вам ипотечный займ, а вы выплачиваете процент займодателю. Процент приносит прибыль или доход кому-то, но не вам. Если вам кажется, что стать займодателем сложно, вы ошибаетесь. Вы делаете это каждый раз, когда покупаете облигацию или депозитный сертификат. Вы делаете так напрямую, либо через ПИФ. Когда вы кладете деньги на депозитный счет, вы становитесь займодержателем. Вам не нужно управлять этими деньгами. Вы сидите и следите, как ваши деньги растут. Очень просто и не требует лишних движений. Гарри, мой богатенький пассажир, был как раз из таких. И ему больше никогда в жизни не пришлось работать.

Бережливые начинают и выигрывают

На днях я слышал рекламу по радио. В ней самопровозглашенный гуру «Роберт-Два-Папаши» заявил: «Бережливые – неудачники!» Я просто ушам своим не поверил. Бережливые – неудачники? А кто же такие победители? Люди, которым ты сам советовал брать миллионные кредиты и вкладывать их в рискованные предприятия с недвижимостью? Бережливые не неудачники. Они победители и, в конце концов, становятся займодавцами. Или владельцами компаний. Или начинают свое производство и создают активы. Откройте бумажник и посмотрите на доллар. Один бакс. Много на него не купишь, но это зародыш будущего потока пассивного дохода. Один доллар обеспечит вам пять центов пассивного дохода на всю жизнь. Да, на всю жизнь. Покупательная стоимость доллара мизерна, зато истина, которую он открывает, велика. Деньги делают деньги и обладают 100 %

коэффициентом пассивности. Я отошел от дел, не достигнув установленного пенсионного возраста, благодаря этой простой истине. Я займодаделец, и если у вас много денег, которые можно дать в долг, вы живете совершенно свободно, так как ежемесячно получаете пассивный доход. Если у вас есть 10 миллионов долларов и вы положите их на депозит под 5 %, ваш пассивный доход *ежемесячно* будет составлять 41666 долларов. Под 8 % вы получите уже 66666 в месяц. И при этом вам ничего не надо делать. Более 60 тысяч. И для этого вам даже не придется вставать с кресла. Так может продолжаться годами, а ваши 10 миллионов останутся в неприкосновенности. Представьте, что каждый месяц вы получаете чек на 40 тысяч. И вам не приходится ничего для этого делать. А что от вас потребуют за такую зарплату? Думаю, многого. Вы не верите? Напрасно. Именно так я и живу.

Несмотря на низкие процентные ставки, мне удастся найти инвестиции, которые приносят 4–6 % стабильного дохода без рисков, некоторые из них не облагаются налогом. Большинство людей содрогаются, когда слышат о повышении процентной ставки. Я улыбаюсь. Это моя прибавка к зарплате. Даже 1 % оборачивается для меня тысячами долларов. А так как инфляция растет одновременно с процентной ставкой, мой доход получает необходимую прививку. Как все это стало реальностью? Я создал поток пассивного дохода с помощью своего интернет-бизнеса (вот он, саженец денежного дерева), а он в свою очередь обеспечил всю систему получения пассивной прибыли от инвестиций. И если коэффициент пассивности моего интернет-бизнеса равнялся 85 % (иногда приходилось работать по несколько часов в неделю), то КП инвестиций составляет уже 99,5 %. Мне не приходится делать ничего. Вместо того чтобы продавать свое время, *я вложил его в создание автономной системы, которая способна поддержать и мою свободу, и мою денежную систему*. Это было наступлением по всем фронтам, я хотел добиться пассивного дохода как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Объявите призыв в свою армию

Каждый доллар, который вы сэкономили, становится еще одним бойцом вашей армии. Если деньги сражаются на вашей стороне, вы освободите свое время и уничтожите формулу «деньги в обмен на время». Деньги – солдаты вашей армии. Чем больше их, тем яростнее они отстаивают вашу свободу. Посредственных водителей всегда занимают расходы, а следовало бы подумать о доходах. Доходы – вот то, что сделает вас сильнее.

Вы никогда не наберете достаточно солдат, если будете изучать каждую новую машину в дорогом автосалоне. Кстати, я говорю не только об американском долларе, а обо всех номинированных в долларах активах. На сегодняшний день значительная часть моего дохода поступает от недолларовых активов, которые размещены в других странах с сильными валютами и лучшими процентными ставками. На полосе обгона думают в масштабах всего мира, а не своего болота. Что для вас доллар? Инструмент, который открывает дверь в клуб по пятницам и вынимает пробки из бутылок? Или это семя, из которого вырастет ваше денежное дерево? Боец вашей освободительной армии? Пусть деньги сражаются за вас, а не вы – за деньги.

Как богатые пользуются сложными процентами

Когда мы говорили о стратегии «богатеи не спеша», я поставил под сомнение эффективность сложных процентов как инструмента прироста капитала из-за их зависимости от фактора времени. Когда это утверждение попадет на глаза медиа-проповедникам движения в крайнем правом ряду, меня распнут, потому что нет большего кощунства, чем критика сложных процентов. Однако я не забыл и о том, что они могут быть мощным генератором пассивного дохода, если начисляются на крупные вклады. Противоречие? Как и в случае с образованием, посредственные водители и гонщики со скоростной полосы по-разному используют этот рычаг. Первые (средний класс) прибегают к ним, чтобы разбогатеть, вторым же (богатым) они нужны для создания дохода и ликвидности. Первые начинают с 5 долларов, вторые – с 5 миллионов. Сложными процентами оплачиваются мои счета. Это мой инструмент. Источник пассивного

дохода. Но мое богатство было приобретено не за их счет . И это очень важно. Гонщики не используют сложные проценты для приобретения капитала, потому что это противоречит их формуле богатства. Вся тяжесть ложится на плечи созданного ими бизнеса. Когда какой-нибудь богатый политик раскрывает свои финансовые секреты, можно кое-что заметить: источником богатства служит бизнес, а вот резерв ликвидной наличности привязан к муниципальным облигациям, казначейским сертификатам и другим высоколиквидным инвестициям с низкими рисками, которые обеспечивают фиксированный и хорошо защищенный доход. Богатые не используют рынки ценных бумаг для создания капитала, они увеличивают существующий капитал, максимально используя свои активы. Не дайте себя обмануть: 25-летний миллионер, который разбогател тем, что вкладывал в ПИФы – выдумка. Миллионеры это как раз те ребята, которым принадлежат ПИФы.

Сложные проценты: секреты мастерства

Что бы вы предпочли – 5 миллионов сию секунду или один цент, который ежедневно удваивается в течение 40 дней? Не очень умно, да? Конечно, вы возьмете 5 миллионов. И прогадаете. Возьмите их, и вы потеряете 5500000000 долларов. Это 5 с половиной миллиардов. Посмотрите в таблицу и убедитесь, какая сила скрыта в удвоении.

Удвоение одного цента			
Дни	Сумма	Дни	Сумма
1	0,01	21	10485,76
2	0,02	22	20971,52
3	0,04	23	41943,04
4	0,08	24	83866,08
5	0,16	25	167772,16
6	0,32	26	335544,32
7	0,64	27	671088,64
8	1,28	28	1342177,28
9	2,56	29	2684354,56
10	5,12	30	5368709,12
11	10,24	31	10737418,24
12	20,48	32	21474836,48
13	40,96	33	42949672,96
14	81,92	34	85899345,92
15	163,84	35	171798691,84
16	327,68	36	343597383,38
17	655,36	37	687194767,36
18	1310,72	38	1374389534,72
19	2621,44	39	2748779069,44
20	5242,88	40	5497558138,88

Теперь замените дни на годы. Пусть день 1 теперь будет равен 21 году. Таков будет ваш возраст.

Удвоение одного цента			
Возраст	Сумма	Возраст	Сумма
21	0,01	41	10485,76
22	0,02	42	20971,52
23	0,04	43	41943,04
24	0,08	44	83866,08
25	0,16	45	167772,16
26	0,32	46	335544,32
27	0,64	47	671088,64
28	1,28	48	1342177,28
29	2,56	49	2684354,56
30	5,12	50	5368709,12
31	10,24	51	10737418,24
32	20,48	52	21474836,48
33	40,96	53	42949672,96
34	81,92	54	85899345,92
35	163,84	55	171798691,84
36	327,68	56	343597383,38
37	655,36	57	687194767,36
38	1310,72	58	1374389534,72
39	2621,44	59	2748779069,44
40	5242,88	60	5497558138,88


Преобразованная таблица показывает путь человека, который медленно движется по крайнему правому ряду. В его случае сложные проценты принесут ему значительную прибыль только тогда, когда большая часть жизни растает как дым. Большие деньги станут вашими, только когда вам стукнет 50, а то и 60 лет, а ведь мы говорим о 100 % в год. В среднем, рынок предложит вам только 7 %. Но при удвоении в 40 лет у вас уже будет почти 6 миллионов. Такова уж судьба посредственного водителя: он томится в плену времени и доходов, которые не может контролировать.

Гонщики видят эту слабую сторону и используют сложные проценты как самый эффективный инструмент работы с большими суммами. Чтобы достичь действительно высокой прибыльности, вам нужно начать с суммы, которую можно достичь не ранее, чем через 30 лет терпеливого ожидания. Только тогда в этом будет смысл.

Рост сложных процентов

Сила цунами, которое зарождается где-то далеко в море, не видна, пока волна не захлестнет берег. То же и со сложными процентами.

Большинство посредственных водителей начинают движение к богатству слишком далеко от берега. И ничего не происходит. Они бесцельно носятся по воле волн и никуда так и не приплывают в итоге. 5000 долларов под 10 % годовых не сделает вас миллионером. Так же, как и 200 долларов с каждой зарплаты под 3 % на сберегательном счете. Вы просто-напросто не поймаете волну так далеко от берега.

Удвоение одного цента				
Возраст	Сумма		Возраст	Сумма
21	0,01		41	10485,76
22	0,02		42	20971,52
23	0,04		43	41943,04
24	0,08		44	83866,08
Удвоение одного цента				
Возраст	Сумма	Вы можете пропустить 30 лет и сразу начать отсюда? 	Возраст	Сумма
25	0,16		45	167772,16
26	0,32		46	335544,32
27	0,64		47	671088,64
28	1,28		48	1342177,28
29	2,56		49	2684354,56
30	5,12		50	5368709,12
31	10,24		51	10737418,24
32	20,48		52	21474836,48
33	40,96		53	42949672,96
34	81,92		54	85899345,92
35	163,84		55	171798691,84
36	327,68		56	343597383,38
37	655,36		57	687194767,36
38	1310,72		58	1374389534,72
39	2621,44		59	2748779069,44
40	5242,88		60	5497558138,88

Гонщики используют мощь цунами, стоя у самой кромки воды, а если получится, то и на берегу. Там, где это эффективнее всего. Чтобы ощутить всю силу сложных процентов, начинайте с больших сумм, которые можно увеличивать. Десять процентов от 10 миллионов долларов составят 1 миллион в год или 83333 ежемесячно.

Я привел вам этот пример для того, чтобы вы поняли: богатые используют сложные проценты не для приобретения капитала, а для получения дохода и ликвидности. Пять процентов необлагаемой налогами прибыли с 10 миллионов создают 500 тысяч долларов пассивного дохода в год.

Как и цунами, чья мощь тем больше, чем ближе волна к берегу, сложные проценты эффективнее всего там, где речь идет о крупных суммах. Так деньги превращаются в поток пассивного дохода.

Если вы хотите заработать свои 10 миллионов, ищите решение в быстром приросте капитала, который вы заработаете с помощью своего бизнеса. Не в контроле над расходами, не в инвестициях и не в работе.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Один сэкономленный доллар может стать вашим денежным деревом.
- Десять миллионов под 5 % приносят в месяц 40000 долларов пассивного дохода.
- Сэкономленный доллар – лучший инструмент получения пассивного дохода.
- Гонщики (богатые) не пользуются сложными процентами или рынками для приобретения капитала. Эти средства нужны им для получения дохода и сохранения ликвидности.

- Каждый сэкономленный доллар борется за вашу свободу.
- Богатые используют сложные проценты на пике эффективности, размещая сразу большие суммы.
- Гонщики со скоростной полосы, в конце концов, становятся займодателями.

Глава 21. Истинный закон богатства

Самое время заменить идеал успеха идеалом служения.
Альберт Эйнштейн

Созидание, не притяжение

Закон созидания. Математика – это совершенный язык вселенной. Ее не опровергнешь, с ней не поспоришь. Два плюс два равно четырем. Десять миллионов всегда больше, чем 24. Это аксиомы. Их не нужно истолковывать мистически. *Математика – это закон.* Тайны и мистика – нет.

Если вы хотите разбогатеть, начните с законов, которые управляют вселенной, с математики, а не сомнительных фокусов, которых нельзя ни проверить, ни документально подтвердить. Заклинания у костра не добавят вам сотен тысяч на банковский счет. Нет-нет. Без паники. Я знаю, что Закон притяжения – это отличная штука, которая работает на практике. Для тех, кто не знает, что это такое, Закон притяжения (ЗП) звучит как постулат схоластической философии: реальность – лишь порождение ума, то, о чем вы думаете, происходит с вами на самом деле. Согласно ЗП, если вы точно знаете, чего хотите, попросите мироздание, и вы обязательно получите то, чего желаете. Думай о сокровище, и оно у тебя появится. Куда уж проще? Рискну высказать свое мнение, даже если многим оно покажется кощунством: я думаю, что это все глупый вздор, которым сопровождается продажа книг тем простакам, у кого нет сомнений в материальности мысли. ЗП это всего лишь старая добрая техника визуализации, которую подновили, завернули в новую упаковку и вновь пустили в массовую продажу. Как вы думаете, кто ездит по полосе обгона? Те, кто продает вам ЗП!

Как испечь торт без сахара?

Почему работа над этой книгой затянулась? Потому что два года я потратил на мечты и позитивные размышления о ней. Я позволил ЗП делать его работу. Я попросил мироздание подарить мне книгу. Я искренне верил. Видел ее наяву. Я сфотографировал полку в книжном магазине и с помощью фотошопа поставил туда свою книгу. И что? Ничего. Шиш с маслом.

Мироздание так и не соизволило поработать за меня. Несмотря на все мое позитивное мышление и медитации, книга материализовалась только тогда, когда я уселся за стол и начал писать. Я принял осознанное решение, и оно заставило меня действовать.

Если вы сторонник ЗП и считаете, что моя критика вас оскорбляет, я не обижусь. Я писал эту книгу не для того, чтобы завести друзей или получить возможность рассказать, что я думаю о позитивном мышлении. Моя цель была в том, чтобы вы узнали, что нужно для достижения богатства. Простые размышления еще никого не сделали миллионером, если, конечно, они не приняли форму постоянного воплощения в жизнь тех законов, которые работают на самом деле. Когда кто-то говорит, что своим успехом я обязан позитивному мышлению, мне обидно это слышать. Я трезво смотрю на природу человека; правда в том, что выбирать путь наименьшего сопротивления это как раз то, что всем нам свойственно. Я не удивляюсь, что книги, которые рассказывают о «привлечении» желаемого, расходятся миллионными тиражами. Они обещают кратчайший путь к богатству, а это, как и секс, всегда хорошо продается. События продаются. *Процессы, которые стоят за ними, никому не интересны*. Конечно, цинизм куда хуже позитивного мышления. Изменение начинается с веры. Визуализация тоже важна. Если вы не поверите, вы – да-да, не удивляйтесь, не сможете сделать ничего. Все это не новость. Старо как мир.

Закон притяжения – красивый инструмент, но его слабость в том, что он не хочет признавать, в чем заключается настоящий секрет богатства – тот самый, которому подвластно все – деньги, люди, культуры, дороги. Его название – Закон созидания.

Закон созидания: основы

Закон созидания гласит: *«Чем больше количество людей, которые испытывают на себе ваше влияние (в тех масштабах или абсолютных величинах, в каких вы можете его оказать), тем богаче вы становитесь»*. Или в укороченной версии: *«Влияй на миллионы и зарабатывай миллионы»*.

Какое-то время тому назад я написал статью, которую озаглавил «Самая короткая в мире статья о том, как стать миллионером». Как вы думаете, сколько страниц она заняла? Абзац? Предложение? Нет. Всего три слова. И слова эти были: «Влияй на миллионы». Да. *Влияй на миллионы и делай миллионы*. Проще некуда. Скажу по-другому: жизнь скольких людей соприкоснулась с вашей? Кому принесла пользу ваша работа, активы и свершения? Какие проблемы вы разрешили? Чем вы ценны для общества? Если вы работаете администратором в отеле, вы просто не можете оказывать большого влияния, а это отражается на вашем банковском счете. То, сколько денег у вас есть (или нет) прямо указывает на ценность, которую вы представляете (или не представляете).

Созидание: масштаб, значимость

Чтобы применять Закон созидания, влияние вашего бизнеса должно быть масштабным и (или) значимым. Если применить это к формуле богатства полосы обгона, «масштаб» и «значимость» характеризуют переменную «чистая прибыль».

Чистая прибыль = Объем продаж в единицах (масштаб) × Прибыль с единицы продаж (значимость).

Масштаб на карте полосы обгона выражен через переменную прибыли «объем продаж в единицах». Если вы продали 20 миллионов ручек и каждая принесла вам прибыль в 75 центов, вы заработали 15 миллионов. Это значит, что вы повлияли на масштаб, но значимость влияния была крошечной. Это и понятно. Продажа обычной ручки не сильно влияет на человеческую судьбу. Богатство прирастает масштабом, а не значимостью.

Значимость, напротив, оказывает большое влияние на малое количество судеб. В нашей формуле оно выражено через «прибыль с единицы продажи». Цена всегда отражает значимость. Если вы продаете продукт, цена которого 50 миллионов, у вас есть возможность контролировать значимость. Предположим, вы владеете жилым комплексом, в котором 400 квартир. Каждая приносит 100 долларов прибыли в месяц. Так как вы предоставляете крышу над головой 400 семьям, вы влияете на значимость, а не на масштаб. Кров всегда важен. Значимые действия всегда обладают большей потенциальной доходностью при меньшем масштабе. Цена за единицу всегда отражает значимость. Высокая ценность = высокая цена = высокая значимость. Если вам удастся совместить масштаб и значимость, речь пойдет уже не о миллионах, а о миллиардах. Дональд Трамп влияет как на значимость, так и на масштаб, поэтому его состояние оценивается в миллиардах. *Масштаб создает миллионеров. Значимость создает миллионеров. Сочетание обоих факторов создает миллиардеров.*

Следуй за деньгами!

К сожалению, слово «закон» часто понимают так широко, что применяют даже к вещам, которые вовсе законами не являются. Закон притяжения никакой не закон, а теория. Закон – абсолют. Он срабатывает в 100 % случаев. Сколько бы вы ни роняли арбуз из окна десятого этажа, Закон земного тяготения срабатывает всегда: арбуз падает. Такой исход можно предсказать с абсолютной, стопроцентной уверенностью.

Печально признавать, но позитивное мышление и визуализация эффективны не на все сто процентов. Вера и материализация желаний не абсолютны, поэтому законами их назвать нельзя. Но Закон созидания действует всегда. Покажите мне миллиардера, который начинал с нуля, и я назову имя человека, причастного к жизни многих, как в масштабе, так и по значению, прямо или косвенно. Агент «Глубокая глотка» говорил Вудворду и Бернстайну: «Следуйте за деньгами», – и если вы последуете, вы обнаружите единственный истинный закон богатства – созидание. Почему? Потому что он укоренен в математике и действует на любом выбранном вами пути. Посредственный водитель с его помощью может освободиться из рабства, в которое ввергла его выбранная стратегия. Профессиональные спортсмены, актеры и шоумены увеличивают собственную ценность благодаря ему.

Да, эти люди продолжают продавать свое время, но их ценность для общества взмывает вдруг до небес. Приведу пример. За последние десять лет Билл Клинтон заработал более 50 миллионов долларов публичными выступлениями. Хотя чтение лекций это очевидный обмен времени на деньги, его собственная ценность так невероятно высока, что составляет, по всей видимости, не менее 100 тысяч в час. За высоким гонораром читается Закон созидания: *он говорит с миллионами, поэтому ему платят миллионы*. Рэпер продает миллионы синглов и зарабатывает миллионы.

Домохозяйка продает миллион единиц кухонной утвари и получает миллионную прибыль. Победитель лотереи уходит с чеком на миллион, потому что вместе с ними билеты тянули миллион рук. Сын Дэдди Уорбекса наследует миллионы, потому что миллионы людей пьют пиво, которое производит *WarbucksCompany*. Услуги пластического хирурга стоят миллионы, потому что их значимость высока. Агент профессионального спортсмена требует миллионы, потому что таковы гонорары его клиента. Приглянитесь к тому, откуда миллионер взял свои деньги, *и вы найдете миллион разных вещей*.

За деньгами всегда прямо или косвенно стоит созидание. Чем сильнее твое влияние на жизни других людей, тем больше денег у тебя будет.

Большие числа ведут к большим деньгам

Спортсмены могут послужить прекрасным примером того, как работает «созидание». Если вы играете в профессиональной бейсбольной лиге, ваша собственная ценность достигает невероятных пределов. В 2009 году Алекс Родригес подписал контракт на 240 миллионов. Чем это оправдано? Очень просто. Закон созидания оправдывает любое богатство. Игра Алекса несет радость миллионам. Он управляет масштабом. И это справедливо для любого профессионального спортсмена. Они получают свои миллионы за то, что развлекают миллионы болельщиков. Комик, который своими выступлениями вызывает миллион улыбок, получает соответствующий гонорар. *СЕО*, в чьем подчинении корпорация, которая служит миллионам, видит такую же цифру в своем чеке.

Повторяю, все это люди, которые способны использовать Закон созидания благодаря огромной собственной ценности того, что они делают. Если вы хотите богатеть посредством фактора собственной ценности, обращайтесь к Закону созидания. Найдите то место в жизни, которое даст вам возможность влиять на жизни миллионов. Станьте незаменимым, единственным в своем роде. Не можете? Тогда идите к тому, кто может, и служите ему. Агенты знаменитых спортсменов так же богаты, как и их клиенты, потому что косвенно они попадают под действие Закона созидания. Агенты по продаже недвижимости, которые специализируются на работе с богачами, наживают состояние. Они тоже косвенно причастны к Закону.

Маршрут, который выбрали те, кто продает свое время, не имеет значения для Закона созидания, а вот большие числа имеют.

Джо Алмазофф владел компанией, которая развивала коммерческую недвижимость. В его ведении находились 14 офисных зданий.

Каждое полностью выкупленное офисное здание приносило 400000 долларов прибыли.

14 (масштаб) × 400000 долларов (значимость) = 5600000 долларов.

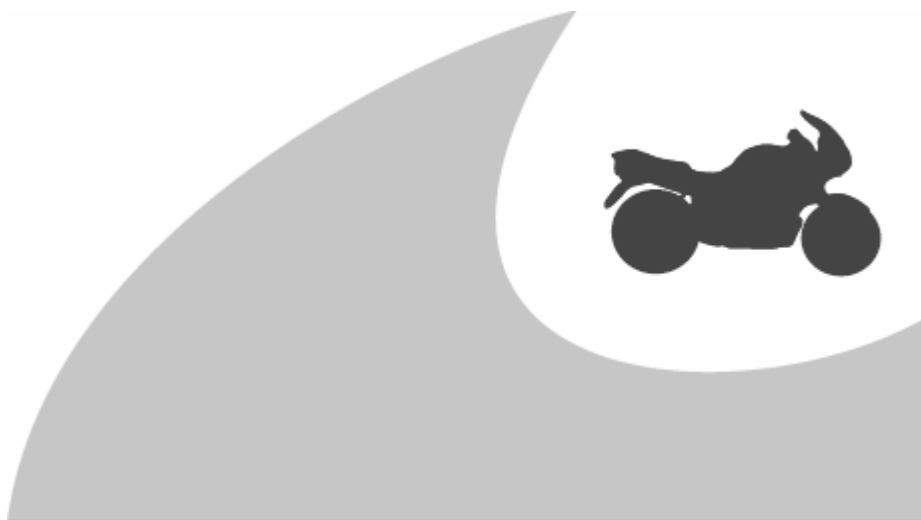
Джо Широкофф написал книгу, в которой подробно рассказал о звездных диетах. Он продал 8 миллионов экземпляров (масштаб) по 7 долларов за книгу (значимость). Он также заработал 5600000 долларов.

Чем ближе вы к большим числам, тем скорее вы разбогатеете. Служить миллионам значит зарабатывать миллионы. Стройте большие планы, они принесут вам большие деньги.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Закон созидания гласит: «Чем шире и значительнее ваше влияние, тем вы богаче».
- Для формулы богатства, которая применяется на полосе обгона, «масштаб» соответствует показателю «объем продаж в единицах» переменной «прибыль», «значимость» – показателю «прибыль с единицы продажи».
- Закон притяжения всего лишь теория. Закон созидания абсолютен.
- За любым самостоятельно нажитым состоянием стоит Закон созидания.
- Закон созидания применим как к тем, кто обладает прямым влиянием (например, вы – знаменитый спортсмен), так и косвенным (вы – агент знаменитого спортсмена).
- Чтобы заработать миллионы, вы должны служить миллионам (масштаб), либо избранным (значимость).

Часть VI Транспорт



Глава 22. Каждый сам кузнец своего счастья

Каждое обстоятельство и событие нашей жизни – лишь проросшее семя, которое было посажено в нас самих.

Генри Дэвид Торо

Как платить сначала себе и не впадать в ступор

Для путешествия по полосе обгона вам потребуется надежный транспорт с полной комплектацией. И этот транспорт – вы сами. Вы – тот двигатель, который заставит автомобиль тронуться с места. Ответственность за путешествие лежит на вас, а первый шаг на этом пути – научиться распоряжаться собственной жизнью.

Я уверен, все вы слышали фразу «заплати сначала себе». Она получила известность благодаря книге Джорджа С. Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне», которая была написана в 1926 году. Любопытное чтение, только вот ни одной стоящей мысли в ней нет.

Если вы ничего не знаете о принципе «заплати сначала себе», поясню: это популярная в крайнем правом ряду идея о том, что прежде чем оплачивать расходы – на еду, на газ, автомобильные и прочие счета, нужно отложить некоторую сумму (заплатить себе). Как многие думают, такие действия увеличат накопления, а это запустит в движение весь механизм обогащения.

В действительности же рекомендовать стратегию «заплати сначала себе» – все равно, что предложить инвалиду подняться по лестнице без посторонней помощи. Пустое дело. Если вы работаете, изучите свой последний зарплатный листок. Насколько заработная плата до многочисленных вычетов отличается от той, что вы получаете на руки? Думаю, значительно. В некоторых случаях разница может достигать до 35 %. Кроме того, необходимость вносить пенсионные взносы, будь то накопительный пенсионный счет или индивидуальный пенсионный план до других налогов, серьезно ограничивает ваши возможности что-то скопить.

Если зарплата – ваш основной источник дохода, то следовать этому принципу становится почти невозможно, ведь сначала вы платите в казну. Чтобы воплотить эту идею в жизнь, вам понадобятся огромные деньги, которыми вы смогли бы распорядиться до того, как государство наложит на них лапу. Значит, *вам нужен собственный транспорт.*

Сам себе хозяин

Если вы себе не принадлежите, выписать первый чек себе тоже не удастся. Ваш транспорт (вы) должен быть свободным и чистым от обязательств. *Пока вы работаете, вы принадлежите кому-то*. И пока вами распоряжается другой человек, вам платят не в первую, а в последнюю очередь.

Первый шаг на пути к самостоятельному управлению своим транспортом (собой) – стать самому себе начальником. Только тогда вы сможете платить сначала себе, а уже потом государству. Достичь этого можно, если облечь свой бизнес в форму корпорации, которая находится у вас под контролем.

Корпорация вполне вписывается в рамки полосы обгона, так как предполагает немедленное получение налоговой выгоды, которая возникает, когда вы платите себе до того, как заплатили всем остальным. Когда вы владеете корпорацией, ваши чистые прибыли сокращаются за счет расходов. Оставшаяся прибыль облагается налогами, которые получает государство. Кроме того, корпорации существуют отдельно от своих владельцев, благодаря чему можно сэкономить время. Это суррогатная структура, которая функционирует как бизнес-система.

Если вы владеете корпорацией, государство получает от вас налоги в установленном размере лишь четыре раза в год. Если у вас есть наемные работники, налоги выплачиваются каждый раз, когда ваши служащие получают свои зарплаты. Поначалу я платил себе 365 раз в году, в то время как государство видело мои деньги только раз в квартал. Звучит неплохо? Согласитесь, такая схема не только позволяет вам стать первым в очереди в кассу, но и ведет к богатству.

Как взять себя в руки

Как и многие предприниматели, я совершил серьезную ошибку, когда оформил бизнес как индивидуальное предпринимательство (ИП). Скажу вам так: если кто-то советует вам зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель или общество с неограниченной ответственностью, бегите от него как от чумы. Такие формы хозяйствования ненадежны, вместо того чтобы защищать вас, они ставят под удар ваши личные активы. Представьте: вы индивидуальный предприниматель. Ваша фирма занимается обслуживанием сантехники. И вот однажды вы случайно оставляете труборез в доме клиента, а его трехлетний ребенок калечит себя этим труборезом до смерти. Как вы думаете, что будет дальше? Полиция придет за вами, и

виной всему будете только вы, потому что кто-кто-кто это выбрал такую плохо защищенную форму ведения бизнеса? Вы. Вместо того чтобы судиться с корпорацией, иск подадут на вас лично, так что все ваше личное имущество окажется под ударом. Лучшими бизнес-структурами для развития собственного дела являются:

- 1) С-корпорация;
- 2) S-корпорация;
- 3) общество с ограниченной ответственностью (ООО).

У каждой схемы есть свои плюсы и минусы, но все они обладают двумя положительными чертами: во-первых, ограничивают вашу ответственность, и, во-вторых, позволяют сократить расходы на налоги.

С-корпорация

С-корпорация – это бизнес-структура, которая может существовать достаточно долго, при этом ее легко передать в другие руки. Прибыль корпорации подлежит налогообложению по установленной для корпораций ставке, а чистая прибыль распределяется между акционерами.

Некоторые владельцы С-корпораций используют эту структуру для так называемого «дробления дохода». Доход делится между владельцем и бизнесом, что в результате значительно снижает налоги и для того и для другого. В рамках этой книги мы не будем погружаться в дебри налогообложения и особенности разных корпоративных моделей, однако я бы хотел остановить ваше внимание на том, что составляет неотъемлемую часть полосы обгона – на контроле.

Хотя к С-корпорациям и их владельцам применяется схема двойного налогообложения (на прибыль компании и на дивиденды, выплаченные акционерам), это подходит крупным корпорациям и тем, чьей стратегией является рост активов. Иными словами, если вы не планируете перераспределять прибыль, а нацелены на увеличение цены активов посредством чистой прибыли, С-корпорация – это как раз то, что вам нужно. Большинство торгуемых на рынке корпораций относятся к типу С, дивиденды которых не распределяются между акционерами. Эти компании просто увеличивают свою доходность и цену активов.

S-корпорация

Основное отличие S-корпорации от С-корпорации в том, что ее прибыль не подлежит двойному налогообложению. Так как прибыли принято относить к собственникам, то и налогообложению подлежит только их доход, причем для каждого акционера действует своя ставка. У S-корпорации есть и другие налоговые преимущества, потому что ее прибыли никогда не облагаются по той высокой ставке, которая распространяется на индивидуальных предпринимателей. В отличие от С-корпорации, где количество собственников не ограничено, в S-корпорации их число не может превышать 100 человек, к ней также предъявляются дополнительные требования по юридическому оформлению.

Общество с ограниченной ответственностью

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) функционирует как компания с преимуществами товарищества или ИП. Прибыль ООО переходит его собственникам (участникам) и влияет на индивидуальную ставку подоходного налога. В ООО прибыль также переходит напрямую к акционерам. Если вы хотите вести бизнес на условиях партнерства, то формы ООО и S-корпорации подойдут вам больше, чем полное товарищество, которое не предусматривает ограничение ответственности партнеров.

Я бы рекомендовал формы ООО или же S-корпорации для небольших стартапов. Не стоит регистрировать товарищество или ИП, так как они не ограничивают вашу ответственность. Создание компании – не такой трудоемкий процесс, как может показаться. В зависимости от штата юридическое оформление обойдется максимум в 1000 долларов, в Аризоне, например,

эта сумма равна всего нескольким сотням.

Выбор формы организации

Выбор формы организации вашего бизнеса напрямую зависит от вашего видения и целей. Прежде всего ответьте на следующие вопросы.

- Какова ваша стратегия выхода? Стать открытой компанией? Продать акции частным инвесторам?

- Какова стратегия роста?

- Какой может быть потенциальная ответственность в самом худшем случае?

- Как вы планируете наращивать капитал: сразу или в будущем?

- Собираетесь ли вы нанимать сотрудников?

- Планируете ли привлекать новых партнеров?

- Хотите ли вы получить прибыль как можно быстрее или готовы подождать?

Ответы помогут вам определиться с наиболее подходящей формой бизнес-структуры. Мои предприятия зарегистрированы и как S-корпорации, и как ООО. Хочу напомнить, что я не бухгалтер и не юрист, поэтому не стоит принимать все, о чем я пишу, как руководство к действию. Не забудьте сначала посоветоваться с квалифицированным специалистом, который сможет подтвердить (либо опровергнуть) то, что я вам советую.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Стратегия «плати сначала себе» не заработает до тех пор, пока вы будете наемным служащим.

- Если вам нужен свой собственный «транспорт», организуйте корпорацию, которая формально разведет вас с вашим бизнесом.

- Для организации бизнеса остановитесь на одной из следующих моделей: S-корпорация, S-корпорация или ООО.

Глава 23. Руль

Ваша жизнь это результат всех принятых – осознанно и нет – решений. Если вы научитесь контролировать процесс принятия решений, вы сможете контролировать все аспекты жизни. Вы станете свободными, ведь свобода рождается там, где есть ответственность за себя.

Роберт Беннет

Главная причина бедности

Если представить, что бедность – это болезнь, угадайте, что служит ее причиной? Разумеется, недостаток денег. А что, если это не причина, а всего лишь симптом? Что же является причиной? Отсутствие образования? Недостаток возможностей, положительных примеров или упорства? Нет. Это тоже симптомы. Если вы потрудитесь пройти по следам бедности к самому ее истоку, вы обнаружите, что все начинается с *выбора*. Дорога к бедности вымощена неправильными решениями.

Корень зла

Чем выше был мой доход, тем хуже становился мой холестерин. Дорога комфорта проложена совсем рядом с утесом ненасытности. Больше всего на свете мой доктор любил выписывать рецепты. Одна таблетка – и все в порядке. Я отказался. Мне хотелось избавиться от недуга, а не от его симптомов.

Если вы считаете, что богатство – это огромная фармацевтическая компания и борьба с симптомами вылечит сами болезни, вы обречены на провал. Устали? Примите таблетку. Хотите похудеть? Вот вам еще одна. Вы игнорируете проблемы и с мрачной решимостью набрасываетесь на симптомы. Я отказался от таблеток для снижения холестерина, *потому что холестерин – симптом, настоящая проблема – плохая диета*. Что вы сделаете, если у вас начнет подтекать бензобак? Человек, который привык бороться с симптомами, будет чаще ездить на заправку, чтобы бак был всегда полон. Тот, кто понимает, что бороться надо с проблемами, заделает дырку. Один устраняет симптом, другой – избавляется от причины. Частые поездки за бензином – борьба с симптомом, они не решат проблему. Как только вы остановитесь, проблема обнаружит себя вновь.

Какое отношение этот пример имеет к успеху и вашему выбору? Все просто: *если вы оказались не там, где хотели бы быть, значит, дело в выборе*. И ваши обстоятельства и есть симптомы. Вы любите афоризмы об успехе? Все их любят! Вот вам два.

- Разница между успехом и неудачей часто заключается в упорстве.
- Успех – это сочетание мужества, упорства и желания стать тем, кем вы мечтаете.

Проблема этих цитат в том, что в них нет симптома. Они противоречат настоящей жизни, и это тоже своего рода выбор. В первом афоризме речь идет об упорстве. Так ли уж вы упорны? Ваша реакция зависит от осознанного выбора. Не одного, а сотен, возможно, тысяч. Вы не стоите на своем просто потому, что так однажды решили. Нельзя проснуться утром и сказать себе: «Все, сегодня я буду упорствовать!» Выбор в пользу настойчивости должен стать для вас привычкой, повторяться ежедневно. Упорство – это результат множества принятых решений, на которые нас толкает жизнь. Если вы сдаетесь после нескольких попыток, где же упорство? Сможете ли настаивать на своем после одной неудачи?

Тот же парадокс и во втором афоризме. Целеустремленность – это не разовый выбор, оно складывается из тысяч решений. Невозможно сказать себе: «Буду целеустремлен». Целеустремленность должна стать вашей чертой, проявляться постоянно и осознанно.

Цель этого отступления в том, чтобы вы сами убедились: успех на полосе обгона – это не разовый выбор. Это сотни принятых решений. И, если собрать их вместе, они превратятся в процесс. Процесс сформирует ваш образ жизни, а уж он сделает вас миллионером!

За рулем жизни

Ваши решения – это те искры, из которых разгораются костры будущих амбиций. Ваша жизнь – это пестрая ткань, чей узор соткан из результатов тех решений, которые вы принимали в течение жизни. Вы делаете шаг, отскакиваете в страхе, верите, не верите, воспринимаете, видите не то, что есть на самом деле – все это формирует ваше настоящее. Если вы недовольны жизнью, вся ответственность лежит исключительно на вас, ведь ваша жизнь такова, какой вы ее сделали. Вините себя за те решения, которые принимали.

Мне потребовалось 26 лет и снежная буря, чтобы наконец осознать всю невероятную силу собственного выбора. Мой лимузин застрял в снегу, но виноват в этом был я один. Я сам выбрал эту работу. Выбрал еще год жизни в Чикаго. Выбрал отказ от чуждых мне корпоративных ценностей. Я выбирал друзей и бизнес-проекты. Все эти решения предуготовили наступивший в моей жизни момент. И вот наступило прозрение, и тогда я понял, что я – за рулем своей жизни и все мои трудности возникли в результате моих же решений. Я сам загнал себя в угол.

Где бы вы сейчас ни оказались – в поезде, в самолете, в туалете загаженной квартиры или на берегу Карибского моря, – это ваш выбор. Это не я заставил вас взять эту книгу. Вы сделали это сами. *Вы находитесь именно там, где решили*. И если вы несчастны, значит пришло время для верных решений.

Богач? Бедняк? Выбор за вами

Между размышлениями о богатстве и решением стать богатым лежит огромная пропасть. Вы можете избрать разные пути, пойти по обочине, встать в пробке в крайнем правом ряду или

вырваться на полосу обгона. Кто знает, захотите ли вы поставить перед собой великие цели или плыть по течению? Вам решать, верить этим теориям или нет. Вы – мерило всех вещей.

Ваш штурвал (выбор) самый мощный из всех инструментов, которыми вы владеете. Почему мне ненавистна философия «богатеи не спеша»? Потому что она не оставляет выбора и передает право решать за вас кому-то еще: компании, начальнику, фондовому рынку, экономике – всем, кому не лень.

Люди не выбирают бедность. К бедности их приводят собственные необдуманные решения: одно за другим они складываются в уродливую картинку. Оглянитесь назад, шаг за шагом пройдите этот путь, и вы увидите, как это бывает: медленно но верно, одно за другим методично принимаются неверные решения.

- Списывать на экзамене или зубрить.
- Прогуливать занятия в колледже, потому что родители все равно заплатили.
- Лгать или говорить правду.
- Водить машину без страховки.
- Выбирать в друзья недостойных людей вместо достойных.
- Смотреть телевизор или читать.
- Разогнаться до 105 миль при ограничении скорости в 55.
- Ограбить магазинчик за углом.
- Переесть и злоупотреблять алкоголем.
- Верить в людей без опыта.
- Изменять своему возлюбленному/возлюбленной.
- Покупать в кредит.
- Напиваться каждые выходные.
- Нанимать подрядчика без рекомендаций.
- Играть в видеоигры по 30 часов в неделю.
- Жениться через 4 недели после знакомства.
- Начать бизнес с некомпетентными партнерами.

На дорогах в ад пробок не бывает

Мне всегда нравились хорошие уличные гонки. Если вы ездите на классных тюнингованных тачках, подрезать кого-то на дороге для вас – обычное дело. Одним летним вечером после того, как я выпил пару стаканов, мое эго вдруг дало о себе знать и я решил полихачить. Я слишком резко переключил скорость, потерял управление, вылетел на встречную и врезался в пальму. Когда я пришел в себя, в салоне обнаружился неожиданный попутчик: рядом со мной на пассажирском сидении торчал обломок десятиметровой финиковой пальмы. Меня арестовали, отвезли в участок и предъявили обвинение в управлении автомобилем в нетрезвом виде и неосторожном вождении.

К счастью, я никого не убил и сам остался жив. Полицейский, который меня задержал (он, как выяснилось, наблюдал всю гонку от начала до конца), сказал, что, окажись я на пассажирском сидении, он бы со мной вряд ли сейчас разговаривал. Жизнь подбросила за меня монетку, и я получил второй шанс. Когда много лет спустя я мысленно возвращаюсь к этому случаю, я понимаю, что само решение погонять было *предательством по отношению к себе. Плохим выбором.*

Предательство по отношению к себе – это те действия, последствия которых наносят вам необратимый вред, мешают вашим целям, разбивают мечты. В результате таких поступков вы оказываетесь на глухих проселках, вступаете на опасные дороги, с которых трудно бывает сойти; бывает так, что, раз попав туда, вы кружите, но так и не можете выбраться.

Если бы тогда я убил кого-нибудь, мне бы пришлось провести в заключении годы, потратить половину состояния на адвокатов и смириться с неизбежностью болезненной правды о том, что я лишил жизни другого человека. Жизнь бы никогда уже не стала прежней. Нет таких денег, которыми можно откупиться от тюрьмы, а главное, избавить совесть от адских мук, которые испытывает убийца. Ошибочные решения меняют вашу жизнь раз и навсегда.

Джек хочет приобрести дом своей мечты, для этого ему приходится взять ипотеку на 800 тысяч долларов, хотя в год он зарабатывает только 65000. Он не слишком внимательно читает договор и не сомневается, что займодавец печется о его интересах больше, чем о своих собственных. Спустя полтора года процент по кредиту существенно увеличивается, и Джек больше не может его выплачивать, в результате чего он теряет право на имущество. Следующие 12 лет он расплачивается за свое легкое доверие собственными деньгами. Он не может взять новый кредит и, соответственно, у него нет возможности развивать свой бизнес.

Благодаря полосе обгона Андре стал миллионером к 28 годам. У него есть все: красивая жена, деньги, маленькая дочка и семь ресторанов, которые раскиданы по всему Нью-Йорку. Андре на вершине блаженства. Как-то вечером в пятницу он отмечает день рождения одного из своих менеджеров, выпивает несколько стаканов и садится за руль. Андре решает, что он в состоянии вести машину. По пути домой он попадает в аварию, в результате чего погибает семья из четырех человек. Андре получает срок за вождение в нетрезвом виде и следующие 11 лет жизни проводит в тюрьме. Андре теряет все: и семью, и бизнес.

Жизнь Андре навсегда изменилась из-за нескольких неверных решений. Он решил выпить, сесть за руль пьяным, легкомысленно отнестись к своему состоянию. Решений много – результат один. Андре сделал неразумный выбор.

Последние события, о которых сообщают нам страницы спортивных изданий, ярко показывают всю тяжесть опрометчивых решений. Известный игрок Майкл Вик оказался втянутым в криминальный скандал, который навсегда изменил его жизнь. Его вес в мире спорта никогда уже не будет прежним. Он потерял уважение людей. Более того, предательство по отношению к себе отняло у него два года жизни. Он принял несколько неверных решений, первым из которых было связаться с подонками общества.

Выбор, который сделал другой игрок НФЛ, стоил ему жизни. Кто бы мог подумать, что измена жене закончится трагедией! Однако жизнь Стива МакНайера оборвалась от пули, которую его любовница (как утверждает пресса) выпустила в него в собственном доме игрока в Нэшвилле, штат Теннесси. И хотя он не выбирал такую смерть, сомнительные связи, в которых он, безусловно, повинен, привели к такому концу. Он предпочел такие отношения. Выбрал измену. Выбрал свой путь. Видите, речь не идет об одной-единственной ошибке, перед нами череда принятых решений, которые привели его к беде. Стив МакНайер зарядил пистолет своим выбором, чужая рука спустила курок.

Ваши решения – руль, с помощью которого вы управляете своей жизнью – опасное оружие. Крутанешь его всего лишь на три дюйма влево – вот и все. Одно неловкое движение на слишком высокой скорости, и вы можете оказаться в точке невозврата или, что еще хуже, разбиться насмерть о бетонную стену. Как и руль автомобиля, ваша судьба не терпит случайных решений. К сожалению, на дорогах, которые ведут в ад, всегда горит зеленый свет. Люди тонут в безбрежном море своих жалких ошибок, но отказываются признать, что причина этих мук – их собственный выбор.

То, что сделано сегодня, навсегда изменит завтра

Посмотрим...

«Посмотрим» – любимое словечко моей мамы, которое означает «я права, а ты неправ, время расставит все точки над „i“».

Я помню его, потому что когда-то в годы моей далекой юности, я услышал это «посмотрим» и оно оказалось пророческим. Когда я был подростком, я мечтал о мотоцикле-вездеходе. Мама поддалась на мои уговоры, но в спину мне полетело ее любимое «посмотрим». Идея с мотоциклом не нравилась ей изначально, и потребовалось не так уж много времени, чтобы я убедился в ее правоте. Мне было 15. В крови бурлил тестостерон, смешанный

с уверенностью в себе и юношеской бескомпромиссностью. До того дня я ни разу не сидел на мотоцикле, поэтому решение прокатиться было просто-напросто русской рулеткой. На скорости 50 миль в час я разбился на грунтовой дороге. Я сломал запястье, два пальца, разбил колени и повредил шею.

И хотя кости срослись, последствия событий, которые произошли со мной в тот день, никуда не делись. Прошло уже два десятка лет, а я все так же страдаю от хронической боли в шее, и мне приходится принимать довольно-таки странные позы, чтобы спать с комфортом. Я потратил много часов и денег на физиотерапию и лечение у остеопата. Не раз я мечтал вернуться в тот день и дать хорошую затрещину самонадеянному мальчишке. Жаль, что я не могу рассказать ему, чем все обернулось. Жаль, что он никогда не прочтет эту главу. Жаль, что он так и не понял, что могло случиться, не *осознал ту силу*, которая скрыта в каждом решении.

Последствия наших решений ощущаются десятилетия спустя. Дискомфорт, который я постоянно испытываю, напоминает мне о том судьбоносном дне и плохо сделанном выборе. Я и сегодня плачу по тому векселю, и этот долг никогда не будет списан.

Эффект бабочки

Можете ли вы прямо сейчас сделать выбор, который навсегда изменит траекторию вашей жизни? Можете, и у вас есть все шансы почувствовать разницу между богатством и бедностью.

Даже самые крошечные решения, которые нарушают первоначальные условия жизни, могут дать знать о себе спустя годы. Представьте, что вы бьете клюшкой по мячу. Когда поверхность клюшки соприкасается с мячом, он летит по направлению к лунке. Но если повернуть головку клюшки всего на один градус – и траектория изменится, мяч вылетит далеко за пределы игрового поля. Первоначальная разница ничтожна, но чем дальше летит мяч, тем сильнее он отклоняется от траектории, так, что в какой-то момент вернуться к ней уже невозможно. Сегодня неправильный выбор может сместить вашу траекторию всего на один градус, но с годами значение ошибки будет только увеличиваться.

Выбор, который мы делаем, вызывает со временем такое отклонение. Оно называется «ударный дифференциал».

Чем больше времени проходит, тем сильнее отклонение. Оно может быть как положительным, так и отрицательным. Приведу пример: когда я переехал из Чикаго в Финикс, «ударный дифференциал» начал расширяться с каждым годом. Если бы не выбор, который я сделал, моя жизнь была бы совершенно другой. Кроме прочего, я решил устроиться на бесперспективную работу, что открыло мне глаза и подсказало, чем заняться. Это тоже был невероятно важный выбор, который создал положительный «ударный дифференциал».

В 2003 году на экраны вышел фильм «Эффект бабочки» с Эштоном Катчером в главной роли. Это потрясающее кино, которое прекрасно показывает, каким мощнейшим потенциалом обладают некоторые решения. В молодости герои совершают несколько ошибок, и зритель становится свидетелем того, как сделанный выбор меняет жизнь каждого. Вы своими глазами видите, что такое «ударный дифференциал» в действии.

Осознайте, что каждое решение, которое вы принимаете сегодня, аукнется вам через годы. Вопрос в том, чем отзовется ваш выбор: счастьем и богатством или бедностью и депрессией.

Истощение силы

Решения значительно меняют ход дальнейшей жизни, и чем вы моложе, тем мощнее то воздействие, которое они оказывают на ваше будущее. К сожалению, с годами их сила тает.

Если вы не можете взять в толк, о чем это я говорю, представьте себе астероид, который держит курс на Землю. Пока астероид находится в миллионах миль от нашей планеты (как решения, которые вы приняли в юности), изменение траектории даже на один градус будет спасительным для Земли. Поистине это великая сила! Мы – ребята постарше, и наш условный астероид подлетел ближе к Земле (все-таки смерть уже не за горами), что ослабляет потенциал наших решений. Отклонение от траектории на один градус больше неэффективно, для того чтобы добиться такого же результата, как раньше, оно теперь должно быть не меньше десяти.

Пока вам еще нет 25, ваши решения обладают максимальной мощностью и невероятной результативностью. Выбор, который я сделал 20 лет назад, до сих пор влияет на мою жизнь. Представьте, какова была его сила! Если вы задумаетесь о том, что вы делаете, то поймете, что, хотя вы принимаете решение в течение мига, отголоски будут слышны еще долгие годы, особенно это касается того выбора, который вы делаете в весеннюю пору жизни.

Все вместе ваши выборы напоминают старый дуб с множеством ветвей. Ветви символизируют последствия принятых вами решений. Чем ближе к стволу, тем ветви толще – это те решения, которые вы принимали в юности. Выше, у самой макушки, ветви тонкие. Эти слабые прутики – те шаги, которые вы делаете ближе к старости.

Выборы, которые были сделаны в юношескую пору, излучают жизненную силу и образуют ствол дерева. Со временем дерево разрастается, но новые ветви становятся все тоньше и слабее. Им не хватает соков, чтобы согнуть дерево в другую сторону, потому что ствол стал толще под воздействием времени, опыта и сформировавшихся привычек.

Авария, которую я пережил в юности, оказала на меня огромное влияние, ее отголоски я чувствую до сих пор. Если к 23 годам у вас уже пятеро детей, но вы при этом не женаты, как вы думаете, в какую сторону согнутся ветви вашего дерева выбора? Насколько толстым будет его ствол? Если вы прогуливаете лекции в колледже и напиваетесь четыре года подряд, вместо того чтобы учиться, как скажется это на вашем дереве? Если ваш лучший друг торгует наркотиками, куда нагнется ветка?

Когда Дэвиду было 16, он решил пошутить и поджег дымовую шашку прямо в салоне школьного автобуса. Четырнадцать детей отравились угарным газом. К счастью, все они быстро поправились, но Дэвиду пришлось провести десять дней в отделении для малолетних правонарушителей, и с этого момента его жизнь пошла под откос. В тюрьме Дэвид познакомился с Руди, который научил мальчика азам профессии грабителя. Эта встреча определила дальнейший «карьерный» путь Дэвида – воровство. Семь лет ему удавалось избегать встречи с законом, но, в конце концов, его поймали, предъявили обвинение, и Дэвид отправился за решетку на девять лет.

Не встретить Дэвид Руди, кем бы он мог стать? Пожарным? Банкиром? Результат мог бы быть любым.

Алиша, 17-летняя отличница, бросила школу и, вопреки запретам родителей, переехала жить к мужчине 31 года, с которым познакомилась в баре четыремя месяцами ранее. Друг подсадил ее на метамфетамин, и вскоре безобидный эксперимент превратился в зависимость. Чтобы доставать деньги на свое «увлечение», Алиша преступила черту закона, в частности воровала у родителей. Ее вычислили и поймали с поличным на краже в местном торговом центре. Алишу приговорили к трем годам тюрьмы и принудительному лечению.

Если бы Алиша прислушалась к советам своих родителей, где бы она была сегодня? Результат мог бы быть любым.

Самые незначительные решения, которые вы каждый день принимаете не задумываясь, формируют привычки и образ жизни, а они, в свою очередь, превращаются в процесс; именно они и могут сильнее всего повлиять на вашу жизнь. Вы не можете с бухты-баракты решить, что с сегодняшнего дня ваше место среди гонщиков со скоростной полосы. Такое решение – результат. Вы станете одним из гонщиков тогда, когда запустите процесс, который состоит из сотен принятых решений.

Не важно, сколько вам лет: оглянитесь назад и вспомните те развилки, которые встречались вам на жизненном пути. Куда они вас привели? Эти повороты и есть ваши решения, большие и маленькие, и в каждом скрывается потрясающая возможность увести вас за собой туда, где жизнь может быть совсем другой. Выбор, который вы сделаете сегодня – что бы вы ни решили – повлияет на завтрашний день, вы услышите его отголоски через неделю, через месяц, спустя годы, десятилетия и, да, даже поколения.

Если вам еще нет тридцати, сила ваших решений находится на пике. Из этих решений

вырастают толстые и прочные ветви вашего дерева выбора. Самое время нажать на газ!

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Основная причина бедности – плохие решения.
- Выбор, который вы совершаете, это руль, с помощью которого вы управляете своей жизнью.
- Вы находитесь именно там, где вы решили.
- Успех состоит из сотен принятых решений, которые формируют процесс. Процесс создает образ жизни.
- Выбор – самая мощная система контроля, которая есть в вашей жизни.
- Дурные решения негативно влияют на всю вашу дальнейшую жизнь.
- Ваши решения обладают огромной мощностью и могут повлиять на траекторию вашей жизни.
- Чем вы моложе, тем большее значение имеют ваших решения.
- Со временем силы истощаются, а последствия старых решений становится почти невозможно изменить.

Глава 24. Держите лобовое стекло чистым

Человек может стать тем, кем должен, только после того как поймет, кто он есть сейчас.

Шарлотта Гильман

Следите за чистотой лобового стекла

Однажды, когда я заправлял бак «Ламборгини», какой-то подросток попросил разрешения сфотографировать мой автомобиль. Я, разумеется, разрешил. Он несколько раз обежал вокруг машины, а потом сказал: «Ну, типа, я хочу сделать побольше фоток, типа, понимаете, сэр... такую тачку мне никогда, типа, не потянуть».

Вы видите, в чем его проблема? Парень уже принял решение верить в то, что он никогда не сможет купить «Ламборгини». Он не смотрит дальше своего носа. Такое решение ничего не значит? Он предал себя? Неужели этот выбор повлияет на всю его жизнь?

Невинная на первый взгляд установка на самом деле обладает страшной силой: она задушит все его мечты в колыбели. Выбор, который он сделал, плох, такое отношение к жизни всегда заканчивается одним и тем же – посредственностью. Жюри у него в голове посоветалось и вынесло вердикт: такая крутая машина никогда не будет ему по карману, следовательно, все последующие шаги будут основаны на этом убеждении. К сожалению, он не понимает, каким скверным результатом может обернуться для него выбор носить шоры, которые так сильно ограничили поле его зрения.

Сила установки

В предыдущей главе мы говорили о тех решениях, которые мы принимаем, и их воздействии на нашу жизнь. Пока что речь шла только о поступках, физических действиях, которые вызывают определенные последствия. Однако, если посмотреть глубже, можем ли мы понять, в чем причина этих шагов? Что заставляет нас действовать и делать выбор? Существует два типа выбора:

- 1) выбор, обусловленный восприятием мира или установкой (тип мышления);
- 2) выбор поступка (выбор между чтением и прогулкой, например).

Выбор, обусловленный восприятием, влияет на конкретное действие. Если вы в чем-то убеждены, велика вероятность того, что вы будете поступать в соответствии с этим убеждением. Разница между подростком на бензоколонке и мной в том, что когда я, еще

ребенком, впервые в жизни увидел воочию «ламборгини», то твердо решил, что однажды у меня будет такая машина. Это была моя установка, и впоследствии она проявилась в тех поступках, которые я совершал. Мое отношение к миру выразилось в физических действиях.

От вас зависит, как интерпретировать те или иные обстоятельства, но делаете вы это, руководствуясь своей собственной системой взглядов. Ваше сознание маркирует и относит к определенным категориям все события, которые происходят вокруг. Например, при слове «собака» некоторые люди представляют черного лабрадора, а некоторые – пуделя. О чем вы думаете при виде роскошного особняка на берегу? «Повезло кому-то»? Или «у меня такого никогда не будет»? Первым шагом на пути к более удачным решениям будет изменение вашего восприятия, от которого зависит выбор, потому что ваши действия порождены вашим восприятием.

Если вы потеряли работу, вы можете расценить это событие как положительное или как отрицательное. Когда вас останавливают за превышение скорости, вы можете разозлиться, а можете почувствовать благодарность. Выбор, основанный на вашем восприятии мира, и те решения, которые принимаются на его основе, зависят только от вас – от вашего мозга.

Установка и реальность не одно и то же

Несколько лет назад мы с подругой были на вечеринке у друзей. Мы мирно сидели за столиком, как вдруг нам в глаза бросился крайне напыщенного вида мужчина, который разговаривал с гостями, прохаживаясь по залу между столиков. По его поведению можно было подумать, что он что-то продает. Так оно и было. В конце концов он подошел к нам и довольно нахально бросил: «Эй, как насчет 10000 долларов в месяц»? Вопрос был явно неуместным, и я решил ответить в том же духе:

– 10000 долларов в месяц? Вы серьезно?

Он подумал, что я заглотив наживку, и стал рассказывать про какую-то компанию сетевого маркетинга, которая торговала травяными добавками. Я засмеялся и перебил его:

– Послушайте, я зарабатываю по 10000 долларов каждые два дня, так что ваше предложение принесет мне 90 % убытков. Вы думаете, мне это интересно?

Это надо было видеть: у него чуть глаза из глазниц не выпали! Он смутился и засеменил подальше от нашего столика, словно крыса, которую оставили без сыра.

И вот что интересно: за время этой короткой беседы стало ясно, что для него 10000 долларов в месяц огромные деньги! Но ведь он ошибался. Деньги неисчерпаемы. Предприимчивые гонщики, которые пользуются возможностями полосы обгона, могут запросто разогнаться до ежемесячного дохода, выражаемого шестизначной, а то и семизначной цифрой! *Весь вопрос в восприятии.*

Я помню те дни, когда считал 10000 долларов колоссальной суммой. Это было мое восприятие реальности, но не сама реальность. Вы можете заработать миллион за один месяц, если сделаете правильный выбор и поедете по нужной дороге. Если вы верите в это, ваше убеждение заставит вас выбрать лучшую стратегию поведения. А что же тот гость на вечеринке? Он выбрал загруженную дорогу. Вместо того чтобы создать многоуровневую маркетинговую компанию, он присоединился к уже существующей. Вместо того чтобы служить массам при помощи созидания, он сам стал частичкой массы.

Вы видите так, как говорите: мытье ветрового стекла начинается с разговоров

Понять, каково ваше умонастроение, можно, если вы прислушаетесь к тому, что говорите. В качестве примера приведу одну запись с форума *Fastlane*.

В прошлую пятницу я обручился! Я боролся с собой какое-то время, но в конце концов решил попробовать еще раз. Моя невеста – отличная девушка, она заслуживает самого лучшего, думаю, я смогу сделать ее счастливой.

Когда вы читаете эти строчки, вы верите в то, что это будет удачный брак? Или думаете, что дело кончится разводом? Конечно, я желаю парню счастливой семейной жизни, но в его словах мне чувствуется неуверенность: «еще один раз», «я думаю». Язык этого комментария не дает оснований надеяться на лучшее. А что убедило бы меня в обратном? Что-то в таком духе.

В прошлую пятницу я обручился. Я долгое время откладывал это решение, но все-таки решил жениться. Этот раз будет последним. Моя невеста – отличная девушка, она заслуживает самого лучшего, и я сделаю ее счастливой.

Заметили разницу? Одно высказывание неубедительное, другое – уверенное. В обоих случаях автор говорит, по сути, одно и то же, но первое сообщение предполагает возможность неудачи, а второе – подразумевает успех начинания. Язык вашего подсознания многое значит. Представьте, что нейрохирург говорит вам перед операцией следующее: «Думаю, я смогу прооперировать вас, постараюсь, чтобы операция прошла успешно». Не сомневаюсь, от таких слов вы придете в такой ужас, что запросто можете сменить свой больничный халат на саван.

Когда вы подбираете верные слова и настрой, вы все равно что протираете лобовое стекло, тем самым расширяя поле зрения. Как вы воспринимаете мир? Какие слова крутятся у вас в голове? «Я никогда», «я не могу», «если бы только?»... Или что-то получше: «возможно», «я преодолею», «я сделаю», «я смогу»?

Пока в вашем мире существуют слова «никогда» и «не смогу», вы действительно никогда не сможете добиться желаемого. Можно ли заработать миллион долларов за месяц? Конечно, да, спросите у того, кто это делает. Чем он отличается от вас? Его восприятие подсказывает ему правильный выбор, а за этим следуют правильные действия. Изменить свое восприятие – значит изменить будущее.

Цель этой книги – изменить ваши установки относительно денег и богатства. Поверьте в то, что удалиться от дел можно в любом возрасте. Поверьте, чтобы быть богатым, не обязательно быть старым. Поверьте в то, что работа не менее рискованна, чем бизнес. Поверьте в то, что игра на фондовой бирже не гарантирует богатства. Поверьте в то, что уже через пару лет вы сможете удалиться от дел.

Как же обрести новые убеждения и вытравить из сознания прежние? Ищите информацию, ресурсы и людей, которые разделяют ваши взгляды. Что касается меня, я изучал истории тех, кто быстро разбогател, и вскоре убедился, что стратегия «богатеи, пока молодой» вовсе не миф. Я не встречал ни одного 19-летнего парня, который смог бы сколотить состояние тем, что вкладывал в ПИФы. Зато на моем пути не раз встречались 24-летние миллионеры-изобретатели, основатели собственных компаний, писатели и владельцы интернет-сайтов.

Если вы хотите получить невероятный результат, вам необходимо мыслить соответственно. К сожалению, «незаурядному» не находится места в нашем обществе, погрязшему в косном мышлении.

Советы водителю: выбирай мудро – живи лучше

Во время своего путешествия по жизненному пути не забывайте об уважении к себе и задайтесь вопросом, так ли хорош тот выбор, на который вас толкают убеждения? Верны ли те поступки, которые следуют за ним? Не станет ли мой выбор реквиемом по мечтам, темным облаком, которое скроет от меня горизонт? Что я выбрал? Быть победителем или побежденным? Сдаться или принять вызов?

Изменения в жизни начинаются с принятия новых решений. Машина, в которой вы мчитесь по полосе обгона к богатству, едет не по асфальту, под ее колесами лежит дорога, которую вы выбираете. Пора принимать хорошие решения. Для того чтобы вам было легче, рекомендую использовать следующие две стратегии, которые оценивают тяжесть предстоящего решения.

1. Анализ последствий при худшем развитии событий (АПХРС).
2. Матрица средневзвешенного решения (МСР).

Стратегия АПХРС разработана для того, чтобы помочь вам избегать опасных дорог и

неоправданных рисков. МСР, напротив, укажет лучшее решение в том случае, когда перед вами стоит серьезный выбор, осложненный дополнительными обстоятельствами.

Анализ последствий при худшем развитии событий (АПХРС)

Первый инструмент называется «анализ последствий при худшем развитии событий» (АПХРС). Чтобы успешно применять его на практике, от вас потребует некоторая дальновидность и умение анализировать гипотетические последствия. Для начала ответьте на следующие три вопроса, которые касаются последствий каждого решения/выбора.

1. Каковы худшие возможные последствия выбора?
2. Какова вероятность такого исхода?
3. Является ли такой риск оправданным?

Хотя три вопроса звучат, пожалуй, несколько длинно, анализ займет не более нескольких секунд. Вам не нужны ни ручка, ни бумага, только голова на плечах и ваши убеждения. Когда вы анализируете свой выбор при помощи АПХРС, вы видите все потенциальные несчастья и можете выбрать альтернативный вариант. Так вы обойдете все ненужные вам и опасные дороги.

Я сам активно использую АПХРС в жизни. Приведу пример: несколько лет назад я, изрядно выпив в местном баре, направлялся домой в компании женщины, которая раздавала мне авансы и явно была не прочь продолжить знакомство. Неестественным шепотом она предложила мне заняться любовью. Разумеется, после нескольких часов знакомства речь шла не о любви, а кое о чем другом, это я понимал. Несмотря на то, что я был здорово пьян, я все-таки использовал метод АПХРС. Какими могут быть самые неблагоприятные последствия в сложившейся ситуации?

1. Я могу заразиться венерическим заболеванием.
2. Она может забеременеть, и тогда я буду связан с ней до конца жизни.
3. Меня могут обвинить в изнасиловании.

Какова вероятность каждого исхода в отдельности?

1. Венерические заболевания: 10 % (исходя из ее очевидной неразборчивости в связях).
2. Беременность: 1 %.
3. Ложное обвинение: 0,5 %.

Можно назвать такое необдуманное поведение оправданным? Господи, конечно, нет. Я решил, что 1 % и 10 % это слишком высокие риски для событий, которые могут НАВСЕГДА изменить мою жизнь. Я отказался от мысли о сексе с этой женщиной и решил, что поберегу свое либидо до следующего раза. Что, если я бы поступил иначе? Конечно, я бы получил сиюминутное удовольствие, но что случилось бы после? А вдруг она забеременела бы от меня? Не оказался бы я один на один с беременной от меня, но совершенно чужой женщиной? А что, если бы я заразился болезнью, которая не только разрушила бы мое здоровье, но и ограничила возможности поиска будущего партнера? Возможные последствия такого поступка были чрезвычайно опасны для моей жизни, и мне удалось их избежать.

АПХРС приходит мне на помощь и тогда, когда я сижу за рулем. Неважно, на чем я еду – на дорогах полно придурков, которые только и мечтают о том, чтобы задеть мое самолюбие и заставить поучаствовать в уличных гонках. Конечно, стоит только вжать педаль газа в пол секунды на три и... но за это время АПХРС возвращает меня к реальности. Что самое худшее из того, что может случиться? Я могу умереть сам или убить другого человека. Какова вероятность? Примерно 3 %. Если принять во внимание мое водительское мастерство, риск смертельного исхода очень велик. И вот я уже отпускаю педаль газа, я отказываюсь от мысли. Что делает другой водитель? Прибавляет скорость и пытается потешить свое самолюбие, риски его не волнуют. Может статься, потому он и ездит на старой развалюхе «хонде», в то время как я сижу за рулем «ламборгини». Пусть он выиграл в этой гонке, я выиграл в жизни.

Матрица средневзвешенного решения (МСР)

Вы когда-нибудь сомневались, принимая серьезное решение? Сегодня вам хочется пойти

по пути А, а завтра весы склоняются в пользу пути В? Знакомо? Согласитесь, было бы чудесно, если бы выбор в трудных ситуациях был бы так же прост, как между одним долларом и сотней.

В моем арсенале есть второй метод, который сравнивает и измеряет значимость гипотетических решений в трудных ситуациях. В каких? Они хорошо вам известны: переехать или не трогаться с места? Уволиться или остаться на прежней работе? Вернуться в колледж или нет? Для МСР все, что вам нужно, это ручка и бумага. Или еще проще: зайдите на сайт HelpMyDecision.com и пусть компьютер все подсчитает за вас. Запомните, МСР нужна вам в тех случаях, когда речь идет о глобальных решениях, то есть вы вряд ли будете пользоваться этим методом чаще нескольких раз в году. А вот АПХРС можно использовать ежедневно.

МСР превращает принятие решений в несложную задачу, так как сначала вы выделяете факторы, от которых зависит выбор, потом ранжируете их, а затем оцениваете каждый.

Чем выше сумма всех факторов, тем лучше ваше решение. Предположим, если вы думаете; переехать вам в Детройт или в Финикс, вы используете МСР и получаете числовое значение факторов для Детройта – 88, а для Финикса – 93. Следовательно, переезд в Финикс будет лучшим выбором. Хотя МСР субъективна и требует от вас объективно подойти к оценке факторов, это замечательный инструмент для того, чтобы установить, какое решение больше вам подходит.

Для работы с МСР необходимы как минимум две возможности. Представим, что сейчас вы живете в Детройте и думаете о переезде в Финикс. Вы колеблетесь, у вас нет ясного видения, чего вы хотите. Сегодня вы готовы переезжать, а завтра понимаете, что лучше остаться на месте. Обычно такую нерешительность человек испытывает, когда стоит перед выбором, отягощенным большим количеством дополнительных переменных.

Возьмите ручку и листок бумаги. Начертите таблицу, в которой будут три колонки: назовите первую «Факторы», вторую «Детройт», третью «Финикс».

Матрица средневзвешенного решения		
Факторы	Детройт	Финикс

Затем перечислите факторы, которые влияют на ваше решение. Что имеет для вас значение? Погода? Школы? Уровень жизни? Расстояние от вашей семьи? Выпишите все факторы вне зависимости от того, значительные они или нет. Теперь ваша матрица выглядит так.

Матрица средневзвешенного решения		
Факторы	Детройт	Финикс
Погода		
Школы		
Дороговизна		
Условия для бизнеса		
Налоги		
Безопасность		
Развлечения		
Близость к семье		

Теперь оцените каждый фактор по десятибалльной шкале, где 10 – максимально значение. Например, вы подвержены сезонным обострениям депрессии, поэтому фактор погоды для вас очень важен – поставьте 10 баллов. С другой стороны, вашим детям почти 18 лет и, значит, поиск хорошей школы рядом с домом не является вашим приоритетом. Школы получают 3

балла. Теперь ваша матрица выглядит так.

Матрица средневзвешенного решения		
Факторы	Детройт	Финикс
Погода (10)		
Школы (3)		
Дороговизна (6)		
Условия для бизнеса (2)		
Налоги (7)		
Безопасность (4)		
Развлечения (8)		
Близость к семье (7)		

После того, как вы оценили каждый фактор по десятибалльной шкале, сделайте то же каждого потенциального решения. Школьная система в Детройте? Вы ставите ей 4, а в Финиксе школы лучше, поэтому он получает 5 баллов. Вы оцениваете развлечения в Детройте на 8 баллов, потому что это родной город вашей любимой хоккейной команды «Рэд Уингз», а в Финиксе ничего особенно интересного нет. 6 баллов для Финикса. Таким же образом оцените каждый фактор для каждого потенциального решения.

Теперь ваша матрица приобрела такой вид.

Матрица средневзвешенного решения		
Факторы	Детройт	Финикс
Погода (10)	2	8
Школы (3)	2	3
Дороговизна (6)	5	7
Условия для бизнеса (2)	6	4
Налоги (7)	6	7
Безопасность (4)	3	6
Развлечения (8)	5	2
Близость к семье (7)	10	0

Теперь перемножьте баллы, которые получили факторы, с теми, что вы присвоили каждому потенциальному решению, и запишите полученный результат в скобках. Возьмем, к примеру, строчку с фактором «Развлечения». Детройт получает 40 суммарных баллов: 8 (балл фактора) × 5 (оценка выбора). Финикс получает 16 баллов: 8 (балл фактора) × 2 (оценка выбора). Подсчитайте баллы отдельно в каждой строке. Теперь МСР должна выглядеть примерно так.

Матрица средневзвешенного решения		
Факторы	Детройт	Финикс
Погода (10)	2 (20)	8 (80)
Школы (3)	2 (6)	3 (9)
Дороговизна (6)	5 (30)	7 (42)
Условия для бизнеса (2)	6 (12)	4 (8)
Налоги (7)	6 (42)	7 (49)
Безопасность (4)	3 (12)	6 (24)
Развлечения (8)	5 (40)	2 (16)
Близость к семье (7)	10 (70)	0 (0)

Ну и, наконец, осталось просто сложить средневзвешенное решение (записанное в скобках) для каждой возможности. Большая сумма баллов означает, какое решение вам больше подходит. В окончательном виде матрица выглядит так (см. таблицу на стр. 308).

Матрица средневзвешенного решения		
Факторы	Детройт	Финикс
Погода (10)	2 (20)	8 (80)
Школы (3)	2 (6)	3 (9)
Дороговизна (6)	5 (30)	7 (42)
Условия для бизнеса (2)	6 (12)	4 (8)
Налоги (7)	6 (42)	7 (49)
Безопасность (4)	3 (12)	6 (24)
Развлечения (8)	5 (40)	2 (16)
Близость к семье (7)	10 (70)	0 (0)
Сумма	232	228

В данном гипотетическом случае вам лучше переехать в Детройт, потому что этот вариант получил больше баллов – 232, в то время как Финикс только 228.

МСР – отличный метод в тех случаях, когда вы стоите на пороге больших решений, но работает он только при условии, что вы способны честно и трезво оценивать факторы. Я сам много раз использовал МСР, чтобы не ошибиться с трудным выбором. Благодаря МСР я переехал в Финикс, определил самый подходящий момент для продажи бизнеса и даже уберегся от убыточных инвестиций.

В 2005 году мне представилась возможность вложить деньги в ресторан в Лас-Вегасе. Я внимательно изучили проект, поговорил с владельцами, пришло время принимать решение. Я засомневался. Паралич воли закончился, когда я воспользовался МСР, которая показала, что я могу потерять инвестиции, так что пора было уносить свои денежки подобра-поздорову. Что я и сделал. Прошло чуть больше года, прежде чем я узнал о том, что дела ресторана покатились под гору и инвесторы потеряли большую часть вложений. Благодаря МСР я разобрался в ситуации гораздо раньше и не лишился своих 125000 дол-ларов.

Если вы посмотрите на карту своей страны, то увидите, сколько на ней дорог: скоростных трасс, широких проспектов, улиц и переулков, и все они куда-нибудь ведут. Вы выбираете свою, и она может оказаться как кратчайшим расстоянием до вашей цели, так и долгой дорогой в объезд. Два инструмента навигации, о которых я рассказал, помогут вам принимать правильные решения во время путешествия к богатству.

Не смотрите в зеркало заднего вида

Сегодня вы стоите на пороге дальнейшей жизни. Да, то самое «завтра», о котором вы так беспокоились вчера, уже наступило. Проблема прошлого в том, что мы помним то, что следует забыть, и не забываем то, о чем следует помнить. Пока вы смотрите в зеркало заднего вида, вы погружены в прошлое. Если вы погружены в прошлое, вы не можете думать о будущем. Если не думать о будущем – невозможно добиться поставленных целей.

Вселенной наплевать на ваше прошлое. Она к нему безразлична. Ей наплевать на то, что в средней школе я носил розовые брюки (за это стоит благодарить героев сериала «Полиция Майами: отдел нравов»). Еще вселенной наплевать на то, что я ввязался в драку с Фрэнсисом Франкеном и он здорово меня побил. Ей нет никакого дела до вашего диплома МВА Калифорнийского университета, что ваш папаша приторговывал наркотиками, а вы писались в кровать в детстве. Все это ей безразлично. Только один-единственный человек может использовать прошлые промахи против себя – вы.

Если даже вселенная не помнит о ваших неудачах, почему о них должны помнить вы? Я был младшим в семье из трех детей, поэтому можете не сомневаться, что в мой адрес отпускалось немало мерзких комментариев. Меня называли и жирным, и тупым, да как угодно. Мой старший брат говорил мне, что я – «идиот» на протяжении 12 лет, но моя жизнь от этого никак не изменилась. Прошлое никогда не станет вашим будущим, если только вы ему не позволите.

Представьте: вы подкинули монетку, как она упадет? Да как угодно. Какая разница, орел выпал или решка, ведь вы не можете предсказать, каким будет результат следующего броска. То же и с прошлым. Если вам пять раз не повезло в отношениях, это не значит, что не повезет в шестой, тем более, если за предыдущие разы вы кое-чему научились. Если три часа назад вы переворачивали гамбургеры, это не значит, что в следующем году вы не сможете стать миллионером. У вселенной плохая память. Она, кстати, уже забыла, как я мыл полы и разносил пиццу. А ведь это было не так давно.

Предательская сила памяти

Ваши воспоминания скроены из того же теста, что и выбор. Они бывают предательскими, приглушенными и стимулирующими. Последствия ваших решений вы изменить не можете, но отношение к прошлым событиям зависит от вас. Скрижали прошлого всегда можно разбить.

Например, если вы потеряли все свои сбережения, которые пошли на выкуп франшизы ресторана, так как бизнес прогорел, ваши воспоминания об этом могут быть как предательскими, так и стимулирующими: «Быть собственником бизнеса большой риск, я никогда не пойду на это снова» или «В следующий раз я лучше сам буду франчайзером». Первое воспоминание предательское, в то время как второе – стимулирующее.

Когда я думаю о своих собственных промахах, я использую их, чтобы изменить что-то в будущем. Это как раз и есть процесс, в ходе которого ответственность за поступки превращается в ответственность за результат. Чему я научился? Что смогу изменить в будущем? О чем стоит забыть?

Мне хорошо запомнилась горечь близкой смерти, которую я ощутил, когда разбил свой «вайпер» и чуть не умер. Мне не хотелось испытывать подобные чувства вновь, и воспоминания о них повлияли на мое будущее. Я твердо знаю, что уличные гонки – занятие для придурков. Конечно, я мог бы потешить свое эго и продолжить лихачить, хвастливо приговаривая, что в будущем я никогда не проиграю. Мы не можем управлять последствиями своих решений, но вот использовать воспоминания для своих целей – в нашей власти. Тот факт, что в школе на уроках физкультуры я был отстающим, не определил мою дальнейшую жизнь. До тех пор пока ваше прошлое имеет власть над вашим настоящим, вы никогда не станете человеком, которым хотите быть.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Выбор действия зависит от выбора, обусловленного восприятием.
- Ваше восприятие действительности определяет ваши действия или отсутствие таковых.

- Люди, которые видят действительность такой, какая она есть на самом деле, помогут вам избавиться от ошибок восприятия.
- Анализ последствий при худшем развитии событий (АПХРС) позволяет избежать опасного выбора.
- Матрица средневзвешенного решения (МРС), которая анализирует различные факторы потенциальных возможностей, помогает принять лучшее для вас решение.
- У вселенной нет памяти, она есть у вас.
- Ваши воспоминания могут быть как предательскими, так и стимулирующими. Выбор за вами.
- Заикленность на прошлом мешает вам стать тем, кем вы хотите.

Глава 25. Пользуйтесь кондиционером – встречный ветер дурно пахнет

Посредственность отплачивает гениальности насмешками.
Оскар Уайльд

Встречный ветер на полосе обгона

Величайшим изобретением человечества был самолет, потому что он преодолел силу земного притяжения и, как считали многие, нарушил законы физики. Как такая тяжелая штука может парить в воздухе? Однако то, что сделало Орвилла и Уилбера Райт настоящими героями, было вовсе не их выдающееся изобретение, а то, что они преодолели силу притяжения посредственности.

«Летать невозможно».

«Ребята, вы спятили».

«Вы зря тратите время».

«Это глупо...»

Задолго до того, как братья Райт отправились в первый полет, им пришлось научиться идти наперекор общественному мнению, тем нормам социальной приемлемости, которые насаждаются в молодые умы. Один участник форума *Faslane* оставил следующий пост.

Зайдите в любую группу детского сада и спросите у детей, кто из них умеет петь. ВСЕ поднимут руки. Зайдите в класс к тринадцатилетним подросткам и задайте им тот же вопрос. Вы увидите всего несколько поднятых рук. Что изменилось? Маленькие дети верят, что умеют петь, потому что никто не успел убедить их в обратном.

Отлично сказано. Нельзя слушать тех, кто без устали твердит «нет», потому что их убеждения сформированы обществом. Встречный ветер общественного мнения всегда будет биться в решетку вашего радиатора. Вы не должны волноваться о том, что нарушаете общепринятые нормы, потому что, если следовать им, вы всегда будете в двух шагах от банкротства. Если вы хотите достичь результатов, невысказанных для среднестатистического человека, вам надо выбрать неординарный подход, который не должен всем нравиться.

Чем сильнее вы хотите быть исключительным и незаурядным человеком, тем сильнее вам придется бороться против догм общества. *Невероятное богатство требует невероятного подхода к жизни.*

Повернитесь спиной к встречному ветру

Если повернуться к встречному ветру спиной, он начнет толкать вас вперед и станет катализатором движения. Именно так мне пришлось поступить, чтобы не увязнуть в трясине неудач. Все ждали, что после окончания колледжа я найду хорошую работу. Увы. Меня влекли сомнительные бизнес-авантюры. Мои родные думали, что я сошел с ума, и заявляли: «Ты

пускаешь по ветру пять лет учебы». Мои приятели считали, что я свихнулся. Господи, как можно работать разносчиком пиццы и водителем лимузинов, если на стене висят два диплома о высшем образовании? Девушки не хотели со мной встречаться, потому что я не соответствовал тому образу выпускника бизнес-школы, который они себе рисовали.

Если вы хотите разогнаться на скоростной полосе, вам придется повернуться спиной к людям, которые пускают вам в лицо вонючие ветры. Вам нужно освободиться от действия силы притяжения общественного мнения и сказать «нет» чужим ожиданиям. Если вы не позаботитесь о том, чтобы избавиться от этих гирь на своих ногах, то рискуете оказаться в бесконечном порочном круге, который общество считает нормой: вставай по утрам, ходи на работу, возвращайся домой, ужинай, посмотри несколько серий «Закона и порядка» и спать. И так каждый день. Так пролетят 45 лет, а вы даже не заметите, а потом вам потребуется еще 25, чтобы заставить свой финансовый план работать. Время проходит, разбиваются мечты, а что остается взамен? Напрасные сожаления о том, что могло бы быть.

Кто же пускает вонючие ветры?

1. Родственники и друзья, которые вас не понимают.
2. Школы и колледжи, в которых проповедуют философию «богатеи не спеша».
3. Родители, которые привыкли считать, что богатство это «для других».
4. Гуру «богатеи не спеша», которые по-прежнему уверяют вас, что ваш дом – это ваша лучшая инвестиция.
5. Гуру «богатеи не спеша», которые, как попугаи, твердят, что 100 долларов сегодня через 50 лет принесут вам 10 миллионов.
6. Ваше окружение.

Как не дать похитить свою мечту

Людей, которые не поддерживают ваши начинания, можно назвать «охотниками за мечтами». Их присутствие в вашей машине уменьшает скорость движения по полосе обгона. Когда вы с воодушевлением рассказываете им о своих новых планах или делитесь идеями, «охотники за мечтами» скептически поджимают губы и недоверчиво цедят: «Ну, знаешь, из этого ничего не выйдет», «Кто-то наверняка это уже придумал», «Зачем это нужно?»

К таким людям нужно поворачиваться спиной. На пути каждого предпринимателя встречается свой Фома неверующий. Специалисты в области сетевого маркетинга считают таким Фомой меня. Эти люди словно острая галька на вашей полосе обгона.

Помните, они воспитаны в рамках традиционного представления о единственном предопределенном заранее пути. Они ничего не знают про полосу обгона, а если бы и знали, не поверили бы в ее эффективность. Все, что лежит за пределами их уютного мира, для них чужое, и язык полосы обгона звучит для них так же странно, как клингонский. Помните, созидатели в меньшинстве, потребители в большинстве. Чтобы не быть как все (те, кто небогат), вам (чтобы стать богатым) требуется надежная защита – в противном случае вы рискуете заразиться бациллой посредственности, которой страдает большинство. Сочувствие тривиальным, ограниченным и скептическим взглядам небезопасно. Если не контролировать силу их воздействия, однажды вы можете поймать себя на том, что лежите на диване перед монитором с джойстиком в руках. Помните старую поговорку: «Ляжешь спать с собаками, проснешься с блохами».

Такая раздвоенность превращает вас в цветущую розу, которой нужна постоянная защита, полив и солнечный свет. Мрачно настроенные друзья, семья или коллеги – это тучи. Берегите себя, иначе вы рискуете скатиться в посредственность.

На улице бывают ураганы

Если поток отрицательно заряженного отношения, который исходит от людей вокруг вас, еще можно как-то направить в другую сторону, то контролировать внешнюю среду бывает не так-то легко. Какие смерчи поджидают нас во внешнем мире?

Для меня опасность представлял сам Чикаго. Я страдал сезонными обострениями

депрессии, чтобы начать что-то делать, мне было необходимо солнце. Чикаго был для меня шквалистым ветром, и, чтобы добиться успеха, мне нужно было повернуться к этому ветру спиной. Я сбежал и переехал в одно из самых солнечных мест на планете. Если бы этого не произошло, эта книга не была бы написана. Где бы я был сейчас, если бы не укрылся тогда от чикагского ветра? Я точно знаю, что был бы не там, где я нахожусь сейчас, был бы несчастлив и не имел бы возможности бросить работу на 30 лет раньше. Я стоял бы в бесконечной пробке на шоссе и пригоршнями глотал антидепрессанты. Я бы умер.

Я принял решение превратить встречный ветер в попутный. И хотя я не могу винить во всем ту среду, в которой я находился, именно ее стараниями увеличилась пропасть, отделявшая меня от богатства.

Работа также подобна смерчу. Если ненавистная работа выпивает из вас все соки, то она – помеха, встречный ветер. После долгого рабочего дня вы выжаты как лимон, у вас нет сил ни мечтать, ни строить планы, и это значит, что вы – конченный человек. Встречный ветер сбил вас с ног.

Одним из самых успешных предпринимателей, о которых я узнал в годы юности, занимаясь самообразованием, был Сильвестр Сталлоне. То, что Слай – актер, известно всем, но на самом деле он предприниматель. Сценарий для фильма «Рокки» принадлежит перу Сталлоне, он продал эту историю, которая вышибла слезу из миллионов глаз, на определенных условиях, куда входил пункт, что главную роль исполнит он сам.

Слай прекрасно знает, что такое закон созидания. Одним из ключевых моментов в истории успеха Сталлоне было его нежелание заниматься «обычной» работой. В интервью он рассказывал, что если бы пошел по обычному пути – стал бы работать в офисе, то это разбило бы его мечты, для которых оковы пятидневного рабства были слишком тяжелы. Он понимал, что корпоративная среда будет для него ветром в лицо. Если вас сбивает с ног поток сильного встречного ветра, нужно побыстрее укрыться от него. Подумайте, какой ветер мешает вам двигаться по направлению к цели. Возьмите ситуацию под контроль, примите правильные решения и так вы сможете изменить траекторию своей жизни.

Как сделать ветер попутным

Для меня встречным ветром было мое окружение. У вас им могут оказаться друзья-неудачники и влияние философии посредственности. Когда вы прекращаете общаться с такими людьми, вы останавливаете поток встречного ветра. Когда вы объединяетесь с теми, кто помогает вам достигать ваших целей, вы создаете поток попутного ветра и начинаете разгоняться. Люди, которые смотрят на мир с оптимизмом, способствуют вашему росту, утешают в горе и вкладывают свои силы в исполнение вашей мечты.

Хорошие люди обеспечивают вам не только поддержку, но и увеличивают возможность разбогатеть.

Люди, как дороги, могут открыть новые возможности или завести вас в глухую чащобу. Качество этих дорог напрямую зависит от личностных качеств. Попробуйте сравнить свои отношения с близкими вам людьми с армейским подразделением перед боем. С кем вы пойдете воевать бок о бок? С другом Марком, который вечно опаздывает, лжет и напивается каждую субботу? Или с подругой Люси, которая меняет работу каждые три недели, и вообще не так давно ее поймали на краже в супермаркете, кроме того, всем известно, что мечтает она о сказочно богатом мужчине, который уведет ее с собой в закат. Это те люди, на которых вы можете положиться? Это те люди, с которыми вы готовы пойти в бой? Если нет, подберите для своей команды воинов получше.

Как это сделать? Можно вступить в клубы предпринимателей, ходить в нужные места, завязывать знакомства с единомышленниками, окружать себя теми, кто разделяет философию полосы обгона и верит в безграничность собственных возможностей, и тогда уже решить, кого из них вы возьмете в свою команду. Читайте автобиографии тех, кому удалось добиться того, о чем мечтаете вы. Найдите наставника. Посещайте форумы, на которых обсуждают стратегию полосы обгона, например форум *Fastlane*. Не проходит и недели, чтобы кто-то не написал мне, как форум *Fastlane* изменил его жизнь. Это и есть попутный ветер.

Вы на войне, ребята, ваша жизнь поставлена на карту. Вам нужны бойцы, которым не страшна Звезда смерти, те, кто сможет отразить порабощающие сознание лучи, которые испускает враг из крайнего правого ряда, а не слабаки, готовые сойти с дистанции при первой же трудности. Осмотритесь по сторонам, проанализируйте отношения с людьми, узнайте, кто из них мешает вашему движению вперед. Затем решите, что с ними делать? Можно ли избавиться от них, игнорировать их или управлять ими? Человек не властен над ветром, но противостоять урагану людской недоброжелательности ему под силу. Успех сопутствует тем, кто повернется спиной к встречному ветру и превратит его в попутный.

«Значимый другой» или значимая помеха?

Человек, который сидит на пассажирском кресле вашего автомобиля, может быть самым разрушительным ураганом вашей жизни. Он постоянно рядом, он осуждает ваши «глупые» идеи и постоянно напоминает о прошлых неудачах. Иногда он просто молчит или отвлекает вас: то канал переключит, то кондиционер подкрутит, то вздумает стекло поднять, а то и напевать старые песни Duran Duran примется. А еще он очень любит вас учить: «Чарльз! Поезжай здесь! Проезжай там! Поворачивай! Куда ты едешь?» Кем бы мог быть такой опасный попугачик? Как этот человек вообще оказался в вашей машине?

Такой человек – это ваш «значимый другой», ваша вторая «половинка». Беседуя со многими бизнесменами, я выяснил, что именно «значимые другие» (мужья, жены, невесты, возлюбленные) часто оказываются самым разрушительным ураганом. Жить с человеком, который не разделяет ваших жизненных идеалов и философии все равно, что тянуть за собой фургон с навозом. Если ваша вторая половина не разделяет вашего представления о бизнесе, а наоборот, всем сердцем предана философии «богатеи не спеша», как вы себе представляете ваше совместное развитие? Тот, кто сражается с вами на вашей стороне, стимулирует ваш рост, но если он перейдет на сторону противника, вам угрожает опасность.

Одной из моих первых подружек была девушка просто на миллион долларов, которая идеально подходила на роль будущей жены. Но она ехала в крайнем правом ряду. Она не понимала моего страстного желания стать предпринимателем. Чем больше я ошибался, тем сильнее становилось отчуждение, в конце концов, мы расстались. В этом никто не был виноват – просто наши пути разошлись.

Плохие отношения похожи на бесконечные препятствия на пути к цели. Они отнимают энергию и лишают вас мечты. Возникает чувство, что вы гребете против течения. Пассажиры, которых никто не звал, нагружают лодку, отвлекают, а чтобы избавиться от них, порой приходится немало заплатить. Да, развод обходится дорого, как эмоционально, так и финансово. Но ведь и ехать по неезженной ранее дороге нелегко. Зачем делить путешествие с человеком, который едет не туда, куда вы? В каких вы сейчас отношениях? Разделяет ли ваш возлюбленный ваши цели? Или ваши отношения напоминают стоячую воду – не слишком холодно, не слишком горячо – как раз в меру, чтобы ничего не менять? Если это так, возможно, пришло время посмотреть, кто сидит рядом с вами.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Общество считает, что вы должны быть таким как все, а не выдающейся личностью.
- Токсичные отношения отнимают энергию и отвлекают от великих целей.
- Люди, которые вас окружают, словно братья по оружию. Они могут либо спасти вашу жизнь, либо разрушить ее.
- Хорошие отношения стимулируют ваше развитие, плохие тормозят его.

Глава 26. Самое ценное топливо: время

Время это не товар, его нельзя раздавать направо и налево, как сладости. Время – это ткань, из которой соткана жизнь. Если кто-то

просит вас уделить ему время, помните, он просит частичку вашей жизни.

Антуанетта Боско

Ведро куриных крылышек за 6 долларов

Почему большинство людей никогда не разбогатеет? Простой пример: ведро куриных крылышек за 6 долларов. Срочно в номер: известная сеть фаст-фуд ресторанов обещает бесплатное ведро куриных крылышек каждому предъявителю купона. Люди стекаются к ресторанам и часами ждут свою курицу. Вы знаете хоть одного человека, который будет стоять в очереди часами ради бесплатного сыра?

Возможно, вы один из них?

Хотя таких историй полно, мое отношение к ним не меняется: куда катится мир? Что с вами, люди? Ответ очень простой. Люди не ценят свое время. Время для них – бесплатно. Они убеждены, что время подобно воздуху, которым мы дышим, неиссякаемо. Люди живут так, словно они бессмертны. Они считают, что время, которым наполнена их жизнь, никогда не закончится.

Интересно, если бы им осталось жить всего три недели, стали бы они часами ждать бесплатные крылышки? А если бы жить осталось три месяца? Или три года? Интересно, за сколько времени до своей смерти эти безумцы поняли бы, что бесплатные куски жирной курицы не стоят того, чтобы простоять три часа в очереди. Мораль проста: *те, кто бессмысленно теряет время, теряют деньги*. Пока бездумная трата времени – ваш жизненный выбор, вы будете там, где вам быть вовсе не хочется.

Посмотрите вокруг. Ваши друзья, родственники и приятели ценят свое время? Стоят в очереди, чтобы сэкономить четыре бакса? Готовы провести 40 минут за рулем, чтобы сэкономить 10 долларов? Или они предпочитают поудобнее устроиться на диване и напряженно всматриваться в экран в ожидании финала передачи «Танцы со звездами»? Среднестатистический американец ежедневно проводит около четырех часов перед телевизором. Получается, что к 65 годам человек девять лет прикован к экрану. Почему, спросите вы? Все просто. Жизнь – отстой. В жизни нет ничего хорошего. Нужна какая-то отдушина. Покажите мне человека, который часами играет в он-лайн игры «Конкретная стрела» или «Счастливый фермер», и я покажу вам не вполне состоявшегося человека. Когда жизнь – отстой, возникает желание сбежать от нее. Мне не нужен телевизор, потому что я инвестирую свое время в те вещи, которые стоит пережить, и меня совершенно не интересует, что показывают по телевизору в восемь вечера по вторникам. Еще раз: удел массового сознания – посредственность, для большинства время это почти ничего не стоящий актив, который можно бездумно транжирить.

Титаник: скоро ли утонет ваш корабль?

Когда люди стоят в очереди для того, чтобы сэкономить деньги, они словно пикетчики, у каждого из которых в руках плакат: «Я ценю деньги больше, чем жизнь». И в этом их большая ошибка.

Прекрасный пример могущества времени показан в фильме «Титаник» 1997 года. Когда корабль начал тонуть и оставалось лишь несколько спасательных шлюпок, Кэл Хокли, состоятельный сталелитейный промышленник, которого в фильме играет Билли Зейн, пытается выторговать свою жизнь. Хокли предлагает наличные в обмен на место в шлюпке. Но офицер, которому он предлагает деньги, безоговорочно отвергает предложение промышленника: «Ваши деньги уже не спасут ни вас, ни меня!»

Подумайте над этим. Ваши деньги уже не спасут ни вас, ни меня. Сильный ответ. Эти восемь секунд показывают истинную ценность времени, и мы видим его неизбежный бег, который отсчитывают часы нашей жизни. Как только ваше время истечет, вы умрете, так уж заведено. Когда ваши часы перестают тикать, никакие деньги не повернут ваше время вспять.

Те, кто движется по полосе обгона, понимают, что время – *словно бензобак в нашем*

автомобиле. Когда бак опустеет, жизнь закончится. Время ваш главный капитал, именно оно, а не деньги, а не настоящий «мустанг» 1969 года выпуска, не дедушкина нумизматическая коллекция. Время.

Необходимо признать, что все мы – пассажиры тонущего корабля. Подумайте, достаточно ли вы цените свое время? Или безрассудно тратите его? Относитесь к нему так, будто самое главное топливо вашего жизненного бензобака никогда не исчерпается.

Вы родились богатым, а умрете с дырой в кармане

Время – величайший уравнитель. Вы рождаетесь с полным баком бензина. Увы, но бензоколонок на дороге жизни нет. Ваш бак заправляют единственный раз в тот миг, когда вы делаете свой первый вздох.

Человек не может жить дольше, чем положен его предел. Крепкое здоровье и правильное питание может продлить жизнь с 72 до 82 лет, но бессмертие все равно не наступит. При этом многие себя ведут так, будто их время неисчерпаемо. Величайшее преступление человечества – вести себя так, будто время бесконечно.

Правда в том, что времени смертельно мало, а вот деньги всегда в изобилии. Каждый божий день на всемирном валютном рынке обменивается три триллиона долларов. 3000000000000 долларов. Чтобы вы понимали масштаб, приведу пример: можно тратить один миллион каждый день на протяжении восьми тысяч лет, а это приблизительно 109 жизней. Надеюсь, теперь вы более или менее представляете общий объем торговли валютой за день? В нашем мире деньги в изобилии, и так будет всегда, пока правительство печатает купюры.

Так как у нас нет 8 тысяч лет в запасе, логично будет рассудить, что денег на планете достаточно, а вот время в дефиците. Вы всегда можете заработать больше денег, но не можете обрести бессмертие. Вне зависимости от финансовой удачи на протяжении жизни, после смерти у вас не окажется ни гроша. Секундная стрелка жизни не останавливается по нашему желанию, поэтому бензобак, который заправлен временем, пустеет с каждой секундой. Вы можете сходить с ума от счастья или пребывать в глубочайшем отчаянии, но это никак не отразится на времени. Оно просто уходит. А если уж времени так мало, не кажется ли вам, что терять три часа жизни в очереди за ведром куриных крылышек за 6 долларов слишком безрассудно?

Время проданное и свободное

Время нашей жизни состоит из двух типов: *проданного и свободного*.

Ваша жизнь = Свободное время + Проданное время

Свободное время принадлежит вам, его можно тратить, как вам хочется: смотреть телевизор, бегать в парке, играть в компьютерные игры, спать, есть, путешествовать. Если вы похожи на большинство людей, ваше свободное время состоит из вечеров и выходных, когда вам не приходится менять его на деньги.

Проданное время вам не принадлежит, в него входят все те часы, которые вы тратите на приобретение дохода и сопутствующие действия. Вы просыпаетесь утром, принимаете душ, одеваетесь, доходите до остановки, ждете автобус, добираетесь до офиса и, наконец, восемь часов работаете – все это время продано. Если целые выходные уходят на то, чтобы подзарядиться к новой рабочей неделе – это время тоже продано. То есть это время, которое вы тратите на работу и на «работу для работы». Утренняя суeta, путь до офиса, отчеты, которые приходится доделывать дома, – из всех этих элементов складывается проданное время.

Если вы выиграете в лотерею и уволитесь, то проданное время вдруг станет свободным, потому что вам больше не придется работать. За деньги вы покупаете свободное время и избавляетесь от необходимости продавать время на работе. Горькая ирония свободного времени состоит в том, что оно вовсе не СВОБОДНО, за него все равно приходится платить проданным временем. Прекрасный двухнедельный отпуск оплачивается годом работы. Возможность выпить кружку пива дома на диване оплачивается восьмичасовым рабочим днем.

Свободное время вы получаете взамен на проданное.

Время правильное и неправильное

Существует время правильное и неправильное. Правильное время – это ваше свободное время, неправильное – то, которое вы тратите на работу для того, чтобы заплатить им за выходные, как это заведено в крайнем правом ряду. Запомните, пять рабочих дней и два выходных – это невыгодная сделка. Финансовый план, где в роли главного арбитра выступает время, не самый удачный план.

Если вы родились в рабстве, то 100 % времени приходится тратить на работу, и для себя времени нет. Хотя нельзя увеличить время, которое отведено каждому человеку на Земле, можно изменять соотношение рабочего и свободного времени. Разве возможность работать один день в неделю, а шесть тратить для себя не привлекает вас? Вы можете вырвать драгоценное время из лап рабства и тратить больше на себя, тогда в вашей жизни «правильного» времени будет больше чем «неправильного».

Хлам в багажнике

Те, кто занимается гонками, знают, что при прохождении драг-стрипа значение имеет каждый лишний грамм. Гонщики убирают из болидов все ненужные вещи. Благодаря этому увеличивается скорость, эффективность, и все вместе позволяет гонщику прийти к финишу первым. Лишний вес перегружает. К сожалению, на пути к богатству мы сами перегружаем наш автомобиль. Зачастую багажник забит хламом, из-за которого приходится работать до изнеможения. А когда работать до изнеможения приходится долго, вы сами превращаетесь в ненадежный транспорт и в конце концов ломаетесь. Такой хлам, который утяжеляет ваш автомобиль и путь, называется паразитическим долгом.

Паразитический долг – это все, что вы задолжали миру. Это результат кабалы образа жизни. Ваша новая сияющая «инфинити», которая обходится в 60 месячных зарплат, ипотека на 30 лет, дизайнерская одежда, уже не модная через 4 месяца, даже обстановка в доме, показавшаяся вам когда-то удачной покупкой – все это может быть паразитическим долгом. Вещи обращают вас в рабство, вы попадаете в кабальную зависимость. Когда вы вынуждены работать целыми днями, ваш жизненный выбор ограничивается, как шлагбаумом перекрывая вам другие дороги. Самое неприятное, что может быть в жизни, если не считать мамину жуткую коллекцию кукол, это пиявки-паразиты, которые прилипают к шее и сосут кровь. Паразитический долг – это та самая пиявка, которая мешает движению вперед. Долг – это кровопийца, который поглощает ваше свободное время, энергию, свободу и здоровье, он – ваш враг на пути к настоящему богатству.

Долг-паразит питается вашим временем

Долг-паразит – главная причина порабощения, из-за него нам приходится продавать наше время. Вы, конечно же, слышали выражение «похититель сердец», так вот долг-паразит это «похититель жизни». Он, подобно прожорливому хряку, набивает брюхо вашим свободным временем и использует его по собственному усмотрению. Любой долг, которые вынуждает вас работать, оплачивается вашим свободным временем.

Для погашения долга нужны постоянные вливания свежей крови, которая поступает из бензобака вашей жизни – времени. А так как время не беспредельно, источником проданного времени может быть только одно: ваше свободное время.

Сколько стоит долг-паразит

Среднестатистический американец должен больше, чем он стоит. Развитая система кредитования порождает рабскую зависимость от образа жизни, за которую расплачиваться

приходится проданным временем. Помните, что время – ресурс исчерпаемый, поэтому на оплату ваших растущих кредитов идет украденное свободное время. В конце концов, вы рискуете оказаться на обочине жизни.

В следующий раз, когда вам захочется купить очередной гаджет в кредит, задумайтесь, что именно вы покупаете. Вы покупаете долг-паразит, который пожирает свободное время и превращает вас в раба.

Предположим, ваш заработок составляет 10 долларов в час, вы покупаете стереосистему стоимостью 4 тысячи, какой будет истинная цена покупки? Ваша игрушка обойдется вам в 400 часов свободного времени. Именно столько придется отработать, чтобы выплатить кредит. Прибавьте к этому процентную ставку (10 %), и вот уже цена возросла до 440 часов вашего времени, бремя достаточно тяжелое, правда? В следующий раз, прежде чем достать кредитную карту, подсчитайте реальную стоимость потенциальной покупки. Сколькими часами свободного времени придется пожертвовать? Все, что мы покупаем, имеет две цены, а не одну:

- 1) цена в денежном эквиваленте (в долларах);
- 2) свободное время, которое вы продаете.

Закон печенья с шоколадной крошкой

Когда я только начал самостоятельную жизнь, я быстро усвоил закон Печенья с шоколадной крошкой. Если печенье не попадет в корзинку в магазине, его не будет у меня дома. Если его нет дома, значит, его нельзя положить в рот. Если его нельзя положить в рот, то у меня не появится толстое брюхо.

Этот же закон применим и к долгам-паразитам. Если вы контролируете источник долга, то вы контролируете и сам долг. Запомните, стремление получить немедленное поощрение характерно для повелителей обочины. В следующий раз, когда вам захочется купить какую-нибудь безделушку в магазине, спросите себя: «Что с ней будет через полгода? Будет валяться в гараже с другим хламом? Во что превратится эта дурацкая футболка с этническим принтом? Будет лежать, забытая, в пыльном углу шкафа, где лежит одежда на случай, если вам вдруг захочется покрасить забор? Повторяю еще раз: когда вы покупаете очередной писк моды, который не можете себе позволить, вы открываете шлюз потоку долгов-паразитов и рискуете оказаться на обочине.

Если вы можете купить, не воспользовавшись кредитной картой, никаких долгов-паразитов не возникает. Дело защиты свободного времени в ваших руках. Задумайтесь: отнимет ли эта покупка свободу? Буду ли я ее хозяином или она моим? Некоторые люди обменивают свою свободу на жизнь за решеткой, другие – на заточение в темнице с обитыми бархатом стенами. По сути, это одно и то же. Истинное богатство в том, чтобы свободно выбирать ту жизнь, которую вы хотите прожить. Философия полосы обгона учит, как обрести не только материальное благосостояние, но и время – главное богатство чело-века.

Не любите свое «свободное время»? Оно накажет вас долларом

Богаты вы или бедны, время одинаково для всех, никому не отпущено больше, чем другому. Каждый день вы пользуетесь им. Я пользуюсь им. Ваш сосед тоже пользуется временем. Двадцать четыре часа для всех. Никаких поддавок. Вы, я, мы все имеем в своем распоряжении 24 часа, чтобы потратить, провести или убить. Нет ничего справедливее времени.

Тогда почему одни становятся богатыми, а другие перебиваются от зарплаты до зарплаты? Разница между людьми заключается в умении ценить свое время, в выборе своего пути и в наличии долгов-паразитов. Угадайте, кто так ведет себя, богатые или бедные?

- Спит до полудня.
- Часами смотрит реалити-шоу.
- Чтобы сэкономить 20 долларов, готов провести за рулем 2 часа.
- Чтобы сэкономить 100 долларов, человек покупает авиабилеты с несколькими пересадками.
- Проводит часы в соцсетях и читает блоги о жизни звезд.

- Стал друидом 10-го уровня в игре *World of Warcraft*.
- Смотрит каждую игру «Чикаго кабс» (шутка, я понимаю, что все мы фанаты бейсбола).

За перепутанными между собой, словно корни старого дерева, причинами бедности, можно увидеть, что люди не ценят свое свободное время из-за ложного отношения к нему. Герои «Сказки о потерянном времени» не ценят свое время. Такие, как они, готовы с четырех утра стоять у дверей *Wal-Mart*, лишь бы получить утренние скидки, готовы ночевать у магазинов, в надежде отхватить телевизор с 32-дюймовым плазменным экраном бесплатно. Их можно встретить с утра пораньше в очереди за бесплатным завтраком в «ИКЕЕ».

Эти ребята сторонники ложной экономии. Они зубами цепляются за каждый доллар, и, отдавая его, боятся, что деньги никогда к ним не вернуться. Крайняя степень такой «рачительности» не имеет ничего общего с экономией. Приведу пример: моя давняя подруга захотела купить велотренажер. Она нашла подходящий и со скидкой, но забрать тренажер нужно было на складе, который находился далеко от дома. Я посоветовал ей купить тренажер в магазине поближе к дому, разница в цене была каких-то 29 долларов. Но нет, она же женщина бережливая! Она потратила два с половиной часа за рулем, бензин, но зато сэкономила целых 29 долларов. Получается, что свое время она ценит в пять долларов в час. Насколько я знаю, на работе она получает несколько больше, но при этом ничто ее не останавливает, когда речь идет о свободном времени. Такие вот «рачительные» люди с удовольствием тратят время, чтобы сэкономить деньги. Они покупают билеты с пересадками, до аэропорта добираются на такси с несколькими другими пассажирами (и, соответственно, остановками), но что такое неудобства по сравнению с несколькими сэкономленными долларами?

Если бы им оставалось жить три месяца, ночевали бы они в спальном мешке перед дверью магазина, чтобы первыми ворваться на распродажу? А если бы жить оставалось шесть месяцев? Шесть лет? Где та грань, после которой они свернут свои спальники и скажут: «Господи, что я делаю здесь на мостовой перед магазином электроники? Неужели это то, на что стоит тратить свою жизнь?» Повелителям обочины самое место спать на обочине.

А вот гонщики со скоростной полосы высоко ценят время и всегда учитывают его, когда принимают решения, ведь это их самый ценный актив. Они опираются в первую очередь на время. На полосе обгона экономят время, на крайней правой полосе – деньги. Для повелителей обочин и посредственных водителей деньги всегда будут основным критерием при принятии решений. На какой работе мне больше заплатят? Где можно купить дешевле? Где бы съесть бесплатные куриные крылышки? Денег всегда мало, время ценится дешевле всего, и ему приходится быть «прислужгой за все». Если вы хотите разбогатеть, начните думать, как богатый человек. *Время правит миром.*

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Для тех, кто движется по полосе обгона, время – самый ценный актив.
- Времени смертельно не хватает, а денег в изобилии.
- Проданное время тратится на то, чтобы заработать деньги. Свободное время вы тратите, как хотите.
 - Ваша жизнь состоит как из проданного, так и из свободного времени.
 - Свободное время покупается за проданное.
 - Гонщики со скоростной полосы ищут возможности, как превратить проданное время в свободное.
 - Долги-паразиты съедают ваше свободное время и превращают его в проданное.
 - За свою расточительность вам приходится расплачиваться дважды: деньгами и свободным временем.
 - Источник долгов-паразитов – желание немедленного поощрения, которое надо пресекать в зародыше.

Глава 27. Не пора ли менять масло?

Образование – это то, что остается, когда забываешь все, чему учили в школе.

Альберт Эйнштейн

Меняйте масло каждые 3000 миль

Первый урок, который надо усвоить автомобилисту, – меняйте масло каждые 3000 миль. Не хотите? Тогда попрощайтесь со своим автомобилем задолго до конца его гарантийного срока эксплуатации. Новое масло заставляет двигатель работать эффективно, старое застаивается и превращает машину в грудку ржавого металла. А такие машины заканчивают на обочине.

Путешествие по полосе обгона требует заливать свежее масло постоянно. Но что значит масло? Масло – это *образование*. Знания. Смекалка. Но будьте осторожны – тип масла нужно выбирать с умом, так же, как и использовать.

Повелители обочин о масле не беспокоятся. 3000 миль, и их песенка спета. Выпускная вечеринка – и больше никакого вам масла. Сторонники пути «богатеи не спеша» меняют масло с единственной целью – увеличить собственную ценность. Дополнительное образование и дипломы? Отлично, а как бы мне еще увеличить зарплату? А вот настоящие гонщики обновляют масло все время, пока их автомобилю не придет время отправиться на металлолом.

С дипломом все только начинается

Согласитесь: *то, что вы знаете сегодня, уже недостаточно, чтобы попасть туда, где вам нужно быть завтра*. Необходимо постоянно развиваться, такое развитие и есть образование. К сожалению, с получением диплома обычно наступает конец развитию. Независимо от того, сколько вам лет при окончании школы или колледжа, в этот момент начинается взрослая жизнь. Конец веселью, добро пожаловать в реальный мир. Прекратить учиться после окончания вуза на языке недостатка равно самоубийству. Самые плодотворные годы для приобретения богатства, начинаются как раз ПОСЛЕ выпускного, так почему бы не продолжить свое образование после формального окончания учебы?

Джим Галлахер получил диплом 11 лет назад. Сейчас Джим безработный. Он биржевой брокер, но с развитием Интернета надобность в его знаниях и навыках постепенно отпадает. Образование Джима было рассчитано на конкретную профессиональную деятельность, теперь же оно устарело и уже не отвечает современным потребностям. Мир изменился, чего не скажешь о Джиме и его знаниях. Джим соглашается на неквалифицированную работу продавца в местном мебельном магазине. Его финансовый план провалился, потому что работал все на том же старом масле, которое Джим заливал еще 11 лет назад. Джим не меняет масло, а значит, и его путь к богатству заканчивается, не успев начаться.

Образование – ваше моторное масло – это важнейший фактор на пути к богатству. Постоянно приобретая новые знания, умения и навыки, вы откроете для себя новые дороги без каких-либо преград на пути. Правильное образование увеличит мощность вашего двигателя до невероятных пределов.

Роль образования

Образование жизненно необходимо как тем, кто следует плану «богатеи не спеша», так и тем, чья стратегия – «богатеи, пока молодой». Но его функции принципиально отличаются. Богатеющие не спеша используют образование для увеличения собственной ценности, а на полосе обгона с помощью образования *строят и развивают бизнес-системы*. Кроме того, в стратегии полосы обгона предусмотрены тактики, которые не позволят вам влезть в паразитические долги или стать винтиком в системе. Цель образования для того, кто выбирает

полосу обгона – питать почву для роста денежного дерева и бизнес-системы. Вы не шестеренка в колесе – *вы учитесь делать свое колесо самостоятельно.*

Если, например, я иду на тренинг, где учат, как отбирать лучших в своем деле специалистов по продажам, я тем самым целенаправленно улучшаю продуктивность своего бизнеса и питаю денежное дерево. Если я прочту книгу о компьютерных технологиях, где рассказывается, как добавить на сайт новые интерактивные приложения, я способствую развитию своей системы. Повторюсь, образование на полосе обгона нужно, чтобы обеспечивать рост бизнес-системы. В стратегии «богатеи не спеша», напротив, образованию отведено место катализатора увеличения собственной ценности. А это значит, что человек станет спицей в колеснице.

Как-то раз у одного из участников форума *Fastlane* появилась возможность получить диплом *MBA*, и он спросил моего совета: стоит ли воспользоваться случаем? Как правило, на подобные вопросы я отвечаю «нет», но в это раз все было по-другому. Во-первых, обучение не предполагало денежных затрат, только временные, поскольку платило государство. Во-вторых, спрашивал меня настоящий гонщик со скоростной полосы, так что его целью было не увеличить собственную ценность, а приобрести новые знания, чтобы развивать свою бизнес-систему. И я дал добро.

«Я не умею!»

Если для замены масла вам приходится оставлять машину на подъемнике на месяцы или годы, какой в этом смысл? Получайте непрерывное образование без долгов-паразитов или угрозы стать шестеренкой в системе. Образование должно служить развитию вашей собственной системы. Каким образом? Пусть окружающий мир станет вашим учителем. Да-да, *вы и есть свой собственный университет.*

Спросите любого успешного предпринимателя, и он подтвердит: только через действия и ошибки, через настойчивое повторение одного и того же, можно действительно чему-то научиться, и это будет гораздо полезнее любой книги или лекции.

«Но я же не умею!» – скажете вы. Забудьте. Нет ничего более вредного в списке самых распространенных оправданий, чем это «я не умею!» Вы не задавались вопросом, почему вы не умеете? А я вам скажу. Вы не умеете, потому что не научились, да и не очень-то хотели «уметь». Дело в том, что нам гораздо легче отгородиться от сложностей, сказав «я не умею», чем активно искать знаний. В современном информационном обществе вашему «неумению» *не может быть никаких оправданий.*

Я окончил колледж специалистом в двух сферах бизнеса – в маркетинге и финансах. Ни одна из этих областей напрямую не связана с *IT*. После окончания колледжа у меня не было опыта программирования. А ведь я разбогател с помощью интернета. Забавно, но после 13 лет дорогостоящего обучения я не ходил НИ НА ОДИН курс, посвященный интернету или веб-технологиям. Все наши занятия информатикой в колледже ограничивались введением в предпринимательство! Если меня не учили информационным технологиям, то как же, черт возьми, я получил необходимые знания и навыки в этой сфере? Я просто старался часто менять масло. Занимался самообразованием. Читал книги. Ходил в библиотеки. Часами просиживал в Интернете за чтением статей, обучающих руководств, справочной литературы. Я стремился к знаниям, и я их поглощал.

В то время когда я только начинал карьеру в интернет-сфере, я мог бы с легкостью все бросить, используя очевидное оправдание – я не умею! Я не умею создавать сайты! Я не владею графическим дизайном! Я не умею управлять сервером! Я не умею писать рекламные тексты! Все эти отговорки, как пластиковый пакет, готовы задушить вас вместе со всеми вашими мечтами, но только если вы сами сунете голову в этот пакет. Мне же эти отговорки не помешали, а только дали толчок. Так что вынимайте скорее голову из пакета!

Если бы я не обновлял свои навыки (свое моторное масло), моя дорога затерялась бы где-то в глуши. Моя горячая жажда знаний поддерживала успех моих начинаний в мире, где все так быстро меняется, и заправляла маслом мою машину на протяжении всего пути по полосе обгона. Образование не закончилось выпускной вечеринкой в колледже, а только

началось. И, что самое приятное, мое самообразование стало своего рода двойной турбиной, которая дала моему двигателю мощнейший толчок на полосе обгона. Я получил знания, но при этом не влез в долги и не смешался с толпой.

Бесплатное образование доступно

Абсурдность западного мира в том, насколько ограниченно мы используем знания. Зайдите в ближайший книжный магазин и сделайте глубокий вдох. Чувствуете? Это запах безграничного знания. Зайдите в местную библиотеку и посмотрите по сторонам. Невероятно. Здесь все заставлено книгами, и все их можно взять бесплатно. Представьте, что вы способны прочесть каждую книгу, усвоить каждый абзац, каждое предложение. Будет ли у вас в этом случае возможность прикрыться фразой «я не умею»?

Я поражаюсь тому, что, хотя образование можно получать совершенно бесплатно, большинство людей не пользуются этой возможностью. Образование – спелый плод на дереве, и все, что вам нужно, чтобы его сорвать, – это лестница. И все же подавляющая часть людей упорно твердит: «Образование мне не по карману». Хорошее оправдание лени, ничего не скажешь.

На самом деле образование бесплатно и доступно каждому. Неисчерпаемый источник знаний в вашем полном распоряжении, и единственное, что мешает вам им воспользоваться, – это вы сами. *Именно вы*. Выключайте телевизор и открывайте книгу. Бросайте *Guitar Hero* – и вперед в библиотеку. Хватит рубиться в геймбой – займитесь чтением. Настоящий последователь философии полосы обгона читает постоянно. Он посещает тренинги. Знает даты всех бизнес-конференций. Он открывает *Google* и изучает все новые темы и стратегии.

Вы обладаете врожденным потенциалом, который позволяет стать экспертом абсолютно в любой области, где не требуются особые физические данные. Абсолютно в любой! Никакие книги на свете не смогут сделать из меня профессионального баскетболиста или научить петь, но они могут превратить новичка в настоящего профессионала в сферах, далеких от спорта или искусства. Вы можете стать специалистом в самых разных областях. Валютный рынок. Недвижимость. Предпринимательство. Веб-программирование. Продажи. Ораторское искусство. Все необходимое для освоения любого предмета к вашим услугам. Что от вас требуется? Нацеленность на результат, ну и, конечно, способность применить полученные знания.

Как-то раз я задумал сделать ремонт у себя дома, мне нужно было покрасить стены фойе под мрамор. Отделка под мрамор – это сложная техника покраски, с ее помощью создают роскошные поверхности, которые обладают глубиной и многогранностью. Я оказался перед выбором – поручить эту работу профессионалу или научиться красить под мрамор самому. Так как я в этот момент уже отошел от дел, эта задачка показалась мне интересной, так что я решил сделать все сам.

Я потратил несколько часов на просмотр видео-уроков в Интернете. Потом я отправился в *HomeDepot* и купил все необходимое. Следующие несколько дней я тренировался на картонных коробках. Примерно за неделю я научился отлично красить под мрамор. Я приобрел нужный мне навык всего за одну неделю! Всего несколько дней назад «я не умел», а теперь у меня появился новый навык, который я бы мог с легкостью продать, если бы хотел. Лучшие специалисты в этом деле получают по 10 долларов за 1 фут². Всего за неделю я приобрел знание, которое открыло мне еще одну маленькую дорожку к покорению полосы обгона.

Профессиональные навыки и знания только и ждут, чтобы вы за ними пришли. Никто не раскроет книгу перед вашим носом на нужной странице и не одарит вас знаниями. Необходимо стремиться к ним самому, получать их и затем умело их использовать. *Приобретение и применение знаний сделает вас богатым.*

Так где же найти это безграничное знание, да так, чтобы было недорого? Как воздух, которым мы дышим, как плоды дерева, которые только и ждут, чтобы их сорвали, знания у вас прямо под носом.

• **Книжные магазины**. Каждый доллар, потраченный вами на книги, многократно окупается знаниями. Покупайте книги, берите их на время, можете даже их украсть. Просто

читайте.

- **Библиотеки.** Бесплатное хранилище знаний и лучший ответ оправданию «у меня нет денег на книги». Моей стартовой площадкой была как раз библиотека.
- **Форумы в Интернете.** Ищите сообщества людей с похожими интересами и учитесь у самых успешных. Попутного вам ветра!
- **Онлайн-курсы.** Возможно, небесплатные, но удобные.
- **Блоги, аудио– и видеоподкасты, онлайн-трансляции в Интернете.** Еще один контраргумент на любые оправдания.
- **Тренинги.** Хорошие тренинги могут быть очень полезными – при условии что их организуют приличные компании, а не шарлатаны, которые предлагают разбогатеть за три дня.
- **Телевидение.** Благодаря кабельным каналам телевидение стало познавательным. Пусть тележвачка в виде бессмысленных реалити-шоу больше не засоряет ваш ум – включайте познавательные каналы: *History, Discovery, Science, HGTV, Military и National Geographic*.
- **Курсы для продолжающих образование.** Организуются в основном в американских муниципальных колледжах, предлагается широкий выбор образовательных программ в различных сферах.
- **Бесплатные журналы.** Зайдите на сайты Trade-Pub.com и FreeBizMag.com и оформите подписку на бесплатные журналы по интересующей вас теме.

Несмотря на то, что знания в неограниченных количествах окружают нас со всех сторон, все же большинство людей почему-то их игнорируют. Возьмем к примеру размышления об образовании Лонни Скрагза (LonnieScruggs.net), успешного инвестора в сфере недвижимости.

Раньше я работал на двух работах. Мою жизнь изменило ОБРАЗОВАНИЕ. До того, как я научился заставлять деньги работать на себя, всю работу делал я сам. Тогда я был настолько необразован, что считал, будто ключ к финансовой независимости – это совмещение двух работ одновременно. Именно этим я и занимался долгие годы. Наконец я понял, что в сутках попросту недостаточно часов и я не успеваю выполнять тот ежемесячный объем работы, который позволил бы мне забыть о финансовых проблемах. Должен был быть какой-то другой способ. И я начал его искать.

Когда я осознал, что мне недоставало знаний, я решил получить образование. На тот момент за плечами у меня было только «обучение». Теперь я понял, что мне было необходимо именно образование.

Оглядываясь назад, я понимаю, что не пошел по легкому и беззаботному пути, как многие другие, но я пошел по правильному пути. И сегодня мы живем в достатке, мы достигли финансовой независимости. Мы можем делать все, что пожелаем. Многие из наших друзей до сих пор меняют одну работу на другую, пытаются решить свои финансовые проблемы, что у них вряд ли получится. Они стояли перед тем же выбором, что и я. Но их выбор оказался неправильным. Они все где-то учились, но у них не было того образования, которое дает финансовую независимость. Сегодня они поражаются тому, как нам повезло.

Самый лучший способ вложить средства – это инвестировать в себя. Поэтому заплатите за свое образование сейчас, или вам придется заплатить гораздо более высокую цену за его отсутствие в будущем. Выбор, который вы делаете сегодня, определяет ваше финансовое положение завтра. Так что постарайтесь сделать правильный выбор, ведь от его результатов зависит вся ваша жизнь.

Состоятельные люди понимают, что процесс образования не заканчивается выпускной вечеринкой, он только начинается с нее. Мир находится в постоянном движении, и по мере его развития ваше образование должно обновляться соответствующим образом, а иначе – добро пожаловать в мир обывателей.

У меня нет времени!

Рука об руку с любимым оправданием «я не умею!» идет «у меня нет времени!». Где вообще найти время на замену масла? Нет, ну серьезно, полный рабочий день, двое детей – где

же найти свободное время? Попробуйте поискать его в промежутках между повседневными делами.

Замена масла – дело несложное, если привязать его к рутине, которую мы повторяем изо дня в день. Время, может быть, и линейно, но почему бы не перехитрить его, используя один временной промежуток для двух видов деятельности? Как в старой поговорке – одним выстрелом убить двух зайцев. Максимально использовать время – значит максимально быстро двигаться к достатку. Достигайте двух целей за один временной интервал. Пусть ваша жизнь станет учебной площадкой. Вот вам несколько приемов, которые помогут обмануть время, превратив жизнь в сплошной образовательный курс.

- **Учеба за рулем** . Слушайте аудиокниги или новости мира финансов по радио, пока стоите в пробке. Вместо досадной траты времени и нервов вы получаете образование.

- **Учеба в спортзале**. Поглощайте книги, журналы, подкасты во время тренировок в спортзале. В перерывах между тренировками, на беговой дорожке, на велотренажере – превратите спортзал в образовательный центр!

- **Учеба во время ожидания**. Возьмите с собой что-нибудь почитать, когда нужно провести время в ожидании чего-либо. Аэропорты, прием у врача и даже непобедимая служба регистрации автомобилей – все это может стать местом для учебы, просто перестаньте смотреть в потолок, а возьмите книгу.

- **Учеба в туалете** . Не заходите в туалет без познавательного чтения. Используйте «время на горшке» (а лучше и время после него) с целью узнать что-то новое каждый день без исключения. Учеба в туалете – один из лучших способов замены моторного масла, ведь здесь вы бываете каждый день, и временных затрат все равно не избежать. А значит, польза от инвестированного вами времени неоценима! Превратите туалет в учебную площадку.

- **Учеба на работе**. Если у вас есть такая возможность, читайте в моменты, когда вы не заняты на работе. На моих временных подработках (водитель лимузина, разносчик пиццы) мне часто приходилось проводить часы в ожидании пассажиров, заказов пиццы или цветов. Все это время я использовал для чтения. Я не играл в покер на мобильнике, нет уж, спасибо. Я читал. Если вы можете извлечь пользу из времени простоя на работе, значит, вам платят за обучение! Ничего не обещающая подработка дает возможности для образования!

- **Учеба с телевизором**. Не можете оторваться от телевизора? В чем же проблема? Поставьте телевизор рядом с письменным столом и думайте над стратегией полосы обгона, а телевизор пусть делает свою работу. За просмотром многочисленных серий «Стартрека», «смело идя туда, куда не ступала нога человека», я еще и изучал веб-программирование. По правде говоря, даже сейчас, пока я пишу эти строки, я смотрю телетрансляцию *MondayNight Football* , где «Нью-Орлеан Сэйнтс» громят «Нью-Ингленд Пэтриотс». В американском футболе, оказывается, тоже кроются образовательные возможности!

Подумайте о времени, которое вы упускаете. Сколько часов вы тратите на ежедневную рутину? Все это время не обязательно терять понапрасну. Оно отлично подходит для смены масла!

Начать замену масла стоит с определения интересующей вас темы или сферы вашей жизни, которую неплохо было бы улучшить. Не большой мастер в продажах и писательском деле? Прогуляйтесь до библиотеки и возьмите что-нибудь почитать. Перед тем как начать писать эту книгу, я купил шесть других, посвященных издательскому делу и созданию литературных произведений. Я не просто взял и написал, а потом издал книгу. Я основательно изучил вопрос в процессе своей работы.

Поставьте себе целью прочитывать как минимум 12 книг в год или одну книгу в месяц. Если вы фанат своего дела вроде меня, возможно, вы будете читать по книге в неделю. Я неустанно повторяю: чем больше знаний вы получаете, тем более мощный толчок вы даете себе на полосе обгона.

Замена масла за 50000 долларов

Моя последняя остановка в пункте замены масла вместо обещанных 21,99 долларов обошлась мне в 110 из-за разного рода дополнительных предложений. Замена вашего

«образовательного» масла не должна быть дороже 25 долларов, а все, что превышает эту сумму, должно вызывать у вас подозрения. В среднем книга стоит 20 долларов. За поддержанную книгу из комиссионного магазина вы заплатите меньше. За библиотечную – не заплатите ничего. Образование без отрыва от работы в муниципальном колледже обойдется вам в 30 долларов за занятие. Менять масло – это дешево. Но почему-то мы продолжаем тянуть долговую лямку, отдавая тысячи долларов при каждой замене «образовательного» масла.

Я как-то увидел фотографию студентки, которая протестовала против одной из государственных программ финансовой помощи. Она держала большой плакат с надписью «Мой средний бал – 4,0, мой долг государству – 90000, и у меня нет работы – где же ваша помощь?» Где ваша помощь? А я вам скажу, где она, ваша помощь. Зайдите в ванную, включите свет и посмотрите, черт возьми, в зеркало на стене. Вот она – ваша помощь. Как же я устал от слезливых историй о студентах, которые из лучших побуждений идут в колледжи, а потом оканчивают их с огромными долгами за плечами и не могут найти работу. Признайтесь, вы совершили ошибку. Вы купились на миф о том, что образование в колледже обеспечит вам работу. На деле же ситуация такова: если вы позволяете рыночным силам вмешиваться в направление своего движения по шоссе, то вполне закономерно, что вскоре вы окажетесь на обочине этого шоссе с самодельным плакатом в руках, рассказывающем о ценности вашего среднего балла и невыносимости долгового бремени.

А никому нет дела. Вы влезли в долги потому, что взяли кредит. Вы влезли в долги потому, что поверили лжи и потеряли контроль над ситуацией. Вы пошли по пути «богатеи не спеша». Разве вас заставляли брать кредиты? У вас нет работы потому, что вы голосуете за политиков, которые наказывают производителей и награждают потребителей. Смиритесь с фактами.

Дорогостоящая замена масла, которая на всю жизнь связывает вас кабальными условиями, – это просто глупо. Паразитический червь по имени Долг, который подтачивает само ваше существование, не станет сочувствовать вашим трудностям. Он просто проглотит все ваше свободное время, щедро приправив его солью с перцем.

Не верьте тренингам

Какой человек в здравом уме заплатит 50000 долларов за участие в тренинге? Такие люди находятся, и их довольно много. Этот вопрос часто поднимается на форуме *Fastlane*. Такие-то и такие-то организуют трехдневный тренинг, посвященный инвестированию в недвижимость. Стоимость участия – 50000 долларов. Записаться ли мне туда? Вы в своем уме? Или травку покуриваете? Знаете ли вы, за что собираетесь отдать деньги? Вы платите 50000 долларов человеку, который вкратце изложит вам содержание книжки за 19 баксов из соседней книжной лавки.

Предлагая тренинг за 50000 долларов, организаторы используют то, о чем хорошо известно всем продавцам услуг: *люди ужасно ленивы*. Людям подавай знания прямо в руки. Людям не хотят читать и соображать самостоятельно, будьте добры, сделайте эту работу за них. Людям нужно задавать курс движения. Пусть кто-нибудь сядет за руль их машины. Людям не нужен процесс, им нужны события, а разве может быть плохим мероприятие за 50000 долларов?

Тренинги могут оказаться полезными в образовательных целях, но выбирать их нужно с умом, они не должны стоить целое состояние, и проводить их должны производители или опытные эксперты в различных отраслях, а не профессиональные ораторы, только и занимающиеся выступлениями на тему «как сделать карьеру». Большинство дорогостоящих тренингов представляют собой тщательно продуманные маркетинговые механизмы по опустошению вашего кошелька. Большинство недорогих тренингов основаны на тактике апселлинга, заставляющей вас, поучаствовав в однодневном тренинге, купить более дорогостоящий многодневный. А как насчет всех этих профессиональных ведущих? Они – яркие примеры парадоксального отсутствия практического опыта. Они сколотили свое состояние на проведении подобных тренингов, а вовсе не на том, чему сами же учат.

Участница форума *Fastlane* поделилась недавним опытом общения с одним из таких

гуру.

Сначала вам «не раскрывают» суть системы. Если бы раскрыли – люди быстрее узнали бы, что весь тренинг – это один сплошной маркетинговый ход, который призван заставить вас участвовать в более масштабном и дорогом тренинге за 50000\$. Затем вы понимаете, что ничего полезного вам узнать не удастся, кроме того факта, что надо было послушать свою интуицию и вообще сюда не приходить. Наверное, мир действительно полон наивных дураков. Невероятно, но люди без гроша за душой где-то находят по 50 тысяч в надежде на лучшую жизнь. Наконец, на одном из этапов тренинга они убеждают вас в необходимости увеличить кредитный лимит по своим картам, ведь, как говорится, богатые делают деньги, а бедным приходится их зарабатывать. И вот, все идут и делают, как было сказано, и отгадайте что потом? Они предлагают вам выложить от 16 до 50 тысяч в зависимости от того, насколько «серьезно» вы настроены. Абсурд? Выходит, что нет, потому что люди срываются с мест с кредитками в руках и мечутся в углу зала, как стадо перед бойней. Наконец, они возвращаются на свои места с довольными улыбками и симпатичными маленькими наклейками на рубашках «Я инвестирую в себя».

Замена масла за 50000 долларов – это такой же абсурд, как и тренинг за 50000. Хорошие тренинги стоят до 1000 долларов и преподают на них, как правило, уважаемые эксперты в своих областях знаний, специалисты-практики и представители компаний, организующих различные интенсивные курсы. Хорошие тренинги носят познавательный характер и не должны стоить, как новый «кадиллак-эскалейд». Вокруг плохих тренингов всегда много шумихи, они преподносятся в агрессивном свете и спекулируют на наших слабостях. Плохие семинары организуют с целью заработать, а совсем не помочь заработать вам.

Как же отличить хороший тренинг от плохого? Первым сигналом для вас должна стать цена. Любая сумма, выходящая за пределы разумного, послужит вам намеком на то, что организатор гораздо сильнее заинтересован в собственном заработке, нежели в вашем образовании. Второй сигнал – это снова цена. Не доверяйте «бесплатному». Бесплатный тренинг обычно означает восемь минут обучения и последующие восемь часов маркетинговых трюков с целью завлечь вас на более дорогой тренинг. Третье, кто организует тренинг? Это профессиональный оратор? Или человек, который действительно занимается на практике тем, чему обучает людей? Читайте надписи мелким шрифтом. «Стратегии Джонни Гуру принесли ему миллионы!», и ниже: «Джонни Гуру не будет присутствовать на тренинге». Что, простите? Позволите ли вы исполняющему обязанности хирурга сделать вам операцию, если настоящий хирург занят? Не дайте себя обмануть!

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Те, кто следует полосой обгона, не заканчивают, а только начинают получать образование в момент окончания учебы.
- На полосе обгона считают, что образование нужно для обеспечения работоспособности своей бизнес-системы, а не для увеличения собственной ценности.
- Гонщики со скоростной полосы не становятся шестеренками в колесе. Они стремятся стать самим колесом.
- Забыть об оправдании «я не умею» можно, если вспомнить про дисциплину.
- Безграничное знание окружает нас повсюду, и воспользоваться им можно совершенно бесплатно. Только нам не хватает настойчивости в получении этого знания.
- Вы можете стать специалистом в любой сфере, которая не требует особых физических данных.
- Учебные «перезарядки» можно уместить во временные промежутки, которые уже используются для других целей.
- Организаторы дорогостоящих тренингов пользуются наивностью повелителей обочины и последователей программы «богатеи не спеша», продавая им пустые обещания под видом

Глава 28. Жмите по полной!

Если кажется, что все под контролем, вы просто едете недостаточно быстро.

Марио Андретти

Предельное усилие решает исход гонки

Предельное усилие определяет победителя. Что же это такое? Это чистая, неподдельная вовлеченность в дело.

Денежные деревья, компании и системы не возникают за одну ночь. Чуме потребовались годы, чтобы сконструировать машину, которая помогла ему построить пирамиду. Вовлеченность – вот вода, солнце, удобрение и культивация денежного дерева. Я знаю, слово «вовлеченность» может спровоцировать массовое бегство аудитории. Но если вы думаете, что путешествие по полосе обгона – простой процесс, можете остановиться сейчас и возвращаться в свой крайний правый ряд, правда, там тоже езда не сахар!

Помните: «богатеи легко» – это приманка, за которой скрывается крючок. Создание динамично развивающегося бизнеса сродни воспитанию ребенка от рождения до совершеннолетия. Подобно тому, как родитель должен быть предан своему ребенку, вы должны быть преданы создаваемой вами системе и своему бизнесу. Такое отношение требует предельного усилия, на котором проверяется максимальная мощность машины и ваша собственная максимальная мощь.

Вы заинтересованы или вовлечены?

Слишком многие неспешно едут по жизни на первой передаче, а потом удивляются: как я здесь оказался? Кто не хочет освободиться от вечного беспокойства о деньгах? К сожалению, просто проявлять интерес к богатству и финансовой обеспеченности можно без каких-либо усилий. Заинтересованность – это детский сад; ее недостаточно, и те, кто «проявляет интерес», едут на первой передаче.

Чтобы переключиться с первой передачи и воспользоваться преимуществами полосы обгона, необходимы скоординированные усилия и эффективные решения. Между заинтересованностью и вовлеченностью существует огромная разница.

Заинтересованность заставляет прочитать книгу, а вовлеченность – применить то, что в ней написано, на практике 50 раз. Заинтересованность пробуждает желание начать новый бизнес. Вовлеченность заставляет оформлять бумаги на открытие ООО. Заинтересованность работает на вашу компанию один час в день с понедельника по пятницу. Вовлеченность работает на вашу компанию семь дней в неделю всегда, лишь бы время позволяло. Заинтересованность заставляет брать в аренду дорогой автомобиль. Вовлеченность заставляет ездить на велосипеде и вкладывать деньги в систему, которую вы создаете. Заинтересованность выглядит богато. Вовлеченность планирует превращение в богатого.

Марк Цукерберг, основатель *Фейсбук*, создал самую популярную социальную сеть не потому, что был заинтересован. Он был приверженцем своих идей. Не просто интерес подвиг Томаса Эдисона к изобретению лампочки. Он был поглощен своими идеями. Заинтересованность уходит после третьего провала, а вовлеченность продолжает борьбу после сотого.

Когда я создавал свою компанию, свою систему, сажал свое денежное дерево, я был предан делу. Я работал по 12 часов в день, строил и совершенствовал ее неделями. Я жил в тесной квартирке-студии. Ел дешевые макароны на обед и ужин. Я был готов мыть посуду ради осуществления своего плана. Пока мои друзья были больше заинтересованы в лаврах чемпиона видеогонок, я мечтал о финансовой свободе. Я хотел настоящую быструю машину, а не

виртуальный суррогат. Моим друзьям нравилось быть победителями в иллюзорном мире, в то время как я был во власти идеи стать победителем в мире реальном. *Победителя гонок определяет предельное усилие.*

Отделите себя от «большинства»

Как сильно вы этого хотите? Насколько неутолимо ваше желание? Готовы ли вы ночевать в машине ради этого? Готовы ли жить в крохотной квартирке в то время, как ваши друзья будут владеть домами? Готовы ли вы отказаться от BMW в угоду ржавому ведру со 150000 милями пробега? Готовы ли вы работать официантом в забегаловке в то время, как ваши друзья будут получать по 50000 долларов в год за хорошую и легкую работу? Насколько страстно вы этого желаете?

Многие люди не готовы на такие жертвы, и именно это и отделяет победителей от проигравших. Мысль о крысиных бегах в течение 50 лет должна быть более болезненной, чем осознание того, что вам нужно оторвать зад от дивана и потрудиться, чтобы избежать такой доли. Вы можете наслаждаться посредственным комфортом сейчас или невероятным комфортом позднее. Участники гонок на скоростной полосе жертвуют комфортом на какое-то время, если будут знать, что впереди их ждет очень приятное будущее на долгие годы.

Когда дело доходит до грязной работы, от которой можно испачкаться, большинство предпочтет мягкую езду на первой передаче неудобствам бешеной гонки на пределе скорости. Езда на пике напряжения сил сложна и предполагает, что вам придется пробиваться сквозь дорожные заграждения.

Когда у профессора университета Карнеги-Меллон Рэнди Пауша обнаружили терминальную стадию рака, он прочел нам свою последнюю лекцию. Он сказал:

«Кирпичные стены строят не просто так. Их строят не для того, чтобы мы куда-то не попали. Кирпичные стены дают нам возможность доказать, насколько страстно мы о чем-либо мечтаем. Кирпичные стены могут остановить только тех, кто не мечтает о чем-то изо всех сил. Они для того, чтобы останавливать других людей!»

Два последних слова цитаты – «другие люди». Вы хотите быть на все 100 % уверенными, что вы – не «другие люди», потому что «другие люди» – то же, что и «большинство». Большинство – это потребители; не плати им зарплату два месяца – и они обнищают. Большинство не будет инвестировать долгие часы своего времени в создание бизнес-системы, пока их друзья живут в кредит. Большинство позволит семье и друзьям разрушить свои мечты словами «это не сработает». Большинство начинает что-то с большим азартом и с интересом продолжает до первой проблемы или неудачи. Большинство людей поддаются соблазну сказать «с меня хватит» и бросают начатое, не представляя, что они в одном или двух шагах от тачдауна – от невероятного прироста богатства по формуле полосы обгона.

«Мы уже приехали?» Богатство – хитрая штука, его нелегко поймать, а это останавливает слабых. На своем пути вас ждет азарт, поиск ответов на вопросы, вовлеченность и перерождение. Успех на полосе обгона требует вложения огромных усилий и времени. Именно эти инвестиции делают вас особенным и оставляют позади всех стальных. Этих предельных усилий нельзя избежать или перепоручить кому-то другому. Приготовьтесь к тяжелой работе и ограничениям, помните, где ваше место назначения, визуализируйте свои мечты, подготовьте инструменты, и знайте, что ваша цена такова – просто потому, что вы не хотите обменять свою жизнь на график «5 через 2»! Если вы не выполните ту тяжелую работу, которая требуется для полосы обгона, ее выполнит кто-то еще. И если вы не такой, как все, вы откроете для себя что-то удивительное: *вы можете жить не так, как все.*

Уберите ногу с педали тормоза!

Для достижения успеха приходится попотеть, смириться с неудачами и иногда

почувствовать себя выжатым лимоном. Если вы записались в секцию степа или аэробики, цели вам известны: вспотеть, заставить сердце работать, повысить выносливость сердечно-сосудистой системы и похудеть. Если вы по ошибке зайдете на кардиотренировку, а инструктор запретит потеть, это сведет на нет все ваши усилия. Тяжелая работа вызывает потоотделение, мокрая рубашка становится свидетельством ваших усилий.

К сожалению, эта забавная аналогия – парадокс, с которым вы сталкиваетесь, когда боитесь провала и отказываетесь отпустить тормоза. Если ваша цель – успех, место пота займут неудачи. Не потев, вы не повысите выносливость сердечно-сосудистой системы, без неудач не придете к успеху. Неудачи – это естественная реакция на пути к успеху. Если вы будете их избегать, не видать вам и успеха.

Нельзя ехать по дороге к богатству на тормозах. Вы должны рисковать. Вы должны испытывать неудобства. Вы должны пройти через неудачи. Что вызывает страх неудач? Страх неудач зависит от переоценки последствий при худшем варианте развития событий. Каков самый плохой сценарий и какова вероятность того, что так и случится? Вы потерпите неудачу в бизнесе, и вам придется возвращаться к работе? Подумаешь! Когда вы идете против течения, вам приходится потеть! Решайтесь на осознанный риск. Сделайте это, и произойдет много нового. Вы познакомитесь с интересными людьми. Перед вами возникнут более широкие возможности. Вы получите отдачу. Удача начнет вам сопутствовать. Действие способно на удивительные вещи. Да, путь по полосе обгона сопряжен с риском. Неудачи неизбежны. Я учился программированию путем проб и ошибок. У меня сотни раз не получался блок кода, прежде чем я научился. У меня были и сокрушительные провалы в разных областях деятельности. Каждый раз я вставал, отряхивался, анализировал, учился, приспособлялся и пытался снова. Я отпустил тормоза!

Однажды я услышал одно высказывание: «Умный человек учится на своих ошибках. Мудрый человек учится на чужих ошибках». Вы можете воспользоваться моими ошибками, ведь я не за одну ночь узнал правила езды по полосе обгона. Я нашел свой путь в свете фар, имя которым было «неудачи». Бояться потерпеть поражение нормально, но именно провалы создают опыт, а опыт порождает мудрость.

Рискуешь на полосе обгона – пьешь шампанское всю жизнь

Случай Билла Гейтса – истинное чудо. Он создал одну-единственную компанию и заработал миллиарды, попав в яблочко с первого выстрела. Кто-то скажет, что я тоже чудо меткости. Здорово. По-моему, попасть с первого раза куда лучше, чем не попасть вовсе. Один удачный выстрел, и вся ваша жизнь обеспечена. Перед вами задача: если вы хотите хоум-ран, вам нужно коснуться пластины и изо всех сил ударить по мячу. Хоум-раны и синглы не отбивают сидя на скамейке запасных или на диване. Трудно сделать это и сидя в кресле, когда ваш рот набит солеными крендельками, а рука на мышке убивает солдат противника в *Halo 3*. Выйдите на поле и начинайте отбивать! Начинайте выбивать в аут! После сотни-другой подач вы привыкнете к скорости, и дела пойдут легче.

Рискуйте с умом

Когда речь заходит об анализе рисков, нужно сказать, что риски бывают двух типов: одни приносят наилучшие результаты, другие ведут к чудовищным последствиям. Можно назвать их рисками умными и дурацкими.

Полететь в Лас-Вегас и спустить месячную зарплату за игровым столом – дурацкий риск. Ехать по автостраде на автомобиле с неисправными тормозами – дурацкий риск. Когда вы действуете с умом и избегаете подобных решений, вы улучшаете траекторию своего пути к богатству. Недостатки умных рисков ограничены, в то время как преимущества безграничны. Недостатки дурацких рисков не имеют пределов, а преимущества ограничены или кратковременны.

Большинство дурацких рисков не обнаруживает себя. Они просто не имеют четких симптомов, и, чтобы выявить их, потребуется приложить немного усилий. Когда я гоняю по

улицам Финикса на автомобиле с мотором мощностью 850 лошадиных сил, я иду на незаметный дурацкий риск. Мой выигрыш – недолгий выброс адреналина и потакание своему эго. Проигрыш – попасть в аварию и погибнуть самому или убить кого-то. Выигрыш ограничен и краткосрочен – а проигрыш долгосрочен и неограничен. Да, вот так глупо.

Вот еще один дурацкий риск мне подсказала его работа над этой главой. Я пишу эту книгу с помощью приложения *Cloud*. Это значит, что я записываю ее на внешний источник, или внешний сервер. Я не сделал копию книги. Если сервер выйдет из строя, моя работа будет уничтожена. Да, дурацкие риски бывают разных цветов и размеров, и я сегодня чемпион по глупости. Прошу простить меня, мне надо сделать резервную копию написанного.

Отлично, я вернулся.

Теперь поговорим об умных рисках. Когда я вкладываю 100000 долларов в интернет-компанию, я иду на умный риск. После ее продажи я реинвестировал часть выручки в эту же компанию. Я до сих пор владею небольшой долей, без права голоса. Зачем я инвестировал 100000 долларов и подверг себя риску? Я оценил вероятность успеха компании-покупателя как высокую. Их целью было приобрести мою маленькую компанию и превратить ее в предприятие с капиталом 100 миллионов долларов. Если бы им это удалось, моя небольшая инвестиция в 100000 долларов превратилась бы в 2 миллиона. Есть ли подводные камни? Компания может потерпеть неудачу, и ликвидность моих инвестиций снизится на 50% от начальной стоимости. Недостатки ограничены, в то время как преимущества существенны. Это умный риск.

Если вы бросаете службу, чтобы найти свое место в мире бизнеса быстрой полосы, это умный риск. При благополучном исходе вы получите миллионы. Опасности? Какое-то время вам придется жить скромнее, чем вы привыкли: мыть полы, переворачивать гамбургеры, есть рис с бобами и ездить в магазин на велосипеде. Так ли это ужасно? Нет, если вы знаете, к чему стремитесь, и полны решимости пройти этот путь. Все сводится к тому, что вы хотите и чего не хотите делать. Риск предполагает тщательный анализ вариантов. Сведите к минимуму дурацкий риск и воспользуйтесь преимуществом умного риска. Что же касается неудач – поверьте мне, гораздо легче жить, сожалея о неудаче, чем сожалеть о том, что вы никогда даже не пытались.

Распрощайтесь с фразой «однажды...»

Что не дает людям жить на пределе возможного? «Однажды». Однажды я... Однажды я сделаю это... Однажды я сделаю то... Однажды, когда дети подрастут... Однажды, когда я выплачу долги... Однажды. И это однажды никогда не наступает. «Однажды» – это далекий горизонт, который вы видите внутренним взором.

«Однажды» опасно, оно парализует. Оно уводит вас в дали, откуда нет дороги назад. «Однажды» уже здесь, сейчас, и нет нужды переносить планы на завтра. Движение по полосе обгона требует от вас одного: *сделайте то, что хотели сделать однажды, сегодня*. Случалось ли вам ехать по дороге, на которой все светофоры были зелеными? К сожалению, когда дело доходит до того, чтобы воспользоваться возможностью или свести риск к минимуму, люди ждут, пока все светофоры не станут зелеными, отсюда и «однажды». Спросите любого посредственного водителя, почему он не сделал прорыв? Чего он ждет? И всегда найдется какое-либо оправдание.

- «Я жду повышения».
- «Я жду, когда дети подрастут».
- «Я жду когда мне вернут долги».
- «Я жду наследства».
- «Я жду нового года».
- «Я жду окончания школы».
- «Я жду, когда жена устроится на работу».
- «Я жду, когда экономическая ситуация переменится к лучшему».
- «Я жду, когда удастся починить водонагреватель».
- «Я жду этого...».
- «Я жду того...».

Объединяет все это «я жду». Ждете чего? Однажды. Однажды, когда наступит какое-то событие или условие. К сожалению, этим причинам несть числа, найдется одно, найдется и другое, а человек, который ищет новые возможности, остается в своей колее на долгие годы. Ждать, когда все светофоры зажгутся зелеными, все равно что верить, что небо станет фиолетовым в третью среду ноября.

Если вы еще не поняли, о чем я, скажу яснее: подходящий момент никогда не наступит. «Однажды» означает «сегодня». Сегодня это сейчас. Неделя состоит из семи сегодня, а год – из трехсот шестидесяти пяти. Сегодня – это все, что у вас есть! Если вы будете ждать, возможность уйдет. Вы никогда не решитесь выйти на полосу обгона, года пройдут, принося новые поводы откладывать на завтра, после того как старые исчерпаются. Пока вы теряете возможность, знаете, что теряется вместе с ней? *Время*. (Звучит дрянная музыка из сериала.) Да, время утекает, как песок из часов, которые отсчитывают дни вашей жизни...

Возможность не смотрит на время

Возможность частенько показывается на вашем горизонте, и, когда она в пределах видимости, вы должны поймать ее за хвост. Оцените риски и действуйте. К сожалению, ей нет дела до времени. Ваши обстоятельства для нее ничто, ваш сломанный автомобиль и другие жизненные невзгоды ее мало волнуют. Она приходит и уходит, когда ей вздумается, она своенравна и не хочет ничего понимать. Узнать ее можно по одежкам – переменам и вызовам, которые бросает вам жизнь. Помните, миллионеров рождают перемены.

Мой форум *Fastlane* (TheFastlaneForum.com) – пример того, как можно использовать возможность, не откладывая до более подходящего случая. Форум возник задолго до того, как была написана эта книга, потому что мне неожиданно представилась возможность. Я предполагал заняться форумом после того, как допишу книгу. Но судьба распорядилась иначе. Задолго до того, как было написано первое слово, я зашел на один бизнес-форум, где когда-то был частым гостем. Я узнал, что мои знакомые, основатели этого форума, сокрушаются о «прошедших деньках», о том, что форум захватили спамщики, которые заполонили его рекламой, мошенническими предложениями и схемами. В прежние времена это был цветущий сад, теперь же он весь зарос сорняками. Пользователи хотели перемен или альтернативы.

В моих замыслах было создание форума, но в неопределенном будущем. Возможность появилась в неподходящее время. Возможность вдруг вывернула из-за угла, и я слышал оглушительные звуки ее клаксона. И хотя я как раз принимал душ в тот момент, я выбежал ей навстречу весь мокрый, прикрытый всего лишь полотенцем и встретил ее. Я поприветствовал ее, открыл дверь и впустил к себе. Не в подходящее время, а тогда, когда она удостоила меня чести прийти, и «однажды» стало днем сегодняшним. И *это решение дало мне другую возможность продать сотни экземпляров книги еще до того, как было написано первое слово*.

Многие из числа самых успешных предпринимателей в мире начали свой бизнес в колледже. Их компании всем известны – *Microsoft, Dell, FedEx и Фейсбук*. Их основатели воспользовались возможностью, несмотря на то что у них были другие планы, и сделали выбор в пользу умного риска. Эти предприниматели воспользовались шансом, не ожидая, когда наступят подходящие обстоятельства: «когда я закончу учиться», «на летних каникулах» или «после экзамена по математике». Возможностям холодно в драных туфлях неудовлетворенных потребностей, когда они звонят вам в дверь, откройте ее! Если не впустить их в дом, они пойдут дальше по улицам стучать в другие двери, потому что знают: в конце концов найдется тот, кто примет их с распростертыми объятиями.

Почему не вы? Момент редко бывает идеальным. Ожидание приводит к посредственным результатам. Люди всю свою жизнь праздно сидят в ожидании идеального чего-то то. Совершенных сценариев и подходящих обстоятельств не бывает. А что бывает? Время, старость и встреча с призраком утраченной мечты.

Прямо сейчас у вас есть возможность выехать из гаража и поехать по дороге. Дорога там, в точке, где начнется ваше путешествие по полосе обгона. Полоса обгона приведет к богатству. У вас есть карта полосы обгона, и вы знаете правила крайнего правого ряда и обочины. Вы знаете, как настроить свой автомобиль. Вы знаете, какое мировоззрение для вас ценно, а какое

ограничит ваш выбор. Вам известно, какие силы притяжения мешают вашему движению вперед. У вас есть все необходимое, чтобы выехать из гаража и начать путь по одной из дорог к богатству. Да, время пришло.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Заинтересованность – это первая передача. Вовлеченность – предельно допустимая скорость.
- Усердие и вовлеченность отличают победителей от проигравших.
- Некоторые предпочитают посредственный и преходящий комфорт невероятному комфорту на всю жизнь.
- Чтобы жить не как все, придется вести себя не так, как все.
- Приготовьтесь к тяжелому труду, ограничениям и препятствиям на своем пути. Эти испытания заставят слабых сойти с дистанции и примкнуть к большинству.
- Неудачи – естественные спутники успеха. Ожидайте их и учитесь на них.
- Один хоум-ран может финансово обеспечить на всю жизнь не только вас, но и ваших потомков на несколько поколений вперед.
- Хоум-раны не выбиваются со скамейки запасных.
- Дурацкие риски отличают неограниченные негативные последствия в долгосрочной перспективе и ограниченные преимущества в краткосрочной.
- Для умных рисков характерен неограниченный положительный эффект в долгосрочной перспективе и ограниченные негативные последствия в краткосрочной.
- Идеального момента не существует, ждать, когда наступит «однажды», значит, попусту терять время.

Часть VII Дороги к богатству



Глава 29. Правильные дороги ведут к богатству

*Выбирая отправную точку, вы выбираете пункт назначения.
Старт определяет финиш.*

Гарри Эмерсон Фосдик

Не заведет ли вас в тупик дорога к богатству?

Что такое «дорога», если речь идет о путешествии к богатству? Если вы сторонник философии «богатеи не спеша», значит, ваша дорога – это ваша профессия. Вы можете быть кем угодно: врачом, юристом, инженером, продавцом, парикмахером или летчиком. Если же ваш выбор – полоса обгона, то ваш путь – бизнес. Станьте интернет-предпринимателем, инвестором, писателем или изобретателем. Ваша дорога – это либо профессия, либо бизнес, но в любом случае она должна вести к богатству. К сожалению, для большинства профессий и даже большинства бизнесов существуют объективные математические ограничения, которые не позволят им превратиться в вашу дорогу к богатству. Если выехать из Чикаго и двинуться на восток, невозможно доехать до Лас-Вегаса. Никак. Если вы ошиблись при выборе бизнеса, значит, вам нужно выровнять курс: свернуть на повороте или вернуться к началу маршрута.

Миллионам предпринимателей приходится искать выход из тупиковых ситуаций. Они ошибаются, обманывают себя, а потом еще удивляются, почему же финансовое благополучие по-прежнему обходит их стороной. Вместо того чтобы работать по восемь часов, они работают по двенадцать. Вместо того чтобы создать систему, которая будет работать на них, они обменивают время на деньги. Вместо того чтобы менять пять дней работы на два дня отдыха, они зачастую работают вообще без выходных. И так всю жизнь.

Если вы изучите философию полосы обгона и вдруг начнете продавать лимонад на улице, просто потому что в этой книге написано, что надо открыть свой бизнес, значит, я проиграл. Вы выбрали неверный путь, потому что он не приведет вас к богатству. Дорога к богатству должна вести к богатству. Как? Вспомните Закон созидания.

Закон созидания и 5 заповедей полосы обгона

Закон создания гласит: «Влияйте на миллионы или работайте с теми, кто влияет на миллионы». Но как можно повлиять на миллионы? Философия «богатеи не спеша» учит вас увеличивать собственную ценность, становиться со временем абсолютно незаменимым и зарабатывать миллионы. Если вы строите бизнес по Заповедям полосы обгона, то вы либо влияете на жизнь миллионов (масштаб), либо на жизнь немногих (значимость). Если ваш путь лежит за пределами Закона созидания или вы быстро съезжаете с него на обочину, извините, но вы сделали плохой выбор.

Закон созидания – вот та искра зажигания, которая запускает движение бизнеса по полосе обгона. Возможности для бизнеса поистине безграничны, но, к сожалению, большинство из них не имеет отношения к полосе обгона. Если вы заперли себя в салоне красоты, где все услуги сводятся к стрижке за десятку, то можно ли надеяться на миллионы клиентов? Чтобы заработать миллионы долларов, вам нужно обслужить миллионы людей. Нельзя относиться к делу наплевательски, если вы нацелены на созидание, которое, в свою очередь, открывает вам двери к богатству.

Чтобы лучше видеть путь к богатству, проверьте, следуете ли вы пяти заповедям полосы обгона.

1. Заповедь потребности.
2. Заповедь легкого доступа.
3. Заповедь контроля.
4. Заповедь масштаба.
5. Заповедь времени.

Пять заповедей – это та лакмусовая бумажка, которая быстро укажет, верной ли вы направляетесь дорогой. Находитесь ли на полосе обгона? Может ли дорога, по которой вы двигаетесь сейчас, стать полосой обгона? Удастся ли вам применить Закон созидания? Сможет ли ваш путь привести вас к многомиллионной прибыли от предприятия, обеспечить пассивный доход, прежде чем наступит день окончательной ликвидации вашего актива?

Дорога, которая соответствует всем пяти заповедям, может превратить вас в богача в один миг. Если же вы нарушаете заповедь, значит, потенциал выбранного пути снижается, вместе с ним уменьшается и ваша возможность следовать Закону созидания. Хотя вы сможете построить успешный бизнес, даже если нарушите одну или несколько заповедей, я, тем не менее, советую выбирать тот путь, который полностью соответствует всем пяти. Ровная дорога способствует

беспрепятственному достижению богатства. Увы, большинство бизнес-идей нарушают заповеди, а значит, не заслуживают вашего внимания.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Не всякий бизнес ведет вас правильной дорогой. Немногие дороги устроены по Закону созидания.
- Самые лучшие пути не нарушают пяти заповедей полосы обгона (Потребности, Легкого доступа, Контроля, Масштаба и Времени).

Глава 30. Заповедь потребности

Ради чего мы живем? Разве не для того, чтобы облегчить существование друг друга?

Джордж Элиот

На фундаменте из песка крепкого дома не построишь

Средний срок существования 90 % новых предприятий не превышает пяти лет, и я точно знаю почему: из-за нарушения Заповеди потребности.

Потребность

Когда вы возводите свой бизнес на плохом фундаменте, вы обрекаете себя на провал. Дом просто рассыпается на части, если стоит на песке. 90 % всех начинаний в области бизнеса обречены на крах, потому что нарушают Заповедь потребности или служат прикрытием для работы. Успех зависит от выгодных предложений, это простое правило, отрицать которое – все равно, что отрицать силу тяжести, но, к сожалению, многие бизнесмены об этом правиле забывают. *Бизнес, который отвечает потребностям людей, побеждает. Бизнес, который полезен людям, побеждает.* Бизнес, который решает проблемы, становится прибыльным. Эгоистичность и самолюбование – враги долгосрочных бизнес-моделей.

Подумайте, с какими целями открываются различные фирмы. Для чего они существуют? Для того чтобы удовлетворить эгоистичное стремление своих основателей «делать то, что они любят»? Или чтобы осуществилось ваше горячее желание разбогатеть и обрести финансовую независимость? Поймите, до ваших потребностей, стремлений и страстей никому нет дела, ваши личные причины никому не интересны. Никто не беспокоится о «феррари» вашей мечты, и о том, как вам важно доказать родителям, что они ошибались на ваш счет. Никто! Людям все равно, что стандартный американский офис кажется вам тюрьмой. Так уж он, наш мир, устроен, в нем процветает эгоизм; никто не заплатит вам просто потому, что вы решили следовать полосой обгона.

Так что же волнует людей? Им хочется знать, что ваш бизнес может предложить лично им. Как он поможет им? Решит ли проблемы? Даст возможность сэкономить? Сделает жизнь проще? Обеспечит новым жильем? Научит чему-то? Заставит что-то почувствовать? Почему, скажите на милость, люди должны раскошелиться ради вашего уникального предложения?

Вернемся к паре созидатель – потребитель. Потребители эгоистичны. Им нужно знать ответ на вопрос «зачем мне это?». *Чтобы добиться успеха на стезе созидания, вам нужно отказаться от собственного эгоизма и научиться потакать чужому эго.*

Не гонитесь за деньгами, гонитесь за потребностями клиентов

Никогда не начинайте бизнес, чтобы просто заработать. *Прекратите гнаться за деньгами, гонитесь за потребностями клиентов.* Я повторяю еще раз, потому что это самая важная мысль во всей книге: перестаньте воспринимать свой бизнес как способ реализовать

самолюбивые мечты, будь то финансовое благополучие, амбиции или занятие тем, «что вы любите». Вместо этого концентрируйтесь на потребностях, проблемах, болевых точках и эмоциях потребителя, на тех услугах, которых ему не хватает.

Предприниматели прогорают, потому что ввязываются в проекты, подсказанные им собственной алчностью, а она плохой друг прибыли. Именно алчность ведет к 90 % убыточности всех предприятий.

«Мне нужен новый источник дохода».

«Я хорошо разбираюсь в [нужное вписать], поэтому буду этим заниматься».

«Я прочитал книгу о том, как заработать, и в ней написано, что нужно начать бизнес».

Ошибка, ошибка и еще раз ошибка!

Повторяю: самый верный способ нарушить Заповедь потребности – равняться на собственный эгоистичный интерес. Вы, как и ваш бизнес, начинаете привлекать доход в тот момент, когда перестаете быть эгоистом и смещаете фокус к потребностям других людей. Пожертвуйте собственными желаниями ради желаний других. Сначала отдайте, приобретете потом. Потребности сначала, деньги потом. Начните приспособливать рынок к своим нуждам и, готов побиться об заклад, вам гарантирован провал.

Джо – мастер боевых искусств, и ему нравится это занятие. Однажды он прислушался к наставлениям гуру, решил посвятить жизнь тому, «что любит», и открыл студию боевых искусств. Прошло меньше десяти месяцев, и студия закрылась, потому что Джо был не в состоянии обеспечивать семью при годовом доходе в 21000 долларов.

С самого начала план Джо был обречен на провал. Он выбрал неверную дорогу. Дорогу, покрытую песком, а не асфальтом, потому что его бизнес-идея возникла на почве собственного эгоизма: «Я разбираюсь в боевых искусствах, мне это интересно, значит, мне надо открыть студию». Подходящий фундамент для строительства бизнеса всегда ориентирован на внешнее – на потребности рынка, а не на внутреннее – собственные потребности. О чем на самом деле стоило подумать Джо?

- Нужна ли студия боевых искусств в этом районе?
- Какие недостатки есть у существующих студий, и чем моя будет отличаться от них в лучшую сторону?
- Какие дополнительные услуги я могу предложить посетителям своей студии?
- Какую пользу принесет моя студия нашему району?

Студия Джо прогорела, потому что на рынке не было никакой потребности в этом бизнесе, Джо действовал по велению своих эгоистичных желаний. Если бы Джо заранее подумал об ответах на предложенные вопросы, его шансы выбрать правильный, а не тупиковый путь к успеху, существенно возросли бы. Несколько лет назад во время экономического подъема, я заметил, что в небольшом особнячке, как раз неподалеку от маминого дома, всюду шел ремонт. Моя мама живет в Чандлере, типичном для среднего класса пригороде Финикса, штат Аризона. Когда работы были закончены и арендатор въехал в здание, я сразу почувствовал: пахнет провалом. Почему я так решил?

Новое здание оказалось бутиком, где продавали одежду для любителей хип-хопа. Пристегните ремни, впереди крутой спуск. Почему? Этот магазин явно противоречит Заповеди потребности. Жителям района не нужен этот магазин. Это маленький спокойный пригород, поблизости нет ночных клубов, ничто по соседству и отдаленно не напоминает о хип-хопе. В ста метрах от магазина находится дом престарелых. Возникает вопрос: какова целевая аудитория магазина? Девяностооднолетние старики? Проблема очевидна – эгоизм. Владелец потакает своим желаниям, он увлечен хип-хоп-музыкой и культурой. Возможно, кто-то сказал ему заниматься только «тем, что любишь». Вне зависимости от мотивов, этот бизнес основан не на потребностях рынка, а на желаниях одного человека. Я думал, что бутик просуществует год, в итоге он закрылся через полтора. Дорога оказалась песчаной, потому что никакой потребности в бутике не было.

Охотники за деньгами ищут наживы, а не клиентов

Довольно часто в интернете мне попадаются посты, которые написаны подающими надежды предпринимателями, в чьи планы входит заработать колоссальное состояние. Зайдите на любой тематический форум, и вы сами убедитесь в том, насколько искажен и эгоистичен их подход к делу. Порой мне так и хочется воскликнуть: «Не плюй в колодец, пригодится водицы напиться». Вот вопросы, которые их волнуют.

- Как мне заработать деньги на начальном этапе?
- У меня есть 200 долларов, хочу зарабатывать 5000 долларов в месяц, какой бизнес мне начать?
- Какой бизнес выбрать, чтобы можно было работать, не выходя из дому?
- Один мой друг занимается производством всяких безделушек, кто знает, можно ли хорошо заработать на их продаже?
- Как получить пассивный доход?
- Какие товары лучше всего продавать на eBay?
- Какой бизнес можно начать, если почти нет денег?

Если вы мучаетесь, задавая вопросы и не находя на них ответов, у вас есть все шансы потерпеть неудачу. Такие мысли как нельзя лучше демонстрируют, что вы одержимы заработком, а не поиском потребности. Вы все делаете наоборот! Предпринимателей с таким типом мышления я называю «охотниками за деньгами». Они еще не успели встать на ноги, как уже забрасывают один проект и переключаются на другой, обвиняя в своих неудачах нестабильность рынка, при этом они почти никогда не пытаются удовлетворить истинные потребности своих клиентов. Иногда они используют сомнительные бизнес-схемы, игнорируют нужды потребителя и закидываются на безумной жажде наживы.

Многие охотники за деньгами на самом деле потребители, которые так и не смогли стать создателями. Они хотят ими быть, но продолжают мыслить как жадные потребители.

С наступлением бума жилищного строительства охотники за деньгами переквалифицировались в ипотечных брокеров и агентов по недвижимости. Стоит лишь этому «мыльному пузырю» лопнуть, и от них не останется и следа. Сейчас в связи с обвалом системы ипотечного кредитования мы наблюдаем бум перехода заложенной недвижимости в собственность, поэтому многие «охотники за деньгами» спешно сменили профессию и стали специалистами по условиям кредитования. Всякий взлет, как и всякое падение рынка, открывает миру все новых охотников до чужого добра, которые спешат вскочить на подножку проносащегося мимо поезда богатства, однако в бизнесе они блюдут только свои интересы. Если все вокруг кишмя кишит потенциальной добычей – жадным потребителем – охотники не упускают шанса. Они остаются на плаву и благоденствуют, до тех пор пока не разразится кризис или пока их не обвинят в мошенничестве. В наше время, когда всего в изобилии, назойливые охотники за деньгами вкупе с нестабильностью рынка становятся причиной возникновения множества афер, незаконных коммерческих схем и воровства.

Забудьте о деньгах, и они найдут вас сами

Хотите заработать состояние? Тогда перестаньте гнаться за деньгами, научитесь их привлекать.

Деньги чем-то похожи на озорного котенка: пока вы хотите поймать его, чтобы погладить, котенок норовит улизнуть. Он залезает на дерево, прячется за кустом роз или убегает в сад. Но стоит вам притвориться, что вы забыли о плутишке, и *поманить его чем-то интересным для него*, как котенок сам прибегает и усаивается у вас на коленях.

Деньги не любят эгоистов. Они любят проекты, которые решают проблемы. Людей, способных удовлетворить потребности других и сделать что-то полезное для общества. *Решайте серьезные проблемы, и серьезные деньги сами придут к вам. То, сколько у вас денег, отражает пользу, которую вы приносите другим*. Забудьте об этой взаимосвязи, и деньги забудут о вас. Есть черта, которая объединяет все успешные предприятия: соответствие вашего предложения спросу, и она напрямую отражается в объемах продаж. Именно рынок и люди, а

вовсе не вы сами, определяют жизнеспособность того или иного бизнес-проекта. Если вы продали 10 миллионов единиц любого товара или услуги, значит, 10 миллионов человек согласились с тем, что ваш продукт имеет значение для людей.

Единственный правильный маршрут полосы обгона – это дорога с цементобетонным покрытием, в состав которого входят потребности, желания и проблемы клиентов. Это вам не песок. Такое шоссе обеспечит вас возможностями, которых нет у других. Решайте по-настоящему значительные проблемы или делайте это в массовых масштабах. Вы можете пойти путем Билла Гейтса и открыть компанию по производству программного обеспечения или вдохнуть новую жизнь во что-то старое, пусть даже кто-то подумает, что ваш успех – это всего лишь каприз моды. Если на ваш сайт заходит 10000 человек, вы влияете на их жизнь. Если вы владеете агентством по недвижимости, благодаря которому тысяча человек обрела новый дом, вы тоже делаете жизнь лучше.

Пусть ваше влияние будет необычным, главное – начните приносить пользу. Дайте деньгам возможность прийти к вам. Посмотрите вокруг и задумайтесь, чем живут люди, откажитесь от своего эгоизма ради решения их проблем. Станьте бессребреником в мире эгоистов. Хотите конкретных примеров? Пожалуйста. Помогите миллиону человек достичь чего-нибудь из следующего списка.

1. Заставьте людей лучше чувствовать себя.
2. Помогите им решить проблему.
3. Подарите людям образовательные возможности.
4. Помогите людям выглядеть лучше (благодаря хорошему здоровью, питанию, одежде или макияжу).
5. Обеспечьте безопасность (физическую или эмоциональную).
6. Подарите людям положительные эмоции (любовь, счастье, смех, уверенность в своих силах).
7. Удовлетворите аппетит (как базовый – в еде, так и сексуальный).
8. Упрощайте жизнь.
9. Помогайте мечтать и вселяйте надежду.

Я вас уверяю, ваша собственная ценность *будет равна миллионам*.

Когда в следующий раз вы начнете искать в интернете, как бы заработать, отвлекитесь, и задайте себе вопрос: «А что я могу предложить этому миру?» Предложите миру пользу, и деньги потянет к вам, как магнитом.

Делай что любишь, и умрешь как есть

Остерегайтесь популярного совета гуру: «Делайте то, что любите, и деньги сами придут к вам». Это пустая болтовня. Никогда не следуйте этой рекомендации, если не хотите нарушить Заповедь потребности. «Делайте то, что любите» – всего лишь очередное пустое заклинание, которое друг за другом повторяют лицемерные гуру и так называемые тренеры по личностному росту; кто знает, может их самих от банкротства отделяют последние три клиента. Печально, но в жизни дороги успеха и призвания редко сливаются в одну. Что еще хуже, этот путь может наглядно показать вам, как велика разрушительная сила любви.

Если вы похожи на меня, то никогда не рассматривали вариант «делай что любишь» всерьез. вспомните, что вы любите делать – как вы считаете, кто-то готов вам за это платить? Ваше любимое занятие решает чьи-то проблемы? Умеете ли вы делать это хорошо настолько, что сможете кормиться им? Думаю, что нет.

Для того чтобы заниматься тем, что вы любите, нужны два условия:

- 1) это занятие должно удовлетворять чью-то потребность,
- 2) вы должны достигнуть высот в своем деле.

Я люблю играть в баскетбол, но всегда продуваю. Я не способен зарабатывать баскетболом, хотя очень его люблю. Мне нравится играть на рояле, но и в этом я отнюдь не профессионал. Я вообще довольно посредственно делаю то, что люблю. Если мне захочется посвятить жизнь одному из тех дел, которые мне так нравятся, мне понадобятся неограниченные запасы времени и денег, потому что другие люди не заплатят за мои увлечения

и десяти центов. Кто захочет платить за профанацию деятельность?!)

Что касается этой книги, я люблю писать. Книга воплотила мечту «сделать то, что любишь», и это стало возможным благодаря полосе обгона. Если бы я решил заработать деньги на книге, чтобы выплатить ипотеку, вряд ли бы что-то из этого вышло. Я понятия не имею, сколько экземпляров разойдется: 10 или 10 миллионов. Поэтому полагаться на свой писательский дар я не могу.

Совет «делай то, что любишь» ради денег не очень хорош, потому что звезд мы с вами с неба не хватаем. Да и без нас есть столько людей, которые пытаются заниматься любимым делом, что рынок просто трещит по швам, из-за чего уровень конкуренции стал катастрофически высок.

Круг профессиональных литераторов не так уж и широк. Тот факт, что я люблю писать, вовсе не означает, что это занятие принесет мне хоть какие-то деньги. Потому что никому нет дела до того, что мне нравится это занятие. И вам тоже. *Вас волнует другое: может ли то, что я пишу, помочь лично вам.*

В одном из интервью Рэнделла Керка (одного из богатейших людей Вирджинии) спросили, по каким критериям он оценивает свой успех. Он ответил: «Решать, полезен ли я обществу или нет, дело других людей». Не вам судить о собственном успехе. Подтвердить его могут результаты продаж на рынке. Ведь люди платят за удовлетворение потребностей, а не за то, чтобы вы чувствовали радость от любимого занятия. Люди платят за решенные проблемы. Никто не даст ни гроша за ваши заурядные способности к тому, что вам нравится делать. Если ваше любимое занятие не отвечает потребностям других людей, платить за него будете вы.

Я могу себе позволить писать эту книгу, потому что мне не нужно, чтобы мое писательское мастерство было подтверждено в денежном эквиваленте. Надеюсь, это не слишком сложная мысль, и она вам понятна. Возможно, я не такой уж хороший писатель. Как бы то ни было, эта книга – мой завет делать то, что любишь, независимо от таланта. Полоса обгона позволяет исключить деньги из формулы. Мне не нужно зарабатывать тем, что мне нравится делать. Я просто делаю это. Другими словами, деньги привели меня к возможности делать, что хочу, а не наоборот. Парадоксально, не правда ли?

Леброн Джеймс получает деньги за игру в баскетбол, потому что он хороший игрок. Избавить вас от необходимости зарабатывать тем, что вам нравится – это одна из целей полосы обгона. Если я добьюсь успеха на полосе обгона, я смогу играть в баскетбол семь раз в неделю или целый день тратить на компьютерные игры. Мне не нужно зарабатывать этим на жизнь, я могу позволить себе делать все это бесплатно.

Если вы один из тех счастливиц, которые могут получать доход, занимаясь любимым делом, в котором вы к тому же преуспели, согласитесь, вы и так получили отличную награду. Мои поздравления, вам не нужна полоса обгона, вполне достаточно неспешно двигаться в крайнем правом ряду. Тем же из нас, кто не смог превратить свои увлечения в доходное предприятие, полоса обгона предлагает другие возможности.

«Делай, что тебе нравится»: суррогаты и маскировка

Если вы не можете зарабатывать тем, что вам нравится, вы можете оказаться в ловушке. Естественной реакцией будет заключить договор с дьяволом и выбрать крайний правый ряд: вы жертвуете своей жизнью ради ненавистной работы, при этом получаете возможность уделять немного времени тому, что вам интересно. Вы говорите себе: «Пять дней в неделю я буду делать то, что мне не нравится, но зато в выходные могу посвятить любимым занятиям». Разве разумные люди на такое пойдут?

Приведу в пример своего друга Энди. Энди занимается банковскими взысканиями и терпеть не может свою работу. Каждый раз за кружкой пива мне приходится выслушивать бесконечные жалобы, жуткие истории и прочую дребедень про его работу. Он говорит, что работает на компанию, которая напоминает нацистскую Германию в миниатюре, что начальник у него ничего не смыслит в их деле, а коллеги так и вовсе психопаты. В офисе он чувствует себя словно на линии огня. Тем не менее он заставляет себя страдать пять дней в неделю. В чем же он находит отдушину? В выходных. Его награда за работу, которую он ненавидит, – два дня

в море на лодке, это он обожает.

Есть и другой тип людей. Они пытаются совместить то, что любят, с работой или заменить этими увлечениями работу. Полин обожает вязать и продает свои шапки и шарфики в интернете. Жозе интересуется музыкальными стереосистемами для автомобилей, поэтому он открыл магазинчик автомагнитол. Дженис увлечена лепкой – она продает свои работы в местной галерее. Гарри – фанат бодибилдинга, теперь он работает персональным фитнес-инструктором.

У таких суррогатов две проблемы:

- 1) люди не смогут быстро заработать этим деньги;
- 2) их любовь под угрозой.

Во-первых, занимаясь тем, что вам действительно по душе, вряд ли можно рассчитывать на быстрый доход, потому что, надо думать, есть еще тысячи людей, которым нравятся те же самые вещи (чтобы убедиться в этом, посмотрите видео с первой недели кастинга программы «Народный артист»). Потребность в том, что вы делаете, мала. Рынок переполнен предложениями, следовательно, на приличный заработок рассчитывать не приходится.

Один знакомый фитнес-инструктор рассказал, что с трудом сводит концы с концами. Когда я спросил, почему, он ответил, что конкуренция в этой сфере очень высока, и он просто не может много просить за свои услуги. Изобилие личных тренеров провоцирует снижение цен, так происходит всегда, если предложение превышает спрос. Потребности нет, а предложений хоть отбавляй.

Но почему сфера спортивных услуг перенасыщена кадрами? Все просто. Люди безоговорочно следуют советам неких псевдо-гуру и посвящают жизнь любимому делу, совершенно не задумываясь о том, есть ли на рынке спрос. К сожалению, если вы ЛЮБИТЕ что-то, то готов об заклад побиться, найдутся еще тысячи людей, которые тоже это любят. Поэтому будьте готовы к серьезной конкуренции. У кого больше шансов заработать? У персонального инструктора или того, кто открыл компанию, которая занимается уборкой мест, где были совершены преступления?

Вторая опасность кроется в том, что деньги, которые вы зарабатываете тем, что вам нравится, делают вас уязвимым. Если вас принуждают к чему-то, даже если это интересное для вас занятие, вы рискуете утратить любовь.

Много лет назад я устроился на работу водителем лимузина, потому что мне нравилось сидеть за рулем. К моменту, когда я наконец-то ушел с этой работы, я ненавидел водить машину. После работы я сидел дома, потому что меня тошнило от вида машины. Моя любовь умерла.

У меня была подруга, которая в свободное время рисовала потрясающие картины. Однажды я спросил, почему она не хочет зарабатывать живописью. Ответ был очень простой: «Я пишу картины, когда мне очень этого хочется». Несколько раз она рисовала за деньги, и никаким творчеством там даже не пахло, все вытеснила совершенно другая мотивация – деньги. Деньги, не эмоции.

Давайте оставим совет заниматься тем, что нравится, профессиональным спортсменам, которые живут своей игрой. Хотя иногда их настигает общая участь – они теряют любовь к спорту. Правда, это обычно происходит после того, как они заработают свои миллионы. Танцоры перестают любить танцевать. Художникам надоедает рисовать. Деньги и жизненные потребности охлаждают чувства, и некогда любимое дело может превратиться в тяжелое бремя.

И хотя занятие любимым делом может быть счастьем (или его иллюзией), не нужно забывать о том, что рынок перенасыщен специалистами в некоторых областях, и о риске, которому вы подвергаете свою любовь.

Зажигание: от любви к страсти

Для того чтобы двигаться по полосе обгона, вам нужна мотивация, и имя ей – страсть. Именно страсть, а не любовь. Страсть заставляет вас выехать из гаража на настоящую дорогу. Если у вас есть определенная цель, вы сделаете все, чтобы ее достичь. Я был одержим «Ламборгини» и был готов на все, чтобы приблизиться к мечте: убирал собачьи фекалии, мыл

полы, работал в ночную смену – с готовностью брался за любую работу, которую мне предлагали. Нравилось ли мне водить лимузины? Боже, конечно, нет. Но я был во власти страсти, и именно она заставляла меня двигаться к тому будущему, которое я себе нарисовал.

На пути к успеху вам прежде всего нужно включить зажигание, высечь искру, которая заставит вас пулей вылетать из постели в полной боевой готовности к новому нелегкому дню. Страсть – это и есть зажигание. Чтобы достичь чего-то, вам нужна страсть. У каждого она своя, но когда вы ее почувствуете, вы будете готовы на все.

Если вы сможете посмотреть на то, что делаете, с позиции уже достигнутого успеха – конца пути, ваша отношение к рутине изменится. Ведь теперь вы знаете, ради чего все это делается. Если сейчас вы не получаете награды за свои старания, определите, ради чего это все, какова ваша конечная цель, и это разожжет в вас страсть. Знаете ли вы, почему? Зачем вы так мучаетесь сейчас? Почему выбрали полосу обгона? Кому вы хотите доказать, что они ошибались? Мои «почему» были такими.

- «Я хочу выплатить мамину ипотеку».
- «Я хочу перестать просыпаться по будильнику».
- «Я хочу написать книгу для собственного удовольствия».
- «Я хочу большой дом с бассейном в горах».
- «Я хочу „ламборгини“».
- «Я хочу что-то из себя представлять».
- «Я хочу доказать, что кое-кто был не прав».

Страсть куда сильнее совета «делать то, что любишь», потому что она заставляет добиваться чего-то большего, чем простое потакание своим слабостям. Любимое дело может оказаться настолько специфичным, что вы неизбежно нарушите Заповедь потребности. Почему вы начинаете этот бизнес? Потому что вам интересно? Или на рынке есть потребность в нем?

Повторюсь: когда вы знаете, почему вы делаете что-то, представляете конечную цель, вы обретаете страсть, которая заставляет вас двигаться по полосе обгона.

Майк Роу, ведущий программы «Грязная работенка» на одном из кабельных каналов, рассказывал о нескольких предпринимателях, которые занимаются исключительно неприятной работой. Кому понравится брать на анализы коровий навоз или чистить улицы от голубиного помета? Тем не менее они отдавались своему делу со страстью. Никому из них не «нравилась» их работа, но они были одержимы конечной целью, к тому же и банковский счет только выигрывал от такой самоотверженности.

Если вы можете уверенно ответить на вопрос «зачем», ваши будни волшебным образом преобразуются в прямую дорогу к богатству. Знаете ли вы свои «почему»? Достаточно ли сильны ваши желания, чтобы мотивировать вас включиться в процесс?

Страсть как противоядие от недовольства

Когда я запускал свой сайт, мне приходилось работать по многу часов. Страдал ли я от того, что трудиться приходилось так много? Нет. Я получал удовольствие, потому что знал, ради чего все это, и двигался к цели. Путешествие закалило меня, я прошел проверку на прочность и, должен признаться, не без приятности. Меня обуревало желание получить то, что я хотел, и я не собирался отступать. *Полоса обгона – это не пункт назначения, это путешествие.*

Работа над книгой была для меня нелегким путешествием; должен признаться, три раза я готов был сдать. Вы спросите, почему? Я писал уже целый год и все никак не мог закончить, и тогда моя любовь к писательскому ремеслу стала испаряться. Потом она и вовсе превратилась в ненависть. Я «делал то, что люблю», но любовь внезапно увяла, потому что люди принялись ждать выхода моей книги. По секрету я признался другу, что собираюсь отказаться от книги, потому что больше не получаю удовольствия от процесса и к тому же мне вовсе не обязательно доводить это дело до конца.

Как же мне удалось дописать ее, если любовь прошла? На смену любви пришла страсть, и я добился своего. Мне нравится наблюдать, как мечты других людей становятся реальностью. Когда мечта, которую никто уже не воспринимает всерьез, вдруг обретает второе дыхание, я

получаю заряд энергии. Всякий раз, когда я собирался бросить писать, я получал сообщения, которые вселяли в меня желание продолжать. Люди писали, как мой форум изменил их жизнь, благодарили. Такие письма были дорогой наградой, и я направил все усилия на то, чтобы закончить книгу. От любви через страдания я пришел к страсти.

Пусть выбранная дорога приблизит вас к заветной мечте

Если ваша дорога не ведет вас к мечте, значит, вы сбились с верного пути. Стоит лишь отказаться мечты, и жизнь утратит яркие краски. Вспомните, сколько раз в детстве вас спрашивали: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Что скрывалось за этим вопросом? Так ваши родители пытались найти ключ к вашим мечтам, хотя часто они получали совершенно фантастические ответы. Я, например, хотел быть космонавтом (спасибо Хану Соло из «Звездных войн»), режиссером (спасибо Джорджу Лукасу) и писателем (спасибо Айзеку Азимову).

А вы? Какими были ваши потаенные мечты? На самом-то деле следовало бы спросить, есть ли хоть какой-то шанс, что вы сможете заниматься именно тем, чем хотите. Скорее всего, нет, потому что стратегия «богатеи не спеша» не оставит вам такой возможности.

Как-то я задал этот вопрос своему другу Рикку, и представьте себе, он почему-то не сказал, что мечтал о карьере торгового представителя в *Verizon Wireless*. Он хотел быть гонщиком. Почему же сегодня Рик продает мобильные телефоны? Есть ли хоть малейший шанс, что однажды его мечта сбудется?

Шансов нет. Мечта мертва, потому что Рик выбрал дорогу в никуда. Тем не менее он держится за свою работу и надеется на повышение. Рик верит, что в будущем все будет лучше, чем сейчас.

А вот еще Сара. На мой вопрос она ответила, что хотела быть художницей, а не старшей смены в *Taco Bell*. Но сегодня она работает в ночные смены, подтирает полы в столовой за людьми, которые не в состоянии отличить сметану от гуаши. Сара подходит к ведру, чтобы отжать тряпку, и на секунду впадает в отчаяние: «Неужели это то, о чем я мечтала?»

Проблемы этих людей не связаны с их работой. Всем нам приходилось заниматься тем, что было нам ненавистно. Все несчастье в том, что они добровольно выбрали дорогу, которая никогда не приблизит их к мечте. Хочешь платить по счетам – забудь о мечте. Вместо того чтобы приближать к мечте, эти дороги приводят людей в ад, выбраться из которого невозможно. Жизнь превращается в сплошную муку. Место в *Verizon Wireless* или *Taco Bell* не так уж ужасно само по себе. Если подумать, по сравнению с тем, что приходилось делать мне, они уже походят на серьезное повышение. Но не советую воспринимать такую работу как способ пройти путь до конца, достичь своей цели, потому что вряд ли вам это удастся. Дело в том, что ваша страсть умирает вместе с мечтой. Если нет страсти, самый талантливый скрипач может навсегда остаться уличным музыкантом и играть в переходах. Отсутствие страсти порождает посредственность и приводит вас в мир, где вы всего лишь один из многих. Нет страсти, нет счастья. Нет страсти, есть бедность.

Если вы делаете все, чтобы найти в себе силы продолжать, подумайте о мечте и представьте, как дорога, которой вы идете сегодня, сможет привести вас к воплощению в жизнь задуманного. Мечты, от которых вы отказались, не вдохнут в вас страсть. А ведь именно страсть – это та движущая сила, которая помогает вам делать то, чего другие не могут. Те, кто выбрал полосу обгона, работают не так, как другие, и это дает им возможность жить как избранные. Обменяйте четыре года на каменоломнях на 40 лет свободы. К сожалению, большинство людей меняют 40 лет работы на четыре недели свободы, не знаю, сколько уж у них длится оплачиваемый отпуск.

Снег в туалете

Как пробудить в себе страсть? Страсть порождает сильные эмоции, как отрицательные, так и положительные. Вот, например, такие, как в этой истории с форума *Fastlane* (TheFastlaneForum.com).

Я вырос в очень бедной семье, мы жили в половине полуразрушенного сарая, который превратили в жилое помещение. Зимой было хуже всего, потому что трубы замерзли, и мы оставались без воды. Чтобы смыть за собой в туалете, нужно было заранее принести снег и ждать, пока он растает в бачке. Иначе никак. Я видел, как мама нагружала тазы снегом, чтобы мы могли сходить в уборную. И самое ужасное, что эту процедуру приходилось повторять снова и снова. Про себя я решил, что никогда не буду жить так.

В чем ваша страсть? Есть ли у вас свой «снег в туалете», который заставит стиснуть зубы и идти вперед?

Лесли Уолбурн обожает животных. Она разочаровалась в государственных приютах, где собак просто-напросто усыпляют. Лесли мечтает о приюте, в котором собак не будут убивать. Если Лесли последует совету «делай то, что любишь» и устроится работать в приюте, это, во-первых, не приблизит ее к цели, а во-вторых, она не сможет заработать денег, которые нужны для воплощения этой мечты в жизнь. Да, приюты для животных – дорогое удовольствие. Страсть подстегнула Лесли, она организовала свое дело (не связанное с животными) и работала на свою мечту.

Вспомните, когда ваша жизнь переворачивалась с ног на голову из-за неудовлетворенности и/или воодушевления.

Это и есть ваша страсть. Меня воодушевил тот случай, когда я впервые увидел «ламборгини» и решил, что однажды такая машина будет и у меня. То, как мама, которой приходилось выживать, меняя одну бессмысленную работу на другую, чтобы прокормить троих детей в одиночку, выбивалась из сил, стало для меня мотивацией «от противного». И то и другое подогревало мою страсть: мне хотелось купить «ламборгини» и облегчить мамину жизнь. Воодушевление (желание и мечты), как и неудовлетворенность (ситуации, в которых вам не хотелось бы больше оказаться), служат топливом вашему двигателю. Мне они позволили добиться того, чего другие не смогли. Если вы найдете свою страсть – у вас тоже все получится.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Заповедь потребности гласит: «Прибыльным становится тот бизнес, который удовлетворяет потребности». Потребностями могут быть «болевы́е точки», услуги, которых не хватает на рынке, проблемы, в том числе эмоциональные.

- 90 % всех предприятий прогорают, потому что в их основе лежат эгоистичные потребности владельцев, а не внешние потребности рынка.

- Никого не волнуют ваши желания, люди думают только о том, что могут от вас получить.

- «Охотники за деньгами» зачастую не могут освободиться от власти собственного эгоизма, поэтому их компании отвечают потребностям только собственных владельцев.

- Люди «голосуют» за ваш бизнес деньгами.

- Деньги не дадутся вам в руки, пока вы будете за ними гоняться. Как только вы займетесь чем-то, что привлекает деньги, они сами потекут к вам.

- Помогите миллиону людей, и вы станете миллионером.

- Чтобы заработать, занимаясь любимым делом, нужно, чтобы на рынке была соответствующая потребность, а вы были бы профессионалом высокого уровня.

- Следование принципу «делай, что любишь» приводит к перенасыщению рынка одинаковыми предложениями и невозможности заработать.

- Если у вас достаточно денег, вы можете заниматься делом, которое вам нравится, не заботясь о том, принесет оно вам доход или нет. Вам даже не обязательно в этом деле преуспевать.

- Посредственные водители покупают «делай что любишь» за «делай что ненавидишь», меняя пять дней ненависти на два дня радости.
- Делай, что любишь, за деньги, и вскоре ты это возненавидишь.
- Если вы страстно стремитесь достичь свою цель, ничто не остановит вашего движения по полосе обгона.
- Работа становится удовольствием, когда вы знаете, зачем предпринимаете усилия.
- Когда вы делаете то, что вам нравится, вы, как правило, нарушаете Заповедь потребности.
- Если вы правильно выбрали свой путь, он приведет вас к мечте.

Глава 31. Заповедь легкого доступа

Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, ни один ветер не будет для него попутным.

Сенека

Кем быть: овцой или пастухом

Шел 1994 год. Я сидел в битком набитой душной аудитории, вокруг сновали люди, словно муравьи в самом сердце муравейника. Несколькими месяцами ранее я ввязался в проект сетевого маркетинга, и сейчас пришел на плановую мотивационную встречу. Люди были на взводе.

Я же был спокоен. Я огляделся по сторонам и понял, в чем была их проблема. Передо мной была кучка зомби, которые безоговорочно верили всему, что им говорят, потому что критическое мышление они даже не включали, впрочем, я и сам чуть не попался на удочку. Но меня было не так-то просто провести. Я задавал вопросы. Я был настойчив, любопытен и во все совал свой нос: я хотел знать все о дороге, которую собирался выбрать.

«Сколько вы зарабатываете?» – повторял я без устали. Можно было подумать, что отвечают мне многоопытные политики: уклончиво, и всегда находился кто-то, кого, конечно же, не было в зале, к кому и следовало адресовать мой вопрос. Но меня было не одурачить. Отлично, вы уже рассказали мне про Билла Хэнсона, который зарабатывает по 30000 долларов в месяц, а сколько зарабатываете лично вы? А вы? А другие три тысячи человек в этой комнате? На самом деле единицы из них зарабатывали хоть что-то. Почему? Да просто они оказались в центре затора, потому что нарушили Заповедь легкого доступа. Если уж вы попали в пробку, то не пеняйте на скорость, скажите спасибо, что вообще куда-то двигаетесь.

Заповедь легкого доступа

Я четыре раза пытался заработать на сетевом маркетинге, и четыре раза это кончалось ничем, потому что интуитивно я понимал правду: этот путь нарушал Заповедь легкого доступа.

Заповедь легкого доступа гласит: *«Как только преграда к началу какого-то бизнеса исчезает или ослабевает, эффективность этого пути уменьшается, а конкуренция, наоборот, растет»*. Чем серьезнее преграды, тем надежнее дорога, тем меньше конкуренция и ниже требования к исключительности.

Бизнес, который легко начать, – бесперспективный путь, потому что уровень конкуренции на нем очень высок: пирог один, а едоков много. А по дороге, на которой образовалась пробка, далеко не уедешь.

Другими словами, если все, что вам нужно для начала собственного дела, это купить набор дистрибьютора за 200 долларов, и больше на пути нет никаких преград, от такой возможности следует отказаться. Если любой парень, который отирается возле китайского ресторана в нескольких метрах от мусорного бака, может запросто открыть бизнес, как у вас, поверьте, это не то дело, которым стоит заниматься. Рынок засорен так называемыми бизнес-проектами, которые можно запустить без всякой надежды на прибыль. Это отстой,

поэтому-то их участники и не могут разбогатеть.

Лет десять назад на пике популярности была схема «заработай миллион на eBay». Просуществовала она недолго, потому что была явным нарушением Заповеди легкого доступа. Если у вас лично ушло ровно десять минут, чтобы организовать свой бизнес на eBay, угадайте, что это значит? То же самое сделали миллионы других людей. Кто же в результате зарабатывает горы денег? Первопроходцы в этой области, сайт eBay и основатели eBay. Они двигались полосой обгона и собрали миллионы с автостопщиков, которые голосовали на их пути. Некоторые добились успеха, но большинство не получило ничего.

Ведение интернет-блогов приобрело невиданный размах в сети. Блогеры действительно могут иметь приличный доход, но правда в том, что блогер-мультимиллионер это исключение, а вовсе не правило. Почему? Перспективность этого занятия была разрушена его легкой доступностью. В результате образовались пробки на дорогах, высокая конкуренция и перенасыщение. Последнее вызвало шум. А шум уменьшает объемы продаж. Уменьшение объемов продаж в свою очередь разрушает бизнес. Если любой человек может организовать свое дело за день или быстрее, то нарушается Заповедь легкого доступа, а значит, впереди ждут серьезные трудности.

Сетевой или многоуровневый маркетинг всегда нарушает Заповедь легкого доступа, если только вы не владелец компании. Когда в одной комнате с вами еще 2 тысячи человек делают то же, что и вы, представьте, с какими сложностями придется столкнуться. Кто инноватор, лидер, человек, который повелевает Красному морю расступиться? Основатель компании, гонщик со скоростной полосы. А кто вы? Простите, но вы всего лишь один из многих солдат армии этого человека, винтик в его системе. Создателю компании сетевого маркетинга не нужно карабкаться к верхушке пирамиды, потому что *он сам ее построил*. Вы можете быть *строителем пирамиды или попытаться ее покорить*. Кем быть – овцой или пастухом – решать вам.

«Исключительность» компенсирует высокую конкуренцию

Если вы нарушаете Заповедь легкого доступа, будьте готовы доказать всем свою исключительность. Это поможет преодолеть трудности. К сожалению, достичь исключительности получается не сразу. Это долгий путь, сродни тому, что лежит между талантливым школьником, победителем всех местных соревнований, и профессиональным спортсменом.

Когда я сидел в зале с тысячами других дистрибьюторов, я прекрасно понимал, что нужно быть выдающимся продавцом, чтобы превзойти всех этих людей, которые делают то же самое, что и я. Необходимо быть лучшим. Я был честен с собой: в данных условиях шансов у меня мало. Легко ли быть исключительным среди 50 тысяч дистрибьюторов, которые мыслят одинаково? Сомневаюсь. Когда я начинал свой интернет-бизнес, ситуация была другая – у меня было всего 12 конкурентов.

Профессиональная игра в покер и торговля на финансовых рынках (акции, фьючерсы, торговля валютой) тоже требуют исключительных способностей. Оба этих вида деятельности нарушают Заповедь легкого доступа и не имеют никаких ограничений для новичков. Я могу в любое время приехать в Вегас с 10000 долларов в кармане и принять участие в покерном турнире. Могу положить 10000 долларов на счет и начать торговать валютой. Самые лучшие (и богатые) в мире игроки в покер обладают исключительностью и пользуются тем, что легкость доступа в их мир привлекает тысячи неопытных игроков. Таких в их кругу принято называть «мертвым капиталом».

То же и на валютном рынке. «Чайники» приходят в надежде сколотить состояние и уходят ни с чем, лишь немногим везет, я, конечно же, не говорю о владельцах брокерских фирм, интернет-платформ для игры на курсе валюты или сайтов для игры в покер. Вот они зарабатывают миллионы.

Есть старая поговорка: «Когда начинается золотая лихорадка, надо продавать кирки!» Когда дело доходит до открытия бизнеса, ваш выбор не должен останавливаться на том, что доступно каждому, а если уж вы пошли этим путем, готовьтесь доказать собственную

исключительность. Если вы превосходите всех конкурентов, легкость доступа превратится из препятствия в преимущество.

Начало бизнеса – процесс, а не событие

Хотите проверить, нарушает ли ваш бизнес Заповедь легкого доступа? Ответьте на простой вопрос: «Основание бизнеса: это процесс или событие?» Открытие настоящего бизнеса это всегда процесс, а не событие. Если вы вдруг оказались в деле, потому что купили набор дистрибьютора или заполнили анкету в интернете, вы нарушили Заповедь легкого доступа. Если для того, чтобы оказаться в деле, вам понадобилось сделать один или два шага – Заповедь нарушена. Представим, что я захотел открыть мини-отель в Долине Напа: мне нужно найти подходящее место, сделать ремонт, вложить в помещение деньги, застраховать его, получить все необходимые лицензии и согласования, найти сотрудников и сделать еще десяток других шагов. Организация бизнеса – это многоступенчатый процесс.

Для того чтобы начать бизнес или положить первый доллар в копилку будущего богатства, необходимо принять ряд решений, они-то и есть процесс. Основатели компаний сетевого маркетинга добиваются успеха потому, что знают: всем нравятся события, а что может быть эффективнее, чем предложение «заполните анкету и вы в деле». *То, что войти в дело можно без хлопот, используется ими как преимущество*. Если думать как предприниматели, мы тоже начнем открывать компании, к которым другие люди захотят присоединиться, не видя процесса за событием. Но не обманывайтесь. Письмо с анкетой и 10 долларов, которые вы отправили на какой-то адрес, указанный на последней странице журнала, это даже не зародыш настоящего бизнеса. Любое дело, для вступления в которое вам надо 10 минут, нарушает Заповедь. Поступите так, и вот уже ваш билет в страну посредственности у вас на руках, в то время как кто-то другой гонит на полной скорости по полосе обгона. А вы ему в этом помогаете.

Все делают это!

Вы когда-нибудь застревали в пробке на скоростной автостраде на несколько часов? Добро пожаловать в клуб «все делают это». Дорога, на которой много машин, – это дорога, где много людей. Если все делают так, то уж я точно не стану. Я избегаю дорог, по которым не проехать, и вам советую. Почему? Потому что не все богаты. Если бы все были богаты, тогда имело бы смысл делать тоже, что и все.

Когда дело касается денег, воспринимайте сигнал «все» как предупредительный. Это сигнал опасности, который говорит, что Заповедь легкого доступа нарушена. Если все делают одно и то же, шансов на успех нет.

Когда все, как сумасшедшие, скупали дома, я торговал ими. Когда все покупают, вы должны продавать или не вмешиваться.

История знает множество примеров цикличности такой безумной жадности делать, как все. Только за последнее десятилетие наберется предостаточно примеров: бум акций технологических компаний в конце 1990-х, взлет цен на нефть, невиданный размах жилищного строительства, что привело к кризису мировой финансовой системы – этот ряд можно продолжить. Однако помните, выбирая то, что делают все, вы выезжаете на крайне перегруженную дорогу, которая приведет вас к неизбежной гибели, словно стадо ягнят на скотобойню.

Как узнать, когда пора уносить ноги

В конце 1990-х, когда акции технологических компаний взлетели в цене, я потерял деньги, потому что поддался массовому психозу. Тот случай стал для меня уроком. Во время последнего бума жилищного строительства я не стал покупать дом. Вместо этого я продал три дома до падения интереса к недвижимости. К тому моменту, как рынок обрушился, я уже

купался в деньгах. Как я узнал?

Я не принимаю участия в том, чем увлечены все, потому что, если бы все люди вокруг были богатыми, это имело бы смысл. Но ведь богатых-то мало! Такая логика может показаться странной, но меня она никогда не подводила. Как же я распознаю то, что «делают все»? Очень просто. Когда мой сантехник приходит чинить унитаз и с воодушевлением рассказывает про то, что цена аренды на три его квартиры выросла на 15 % за последний месяц, я понимаю, что от таких дел лучше держаться подальше. Когда фитнес-инструктор с гордостью рассказывает о своем инвестиционном портфеле, которой принес ему 40 % прибыли за последние два месяца, я понимаю – дело нечисто. Когда двоюродный брат и по совместительству водитель грузовика звонит, чтобы посоветоваться насчет вложений в нефть, потому что ее нынешняя стоимость 150 долларов за баррель, самое время отойти в сторонку и посмотреть, что будет. ВСЕ хотят заработать легкие деньги, которые появляются перед началом спада. Почему деньги легкие? Потому что они манят только потребителя! Охотника за легкой добычей! Но есть прозорливые люди, которые переиначили правило «все делают это» и поступают по-своему. Вместо того чтобы отходить от дел, они перебегают на другую сторону и зарабатывают на крахе. На гребне бума рождаются новые миллионеры и миллиардеры, потому что они видят неизбежно надвигающийся спад за каждым внезапным и необъяснимым подъемом.

Когда в начале 2009 года цены на бирже упали, кто покупал, а кто продавал? Все продавали. Ну а я к тому моменту уже наблюдал со стороны, так как продал все годом ранее. Уоррен Баффет скупал. Все продавали, а богатейший человек в мире покупал. Могут ли все ошибаться? Да, могут.

Если вы не хотите жить как все, вы должны быть не таким, как все. Но не путайте это с исключительностью. Вы должны вести толпу за собой. Когда овцы одна за другой идут под нож мясника, вам, пожалуй, захочется стать владельцем скотобойни.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Заповедь легкого доступа гласит: «Когда преграды для открытия бизнеса сметаются, конкуренция увеличивается, а перспективность дела снижается».
- Чем легче вступить на какой-то путь, тем выше его загруженность. Высокая загруженность приводит к высокому уровню конкуренции, а конкуренция оставляет меньше шансов на успех.
- Легкий доступ к бизнесу значит, что его сложно контролировать, а рынок перенасыщен предложением.
- Исключительность позволит вам победить даже в тех случаях, когда вы нарушаете Заповедь легкого доступа.
- Открытие бизнеса должно быть не событием, а процессом, который требует затрат.
- «Все» – это большинство, чье поведение формируется ведущими средствами массовой информации.
- Заповедь «делай как все» работала бы, если бы все были богаты. Но когда богаты все, на самом деле не богат никто.
- «Все делают это» сигнал к тому, чтобы присмотреться к сложившейся ситуации и ожидать появления «легких денег».

Глава 32. Заповедь контроля

Нет зависимости более явной, чем зависимость от кого-то.
Джон Гей

Требуйте место за рулем

Да или нет. Вы либо едете по полосе обгона, либо нет. Либо вы контролируете собственный финансовый план, либо нет. Третьего не дано. И если вы не ведете машину, ее

ведет кто-то другой, а вы сидите на пассажирском сидении.

Представьте машину, корабль или самолет вашей мечты. Прекрасно, теперь держите ключи. Вы получаете их на час в свое полное распоряжение. Что вы сделаете? Схватите ключи и укатите на полной скорости, наслаждаясь каждой минутой? Или вы плюхнитесь на пассажирское сидение и скажете: «Нууу. Веди-ка ты. Я не хочу за руль». Бессмыслица? Не совсем. Именно так многие люди относятся к бизнесу: они путешествуют автостопом, отказываются от водительского места и нарушают Заповедь контроля. Они отказываются от возможности контролировать свой финансовый план и в конце концов делают богатым кого-то другого.

Автостопом по полосе обгона

Пока автостопщики с обочины приносят свои жизни в жертву, автостопщики из мира бизнеса нарушают Заповедь контроля.

Автостопщик мира бизнеса ищет, где укрыться от риска, и прячется в недрах матриархальных организаций. Эти отношения, которые основаны на подчинении, приводят к потере контроля и делают вас зависимыми от действий водителя. Когда ваш бизнес находится под вашим контролем, все, что происходит, зависит от вас: организация, продукт, ценообразование, модель получения прибыли, оперативные решения. Если вы перепоручаете контроль над чем-то другим людям, вы не у руля! А если вы не ведете машину сами, значит, вам грозит риск попасть в аварию, совершенно неожиданно для вас.

Гонщики со скоростной полосы не выпускают руля из рук. Те, кто нарушает заповедь, делают именно это. Одним словом:

- гонщики создают компании сетевого маркетинга, а не вступают в них;
- гонщики продают франшизы, а не покупают их;
- гонщики предлагают партнерские программы, а не вступают в них;
- гонщики управляют хеджевыми фондами, а не инвестируют в них;
- гонщики продают акции, а не покупают их;
- гонщики предлагают партнерские программы реализации товара или услуги, но сами не пользуются ими;
- гонщики дают работу, но сами не работают по найму;
- гонщики собирают рентные платежи и роялти, а не платят их;
- гонщики продают лицензии, а не покупают их;
- гонщики продают акции IPO, а не покупают их.

Так вы ведете машину по полосе обгона? Или путешествуете автостопом?

Если это описание автостопщика вам подходит, не унывайте и не начинайте оправдываться. Вы не можете постоянно сидеть за рулем. Даже я иногда оказываюсь автостопщиком. Гонщики, которые иногда прикидываются автостопщиками, порой могут хорошо заработать, даже очень хорошо. Однако поймите: тот, у кого в руках руль, делает огромные деньги. А удел автостопщика – *хорошие деньги*.

Огромные деньги против хороших

Существует разница между хорошими деньгами, большими деньгами и баснословными деньгами. 20000 долларов в месяц – хорошие деньги.

Стандартное обращение любой компании сетевого маркетинга звучит так: «Вы хотите зарабатывать 10000 в месяц?» Подумаешь, тоже мне. Помните о лобовом стекле и ограничении поля зрения? Эта сумма только кажется вам большой. Неплохие деньги, но их мало для того, чтобы вы могли летать на собственном самолете или владеть 40-футовой яхтой в Нью-порт-Бич.

Большие деньги – это 200000 долларов в месяц. 200000 в месяц открывают перед вами новые горизонты. Когда вы начинаете зарабатывать столько, ваша жизнь меняется.

И, наконец, баснословные деньги – более миллиона долларов ежемесячно. Безумие? Вовсе нет. Когда вы пользуетесь всеми пятью заповедями и контролируете свою компанию, такой

результат достигим.

Чтобы получать большие или баснословные деньги, надо контролировать систему и все ее элементы. Когда вы отказываетесь от контроля и отдаете его в руки вышестоящему руководству, вы уступаете большие деньги водителю, а себе, пассажиру, оставляете хорошие деньги. Приведу пример. Я предложил партнерскую программу. Лучший из моих партнеров зарабатывал 20000 долларов в месяц. Да, его доход был неплохим. Но он был пассажиром – автостопщиком, а я – водителем, который его контролировал. Подумайте об опасности, которой он себя подвергал. В любой момент я мог ввести «новые правила игры», которые уменьшили бы его доход. Я управлял его доходом, и он рисковал тем, что я мог разорвать партнерское соглашение, заменить или модифицировать его. И, что самое важное, я, как водитель, зарабатывал большие деньги (200000 долларов в месяц), а он – всего лишь хорошие (20000).

Думаю, вы слышали о группе интернет-предпринимателей под названием *AdSense*. *Google AdSense* – это рекламная сеть, которую создатели онлайн-контента используют, чтобы получить доход от трафика своих сайтов. Участники партнерских программ, блогеры и издатели зарабатывают неплохо. Некоторые онлайн-издания и блогеры ежемесячно получают миллионы. Многие бы сказали, что это большие деньги, но все же именно *Google* (водитель) зарабатывает баснословные деньги.

Отсутствие контроля = авария

Подумайте об опасностях автостопа. Вы запрыгиваете в машину к незнакомцу и позволяете ему везти себя. Передвижение автостопом по полосе обгона – невероятный риск, особенно когда ваша семья зависит от вас. Сужу по собственному печальному опыту, который подтвержден бесчисленным количеством примеров.

Вот одна история: на моем форуме используется система контекстной рекламы *Google*. За каждый переход по рекламной ссылке с форума я получал небольшую премию. Это типичный автостоп: *Google* – водитель, а мой форум – пассажир. Одна ветка моего форума была посвящена обсуждению маркетинга электронных книг. По мере развития темы кто-то пошутил насчет банкротства одного бывшего игрока НБА. Не буду вдаваться в подробности, но дело закончилось так: ребята из *Google* заявили, что содержание форума нарушает их правила. Они заблокировали все рекламные ссылки, которые были на форуме, и денежный поток прекратился. А теперь представьте, что было бы, если бы прибыль от *Google* была единственным источником существования моей семьи. Представьте себе, что было бы, если бы я на нее рассчитывал. Представьте, что было бы, если бы я зарабатывал 15000 долларов в месяц с этой рекламы и – та-та-та-там – их не стало.

Никакого контроля. Никакого права голоса. Никакой власти. Чтобы решить эту проблему, мне понадобилось восемь дней, и это наглядно продемонстрировало, как опасно путешествовать по полосе обгона в качестве пассажира, а не водителя. Все эти восемь дней мой доход от рекламы был нулевым. В отношениях «водитель – автостопщик» первый всегда зарабатывает больше, чем второй, кроме того, именно в его руках находится такой важный для этой стратегии инструмент, как контроль.

Я не могу представить себе, как можно управлять компанией, когда при этом существует некая сила, обладающая властью мгновенно перекрыть поток прибыли. Если кто-то может «щелкнуть выключателем» и уничтожить ваш бизнес, ваше финансовое планирование превращается в игру в рулетку. С самого начала автостопщик рискует, уступая контроль водителю. Если водитель врежется в стену, угадайте, кто последует за ним.

Вы.

Проблема автостопа заключается в том, что вы никогда не знаете толком, кто ваш водитель. Он может оказаться высокоморальным и справедливым, а может – нечистоплотным и порочным. В любом случае вы отдаете всю власть в его руки. *У кого ключи, у того и власть.*

Тем не менее миллионы людей без раздумий соглашаются на такой тип сотрудничества. Они подписывают франчайзинговые соглашения и лишаются контроля над важнейшими из своих бизнес-решений, включая маркетинг, рекламу и установление размера роялти. Они присоединяются к дистрибьюторским сетям, и им диктуют, каким будет размер их

вознаграждения. Канал, по которому будет распространяться их продукт, определяется централизованно. Им, как автоматам, задают программу, указывают, что можно, а чего нельзя. Они попадают в заложники к корпоративному божеству и перестают понимать, что они себе больше не принадлежат. Вы можете называть себя начальником, если не в вашей власти изменить свой продукт? Если не вы устанавливаете цену? Если не вы принимаете решения относительно маркетинговой стратегии? Кто тогда начальник?

Многие годы прошли с тех пор, как я пришел в компанию, которая занималась сетевым маркетингом. У меня был друг, который на этом хорошо зарабатывал. В конечном счете компания поменяла линейку продуктов и систему оплаты труда. Доходы моего друга уменьшились, а потом сошли на нет. Актив, который он создал (агентская сеть и денежный поток), обесценился за несколько месяцев. Мой друг ничего не контролировал, хотя утверждал, что «у него свой бизнес». Его ошибкой было нарушение Заповеди контроля. У него не было ключей от бизнеса, а его империя была всего лишь миражом, который возник на шатких принципах, установленных некой политической партией, не дававшей ему права голоса.

Когда водители делают резкие повороты и меняют условия, у вас нет другого выбора, кроме как следовать за ними. Наткнулись ли они на скалу банкротства, или это был случай преступного пренебрежения, их тонущий корабль увлекает вас на дно вместе с ними. Вы действительно хотите в этом участвовать?

Думайте, как акула, а не как гуппи

Если бы вы жили в аквариуме, кем бы вы хотели быть: акулой или гуппи? *Гуппи часто идут на съедение рыбе покрупнее, а вот акулы едят мелкую рыбешку сами.*

Бизнес – жестокая борьба за внимание и деньги потребителей. Это огромный океан, где разные биологические виды ведут войну за пропитание – деньги. В этой игре всякий захочет оказаться наверху пищевой цепочки, а не внизу, борясь за место повыше. Стройте корпоративные лестницы – а не вставляйте на нижнюю ступень уже готовых. Стройте пирамиды – а не вкладывайте труд и деньги, карабкаясь к вершинам. Думайте о производстве, а не о розничной торговле. Чтобы стать акулой, надо думать как акула. Акулы мыслят глобально, гуппи – локально. Если вы акула – вы должны проанализировать систему своих убеждений и изменить ее. Думайте о том, как вести за собой, а не о том, как следовать за кем-то. Создавайте новое, а не копируйте старое. Превращение из гуппи в акулу начинается с ваших мыслей, с того, что фокус вашего внимания переключается с малого на великое.

Будьте акулой на полосе обгона и относитесь ко всему океану как к полю вашей игры. Вы когда-нибудь видели стаю рыб? Каждая рыбка ведет себя как часть единого организма. Они действуют в унисон. К сожалению, большинство людей не видит за этим сравнением, где скрывается опасность. Каждый из них – одна рыбка в стае, которую контролирует кто-то посильнее. А кого привлекают эти рыбы стаи? Акул. Будьте акулой-хищником, а не гуппи. Будьте водителем, а не автостопщиком.

Инвестируйте только в свой бренд!

Чье денежное дерево вы растите? Инвестируете ли вы в свой бренд или в чей-то еще?

Вам приходилось когда-нибудь в пробке замечать автомобиль, весь обклеенный стикерами различных компаний? Начиная с рекламы сетевых фирм, которые торгуют напитками с ягодами асаи, и заканчивая крупнейшими косметическими компаниями – вся эта боевая раскраска недвусмысленно заявляет миру: «Моя жизнь служит развитию чужого бренда». Такие водители – гуппи в кишачем акулами океане.

Недавно на парковке возле спортзала ко мне подъехала женщина средних лет. Она остановилась и спросила о моем «ламборгини», ее интересовал мой номерной знак. Затем она открыла ящик Пандоры и выудила оттуда вопрос: «Вы занимаетесь сетевым маркетингом?» Я уже собирался ответить, но тут посмотрел на ее машину. Это была ржавая «хонда», которая остро нуждалась в покраске и новых шинах. Заднее стекло отсутствовало (если только вы не считаете, что скотч – хорошая замена стеклу). Боковые двери все заклеены стикерами, которые

приковывают ваше внимание к слоганам, торжественно возвещающим величие компании сетевого маркетинга, где она трудится.

«Зарабатывайте большие деньги, не выходя из дома!»

Я задумался: если ее компания (и избранный путь) были настолько успешными, почему она сидит за рулем этой ужасной консервной банки, которая стоит дешевле, чем левая передняя шина моего автомобиля? Как она может рекламировать «большой заработок, не выходя из дома», когда очевидно, что сама она таких денег не получает? Я учтиво спросил ее, почему она инвестирует в бизнес, который не контролирует? Почему она пишет картину за кого-то, когда должна работать на себя?

Она улыбнулась, встала в оборонительную стойку, вероятно рассудив, что я – «охотник за мечтами», и не стала слушать моих доводов. Можно было подумать, что ее дело приносило доход, и она вела себя именно так, как следовало. Как бы то ни было, ее разум был закрыт для моих аргументов. Хорошо. Поступайте, как хотите, и посмотрим, куда это вас приведет. Не слушайте меня, но ведь вы сами подошли, а мне-то удалось отойти от дел и жить так, как я мечтал. Прозвучит, возможно, высокомерно и претенциозно, и я прошу прощения, если вас заденут мои слова, но природа обделила способностью к логическому мышлению большинство людей.

Когда вы слепо отдаете свою жизнь и время чьему-то бренду, вы становитесь частью маркетингового плана. Вы всего лишь мазок кисти на чьем-то большом полотне. Вы отказываетесь от себя в погоне за призрачной возможностью заработать хорошие деньги, вместо того чтобы думать о больших деньгах. То, что я не инвестировал в собственный бренд, было одной из самых серьезных ошибок на заре моей предпринимательской деятельности. Автостоп на полосе обгона – это зараза, которую подхватили многие потенциальные предприниматели. Я говорю «потенциальные», потому что стержень предпринимательства – творчество и инновации. Автостопщики – не первопроходцы; они не создают и не делают ничего нового. Они только продают и распоряжаются.

Если водитель решает закрыть ваш магазин, вам не повезло. Если водитель решает снять с производства продукт, продажа которого составляет ваш единственный источник дохода, вам не повезло. Гонщики контролируют свои бренды, свое имущество и свой финансовый план. Они не отдают их бездумно в ведение других людей и не надеются при этом на лучшее.

Возможен ли сетевой маркетинг на полосе обгона. Да, если только...

Сетевой маркетинг может быть стратегией полосы обгона, но только в том случае, если вы владеете компанией. Гонщик не будет присоединяться к чужой, он создаст свою.

У меня много друзей на *Фейсбук*, которые просто одержимы сетевым маркетингом. Я не пытаюсь обратить их в свою веру – жду, когда наступит прозрение. Если они действительно считают, что 20000 долларов в месяц – это отличный доход, пусть так и думают. Если они так уверены, что их доход всегда будет пассивным, пусть их. Если они не сомневаются, что все под контролем – вольному воля. Этим людям необходимо время, чтобы трезво взглянуть на вещи.

В моем случае отрезвление наступило после того, как я четырежды обжегся на сотрудничестве с компаниями сетевого маркетинга. Хотите узнать правду? Единственными людьми, которые жили в собственных домах на берегу Тихого океана с гаражами, полными дорогих автомобилей, были основатели компаний и их ближний круг, – а вовсе не дистрибьюторы.

Я не скрываю своей неприязни к сетевому маркетингу, хотя ее причина может быть истолкована превратно. Сетевой маркетинг – это стратегия автостопа, которая маскируется под предпринимательскую деятельность. Мое недовольство вызвано тем, что миллионы людей становятся жертвой заблуждения – попадают на громкие заявления вроде «будь сам себе начальником», «владей собственным делом» и «пассивный доход гарантирован».

И хотя в этих словах есть небольшая доля правды, они скрывают суть сетевого маркетинга, которая заключается в продажах, дистрибьюции и обучении, отнюдь не в предпринимательстве.

Я работал в четырех сетевых компаниях. И не помню, чтобы хотя бы раз я принимал

решения относительно чего-либо: продукта, исследований спроса, разработки стратегий продаж, маркетинговых ограничений, правил, анализа издержек или любой другой деятельности, которая обычна при ведении собственного бизнеса. Как представитель сетевой компании вы не владеете бизнесом – вы получаете работу по созданию и управлению структурой, которая отвечает за продажи. Это все равно что спрятать деньги под матрас и назвать это инвестицией.

Много лет назад у меня были друзья, которые преуспевали на ниве сетевого маркетинга. Честно говоря, мои дела тоже шли неплохо. Но меня мучили две вещи.

Во-первых, отсутствие контроля. Я был отдан на милость компании, ее политики, процедур, линейки продуктов, структуры издержек. Все, что бы мне ни было сказано, я должен был исполнять. Я помню, как с производства сняли лучший продукт компании, и мой доход упал, хотя моей вины в том не было.

Вы спросите, что случилось с моим другом, который процветал благодаря сетевому маркетингу? Он ушел из-за несогласия с корпоративными решениями и, насколько мне известно, с тех пор бросается из крайности в крайность в попытке ухватить удачу за хвост. Он попал в замкнутый круг и все время повторяет одно и то же: ловит шанс, выжимает все что можно и ищет новый. Когда я последний раз наводил о нем справки, он был небогат, но и не сидел без работы. Он отказался от участия в крысиных бегах, зато согласился на кроличьи – носится от одной морковки к другой.

Во-вторых, я не чувствовал себя предпринимателем, и это меня мучило. Я чувствовал себя рабочей пчелой в безумном улье. Я напоминал себе сотрудника большой компании, которая пользуется плодами моих трудов, даже если эти нелегкие труды принесли всего несколько долларов. Всем существом я осознавал, что нарушаю множество заповедей и правил: правило «все делают это», Заповедь легкого доступа и Заповедь контроля.

Корни моего отвращения к этой модели бизнеса кроются в том обмане, которому подвергаются потенциальные участники схемы: они-то считают себя предпринимателями, а на самом деле являются лишь менеджерами по продажам и продавцами.

Могут ли они добиться серьезных результатов? Конечно, и я с этим не спорю. Менеджеры по продажам, которые работают в 500 самых успешных компаниях по рейтингу *Fortune 500*, тоже много зарабатывают. Победители лотерей получают огромный выигрыш. Но это не правила, а исключения. Дистрибьюторы сетевого маркетинга всего лишь наемные служащие, чью работу замаскировали под вывеской предпринимательской деятельности гонщики со скоростной полосы. Они не контролируют свой бизнес, а находятся под контролем. *Сотрудники компаний многоуровневого сетевого маркетинга – это солдаты армии, набранной гонщиком со скоростной полосы.*

Позвольте мне объяснить, что я имею в виду, а то, боюсь, кое-кто захочет вздернуть меня на дереве: как предприниматель я люблю сетевой маркетинг. Если я когда-нибудь создам продукт, который нужно будет распространять, первым делом я подумаю о сетевом маркетинге. Более того, в сетевом маркетинге кроется большой образовательный потенциал: он учит продажам, техникам мотивации, сплочению коллектива и созданию сетей. Сетевой маркетинг может приблизить ваше будущее.

Что касается моего друга, он – автостопщик. Он не понимает простой истины: чтобы воспользоваться преимуществами полосы обгона в полной мере, не надо присоединяться к сетевой компании, надо ее создать, люди должны мечтать войти в ваше дело. Вы должны предлагать правила игры и продукт, который сами производите.

Гонщик с полосы обгона создает свой собственный бренд и инвестирует в него, автостопщик запрыгивает в чью-то машину и надеется добраться до места назначения. Если вы не контролируете свою систему, свое денежное дерево и свой бренд, вы ничего не контролируете. Ваше место на верхушке пирамиды, откуда вы и будете обслуживать массовый рынок. *Прекратите карабкаться на чужие пирамиды – постройте свою.*

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Автостопщики уступают контроль над своим бизнесом гонщикам.

- Между хорошими и баснословными деньгами есть разница.
- Автостопщики могут зарабатывать неплохо, в то время как гонщики получают баснословные прибыли.
- В отношениях «водитель – автостопщик» первый всегда контролирует ситуацию, а второй отдан на его милость.
- Автостопщику всегда приходится играть роль исполнителя в чем-то плане быстрого обогащения.
- Сделайте весь мир арендой, на которой выступает подконтрольная вам компания.
- Сетевой маркетинг имеет мало общего с предпринимательством. Это структура, которая занимается продажами, построением сетей, обучением и мотивационными тренингами.
- Сетевой маркетинг нарушает Заповеди контроля и легкого доступа, а также иногда и Заповедь потребности.
- Участники систем сетевого маркетинга – это солдаты, набранные в армию гонщика с полосы обгона.
- Сетевой маркетинг – это мощная система дистрибуции. Предпринимателю необходимо организовать свою собственную сеть, а не присоединяться к чужой.

Глава 33. Заповедь масштаба

В бизнесе для успеха достаточно одного правильного решения.

Марк Кьюбан

Ограничение скорости – 15 или 150?

Когда путь развития вашего бизнеса идет вразрез с Заповедью масштаба, вам трудно набрать необходимую скорость движения. По какой бы дороге вы ни ехали, если ваша предельная скорость 15 миль в час, вам не удастся добраться до места назначения быстро. Масштаб – это рычаг, влияние, а влияние определяет эффективность формулы богатства, по которой живет полоса обгона.

То, насколько велико ваше влияние, если говорить о бизнесе, можно понять, если сравнить поле вашей деятельности с игровой площадкой или водоемом. Вы можете решить, хотите ли вы выпустить рыбок в океан или в пруд в сквере. Существует шесть видов бизнес-водоемов:

- местного уровня (лужа);
- областного/городского уровня (пруд);
- на уровне штата (завод);
- регионального уровня (озеро);
- национального уровня (море);
- всемирного уровня (океан).

Сложно говорить о масштабе на местном уровне (в луже), где вы имеете дело с ограниченным числом людей. Бесспорно, масштаб можно найти и тут, но для этого необходимо, чтобы ваш продукт имел значимость, а добиться этого – дорогое удовольствие. Если у вас студия загара – ваше поле деятельности относится к местному уровню. Если вы владеете элитным рестораном, то уровень уже повыше – городской/областной. Если вы владеете интернет-компанией, ваша деятельность приобретает всемирный масштаб. Чем больше водоем, тем больше потенциальная скорость, или потенциал вашей полосы обгона.

Настраивайтесь на хоум-раны, а не на синглы

Миллиардер Марк Кьюбан недавно написал в своем блоге, что не имеет значения то, сколько раз вы добились успеха в бизнесе; необходимо лишь раз принять одно верное решение, которое обеспечит вас на всю жизнь. Другими словами, выбивайте хоум-раны.

Бизнес похож на бейсбол: играйте на поле, где можно выбить хоум-ран, и не там, где они

запрещены! Например, если вы открываете бутик на главной улице вашего городка, вы нарушаете Заповедь масштаба, потому что круг ваших клиентов ограничен только местными потребителями. Чтобы увеличить масштаб, владелец бизнеса должен использовать инструмент тиражирования: открывать новые магазины, продавать франшизы или заниматься торговлей через интернет.

К сожалению, большинство предпринимателей выбивают только синглы и занимают слабую позицию. На их пути везде развешены знаки ограничения скорости до 15 миль в час. Хоум-ран тут невозможен, в их водоеме совсем нет рыбы. Если вы – массажист, вряд ли однажды утром у вас перед дверью выстроится очередь из 10000 клиентов. Вы не в силах привлечь столько клиентов сразу. И если у вас нет влияния на переменные формулы богатства полосы обгона, шансов у вас тоже нет.

Формула богатства полосы обгона: прощай, оружие!

Когда вы нарушаете Заповедь масштаба, вы снижаете эффективность формулы богатства полосы обгона, низводя ее к уровню крайнего правого ряда. Вспомним эту формулу:

$$\text{Богатство} = \text{Чистая прибыль} + \text{Цена активов.}$$

Цену активов определяет чистая прибыль, которая в свою очередь обусловлена прибылью от продажи единицы товара, умноженной на количество проданных единиц.

$$\text{Чистая прибыль} = \text{Количество проданных единиц товара} \times \text{Прибыль от продажи одной единицы товара.}$$

Если количество проданных единиц ограничено, вы связаны по рукам и ногам, и управлять формулой не в состоянии. Когда у вашего бизнеса нет потенциала роста, формула богатства полосы обгона перестает работать.

У меня есть любимый пример, который я всегда привожу в этой связи – речь идет о парне который купил франшизу на популярную закусочную, и открыл ресторан в своем округе. Его предприятие нарушало Заповедь масштаба, потому что предполагало серьезные ограничения переменных – количества проданных единиц товара и прибыли от продажи одной единицы товара.

Сколько сэндвичей можно продать за день? Пятьдесят? Сотню? Сколько часов в сутках? 24? Видите связь? Необходимо, чтобы количество проданных единиц было больше ста. Как насчет 10000? А 100000? Что может сделать владелец закусочной для увеличения дневных продаж? При существующем положении вещей – ничего. Он ограничен масштабами местной торговли, и никогда не продаст бургер человеку, который живет в Австралии, не говоря уже о городе по соседству. Масштаб ограничен, вследствие чего на его дороге установлен лимит скорости.

Ситуация усугубляется тем, что вторая переменная – прибыль на единицу продукции – также ограничена. Какова максимальная прибыль от продажи сэндвича и напитка? Два доллара? Слишком маленькая цифра. *Такие не приумножают богатство, а сдерживают его рост.*

Прежде чем вы разmozжите мне голову, позвольте объяснить: я не утверждаю, что владелец маленького ресторана не может разбогатеть. Мне лично известны некоторые рестораторы, дела у которых идут довольно хорошо, но работают они в другом сегменте рынка. Они владеют элитными ресторанами, где масштаб и значимость играют большую роль. Если средний чек в вашем ресторане двести долларов и к вам приезжают клиенты со всего города, а не только из близлежащих окрестностей, вы действуете в другом 2 доллара за сэндвич, а в 40 долларов с клиента, не забудьте про алкоголь, который добавит к счету еще двадцатку.

Значимость или цена = масштаб

Для увеличения масштаба необходима более высокая значимость или цена. Если вы продаете «ламборгини» и «хонды», то «ламборгини» имеют для вас большую значимость, так как цены на них несравнимо выше. То есть вы работаете с теми, кто применяет на практике Закон созидания. Если вы – агент по продаже элитной недвижимости и продаете дома, которые стоят миллионы, вы увеличиваете значимость благодаря высоким ценам, которые увеличивают вашу прибыль от ее продажи. Это правило применимо к любому товару. Если вы успешно продадите самый дорогой жилой дом на Манхэттене, вам удастся достичь не только высокой прибыли, но и масштаба. Когда вы действуете с размахом, вы применяете Закон созидания или работаете с тем, кто его использует.

Охват, производная от прибыли, также может помочь достичь масштаба. Охват – это большие цифры. Чем больше людей вы охватите, тем больше потенциальный масштаб вашего бизнеса. Кого вы обслуживаете? Соседей? Или весь мир? Чем больше ваш водоем, тем выше ваши шансы разбогатеть.

Парень, который застрял со своими сэндвичами на главной улице маленького городка, не может повлиять ни на масштаб, ни на увеличение прибыли с клиента. Есть ли средство, которое поможет ему превратить 40000 прибыли в год в 400000? Нет. Он проиграл еще до того, как начал партию. И купил он себе не франшизу, а работу. Он никогда не разбогатеет, пока однажды утром его не осенит, что масштаб не достигается продажей сэндвича ценой в один доллар ста клиентам в день.

Масштаб – это рычаг!

Заповедь масштаба требует, чтобы бизнес, который вы создаете, использовал формулу богатства как можно более эффективно. Дайте возможность Закону созидания показать себя! Дайте себе возможность стать богачом! Как же убедиться в том, что ваш бизнес не нарушает Заповедь масштаба? Задайте себе следующие вопросы.

- Может ли это бизнес приносить чистую прибыль, которая в течение месяца способна вырасти, скажем, от 2000 до 200000 долларов в месяц?

- Может ли цена активов достичь миллионов?

- Может ли этот бизнес обслуживать миллионы клиентов? Или всего лишь сотни? Ваше поле деятельности мировой океан или лужа по соседству?

- Можно ли с помощью франчайзинга, тиражирования или расширения выйти на другой уровень?

- Как вы оцениваете потенциальный объем продаж при самом оптимистичном сценарии? Сто единиц или сто миллионов?

- Насколько гибка величина прибыли с единицы продажи согласно оптимистичному сценарию?

Если вы не можете с уверенностью ответить на эти вопросы, возможно, вы посвятили себя бизнесу, который никогда не сделает вас богатым. *Крошечные водоемы приносят крошечную прибыль*. Масштаб подразумевает большие числа. Думайте глобально, на уровне страны и мира. Большие числа и большие масштабы заставляют работать Закон созидания. Чтобы зарабатывать миллионы, надо привлекать миллионы. А для этого мало одного магазинчика на главной улице вашего города, необходимы сотни таких магазинчиков по всей стране.

Закон созидания

Один мой приятель, который искал способ разбогатеть, спросил, нравится ли мне его идея приобрести франшизу кофейни. Я сказал, что нет. Он был очень удивлен, потому что уже начал бить в литавры, припевая «теперь я сам себе начальник». Его идея мне не понравилась потому, что она перекрыла бы возможность воспользоваться Законом созидания.

Что же было не так? Его целью была финансовая независимость. А раз так, маленькая кофейня не позволила бы ему достичь цели и заставить работать Закон созидания. Продажа ста латте в день просто не обеспечила бы нужный масштаб и значимость деятельности. А так как он хотел владеть не двадцатью франшизами, а лишь одной, тем самым он бы помешал

действию Закона созидания. «Стоп машина! Проезд закрыт!»

Если вы не найдете способ следовать Закону созидания, вы не разбогатеете. Путь к любому богатству лежит через него. Для тех, кто выбирает крайний правый ряд, он срывает, если неимоверно увеличить собственную ценность: петь перед миллионной аудиторией, развлекать миллионы, играть в баскетбол перед миллионами болельщиков. На полосе обгона предпринимателю нужно добиться либо огромного масштаба, либо стремительного роста цены активов: продавать миллионы, помогать миллионам, обслуживать миллионы, влиять на миллионы.

Препятствия на пути Закона созидания

Существуют три препятствия, которые мешают применению Закона созидания: масштаб, значимость (ценность) и источник.

Самое сложнопреодолимое препятствие – масштаб. Если вы не можете обслужить миллионы клиентов, то миллионов вам не заработать. В случае с кофейней моего друга переменная «количество проданных единиц» формулы богатства была ограничена, потому что его кофейня могла обслуживать только небольшое количество посетителей. Его продажи были привязаны к маленьким цифрам, то есть масштаб отсутствовал. Он никогда не продаст кофе кому-то из Новой Зеландии. Бизнес, которому недостает масштаба, – как машина с ограничителем скорости, сколько ни жми, быстрее не разгонишься.

Единственным выходом для него могло бы стать приобретение большего количества франшиз и открытие других кофеен. Если бы у него было 29 точек по всему штату, он смог бы продавать 6000 порций кофе в день. Масштаб становится определяющим фактором, а где масштаб, там и Закон созидания. Конечно, наилучшая тактика полосы обгона – не покупать франшизы, а продавать их.

Если мой друг не захочет приобретать другие франшизы, ему не обойти это препятствие. Без масштаба (объем продаж) или значимости (прибыль с единицы продаж) все, чем управляет мой друг, – это бизнес со скудными активами. Его формула богатства неэффективна и принуждает его зарабатывать себе на жизнь. Все, что ему светит – доход, типичный для представителя среднего класса, и низкая цена активов, таким образом, его формула богатства преобразится в ту, что используется в крайнем правом ряду.

Другим препятствием является значимость. Так как владелец кофейни не может повлиять на масштаб, остается увеличить цену. Но и эта дорога перекрыта. Невозможно повлиять на прибыль с продажи единицы товара. Каждая чашка кофе принесет не более нескольких долларов, а повышение цен снижает продажи. Прибыль в 100000 долларов с каждого латте немислима.

В то время как использование Закона созидания напрямую служит надежным путем к богатству, его опосредованная эффективность не так очевидна: Закон всегда работает в отношении владельцев бизнеса и производителей, а наемные работники и потребители часто остаются не у дел. Предположим, вы работаете врачом в частной клинике. Вы можете утверждать, что ваша работа ценна, то есть вы должны быть богатым. Впрочем, как и все врачи. Но выходит не совсем по-вашему. Ошибка этого предположения в том, что Закон созидания работает только в отношении тех, кто контролирует его применение.

Владелец частной клиники пользуется благами Закона созидания в полной мере, а вот врачи – нет, так как они всего лишь наемные работники. Штатным врачам не гарантируется доступ к плодам, которые приносит Закон созидания, потому что они не контролируют систему. Могут ли они, несмотря на это, хорошо зарабатывать? Конечно. Но размер их заработка устанавливает владелец системы по своему усмотрению. Врачи, которые открывают частные кабинеты и нанимают докторов сами, переходят в другой лагерь и богатеют. *Закон всегда на стороне создателя системы.*

Как заставить Закон работать

Если вы хотите использовать Закон созидания, вам нужна дорога, которая проведет вас

через ограничения масштаба и значимости, позволив контролировать источник. К счастью, легко можно определить, какие дороги проложены в области действия Закона созидания. Не важно, что нарисовано на карте, важно, сможет ли дорога привести вас к миллионам потребителей (масштаб)? Или она может привести к высокой прибыли при ограниченном числе потребителей (значимость)?

Если вы изобретаете прибор, который могут использовать миллионы, вы воспользуетесь преимуществами масштаба, и закон сработает. У вас есть шанс быстро разбогатеть.

- Если вы прошли в финал шоу *American Idol*, вы воспользуетесь преимуществами масштаба, и закон сработает. У вас есть шанс быстро разбогатеть.

- Если вы создали сайт для матерей-одиночек, вы воспользуетесь преимуществами масштаба, и закон сработает. У вас есть шанс быстро разбогатеть.

- Если от попадания в число ста самых влиятельных финансовых директоров журнала *Fortune* вас отделяет два пункта, вы косвенно извлекаете преимущество из масштаба и можете быстро разбогатеть.

- Если вы – юрист и занимаетесь делами о подозрительных смертях, вы извлекаете косвенное преимущество из значимости и закон работает. Вы можете быстро разбогатеть.

- Если вы открываете успешный магазин розничной торговли и продаете франшизу тремстам предпринимателям по всей стране, у вас есть и масштаб, и значимость и закон действует. Есть шанс быстро разбогатеть.

Если вы создаете машину, которая диагностирует рак кожи, у вас есть и значимость, и масштаб и закон работает. Можно быстро разбогатеть.

Думайте большими категориями, но не забывайте про значимость и масштаб. Анализируйте эффективность своей формулы богатства и следите за переменными. Каков максимальный объем продаж и максимальная прибыль с единицы товара? Каков размер целевой аудитории? Как автор книги я пользуюсь преимуществами масштаба, а значит, Закон созидания работает. Кто моя аудитория? Весь англоговорящий мир, десятки миллионов человек! Каждый раз, когда поступает заказ на эту книгу из Австралии или Новой Зеландии, я вспоминаю о масштабе. Мой верхний предел – весь мир. На моей дороге нет скоростных ограничений, и все это благодаря Закону созидания.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Количество потенциальных клиентов определяет объем вашего водоема. Чем он больше, тем выше ваши возможности приобрести богатство.

- Бизнес можно сравнить как с серией синглов, так и с серией хоум-ранов. Его размер определяется масштабом, который зависит от величины водоема.

- Формула богатства полосы обгона не работает, когда вы нарушаете Заповедь масштаба.

- Масштаб – это охват (объем продаж в единицах) или значимость (прибыль с единицы продаж).

- Закон созидания – основной путь к богатству, но движение по нему могут заблокировать недостаточный масштаб, низкая значимость или отсутствие источника влияния.

- Выгода от применения Закона созидания достается владельцам бизнеса и производителям. Если вы к ним не относитесь, то увеличение значимости или масштаба не гарантирует богатства.

- Чтобы использовать Закон созидания эффективно, необходимо преодолеть барьеры масштаба и значимости в бизнесе, который находится под вашим контролем.

- Недостаток масштаба, значимости или источников ограничивают скорость на пути к богатству.

Глава 34. Заповедь времени

У меня много идей, но мало времени. Я планирую прожить лишь сотню лет.

Томас Эдисон

Разорвите цепи

Последняя заповедь полосы обгона касается времени. Она гласит: «Необходимо разделять бизнес и свое время». Может ли ваш бизнес развиваться самостоятельно и превратиться в денежное дерево? Пассивный доход – это цель полосы обгона, которая следует из Заповеди времени.

Помните: *собственный бизнес не гарантирует ни богатства, ни свободного времени*. Некоторые владельцы бизнеса женаты на своем деле, потому что их предприятия организованы с нарушением Заповеди времени. Бизнес начинает явственно напоминать работу или пожизненный срок. В то время как полная самоотдача уместна на этапах зарождения, роста и становления бизнеса, это совершенно не означает, что так же должны пройти остальные 40 лет жизни. Заповедь времени требует ответов на следующие вопросы.

- Можно ли автоматизировать и оптимизировать бизнес так, чтобы он работал, пока я отдыхаю?

- Есть ли необходимость нанимать сотрудников для увеличения прибыли?

- Выиграю ли я, если превращу компанию в денежное дерево?

- Как я могу заставить свой бизнес работать, даже когда я им не занимаюсь?

Работа – это обмен времени на деньги, к сожалению, это справедливо и для некоторых видов бизнеса. Цель полосы обгона – уничтожить зависимость вашего дохода от временных затрат, даже если этот доход и не миллионный. Что бы вы предпочли: работать по 10 часов в неделю и зарабатывать 60000 или работать по 70 часов в неделю и получать 140000 долларов? Я бы выбрал первое.

Эшлин Гарднер любит литературу и искусство. Она следует совету гуру и начинает «делать то, что любит»: открывает кофейню, в которой также выставляет произведения местных художников и еженедельно проводит литературные чтения. Ее бизнес, словно любовное приключение: начинается бурно и служит для нее источником вдохновения, а также заставляет работать не покладая рук. Однако через два года жизнь ее кофейни входит в повседневное русло, и первоначальный блеск меркнет. Эшлин понимает, что это не она владеет бизнесом, а он владеет ею. Она встает в 4 часа утра и закрывает заведение только в 8 вечера. Кофейня открыта семь дней в неделю, а сама Эшлин работает почти круглосуточно, что ее очень выматывает. Работники приходят и уходят, а хорошие просят такую зарплату, которую она не может им платить. У нее нет времени на общение с друзьями, даже ее парень оставляет ее из-за того, что она вечно занята. Когда заканчивается абонемент в фитнес-клуб, вместе с ним исчезает и возможность посещать класс йоги. Эшлин ищет пути восстановления жизненного баланса и решает нанять управляющего. К сожалению, расходы на выплату его зарплаты сведут ее прибыль на нет. Она не готова заниматься бизнесом за бесплатно, а ее жизнь – несправедливая цена за прибыль, которую она извлекает. Через три года она закрывает кофейню и решает вернуться в ряды наемных работников.

Бизнес Эшлин не прогорел. Ее кофейня работала и приносила ей скромную прибыль. В чем причина ее неудачи? Она нарушила Заповедь времени, и после открытия кофейни, как и большинство владельцев молодого бизнеса, не продумала, что ей делать, когда новизна ощущений притупится.

Денежное дерево, которое никогда не вырастет

Успешный бизнес не имеет ничего общего с весельем или играми, особенно если мы говорим о бизнесе, который не отвечает Заповеди времени. Часто люди начинают дело, не имея представления о том, что это такое. Гуру и тренеры личностного роста распалывают их

воображение, и многие заблуждаются, считая, что фраз «будь сам себе начальником» и «делай, что любишь» достаточно, чтобы немедленно вознестись к вершинам успеха. К сожалению, эти потенциальные предприниматели сбиваются с пути и оказываются на дорожках, которые часто заводят в пустыню. Простите, но в пустыне денежные деревья не растут.

Вспомним об Эшлин и ее оригинально задуманной кофейне. Была ли она сама себе начальником? Конечно, но этого было недостаточно. Нельзя сказать, что проект провалился, но он подмял ее под себя. Страсть к литературе и искусству заставляла ее двигаться. Она хотела быть самой себе начальником. Это хорошие мотивы, но их слишком мало, чтобы изменить неудачно складывающуюся ситуацию. Нельзя вырастить цветы на засушливой почве.

Как человек, который выбирает полосу обгона, вы должны стремиться к тому, чтобы сделать свой бизнес автономным. Вам нужен пассивный доход и настоящее денежное дерево. Когда вы нарушаете Заповедь времени, на вашем пути могут возникнуть два препятствия. Вот они.

- Вы не можете раздобыть семена, потому что с самого начала у вас не все пошло гладко.
- Семена не растут в бесплодной почве.

Если ваш бизнес представляет собой отросток денежного дерева, которое выращено в одной из пяти областей, он должен вырасти в жизнеспособное растение. Система информации, компьютеры и программное обеспечение, кадры – все это отростки, из которых вырастают денежные деревья. Если ваш бизнес растет из одного, можно ли скрестить его с другим, чтобы он стал приносить вам пассивный доход?

В случае с кофейней Эшлин поняла, что ей необходимы кадры: управляющий. Но она не могла изыскать средств на него, и гибридный сорт так и не вырос. Она забуксовала на старте, и семечко не проросло. Если бы она не посмотрела на финансовые затруднения, и наняла бы управляющего, сделав первый шаг, позже все равно оказалось бы, что семечко бесплодно и денежного дерева из него не выросло бы.

Проблема большинства дорог, которыми следуют предприниматели, в том, что они проложены по неплодородной почве, на которой не растут денежные деревья. Это происходит из-за нарушения Заповеди времени. Семена недоступны, а те, что доступны, не приживутся в такой почве.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Бизнес, который требует от вас постоянной занятости, – работа.
- Бизнес, который приносит доход, не требуя затрат вашего времени, не нарушает Заповеди времени.
- Чтобы следовать Заповеди времени, начинайте такой бизнес, который превратится в денежное дерево.

Глава 35. Быстрое богатство: поперечная дорога

Ваш день не будет по-настоящему хорош, пока вы не сделаете добро кому-то, кто никогда не сможет отплатить вам.

Джон Вуден

Перекрестки

Если вы задумали объехать всю страну от края и до края, следуйте по скоростным автострадам, не по проселочным дорогам. Звучит убедительно, пока речь не пойдет о финансовой независимости. Вместо того чтобы ехать по скоростным дорогам, большинство выбирает самые медленные, которые в ряде случаев вообще не приводят их к пункту назначения.

Начать бизнес – ответственное решение. Отнеситесь к нему несерьезно, и бизнес превратится в хобби. А если к бизнесу относиться как к хобби, то и финансовая отдача будет

соответствующей.

Когда мне было чуть больше 20, я пробовал себя в разных видах бизнеса, хотя и без особого успеха. Тот период моей жизни был переломным, и самым ярким моментом для меня стала карьера водителя лимузинов. Конечно, я принялся за эту работу потому, что мне надо было платить по счетам, но у меня была и другая цель: внедрение. Никакого опыта работы в этой сфере у меня не было, но я хотел открыть собственную компанию по прокату лимузинов, и тут мне в голову пришла мысль, что, если я получу место шофера, я пойму, как все устроено. После года работы мне представилась уникальная возможность – я оказался на перепутье. Владелец нашей компании захотел выйти из дела и предложил ее мне на условиях рассрочки. Это была моя возможность – шанс стать владельцем лимузинной компании! Правда, возникла одна проблема.

Я разрывался на части, не зная, как мне поступить. Несколькими неделями ранее я решил перебраться в Финикс и готовился к переезду. И вот тебе на! Остаться ли? Но было и еще кое-что: в течение года я наблюдал за тем, как мой хозяин не покладая рук работает на благо компании, и я пришел к жизненно важному выводу: мне это не нравится. Он работал без выходных, часто начинать приходилось очень рано. И это все мне? Да я же по утрам родную мать не пожалею!

Таким образом, я оказался перед выбором, и решение могло оказаться либо огромной ошибкой, либо быстро привести меня к успеху. Как поступить? Воспользоваться возможностью купить компанию в рассрочку и отказаться от Финикса? Хочется ли мне именно этого? И как же я выпутался из этого положения, спросите вы? Что я сделал? Я сверился со своей матрицей средневзвешенного решения. Да, я на самом деле использую методы, о которых говорится в этой книге. Финикс победил, и я не стал покупать лимузинную компанию. Но что же такого было в матрице, что помогло мне сделать верный выбор?

Я знал пять заповедей полосы обгона и то, какие пути развития бизнеса полностью отвечали требованиям этого пути, кроме того, я понимал, как важно следовать им.

Полоса обгона без обмана: пять заповедей

Да не инвестируй в никчемный бизнес. Да не меняй время на деньги. Да не работай с ограничением масштаба. Да не упускай контроля. Да не допускай, чтобы старт бизнеса был событием, а не началом бизнес-процессов.

Когда я обдумывал возможность заняться прокатом лимузинов с точки зрения потенциального бизнеса, я пришел к выводу, что это предприятие не в полной мере соответствует принципам полосы обгона. Он удовлетворял Заповедям контроля и легкости доступа, но ему недоставало масштаба, ведь компания обслуживала только северо-западные пригороды Чикаго. Кроме того, предприятие требовало много моего времени, а прибыль не позволяла привлечь дополнительные человеческие ресурсы. И, конечно же, такая деятельность не восполняла неудовлетворенные потребности рынка: в Чикаго было полно лимузинных компаний.

Нужно было потратить много времени, усилий и денег для того, чтобы привести бизнес в соответствие с полосой обгона. По правде говоря, я понимал, что хочу другого: дело, которое бы с самого начала было основано по всем правилам полосы обгона. У таких компаний самый большой потенциал, и я это понимал. Когда вы соблюдаете Закон созидания, деньги сами находят вас. Какие же самые быстрые и лучшие дороги предлагает полоса обгона? Где Закон созидания работает лучше всего?

Три магистрали

Я называю три наиболее перспективных пути полосы обгона «тремя И», или «тремя магистралями», потому их скоростной потенциал огромен и они уже отвечают либо могут отвечать всем пяти Заповедям полосы обгона. Эти пути такие:

- 1) интернет;**
- 2) инновации;**

3) интенциональные итерации.

Каждая из магистралей объединяет десятки менее значительных дорог. Сложите все вместе, и у вас будут сотни вариантов.

Перспективный путь № 1. Интернет

Самая перспективная магистраль – интернет-бизнес. Интернет за последнее десятилетие сделал миллионерами больше людей, чем любая другая отрасль. Интернет уже уничтожил и продолжает уничтожать турагентства, брокерские компании, газеты и журналы. Интернет – настоящая акула полосы обгона.

Благодаря интернету я сделал свое состояние, и именно он стал одной из причин, по которой я отказался от покупки лимузинной компании. Интернет – лучший из доступных вариантов полосы обгона, потому что он отвечает всем пяти Заповедям, включая и обеспечение потребностей потребителя. Он расширяет клиентскую базу до размеров земного шара. Он автономен, его можно контролировать (к сожалению, многие не делают этого), кроме того, существуют барьеры, которые не пускают в этот бизнес кого попало.

Бизнес-модели, которые основаны на использовании интернета, включают в себя следующие семь категорий.

1. Основанные на подписках

Предлагают доступ к данным, информации, программному обеспечению за ежемесячную плату. Данные могут быть представлены в виде баз, знакомить со статистикой продаж или со старой доброй порнографией. Когда 10000 человек платят вам 9,95 доллара в месяц за вашу информацию, вы попадаете на полосу обгона!

Когда у меня была своя компания, я платил за многие интернет-услуги, и все они были основаны на подписке. Начиная с данных о том, кто заходит ко мне на сайт, и заканчивая информацией о партнерских программах (кто хочет рекламировать мои услуги). Одна из компаний предлагала услугу обеспечения бесперебойной работы веб-сайта. В качестве рекламы на их сайте была предоставлена информация о количестве их клиентов. На тот момент цифра достигала 20000 клиентов, а я платил 50 долларов в месяц за их услуги. Если допустить, что это была средняя цена, 20000×50 долларов = 1000000 долларов суммарного дохода в МЕСЯЦ. Это прекрасный пример хорошо организованной системы интернет-бизнеса. Никаких товаров. Никакой доставки. Никакой головной боли. Готов поспорить, что маржа этого сайта составляла 75 %, и чистая прибыль – 750000 долларов в месяц. Быстро ли вы станете миллионером, зарабатывая 750000 долларов в месяц? Или вы предпочитаете откладывать по 200 долларов в месяц при годовой зарплате в 45000 долларов? Смешно даже сравнивать.

Примеры сайтов, которые предоставляют услуги по подписке – RealtyTrac.com и LoopNet.com.

2. Основанные на контенте

С контентом работают новостные интернет-издания и блоги, которые распространяют информацию, нацеленную на конкретную аудиторию или отрасль. Эти сайты предлагают информацию бесплатно. Они продают рекламу тем, кто хочет достигать до определенной группы потребителей. Мой форум *Fastlane* может рассматриваться как модель извлечения прибыли, которая основана на контенте. По моему мнению, преуспеть в этой сфере труднее всего, потому что легкость доступа заметно повысилась, а успех контента определяется трафиком. Кроме того, такие системы с трудом вписываются в партнерские программы, которые полезны для развития.

3. Генерация лидов

Лидогенерация позволяет потребителю сориентироваться в разнообразии услуг,

представленных какой-либо негетомогенной отраслю. Именно в этом и заключалась та работа, которую я проделал для нужд лимузинного бизнеса. Я систематизировал информацию об отраслевом рынке, определил целевую аудиторию и продал данные клиентов компаниям по прокату лимузинов. Услуги лидогенерации пользуются спросом в тех отраслях, где основными участниками рынка являются малые или средние компании. Для сферы авиаперевозок эта услуга неактуальна, а для рынка пластической хирургии востребована. Этот метод удовлетворяет две потребности: 1) желание клиента сберечь время и деньги и 2) желание владельца компании найти новых клиентов за небольшую плату.

4. Социальные сети

Социальные сети являются производным контент-систем. Вместо того чтобы просто пользоваться информацией, за которую они платят, люди собираются в группы и сообщества. *Фейсбук* начинался как сообщество студентов и развился в универсальную социальную сеть для всех возрастов. *Myspace* ориентирован на старшеклассников. *LinkedIn* адресован профессионалам. Социальные сети позволяют найти единомышленников и объединиться в группы по интересам. Там можно найти любые сообщества – от групп писателей детективных романов до форума увлеченных технарей, которые по выходным занимаются реставрацией двигателей.

5. Брокерские системы

Брокеры сводят покупателей и продавцов и облегчают проведение сделок. От них зависит формирование рынка определенной отрасли и, как правило, они зарабатывают с каждой сделки. Примеры известных брокерских систем – это *PayPal*, *Elance*, *CarsDirect* и *Travelocity.com*

6. Реклама

Как и брокерские, рекламные системы сводят покупателей и продавцов и получают комиссионные от проведенных сделок. Приведу пример: я владел сайтом, на котором выставлялись на продажу лимузины, причем за каждый я получал комиссионные отчисления. Я помогал покупателям и продавцам находить друг друга. Некоторые сервисы, как, например, сайт *eBay*, совмещают брокерские услуги с рекламной деятельностью. Поисковые системы, такие, как *Google* и *Yahoo*, используют в работе и брокерскую, и рекламную модель.

7. Электронная коммерция

Под электронной коммерцией понимают процесс продажи товаров, услуг и информации через Интернет. *Amazon.com* и *csnStores.com*, пожалуй, самые заметные примеры электронной коммерции. С помощью электронной коммерции многие небольшие магазины расширились, и их торговля приобрела поистине вселенский масштаб. У меня на заднем дворе стоят 24 солнечные батареи, которые я купил в крошечной лавчонке в Миннесоте через их онлайн-магазин. Какие-то несколько лет назад это был заурядный магазин с небольшим оборотом, а теперь, благодаря электронной коммерции, они присутствуют на мировом рынке и продают свои товары всяким старперам в Финиксе.

Информация также может стать объектом электронной коммерции. Электронные книги – самый популярный вид информации, который продается через интернет. Когда кто-то покупает электронную копию моей книги во всемирной паутине, я оказываюсь участником электронной коммерции. Я могу торговать книгами на парковке Аризонского университета, доставая их из багажника, или создать сайт и продавать книги по всей Европе.

Если рассматривать интернет как средство быстрого обогащения, обнаруживается, что он, как ничто другое, подходит под формулу богатства полосы обгона.

Богатство = Чистая прибыль + Цена активов.

Если рассматривать переменную «объем продаж» (которая входит в переменную «чистая прибыль») при продажах через интернет, вы ограничены всего лишь населением земного шара. К тому же цена активов, компонент формулы богатства полосы обгона определяется не только чистым доходом, но и объемом трафика. Многие интернет-сайты выставляются на продажу за миллиарды, но не приносят ни цента дохода. Трафик, или количество посетителей на сайте, имеет безграничный потенциал роста. Следовательно, чистая прибыль и цена активов могут расти бесконечно.

Перспективный путь № 2. Инновации

Инновации еще один верный путь к быстрому обогащению, который объединяет множество дорог. Секрет его стар, как мир: придумай продукт, услугу или информационный продукт, произведи его, а затем продай.

Под инновацией понимают создание любого продукта, который затем распространяется. Повторяю: инновация включает в себя две стадии: 1) производство и 2) дистрибьюцию.

Придумайте продукт, затем продайте его с помощью информационно-рекламного ролика, через интернет, с помощью 10000 человек, вовлеченных в сетевой маркетинг, или продайте его 20 оптовикам, а затем 20000 продавцов розничной торговли. Что такое инновационный продукт? По сути, что угодно, лишь бы оно удовлетворяло потребность или воплощало в жизнь мечту.

- Продукты питания (пиво, соус для шашлыка, печенье, «секретные рецепты моей бабушки»).

- Предметы домашнего обихода (роботы-пылесосы, инструменты, плечики).

- Товары для здоровья (витамины, травы, энергетические напитки и батончики, «эликсиры мужской силы»).

- Информационные продукты (книги, журналы, подписки).

- Личные вещи (одежда, кошельки, обувь, перчатки).

- Автомобильные аксессуары (тюнинг, стикеры).

Изобретательство до сих пор по умолчанию считается способом быстро разбогатеть, и его эффективность подтверждена на практике. Однако не позволяйте себя надуть. Новаторство это не изобретение велосипеда, телефона или непонятного «Сегвея», сердце изобретательства в том, чтобы взять что-то уже существующее, улучшить либо изменить его. Возьмите что-то устаревшее и создайте вместо него что-то совершенно новое. Возьмите что-то недооцененное, переделайте до неузнаваемости и представьте миру. Возьмите что-то, не пользующееся массовым спросом, и сделайте его нужным каждому.

По телевизору я как-то посмотрел интервью с одним предпринимателем, который всего-то и сделал, что перелил водку из скучных привычных всем прозрачных бутылок в новые – модные и яркие. На свой день рождения я получил бутылку водки в форме черепа. Водка известна всем и каждому, но вот нашелся предприниматель, взял наскучивший всем продукт и добавил элемент уникальности, сделал его другим. Иногда оказывается, что все настолько просто.

Мой любимый пример – «Снагги», большой плед-халат с рукавами, товар массового рынка. Идея существовала уже давно, но вот ее взяли, подали иначе, выпустили на рынок и – бах – получили просто бомбу с продажами в 40 миллионов.

Инновации – это процесс, успех которого зависит от двух факторов: производства и дистрибьюции. Придумать продукт, который удовлетворяет потребность – это полдела; другие полдела – доставить продукт миллионам потребителей, что подразумевает работу с огромным количеством каналов: информационно-рекламных (продажа с помощью рекламы в СМИ), розницы (продажа оптовикам и дилерам) и прямого маркетинга (продажа через печатные издания, почтовые рассылки, интернет).

Когда я писал свою книгу, я был орудием производства. Я писал ее, сводил мысли воедино, редактировал и наконец издал. Я произвел ее. Я был участником инновационного

процесса. Однако выпустить продукт – значит выиграть маленькую битву в большой войне. Победу в войне приносит хорошо организованная дистрибуция. Превосходный продукт ничего не стоит, если потребитель о нем ничего не знает, для этого и нужна дистрибуция. Для того, чтобы книга имела успех, мне необходимо было сотрудничество с *Amazon* (системой дистрибуции), оптовиками и интернетом (еще одной системой дистрибуции).

Ваш продукт останется вашим изобретением, даже если он произведен в Китае, или если вы написали книгу, которую можно скачать в интернете, за выходные. Инновации в любой области – от продуктов питания до книг – ведут к быстрому обогащению. Вы никогда не задумывались, почему книги о том, как стать миллионером за неделю, расходятся немыслимыми тиражами, хотя в них пережевывается все то же, о чем уже было написано в 30 других? Их авторы знают, что новый продукт – книга – это потенциальная дорога к богатству.

Любого автора, который следует полосой обгона, интересует вовсе не книга, не слова сами по себе. Некоторые из величайших книг мира остаются незамеченными, в то время как убогая писанина продается миллионными тиражами. Разница кроется в маркетинге, пиар-технологиях и просто в старом добром ноу-хау бизнеса. *Писать книги – не бизнес; бизнес – продавать их*. Если я одержим идеей продать миллион экземпляров этой книги, я должен произвести, а затем распространить ее. Я должен продать, вывести на рынок, продвигать, появляться на публике, говорить, давать интервью и писать; я должен инвестировать в дистрибуцию. Для того чтобы формула богатства полосы обгона заработала и я бы мог воспользоваться Законом созидания, мне надо плотнее натянуть шлем решительности и представить свой продукт миллионам.

Перспективный путь № 3. Интенциональные итерации

Последняя дорога к быстрому обогащению – интенциональные итерации (ИИ). Итерация – это «метод повторения процесса, обычно с целью достижения поставленных целей». Хотя это самый верный путь к богатству, он одновременно и самый трудный, потому что на деле он удовлетворяет не всем пяти Заповедям, а только четверем. Итерация позволяет достичь масштаба либо с помощью привлечения человеческих ресурсов, либо постоянно повторяя успешный опыт.

Представим себе инвестора в недвижимость, который покупает дом на одну семью на торгах и позже сдает его в аренду. Он нарушает Заповедь масштаба, если действует одновременно. Он ограничивает свои возможности влиять на переменные формулы богатства: чистый доход ограничен размером аренды, а цена активов – среднерыночными ценами на дом.

Инвестор запускает процесс ИИ и повторяет процесс. Он покупает 50 домов вместо одного. Да, легче сказать, чем сделать, и времени потребуется немало. По сути, инвестор выбирает тактику выбивания синглов, а для хоум-ранов ему необходимо, чтобы ИИ стали его стратегией. Итерация – прибыльный бизнес, в основе которого лежат синглы, выбиваемые так часто, что они превращаются в хоум-раны.

Франчайзинг – это еще один пример ИИ.

Если вы следуете путем ИИ, то, открывая один маленький магазин, вы не думаете этим ограничиваться. Ваша цель – магазин, сотни, возможно, тысячи магазинов, и достичь этого можно с помощью развития сети или франчайзинга. Человек, который выбирает стратегию интенциональной итерации, повторяет свой успех много раз. Зачастую начало работы маленькой лавочки нарушает четыре Заповеди, но итерация может быстро вывести такой бизнес на полосу обгона. Франчайзинг по правилам полосы обгона подразумевает, что сначала отладка бизнес-процессов происходит на местном уровне, а потом тиражируется в масштабах страны и по всему миру. Цель такого бизнеса – копировать и продавать идею, бренд и систему в целом, в то время как сам он умывает руки и наблюдает со стороны. И даже если ваша гастрономическая лавка не соответствует характеристикам полосы обгона, она может их приобрести благодаря процессу ИИ через франчайзинг или превращение в сеть.

Одна из популярных веток на моем форуме – «можно ли оказаться на полосе обгона, если установить автомат по продаже конфет». Участники хотят знать, можно ли, установив автомат по продаже конфет в торговом центре, разогнаться до скоростей полосы обгона. Если автомат

один – нет. А если применить ИИ? Вы заходите на вираж! Один автомат в одном торговом центре не сделает вас богатым, потому что так вы выбиваете сингл. А 200 киосков в 50 торговых центрах сделает, потому что вы получаете постоянную чистую прибыль, увеличиваете цену активов и размах у вас большой. Интенциональная итерация – это ответ полосы обгона скромному масштабу.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Лучший бизнес по правилам полосы обгона не нарушает ни одну из пяти Заповедей.
- Интернет-бизнес – это магистраль, потому что он следует пяти Заповедям.
- Инновационными можно назвать различные виды деятельности: писательский труд, изобретательство или предоставление услуг.
- Изобретение никогда не добьется успеха, если не позаботиться о дистрибуции.
- Бизнес, который сравним с выбиванием синглов, может обрести размах с помощью интенциональной итерации.

Глава 36. Все дороги открыты – выберите свою

Сначала люди отказываются верить в возможность нового и непривычного, потом они надеются, затем видят, что это возможно, когда же дело сделано, весь мир удивляется, почему они раньше не догадались.

Френсис Ходжсон Бернетт

Потребности, идеи, возможности и открытые дороги

Возможности и открытые дороги, которые они символизируют, есть повсюду. Посмотрите вокруг. Вот человек у прилавка жалуется на что-то. Это ваш шанс. Глупое голосовое меню, которое приводит вас в замешательство каждый раз, когда вы звоните в банк. Еще один шанс. Дом, который все никак не продать столько времени, что он начинает мозолить глаза. Шанс. Мусор на обочине. Шанс. Салат, который за два дня в холодильнике превращается в мочало. Шанс. Люди, которые оставляют возмущенные комментарии на форуме. Шанс.

Если вы не видите возможностей во всем, что постоянно вас окружает, вы не настроены на частоту полосы обгона. Стоит лишь немножко подкрутить тумблер, и вот уже дороги, которые казались закрытыми, открываются. Многие предприниматели неправильно трактуют возможности, потому что думают, что это обязательно должны быть прорывы или идеи невероятной новизны. Они хотят стать первопроходцами, преподнести миру что-то с помпой. Но такое случается редко.

Возможность редко имеет что-то общее с гигантским прорывом, изобрести лампочку или автомобиль удастся не каждый день; но вот разглядеть неудовлетворенную или плохо удовлетворяемую потребность не так уж и трудно. Возможность в том, чтобы устранить проблему. Возможность в том, чтобы сделать сложное простым. В том, чтобы подарить людям эмоции. Создать комфорт. Предоставить услугу более высокого качества. Избавить от боли. Вытеснить с рынка более слабые компании.

Кто-то уже это делает

У вас появилась прекрасная идея, но кто-то уже это делает? Ну и что. Сделайте лучше.

«Кто-то уже делает это» – это невероятное заблуждение, которое становится для вас непреодолимым препятствием. *Кто-то всегда уже делает это*. Вопрос в другом: можете ли вы сделать лучше? Можете ли вы лучше понять потребность, предложить большую ценность или лучше разбираться в том, что творится на рынке? Когда я обдумывал гениальную идею сайта, на котором будет собрана информация об услугах по аренде лимузинов по всей стране, я

не сомневался в том, что это идея на миллион долларов, до тех пор, пока не зашел в интернет. Как выяснилось, уже существовали десятки компаний, которые делали то, что я считал откровением. Тогда я еще не был как следует настроен на нужную частоту. Я собирался бросить эту идею и заняться выдумыванием чего-то совершенно нового, что еще не приходило в голову никому из 6 миллиардов землян. Но тут один друг остановил меня и настроил на нужную частоту. «Конкуренция существует везде. Делай, что задумал, и попробуй быть первым», – сказал он.

И он был прав. Конкуренция – одна из основ бизнеса. Возможность существовала, дорога была открыта, а не закрыта. Все имевшиеся на тот момент интернет-справочники было трудно найти, у них был неудобный интерфейс. Я понял, что потребность удовлетворена плохо, и решил, несмотря на многочисленные препятствия, пойти по этому пути. Десять лет спустя все компании, которых я так боялся когда-то, исчезли или утратили влияние. Даже лидер отрасли, который был не в силах состязаться со мной, переключился на предоставление услуг в другой сфере.

Забудьте о великих идеях, старайтесь сделать лучше

Успешные компании редко вырастают из какой-то великой идеи. Как правило, успешные предприниматели берут уже существующие и улучшают их. Они обращаются к плохо удовлетворяемым потребностям, и делают лучше. *Забудьте о грандиозной идее и подумайте о безупречном воплощении в жизнь.* Не обязательно быть пионером. Вполне достаточно чего-то старого. Возьмитесь за хорошо известную идею и сделайте лучше! Пусть никому не будет под силу с вами тягаться.

Представьте, что Сергей Брин и Ларри Пэйдж оглядели бы просторы Интернета и сказали: «Да нет, тут полно поисковых машин – *Yahoo, Snap, Alta Vista* – зачем кому-то *Google* ? Все уже сделано!» К счастью, они так не сделали, и теперь *Google* – самая популярная поисковая система, а Брин и Пэйдж – миллиардеры. Разве это была новая идея? Нет, потребность, удовлетворенная более качественно.

Универмаги существовали десятилетия, но это не остановило Сэма Уолтона, и он создал *Wal-Mart*. Это, как оказалось, была открытая дорога, хотя многие думали, что она закрыта.

Гамбургеры существовали десятилетия, но это не остановило Рея Крока. Так появился *McDonalds*. И это была открытая дорога, которая лишь притворялась закрытой.

Кофе был на рынке тысячу лет, когда Говард Шульц положил начало «Старбакс». Новая идея? Совсем нет, «Старбакс» популяризовал кофе, создал бренд, настроение, эмоцию и превратил все это в чашку латте. Ему была открыта дорога, о которой другие забыли и думать.

Прокат *DVD* существовал долгое время, но это не остановило основателей компаний *NetFlix* или *RedBox*, которые предоставили более удобный сервис.

Пиво варили тысячу лет, однако Сэм Адамс и Сэм Калаган не смутились и открыли *Dogfish Head Craft Brewery*, самую на сегодняшний день быстро развивающуюся пивоварню Америки. Их история началась в 1995 году с десяти галлонов домашнего пива и небольшой суммы наличных. Это была открытая дорога, которая казалась закрытой.

Мусор существует с тех пор, как по земле стали ходить люди, но для Брайана Скидмора не существовало препятствий, и он сначала основал, а потом начал продавать франшизы компании *1-800-Got Junk*. Уэйн Хейзинг открыл *Waste Management*, когда в его распоряжении был всего один грузовик и несколько клиентов. Позже компания выросла так, что вошла в рейтинг *Fortune 500*. Неужели раньше никто не убирал мусор? Или нужно было просто-напросто лучше убирать? Это была открытая дорога, которая казалась закрытой.

Плед-халат? Он был известен многим, но под маркой «Снагги» было продано 40000000 пледов через «магазин на диване». Старая идея в более качественном исполнении, которую распространяли с применением лучшей маркетинговой стратегией.

MySpace процветал задолго до появления *Фейсбук*, но думал ли об этом Марк Цукерберг? Он увидел целевую аудиторию и удовлетворил потребность. Это была открытая дорога, которая казалась закрытой.

Если потребности не удовлетворяются должным образом – перед вами открываются

дороги, которые на первый взгляд казались закрытыми. Чтобы бизнес процветал, достаточно использовать существующие идеи, услуги и продукты и улучшать их или открывать их новые возможности.

Как определить, что дорога открыта

Не проходит и дня, чтобы я не заметил потребность, которая может помочь кому-то выйти на полосу обгона. Мой ум настроен на это, поэтому я кожей чувствую возможность. Я вижу и слышу то, чего не видят и не слышат большинство людей. Хотите научиться? Это вопрос практики.

Открытые дороги, потребности и возможности можно распознать по «условным знакам» – словами или фразами, которые громко заявляют о себе: «Не проходи мимо, вот она я, возможность!» Если вы ловите себя или кого-то еще на этих словах, поздравляю, вы только что открыли для себя возможность. Вот наиболее распространенные фразы:

- «Я ненавижу...» Что вы ненавидите? Устраните объект ненависти, и вот вам открытая дорога.

- «Мне не нравится...» Что вам не нравится? Устраните это, и вот вам открытая дорога.

- «Меня это тревожит...» Что вас тревожит? Уничтожьте источник страха, и вот вам открытая дорога.

- «Почему это так?» Я не знаю, почему? Дайте ответ, и вот вам открытая дорога.

- «Обязан ли я?» Обязаны? Устраните «обязан», и вот вам открытая дорога.

- «Если бы только...» Чего вам хочется? Если чего-то хочется вам, другим тоже этого хочется. Сделайте так, чтобы желания исполнялись, и вот вам открытая дорога.

- «Я устал от...» От чего вы устали? Избавьте кого-то от усталости, и вот вам открытая дорога.

- «Как меня достало...» Что вас достало? Устраните или уменьшите это, и вот вам открытая дорога.

Возможность прячется за кодовыми словами, по которым ее легко узнать. Вот взять меня: я – неряха. Белая рубашка в сочетании со спагетти для меня катастрофа. Кроме неряшливости, у меня еще есть противная привычка прикусывать губу с внутренней стороны. Когда я так делаю, там появляется ранка. У меня с ними проблема еще со старшей школы. Они не беспокоят меня, пока я случайно не прикушу губу. Последняя была очень болезненной и мучила меня неделю. «Как мне надоело, сколько уже можно!» – ныл я. Слышите? «Надоело!» Дзынь-дзынь, возможность!

Мне было больно, и это заставило меня поискать информацию о таких ранках в интернете. Я наткнулся на несколько противоречивых гипотез и советы о том, как предотвратить их возникновение. Некоторые люди рекомендовали витамин X, в то время как другие предлагали траву Y (витамин X и трава Y – ненастоящие названия, я держу свою формулу в секрете!). Одним словом, я купил витамин X и траву Y и стал ждать, когда снова укушу не тот кусок мяса.

И вот оно случилось. Я прикусил губу, когда ел овсянку. Несколькими днями позже я почувствовал, что на месте укуса образуется небольшая язва. Я принял витамин X и траву Y. Язва не открылась, видимо, витамин X и трава Y работали. Теперь каждый раз, когда я чувствую, что на месте укуса возникает язва, я повторяю процесс, и каждый раз результат положительный. Уже два года я живу без язв! Вот оно, избавление!

Возможность очевидна. Я мог бы выпустить свое специальное «средство от прикушенных щек» на массовый рынок. У меня есть ресурсы для контроля, на моем пути нет барьеров, я могу обеспечить масштаб и не тратить свое время. Сколько людей страдает такими язвами? Много ли лекарств, которые помогают справиться с проблемой? Они есть, но как обстоят дела с маркетингом? Могу ли я сделать это лучше?

Возможности выйти на открытую дорогу выражены понятным всем языком: дискомфорт, страдание, жалобы, проблемы или недостатки уже имеющихся продуктов. Вы должны бороться с ними и предлагать массовому рынку решения – уверяю вас, за этим последуют деньги! Из этого следует мораль: реши проблемы других людей, и тем самым решишь свои собственные

денежные проблемы.

Потерпеть неудачу – открыть дорогу

К сожалению, реже всего к богатству идут дорогой неудач. Если ваш путь вымощен трудностями, значит пробуксовка неминуема. *Каждый испытывает неудачи на пути к успеху*. Победителей от проигравших отличает то, как они реагируют на возникновение проблемы. Что вы сделаете? Закончится ли ваш путь к богатству словами «нет никакой полосы обгона, все это сказки» или вы меняете дорогу? Или продолжите свой путь?

Неудачи, которые открывают вам новые горизонты, зачастую оказываются самыми эффективным двигателями инноваций. Кардиостимулятор, микроволновая печь, пенициллин и вулканизированная резина – все эти изобретения были сделаны случайно или по ошибке. Неудачи открывали дорогу, а у изобретателя хватало прозорливости увидеть возможность, которая скрывалась за ними.

Да, иногда лучше сменить дорогу и изменить вектор движения. Но будьте осторожны! Я сказал «сменить дорогу», а не «остановиться». Остановиться – значит отказаться от мечты и переложить ее в папку с надписью «невозможно». Чтобы «сменить дорогу», вам нужно всего лишь выбрать другое направление движения. Если вы оставили работу учителя, для того чтобы основать свою школу, вы сменили дорогу. Если вы продали свою студию загара и открыли интернет-компанию, вы сошли с одной дороги и перешли на другую. Если вы покинули компанию, которая занимается сетевым маркетингом, чтобы основать свою собственную, вы поменяли одну дорогу на другую.

Я сменил много дорог, но не отказался от мечты. Если ваша дорога не ведет вас к мечте, возможно, настало время ее сменить.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Возможности редко оказываются прорывами и гениальными изобретениями, они открываются тем, кто добивается более высокого качества, лучше решает проблемы и устраняет недочеты.

- Конкуренция не должна сбивать вас с толку. Конкуренция есть повсюду, вы должны стремиться всего лишь «сделать лучше».

- Успех на полосе обгона зависит от качества исполнения, а не от самой идеи.

- Самые успешные предприниматели мира не были новаторами; они взяли за основу известные идеи, улучшили их или сделали доступными большему количеству людей.

- Возможности можно узнать по «кодовым словам», которые проскакивают в речи. По ним можно узнать, о чем думают люди.

- Неудачи открывают новые дороги.

- Остановиться – значит отказаться от мечты.

Глава 37. Определите свой пункт назначения

Трагедия жизни не в том, что вы не достигнете цели. Трагедия в отсутствии цели.

Бенджамин Мейс

В чем ваша цель?

Для полосы обгона не имеет значения, как вы распорядитесь своим богатством, она лишь позволяет вам достичь его. Я понимаю, что вас, возможно, не интересуют ни дорогие итальянские машины, ни элитная недвижимость. Кто знает, может, вы альтруист и хотите жить скромно, распространять проповедь Христову или посвятить себя филантропии. Вы прибудете к месту назначения тогда, когда обретете счастье быть свободным. Когда перестанете зависеть

от финансовых проблем, от начальников, будильников, поездок на работу, которые занимают два часа в одну сторону, когда вам не придется соглашаться на девять к пяти, пять к двум, двум неделям из пятидесяти двух и 8 % в течение 40 лет, когда мир будет полем вашей игры.

Цена свободы: деньги

Свобода имеет цену, и эта цена – деньги. Большие мечты, начиная с осязаемого «феррари» и заканчивая благотворительными фондами, стоят денег. Вы не можете путешествовать по миру, пересекая океан вплавь. За все надо платить, и если вы думаете, что деньги – зло, вы уже сбились с пути.

Один из участников форума *Fastlane* поделился с нами рассказом, который прекрасно показывает, что люди хотят вкусить плод свободы, но им не хватает решимости заронить семя.

Мы сидели у костра и разговаривали с ребятами. Речь зашла о деньгах. Кто-то сказал, что жизнь не вертится вокруг денег и что денег вроде бы и нет на самом деле – что они всего лишь мираж, который существует в общественном сознании – и что он лучше будет бедным, чем станет просиживать штаны в офисе. Он сказал мне, что отказался от стандарта, который навязывает общество, чтобы найти себя, и теперь бесплатно работает в этом лагере в обмен на кров и питание.

Все стало хуже с тех пор, как ему пришлось отказаться от четырехлетнего сына, но ведь ему так нужно было «найти себя». Ведь не деньги в жизни главное, а все, что ему нужно – дом и лошадь, как у соседей, которые живут ниже по склону. Все кивают и восхищаются тем, какого просветления он достиг. Я согласен. Не деньги в жизни главное, а время – так почему же он выбрасывает 40 часов в неделю, чтобы обеспечить себе крышу над головой, даже не заработок. Деньги не меняют людей, они лишь открывают их истинное лицо. Ну и наконец, домик вниз по склону и лошадь стоят около 1,5 миллионов долларов. И самое важное – чтобы найти себя, ты бросил сына? За это время ты не заработал ни гроша? Кто платит за твой путь самопознания, в то время как ты снял с себя финансовую и эмоциональную ответственность за сына? В последнее время мне попадалось огромное количество людей, которые ненавидят деньги и все, что с ними связано, но они хоть чего-то мечтают добиться: иметь больше свободного времени, осуществить планы. Я даже не стал вникать в то, о чем они говорили потом, когда он начал рассказывать нам о своем видении жизни. Из его слов следовало, что это мы (а не он) должны купить ему дом и лошадь, а еще кто-то – поставить на ноги его сына.

Не важно, насколько велики ваши мечты, каждая имеет свою цену, и эта цена – деньги, ответственность, надежность и преданность делу. Да, придется платить, только, кто знает, какую цену?

Определите свою цель: четыре первых шага

Ваша цель – жить так, как вы хотите, и наслаждаться жизнью без ограничений. Добиться этого вы можете двумя способами. Первый – использовать денежную систему, что возможно, когда у вас накапливается достаточный капитал, который позволяет поддерживать ваш образ жизни на проценты с него. Второй – построить бизнес-систему, которая генерирует пассивный денежный поток, тем самым не только обеспечивая ваш стиль жизни, но и подпитывая ваш капитал.

Чтобы мечта стала реальностью, вам нужно сформулировать задачи. Сколько денег нужно вам и вашей семье? Какова цена вашей свободы и желаемого образа жизни? Ответы на следующие вопросы помогут вам.

1. Определите желаемый образ жизни: чего вы хотите?
2. Оцените: сколько стоят ваши мечты?
3. Поставьте задачи. Какой доход вы хотите получать от денежной системы или бизнеса?
4. Приступайте к работе: найдите деньги и открывайте бизнес!

Шаг 1. Определите образ жизни

Определите желаемый образ жизни и связанные с ним издержки. Вы хотите купить большой дом или создать некоммерческий фонд? Что конкретно вы хотите? Запишите все. Для начала покажу вам пример. Повторяйте за мной:

- Три автомобиля: «мерседес», гибрид и минивэн.
- Дом площадью 600 квадратных футов с фонтаном, бассейном и водопадом.
- Небольшой домик в горах.
- Возможность путешествовать три месяца в году.
- Частная школа для детей.

Шаг 2. Оцените издержки

Оцените ежемесячные издержки на покупку и содержание желаемого, включая все сопутствующие налоги и страховку.

Три машины: 2000 долларов.

Дом: 5000 долларов.

Домик в горах: 1000 долларов.

Путешествия: 1000 долларов.

Частная школа: 1000 долларов.

Расходы на жизнь – 10000 в месяц.

Затем определите, сколько в месяц уходит на ваше содержание, не забудьте про непредвиденные расходы. Под этим я подразумеваю одежду, гаджеты, детские игрушки, медицинскую страховку и так далее. Все вместе это даст вам общую сумму ежемесячных расходов.

Сумма ежемесячных расходов = 10000 в месяц (расходы на жизнь) + 4000 в месяц (расходы на содержание).

Валовая стоимость жизни = 14000 месяц.

Затем определите сумму чистых расходов, разделив общие расходы на 0,60 или на 60 %. Столько у вас может уйти на налоги.

Чистые расходы = 14 000: 0,60 = 23333 долларов в месяц.

Шаг 3. Поставьте задачи

Цель этого шага – установить доходы от бизнес-системы и от денежной системы. Для определения показателя дохода денежной системы умножьте сумму чистых расходов на 12, затем поделите на 0,05 или на 5 %. 5% – это минимальная ожидаемая доходность денежной системы.

Целевой показатель денежной системы = (23333 × 12): 0,05 = 5599 920.

Для определения значения показателя дохода бизнес-системы умножьте сумму ежемесячных расходов на 5.

Целевой показатель бизнес-системы = (14000 × 5) = 70000 долларов в месяц.

Вот две ваши цели. Ваша задача в том, чтобы создать бизнес-систему, которая в месяц дает 70000 долларов пассивного дохода. Из него 40 % пойдет на налоги, 40 % на пополнение

вашей денежной системы, 20 % – вам на жизнь. Это позволяет вам вести тот образ жизни, который вы хотите, одновременно подпитывая свою денежную систему. Другая цель – пассивный доход, который приносит вам ваша денежная системы. Ваша цель – 5599920 долларов. Ежемесячная прибыль в 5 % от этой суммы сможет покрыть ваши 23000 в месяц, которые необходимы на ваши расходы и налоги.

Такой подход обеспечивает источник пассивного дохода от бизнеса, который подпитывает вашу денежную систему. Все это приближает вас к конечной цели. Вы можете «выйти на пенсию» задолго до наступления пенсионного возраста. Мой интернет-бизнес в среднем приносил мне 100000 долларов каждый месяц. Конечно, это не 20 миллионов, но мой образ жизни был именно таким, какого я хотел, доход от бизнес-системы был равен тому, который бы мне принесли проценты с такой суммы. Позже я продал компанию и на вырученные деньги пополнил свою денежную систему. Если ваша бизнес-система генерирует пассивный доход, вы можете пользоваться им одновременно для финансирования своей денежной системы и расходов на жизнь.

Шаг 4. Воплотите это в жизнь

Начните сегодня с того, что оглянитесь вокруг, только не устремляйте взгляд в даль, а поищите у себя под носом. Вид горных вершин переполнит вас чувствами, так что не надо туда смотреть. Достичь больших целей можно, если идти к ним маленькими шагами. Вы не пробежите марафон, если будете думать о последнем отрезке пути, думайте о первом шаге. Я все время сталкиваюсь с этим на форуме *Fastlane* : «Я бы хотел 5000 долларов в месяц, что мне делать?» Это пример порочной логики «охотника за богатством». Для начала научись зарабатывать 50 долларов за месяц. Поразительно, до чего люди любят события и не хотят даже задумываться о процессе.

Сделайте первый шаг к созданию своей денежной системы, бросив четвертак в жестянку из-под кофе. Поздравляю, вы на 25 шагов приблизились к вашей цели. Нет, я не шучу. Ваша цель – не 5600000 долларов, а 560000000 центов. Бросайте в банку сдачу в конце каждого дня. Найдите 60 центов тут, 25 – там, 115 – вон там, банка будет пополняться, и хоть и медленно, но верно вы начнете приближаться к своей цели каждый день. Звучит странно? Нет, именно так я и начинал, я и сейчас так делаю, потому что это упражнение ведет вас к следующим трем целям.

Во-первых, когда вы ежедневно бросаете сдачу в копилку, вы визуализируете приближение к цели. У вас есть ежедневное напоминание. Конечно, миллиона центов вы так не наберете, но ваша задача – повторять усилия для достижения цели, которая пока еще скрыта за горизонтом.

Во-вторых, это заставляет вас задуматься, приложили ли вы какие-то еще усилия для достижения своей цели или банка с мелочью – ваш единственный инструмент. Переходите ли вы на полосу обгона бизнеса или все еще полагаетесь на работу?

В-третьих, вы меняете свое отношение к деньгам. Что для вас деньги? Средство, которое позволит купить последнюю версию *World of Warcraft* ? Или деньги – это солдаты вашей освободительной армии?

Последним шагом будут инвестиции. Создайте учетную запись. Как правило, большинство брокерских счетов требуют в качестве депозита не менее 1000 долларов. Если учетная запись у вас уже есть, выберите инвестиционный фонд, с годовой доходностью минимум 5 % и положите туда свои деньги. В качестве альтернативы могу предложить вам использовать инструмент биржевого индексного фонда вместо обычного ПИФа. Вот брокерские компании, на чьих сайтах я бы советовал вам завести учетную запись.

1. Fidelity (Fidelity.com/1-800-FIDELITY).
2. Vanguard (Vanguard.com/1-877-662-7447).
3. T. Rowe Price (TRowePrice.com/1-800-638-5660).
4. TD Ameritrade (TDAmeritrade.com/1-800-454-9272).

Если у вас нет 1000 долларов для того, чтобы положить на счет, сделайте это, как только они у вас появятся. Думаю, ваша копилка должна приносить 500 долларов в год. При наличии

счета в инвестиционном фонде вы сможете наблюдать приток пассивного дохода в реальном времени. Если в вашей пассивной денежной системе работают 50000 долларов (я имею в виду деньги, которые не заняты в бизнесе), вы буквально видите ежемесячный поток пассивного дохода в форме процентов или дивидендов. Например, если вы покупаете облигации и они приносят вам 6,5 % прибыли на 50000 долларов, вы ежемесячно получаете 270 долларов пассивного дохода.

Повторю еще раз, богатство на полосе обгона создается за счет чистой прибыли и цены активов, а не на бирже или с помощью сложных процентов. Ваш бизнес должен финансировать денежную систему, а не то, что вы откладываете с каждой зарплаты.

Дорожные правила: финансовая грамотность

Когда моей сестре исполнился 21 год, она купила свою первую машину – «ниссан-пульсар». Это был ее первый финансовый промах и мое первое погружение в мир финансовой безграмотности. У сестры начались сложности с выплатами кредита, и, ознакомившись с ее договором, я опешил. Я все как следует проверил и потом спросил: «Как ты вообще купила эту машину? Ты задавала какие-нибудь вопросы?»

Она ответила: «Я сказала дилеру, что хочу платить по 399 долларов в месяц». Ее роковой ошибкой стало не неумение разговаривать, а финансовая безграмотность. Дилер дал ей точно то, о чем она просила, тем самым ободрав ее, как липку. Она купила машину на несколько тысяч долларов дороже, чем машина стоила на самом деле, и взяла кредит под огромные проценты. Дилер дал моей сестре все, о чем она просила: платеж 399 долларов в месяц, ей оставалось только заполнить бланки. Срок ее кредита был 60 месяцев (хотя должен был быть 48), а ставка – 18,8 % (хотя она должна была быть 9 %). В конечном счете, она заплатила двойную стоимость машины из-за одной ошибки – финансовой безграмотности.

Управление денежной системой требует финансовой грамотности

Вы не можете построить финансовую империю, если не знаете азов экономики и финансов. Без этого не обойтись, или перед вами замаячит угроза оказаться на обочине. Помните, что деньги не решают денежных проблем. Если вы не будете учиться после получения диплома, вам грозит обочина. Если вы не обучитесь основам финансовой и экономической грамотности – обочина станет вашим домом.

Мир полон финансово безграмотных людей; они не сдали вождение, и теперь не знают, как ездить. В школе нас не учат, как обращаться с деньгами, не дают даже начальных сведений. А потом мы оказываемся в финансовых джунглях, где кишмя кишат хищники. Многим высокообразованным людям не помешало бы усвоить хотя бы самые основные понятия. Необходимо знать, что такое:

- процентные ставки;
- облагаемый и необлагаемый налогами доход;
- амортизация ипотечного кредита;
- баланс чековой книжки;
- вычисление процентов;
- расчет инвестиционной прибыли;
- колебания на бирже;
- жульничество с обещанием вернуть 15 % на банковский депозит;
- биржевые опционы «пут» и «колл»;
- страховка;
- ПИФы;
- облигации и с чем связаны колебания цен на них;
- мировой валютный рынок.

Чтобы заставить денежную систему приносить хороший пассивный доход, вам нужно познакомиться с финансовыми инструментами, которые способны обеспечить ее жизнеспособность. Вы знаете, как рассчитываются простые проценты? Как вычисляется ставка

по вкладу? Что происходит с ценой облигации, когда процентная ставка растет? Можете сформулировать разницу между необлагаемым налогом доходом и облагаемым? Эти понятия усложняют вашу дорогу к богатству. Финансово безграмотные люди не могут управлять денежными системами. Для того чтобы преуспеть на этом пути, вам надо хорошо знать дорожные знаки и получить навыки практического вождения – обучиться основам финансов и экономики.

Жить скромнее, чем вы можете себе позволить – путь посредственных водителей?

Первое правило финансовой грамотности – «живи скромнее, чем можешь себе позволить». Да, это правило перекликается с философией «богатеи не спеша», в которой оно сформулировано как «трать меньше, чем зарабатываешь». Получаешь 10 долларов, не трать 20. Но актуальна ли она для полосы обгона? Да, безусловно, но с одной поправкой: живи по средствам, но думай о том, как эти средства увеличить.

«Жить скромнее» – хорошее правило, какой бы уровень дохода у вас ни был. Если Билл зарабатывает 50000 долларов, а Джек миллион, у кого больше средств? Кто будет вести изысканную жизнь? Оба могут жить по средствам, но жизнь Джека будет совсем не похожа на жизнь Билла. Помните: *посредственные водители ищут способы уменьшить расходы, в то время как гонщики стремятся максимально увеличить доход и цену активов.*

Вы можете вести роскошную жизнь и при этом жить скромнее, чем позволяют средства, хотя на полосе обгона это, пожалуй, задача, так как мы получаем деньги первыми, а не последними. Мы получаем доход гораздо раньше, чем платим налоги, так что для того, чтобы жить скромно, требуется недюжинная дисциплина.

Финансовый консультант не решает проблему финансовой безграмотности

Я сам даю себе финансовые советы, потому что мне не нравится упускать что-то из-под контроля. Если вы приглашаете финансового советника, не забывайте об одном: *нанять такого специалиста не значит устранить финансовую безграмотность*. Тот факт, что на обед у вас был салат, не позволяет вам есть на ужин пончики. Вам необходимо иметь достаточно знаний, чтобы оценить советы консультанта, если вы его нанимаете. Советует ли он покупать облигации при растущей процентной ставке? Советует ли он казначейские ценные бумаги, когда их все скупают? Советует ли он вложить деньги во что-то, что выглядит подозрительно привлекательным? *Грамотность дает вам возможность оценить совет своего консультанта.*

В октябре 2009 года актер Николас Кейдж, чей доход за 2008 оценивался более чем в 40000000 долларов, подал в суд на своего бывшего менеджера. Он оценил ущерб в 20000000 долларов и обвинил консультанта в плохом управлении финансами и том, что своими непрофессиональными советами тот привел его к финансовому краху. Кейдж утверждал, что его менеджер вынудил его вложить средства в ряд рискованных проектов, что обернулось огромными убытками. Во встречном иске бывший управляющий заклеил Кейджа транжирой и заявил, что актер сам виноват в том, что произошло. Какой бы ни была правда, если вы не можете оценить советы, которые дает вам консультант, контроля у вас нет. Если вы не можете отличить хороший совет от плохого, вы сильно рискуете. Для тех, кто пользуется услугами финансовых консультантов, грамотность означает гарантию. Финансовые консультанты не решают проблему финансовой безграмотности, так же как и большие финансовые вливания не решают проблему неумелого обращения с денежной системой.

Финансовая безграмотность подвергает вас риску, а в худшем случае делает жертвой мошенников. Инвестиционный фонд Бернарда Мейдоффа одурачил тысячи человек, миллиарды долларов были потеряны, но больше всего шокирует то, что звончки-предвестники раздавались за годы до разоблачения. Когда вы финансово безграмотны, вы глухи, а когда вы глухи, вы не слышите тревожных звоночков.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Полоса обгона – это средство достижения вашей цели. Ведь мечты стоят денег.
- Идите к большой цели, но маленькими шагами.
- Ежедневная экономия упорядочивает ваши отношения с деньгами; вы создаете пассивную систему, которая несет вам свободу, каждый цент в копилке – это один солдат в вашей армии.
- Денежная система используется не для того, чтобы разбогатеть, а для того, чтобы увеличить доход. Для того чтобы получить доход, пользуйтесь полосой обгона.
- Вам вряд ли удастся создать финансовую империю, если вы не приобретете азов финансовой грамотности.
- Жить скромнее, чем позволяют средства – хорошее правило при любом уровне дохода.
- Для полосы обгона это значит: стремиться увеличить свои средства.
- Финансовый консультант не решит проблему финансовой безграмотности, ваша грамотность является гарантией правильности его решений.
- Финансовая безграмотность лишает вас возможности контроля, особенно, когда речь идет об оценке советов финансового консультанта.

Часть VIII

Скорость: к богатству на всех парусах



Глава 38. Скорость успеха

Идеи – это не что иное, как нервное возбуждение.

Эм-Джей Де Марко

«Вау – 220 миль в час!»

Каждый раз, когда я паркуюсь на улице, подростки, которые кидают взгляды на мой «ламборгини», отпускают этот комментарий: «Вау, 220 миль в час!» Да, максимально возможная скорость, которая указана на спидометре – 220 миль в час. Но, несмотря на всю потенциальную мощь, на машине никто никогда не ездил ни на 220 милях в час, ни даже на 150. 220 миль – это всего лишь потенциальная скорость, как и все, о чем вы прочли в этой книге: пассив, нереализованный потенциал.

Полоса обгона – это лишь множество информации, которая задает потенциальную скорость.

Вы узнали, как выглядит маршрут по полосе обгона и выучили формулу богатства. Вы

отказались от обочины и крайнего правого ряда. Ваша машина отлажена, и бензина у вас полный бак. Вы вовлечены, а не просто заинтересованы. Вы готовы начать движение, точно знаете, чего хотите и куда собираетесь ехать. Вы определились с маршрутом, и пора жать на газ.

Бездействие ожидаемо

Вы когда-нибудь задумывались над тем, действительно ли работают все эти рекламные передачи о том, как разбогатеть. Да-да, те, которые крутят по телевизору в три часа ночи? Действительно ли можно стать миллионером, если играть на курсе валют или покупать недвижимость, взяв под это кредит? Правда такова: можно, вот только те, кто советует вам это делать, не раскрывают истинный рецепт своего собственного богатства. Они зарабатывают на так называемом «*плановом устаревании*». Что это?! «Плановое устаревание» – это ожидание продавца, что вы не будете пользоваться его продуктом или услугой. Что бы это ни было. А раз вы этим не воспользуетесь, маловероятно, что вы попросите вернуть вам деньги.

Бездействие ожидаемо. Когда производители разрабатывают бизнес-модели, они никогда не забывают про человеческую природу. Системы «как легко стать миллионером за 30 секунд в неделю», которые продают по телевизору, построены на знании человеческой природы, в которой заложено стремиться к событиям, но избегать процессов. Путь наименьшего сопротивления в том, чтобы не делать ничего или делать вполсилы.

В действительности большинство людей (независимо от того, согласны они со стратегией «богатеи, пока молодой» или нет) никак не воспользуются полученной информацией. Они будут изучать маршрут, но так никогда и не выберут дорогу и не нажмут на газ. Обладать картой, где нарисован путь к сокровищу, еще не все. Надо выйти из дома и отправиться на поиски. Нормально ничего не делать, если то, к чему вы стремитесь – избежать нормы.

Выбор скорости: шахматы, а не шашки

Что же такое скорость? Скорость не в том, чтобы думать, как создать бизнес по правилам полосы обгона, а в том, чтобы начать его. Скорость в том, чтобы определить потребности и найти решения, чтобы изготовить прототип. Скорость в том, чтобы подготовить и оформить документы, когда вы решитесь открыть свое дело. Скорость в том, чтобы основать и развивать свой бизнес. Скорость в том, чтобы искать контакты и внедрять в жизнь процесс. Скорость в том, чтобы подходить к бизнесу как к шахматной партии, где стратегия решает все, в то время как ваши конкуренты играют в шашки. Скорость в том, чтобы выключить игровую приставку.

Шахматы – сложная игра, в которой противники обмениваются сложными ходами, бизнес должен подчиняться тем же правилам. К сожалению, в большинстве своем предприниматели смотрят на бизнес одномерно, как на игру в шашки, чем обрекают себя на проигрыш. Шашки слишком просты, поскольку все фигуры двигаются одинаково, шахматы же совсем другое дело: все фигуры ходят по-разному, у каждой своя роль.

Те предприниматели, чья игра – шашки, имеют в арсенале всего одну тактику, которую используют и в защите, и в нападении. Имя ей цена. Поднять цены, опустить цены, сократить затраты, найти более дешевых поставщиков. «Боже, помоги мне продавать дешевле всех, чтобы все покупали у меня!» Это слишком очевидное для других стремление ввергает их в круговорот ценовых войн, из-за которых они снижают цены на свои предложения с одной только целью: продать дешевле других.

Я помню это еще со времен работы шофером лимузина: не было ничего важнее ценовой войны, потому что владельцев брендов занимало одно: «Если мое предложение будет самым выгодным, я займу большую долю рынка».

Чтобы достичь успеха, вам нужно сменить плоское видение на наступление по всем флангам. Отложите свои шашки и начните играть в шахматы, где каждая фигура служит символом определенной зоны ответственности, которая существует в рамках вашего бизнеса. Удастся ли вам выехать на полосу обгона или вы будете бесцельно тащиться по жизни, зависит от того, как вы разыграете партию, в которой каждой фигуре отведена своя роль.

Король – *исполнение (реализация)*.

Ферзь – *маркетинг*.

Слон – *обслуживание клиентов*.

Конь – *продукт*.

Ладья – *служащие*.

Пешка – *идеи*.

И хотя в рамках этой книги я не предполагаю разбирать все особенности использования каждой фигуры, я укажу вам те важные элементы, которые помогают разогнаться. Итак, вам пора за дело! Жмите на газ и начинайте строить свою бизнес-систему!

Воплощение идей – король. Идеи – пешки

Потенциальная скорость – это аморфная идея, для воплощения в жизнь ей нужен исполнитель. Когда подросток видит на спидометре «220 миль в час» перед ним возникает возможность, рождается идея. В бизнесе идеи – это пешки. Они словно спидометр: потенциально возможная скорость указана, а «ламборгини» стоит на парковке совершенно неподвижно. Настоящая скорость в реализации, в том, чтобы давить на газ, и это дело короля.

Потенциальная скорость – идея.

Настоящая скорость – воплощаемая идея, которой придано нужное ускорение.

Идея, которая мечется, как зверь, пойманный в силки, у вас в голове, напоминает суперкар с мертвым двигателем, который заперт в гараже. Он ничего не делает, его цель не претворяется в жизнь. Исполнить – значит воплотить идею, зарядить аккумулятор. Исполнить – значит вывести этот «ламборгини» из гаража и вдавить в пол педаль газа так, чтобы встречный ветер обжигал вам кожу. Исполнить – значит высвободить идею из плена и вывести ее на дороги возможности.

Предприниматели стремятся разделять идею и исполнение. Они думают, что идеи стоят миллионы, когда на самом деле успех зависит не от идеи, а от ее реализации.

«У меня была такая идея!» Серьезно? *Кого это волнует.*

Такая же приходила в голову еще тысяче людей. А что отличает вас от них? Они воплотили ее в жизнь. А вы нет, вы не сделали ничего. Вы часами играли в мысленный футбол, перекидывая мысль, словно мячик. Вы проспали все утро. Вы пять дней провели на работе. Вы делали все что угодно, только не воплощали эту замечательную идею в жизнь. Видите ли, идеи возникают в ходе химической реакции в мозгу. Это событие, которое не требует больших усилий. *Идея – это событие, исполнение – процесс*. Пьер Оmidьяр основал *eBay* не в момент внезапного озарения, нет, он взял это озарение (событие) за основу и реализовал его (процесс), причем весьма масштабно. Исполнение – как раз то, что проводит грань между победителями и неудачниками и их идеями. Если вы хотите отойти от дел на 30 лет раньше, вам нужен властный, непреклонный король. Равнодушные и безразличные короли проигрывают партии и не побеждают в гонках.

Идеи – ничто, исполнение – все

Потратьте 10 минут и загляните ко мне на форум, и вы сами убедитесь, что большинство предпринимателей любят идеи, но редко обсуждают реализацию. Они играют пешками.

Какая замечательная мне пришла идея!

Кто-нибудь этим занимается?

Я не могу вам ее раскрыть, иначе украдут!

Вы подпишете соглашение о неразглашении, прежде чем я вам раскрою мою идею?

Нет, я не подпишу ваше соглашение, да и идея ваша мне не интересна. В мире богатства идеи не стоят ничего, но с ними обращаются как с золотом. Я немею в восторге от того, с каким рвением генераторы идей защищают свои творения, как пекутся о том, чтобы их детище не

стало добычей воров, и при этом даже не подозревают, что сотни других людей уже додумались до того же, что и они. *Хозяин идеи не тот, кто придумал ее, а тот, кто исполнил.*

Предприниматель Дерек Сиверс (sivers.org) считает, что идеи лишь множители, а реальные деньги приносит исполнение. В нашей партии в быстрые шахматы идеи (пешки) – это потенциальная скорость, а исполнение (король) – давление на педаль газа. Это сравнение показывает, насколько бесполезна отличная идея (потенциальная скорость/сильные пешки) в сочетании со слабым исполнением (нет давления на газ/слабый король).

Пешка: идея (потенциальная максимальная скорость)

Ужасная идея = 1 миль в час.

Слабая идея = 5 миль в час.

Так себе идея = 35 миль в час.

Хорошая идея = 65 миль в час.

Отличная идея = 100 миль в час.

Великолепная идея = 200 миль в час.

Король: исполнение (сила давления на газ)

Нет исполнения = 1\$.

Слабое исполнение = 1000\$.

Так себе исполнение = 10000\$.

Хорошее исполнение = 100000\$.

Отличное исполнение = 1000000\$.

Великолепное исполнение = 10000000\$.

Как вы можете заметить, великолепная идея и отсутствие исполнения стоят всего лишь 200 долларов. Умопомрачительная потенциальная скорость (идея) может сочетаться со слабым давлением на газ (исполнение). А так себе идея в паре с великолепным исполнением может стоить 350 миллионов долларов. Видите, дело не в идеях и потенциальной скорости, *а в том, как вы воплотите идею в жизнь.*

Когда я начинал свой интернет-бизнес, несколько других компаний уже создали подобные сайты. Вместо печальных раздумий о том, что «кто-то уже этим занимается», я сделал лучше и стал лидером в своей области. Была ли моя идея выдающейся? Нет. Это была неплохая идея, но я воплотил ее в жизнь лучше конкурентов. Когда моя модель получения дохода оправдала себя, ее стали немилосердно копировать, но привело ли это мое дело в упадок? Нет. Потому что не идея была ключом к успеху, а *исполнение*. У конкурентов, которые копировали мою идею, не было сильного короля в этой партии на миллион, следовательно, не было и исполнения. В шахматы не выигрывают воровством пешек.

Как *MySpace* и *Фейсбук* стали самыми популярными соцсетями, если идея не нова? Исполнение. *Исполнитель заставляет работать химический процесс в мозгу, то есть идея делает из какао-порошка конфетку.*

Нет, я серьезно, подумайте о том, что я говорю на протяжении всей книги: почему исполнить так сложно, а придумать так легко? Мы возвращаемся к двум составляющим богатства: событию и процессу. Исполнение – это процесс: усилие, жертва, дисциплина, настойчивость. Идея – лишь событие.

Если вам надо проехать 6 миллионов миль, а вы едете со скоростью 15 миль в час, ваша дорога займет 45 лет. Это равно пути, который вы проезжаете по крайнему правому ряду. Если ваша скорость 95 миль в час, то вы доберетесь за семь лет. Это полоса обгона. Скорость бизнеса в исполнении. На полосе обгона бизнес растет в геометрической прогрессии, а вместе с ним доход и цена активов.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Скорость – это превращение идей в исполнение.
- Большинство людей позволяют даже самой полезной информации устареть и

превратиться в бесполезную.

- Успешный бизнес, который существует по правилам полосы обгона, – это многоходовая комбинация, как игра в шахматы.
- Бизнес, построенный по принципу шашек, слишком прямолинеен и сконцентрирован на цене.
- Исполнение разделяет победителей и неудачников и их идеи.
- В бизнесе исполнение – это процесс. Идеи – события.
- Идеи представляют собой потенциальную скорость. Исполнение – реальную.
- Не только вам приходила в голову эта мысль. Тот, кто придумывает идею, не имеет ничего. Тот, кто воплощает ее, имеет все.
- Настоящие деньги и импульс возникают, когда идея (потенциальная скорость) соединяется с исполнением (давление на газ).
- Идея – это химический процесс в мозгу. В конфетку ее превращает реализация.

Глава 39. Сожгите бизнес-план, поднажмите на исполнение

Лучшая в мире идея не принесет ничего хорошего, если вы не работаете с ней. Люди, которым хочется молока, понапрасну будут сидеть на стуле в центре поля, в надежде, что корова сама придет к ним.

Кертис Грант

Мир реагирует так, как реагирует

Мир отвечает так, как отвечает. Если вы думаете, что $1 + 1 = 2$, а мир говорит вам, что 3, вам придется поверить, несмотря на внутренний голос. Когда дело доходит до ваших идей, планов, вашего бизнеса, вы НИКОГДА не узнаете, что из них работает, а что нет, пока не представите их миру. В бизнесе я называю это «закинуть мыслишку».

Каждый раз, когда я предлагал новую услугу или придумывал какую-то фишку на своем сайте, реакцию посетителей было невозможно предугадать. И каждый раз они меня удивляли. «Новый дизайн сайта – просто бомба!» И затем – бабах! Сотни писем от недовольных посетителей, которые хотят вздернуть вас на дереве и оскопить.

Высший судия ваших идей – это мир, потребитель, и те рынки, которые обслуживают его. Если им нравится ваше предложение, люди голосуют «за», отдают свое время, деньги или делятся мыслями на ваш счет. Если предложение им не нравится, они не спешат расстаться со своими денежками и отправляются поискать счастья в другом месте. А сдвинутые? Они шлют вам письма или пишут в блоге, какой вы непроходимый тупица.

Племя проголосовало

Мне нужно было изменить дизайн сайта. Я потратил шесть недель на разработку нового оформления. Я потирал руки в предвкушении того, как мир влюбится в мою чудесную идею. Новый дизайн был прозрачным, удобным в использовании и всю демонстрировал мое дизайнерское мастерство. А потом я запустил сайт с новым дизайном. И все мои посетители как один возненавидели его. Жалобы потекли рекой. Показатель отказов (параметр, который показывает, сколько людей закрывают страницу, как только на нее попадают) взлетел до небес. Конверсия упала практически до нуля. Вместо 1200 лидов в день я с трудом набирал 500.

Племя проголосовало. Несмотря на все мои затраты на новый дизайн, я немедленно вернул старый, и 6 недель работы пошли коту под хвост. Мое ненаглядное дитячко стал бельмом на глазу. Мир подал знак, я увидел его и отреагировал.

Видите ли, *мироздание все время сообщает вам, в каком направлении двигаться*. Присматривайтесь к знакам. Как узнать, что скажет мироздание? Являйте миру воплощенные в жизнь идеи и задумки, и пусть оно вам скажет, как ему это понравилось. Коснитесь кистью

мастера мира вокруг вас, и пусть люди рассудят, правы вы или нет.

Закидывайте мыслишки, только сначала вдохните в них жизнь.

Профессор бы в гробу перевернулся

Мироздание ваши идеи не интересуют; оно просто реагирует на них. Этот простой факт подточил одну из незыблемых твердынь деловой жизни – бизнес-план. Научное сообщество будет в ярости от такого бесчинства. Приготовьтесь услышать святотатство, от которого разверзлись бы небеса Гарварда: *бизнес-планы бесполезны*. Да, я именно так и сказал. *Бизнес-планы бесполезны, потому что в них вы видите идеи, которые взрастили на стероидах*.

Если не считать записей на салфетках, заляпанных пятнами от жаркого, я никогда не писал бизнес-планов. В сущности, лучшими бизнес-планами всегда оказываются случайные каракули на салфетках и бумажных пакетах из-под фаст-фуда, обертках от шоколадных батончиков, и, я забыл... еще голосовые заметки в *IPhon'e*. Проблема бизнес-планов в том, что они – в который уже раз – заявляют о потенциально возможной скорости. Знаете, мертвый суперкар в гараже не мощнее газонокосилки, которая стоит с ним рядом. *Бизнес-планы бесполезны, пока они остаются на уровне идей*.

И как вы думаете, что происходит потом? В тот момент, когда вы приступаете к воплощению в жизнь, мироздание скажет вам именно то, что сказал я: ваш бизнес-план бесполезен. Рынок (мир) сумеет завести ваш бизнес в самые невероятные дебри и нарушит все, что записано у вас в плане. Спросите любого бизнесмена, который занимается бизнесом более пяти лет, и он вам расскажет, что начинал с *A*, а закончил *B*. Сначала все решают, что будут продавать *X*, а в итоге продают *Y*. Мироздание говорит вам, куда нужно идти, и... нет... мир не интересуется ваш бизнес-план на 150 страницах.

Фейсбук создавался как локальная сеть для общения студентов. Он превратился из нишевого сайта в массовую социальную сеть для всех. Я задумывал свой сайт как справочник, а он превратился в портал по генерации лидов. Миру дана необоримая сила исказить бизнес-планы как раз в тот момент, когда идея становится реальностью.

Однако без финансового анализа все равно не обойтись. Ввязываться вслепую в какое-то дело, понятия не имея о специфике финансовых условий в этой области, – безрассудство. Когда я стал подумывать о создании сайта, который бы предоставлял информацию об услуге проката лимузинов, я начал с финансового анализа. Однако я не впал в ступор и не попался в сети планирования, ведь это не заменяет исполнения. *Посчитайте то, что нужно посчитать, и начинайте действовать*. Мироздание сделает свою часть работы и укажет вам, в каком направлении двигаться.

А как же мой венчурный капитал?

Знаю-знаю, уже слышу ваши возражения. Как без бизнес-плана получить венчурный капитал? Как найти инвесторов? Никак. Без бизнес-плана у вас не будет финансирования. Пожалуйста, мужайтесь, дело совсем не в бизнес-плане, и никогда в нем не будет.

Лучшим бизнес-планом в мире всегда будет ваш послужной список. Когда вы станете «матерым исполнителем проектов», то есть у вас сложится репутация, люди вдруг сами начнут интересоваться вашим бизнес-планом, потому что будут знать, что вы можете его реализовать. Если свой бизнес-план мне пришлет предприниматель, который продал свою компанию за 20 миллионов долларов два года назад, можете об заклад побиться, – я его прочитаю. Ценен не сам бизнес-план, а *автор* и его практический опыт.

На сегодняшний день сложился определенный круг людей, которые без сомнения прочтут мой бизнес-план, если я им дам таковой. Они знают, что у меня есть опыт, и он придает значимость моему плану. Если у вас нет такого опыта, ваш бизнес-план – это всего лишь ничего не стоящий клочок бумаги.

Привлекайте инвестиции делом, а не словом

Я основал свою компанию практически без денег, на руках у меня было всего-то 900 баксов. Ни инвесторов, ни финансирования, никакой помощи. И если бы даже я убил 150 часов и написал бизнес-план на 95 страницах, никто бы не стал его читать, ведь у меня не было опыта. Ни денег, ни опыта, никогда в жизни я не принимал участия ни в одной гонке, не доходил до финала и ничего не выигрывал. Но по мере того, как я строил и развивал свой бизнес, со мной происходило что-то чудесное. С каждой новой идеей, которую мне удалось превратить в осязуемый актив, ценный для рынка, ко мне приходило признание: люди вдруг сами стали ко мне обращаться. Венчурные капиталисты и инвесторы-меценаты *сами звонили мне – не я им*. Все вдруг захотели взглянуть на мой бизнес-план. Откуда такая внезапная перемена? Разве я не был тем же, кем был год назад? Да, но вместо идеи на бумаге, у меня была осязуемая концепция, отражавшая воплощение.

«Как мне найти инвесторов?» Обычный вопрос на форуме *Fastlane*. О чем бы ни шла речь – об изобретении или замечательном новом сайте, мой ответ всегда один, и это вовсе не то, что люди хотят от меня услышать. Если вам нужен инвестор – идите и делайте. Изготовьте модель. Создайте бренд. Соберите портфолио, который представит результаты вашей работы так, чтобы можно было увидеть или потрогать. Окунитесь в процесс. Если у вас есть работающая модель, инвесторы откроют свои кошельки. В конце концов, будьте лучшим, и они начнут драться за вас!

Ваши 120 страниц текста, таблиц и графиков демонстрируют только организаторские способности, но никак не исполнительские. Инвесторы, которые работают с частными компаниями, никогда не вкладывают деньги в бизнес-планы – *они вкладывают в людей с опытом воплощения идей*. Вот ваш лучший бизнес-план! Так что, если вы действительно хотите привлечь финансирование, вам пора приниматься за работу – идите и сделайте так, чтобы вашу идею можно было попробовать на зуб. Дайте инвесторам что-то, что можно увидеть, потрогать, почувствовать. Дайте инвесторам взглянуть на то, как вы умеете работать. Именно это помогает развить скорость на полосе обгона.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Мироздание само подсказывает, в каком направлении надо двигаться.
- Бизнес-планы бесполезны. Это идеи, которые выросли на стероидах.
- Как только мироздание включается в процесс, бизнес-план перестает работать.
- Рынок может направить вас в путешествие по совершенно незапланированному маршруту.
 - Лучший бизнес-план в мире – это опыт работы.
 - Если у вас есть опыт, людям интересно читать ваш бизнес-план.
 - Если вы ищете финансирования – действуйте. Создайте прототип, который наглядно покажет, как работает ваша идея.
 - Инвесторы скорее вложат деньги во что-то осязуемое и реальное, чем в идеи, которые вы долго и нудно описываете на бумаге.

Глава 40. Пешеходы сделают вас богатым!

Если вы создадите классный опыт покупки, клиенты расскажут об этом друг другу. Молва обладает огромной властью.

Джефф Безос

В игру вступает слон

Когда наступают тяжелые времена, мы ищем совета у священников, раввинов и пасторов. Люди идут к ним поделиться своими жизненными трудностями. К кому вы пойдете, когда дело

коснется вашего бизнеса? Кто стоит на первой линии работы с клиентами? В разыгрываемой вами бизнес-партии обслуживание клиентов и ваше отношение к людям, которые покупают ваш продукт или услугу, олицетворяет слон. Цель работы службы клиентской поддержки та же, что и у духовника: помочь, поддержать и решить проблему.

Моя внутренняя карта: черная книжечка

Хотя маршрут полосы обгона и был моим компасом на пути к богатству, помимо него у меня была еще и внутренняя карта, нет, речь идет не о бизнес-плане. Я говорю о своей маленькой черной записной книжке. Удивлены? В черной книжечке было совсем не то, что вы подумали – вовсе не драгоценная коллекция телефонов всяких красоток, – а список всех жалоб, проблем и претензий, с которыми я ежедневно сталкивался в работе. Эта книга была моим путеводителем более десяти лет.

Когда люди, которые занимаются бизнесом, слышат жалобу от клиента, большинство из них ее игнорируют. Многие перекалывают проблему на своих сотрудников и молятся, чтобы все разрешилось само собой. На полосе обгона так поступать нельзя. Жалобы – замечательная вещь. Это бесплатная обратная связь, и она указывает вам, какие нужды ваших клиентов вы до сих пор не удовлетворили. *Жалобы – это шум дороги.*

Я вел учет всем жалобам своих клиентов, потому что это позволяло мне заглянуть в их головы, понять, о чем и как они думают. Раз возникла одна – значит есть десять подобных ей. Если в моей черной книжечке постоянно появлялись одни и те же жалобы, я останавливался, оценивал важность проблемы и думал, какие меры принять. *Жалобы – это шепот мироздания, который подсказывает вам, в каком направлении двигаться.*

Четыре типа дорожного шума (жалобы)

Когда мироздание высказывает свое мнение по поводу вашего нового сайта, продукта, концепции, чего следует ожидать? На что обратить внимание, а что проигнорировать? Существует четыре типа жалоб:

- 1) жалобы на перемены;
- 2) жалобы на несоответствие ожиданиям;
- 3) жалобы на отсутствие чего-то; и, наконец,
- 4) мошеннические жалобы.

Жалобы на перемены

Возьмите что-нибудь, что все любят, измените, и вот вам: недовольные грозно стучат кулаками в вашу дверь. Помните, как «Кока-кола» изменила рецепт? Боже мой! Да как они осмелились! Помните, как *Fox* отменил добрый семейный сериал «*Великолепная пятерка*»? О Боже! Мир ненавидит перемены, и человеку естественно этим переменам противиться. Перемены угрожают комфорту, безопасности, разрушают ожидания.

Когда я изменил дизайн своего сайта, я предполагал, что возможно некоторое сопротивление, но в ответ получил сотни жалоб. Это нормально. На самом деле, любое изменение дизайна, которое пережил сайт более чем за 10 лет, встречалось в штыки. Вопрос был только в том: какой уровень недовольства можно считать нормальным? И до какой степени допустимым?

Жалобы на перемены несут в себе меньше всего информации, поэтому их сложнее всего расшифровать. После неудачной смены дизайна, жалоб было более чем достаточно. Показатель отказов утроился, а коэффициент конверсии ухудшился. Мне пришлось сжать зубы, вернуть все, как было, и начать заново. Когда вы что-то меняете, недовольство неизбежно. Гарантировано. И не забывайте, не все задуманные перемены осуществимы, просто потому что психология, а не качество вашей работы – вот что имеет значение.

Жалобы на несоответствие ожиданиям

Жалобы на несоответствие ожиданиям возникают, когда ваши клиенты не получают того, на что рассчитывали. Сначала вы договариваете их работать с вами, потом они чего-то ожидают, и, в конце концов, оказывается, что вы не соответствуете их ожиданиям. Так получается либо потому, что вы не выполнили свою задачу, либо потому, что их обманула ваша некорректно сформулированная реклама. Неважно, в чем была причина, важно то, что это настоящая проблема. И эта проблема ваша, а не клиента. Вам надо было или лучше работать, или формировать клиентские ожидания правильно.

«Ваша услуга – отстой». Я слышал подобную жалобу сотни раз, и, тем не менее, мое дело не только выжило, но и процветало. Но как же это возможно, если услуга – отстой, и клиенты постоянно об этом говорят? Ответ прост: я стал разбираться в сути их недовольства.

Рекламодатели, которые жаловались на то, что «моя услуга – отстой», не пользовались этими услугами так, как было задумано. Они ждали от меня чего-то другого. Я предоставлял услугу по генерации лидов, то есть обеспечивал их базой данных потенциальных клиентов. Но суть работы с потенциальным клиентом в том, что с ним нужно установить контакт. А как, спрашивается, вы установите контакт с потенциальным клиентом, если письма лежат в вашем почтовом ящике по три недели, прежде чем вы соизволите их открыть, а потом вы используете их, как дикарь спички? Вы никогда не установите ни с кем контакта, если заходите на свою страничку раз в сто лет. Да, моя услуга – отстой, если ей пользоваться неправильно.

Вместо того чтобы подстраиваться под клиентов, я решил, что надо лучше управлять их ожиданиями. Я четко объяснил им, что лиды хороши, только если правильно с ними работать. Если вы не отслеживаете лид, вы теряете контакт. Кроме того, поскольку большинство моих клиентов не были открыты к прямому диалогу, я начал проводить образовательную кампанию, чтобы у них была возможность получить от меня профессиональный совет. Раз уж я не мог управлять жалобами, я стал управлять ожиданиями. Я знал, что, если мои клиенты будут зарабатывать, они будут продолжать мне платить.

Когда вы заказываете в ресторане сибаса, а его подают сырым, ваши ожидания о том, что блюдо будет хорошо приготовлено, не оправдываются. И вы идете жаловаться. А для владельца ресторана ваша проблема приобретает куда больший масштаб. Почему рыба сырая? Может, шеф-повар недостаточно квалифицирован? Может, на кухне пора обновить технику? Жалобы на несоответствие ожиданиям помогают вскрыть текущие проблемы, выявить вводящую в заблуждение рекламу и/или недостатки продаваемого продукта.

Если вы делаете ремонт и нанимаете мастера, который в рекламе своих услуг заявляет, что «гарантированно обновит ванную комнату за две недели», а потом делает ремонт 2 месяца – ваши ожидания не оправдываются. Получается, что либо реклама должна отражать все, как есть, либо процесс нужно организовывать таким образом, чтобы соответствовать ожиданиям. В любом случае, надо что-то менять: стратегию исполнения или подход к рекламе.

Жалобы на отсутствие чего-либо

Жалобы на отсутствие возникают, когда ваши клиенты постоянно чего-то от вас ждут, а у вас этого нет. *Жалобы на отсутствие очень ценны, так как они выявляют неудовлетворенные потребности.*

В первые годы работы мне довольно часто приходилось сталкиваться с одной и той же жалобой. Компании, которые предоставляли услуги по аренде лимузинов, регулярно писали мне: «Мы не обслуживаем свадьбы!» Клиенты заказывали лимузины на свадьбы, а некоторые компании обслуживанием свадеб не занимались. Кое-кто не возил в аэропорты. Жалобы накапливались, и я понял, что вижу определенную тенденцию. Я добавил на сайт форму, которая позволяла поставщикам указывать виды услуг, которые они предлагали – и проблема была решена. После того как я урегулировал этот вопрос, я *увеличил ценность предоставляемых лидов.* А чем выше ценность, тем больше размах, выше доходы, и цена активов возрастает соответственно.

Жалобы на отсутствие – это неисчерпаемый кладезь возможностей. Люди прямо говорят

вам, что именно им нужно, и вам за это не приходится ничего платить! Неудовлетворенные потребности подаются на блюдечке с голубой каемочкой.

Мошеннические жалобы

В марте 2005 года, посетительница ресторана «У Венди» заявила, что нашла в тарелке чили отрезанный человеческий палец. Она была настроена не просто жаловаться. Она собиралась в суд. К счастью, мошенническая уловка не удалась, так как у дамы оказалось криминальное прошлое. В следующем месяце полиция Лас-Вегаса арестовала ее за крупную кражу.

За мошенническими жалобами ничего не скрывается. Спросите любого, кто сталкивается с ними в работе, и все подтвердят вам: нет ничего хуже мошеннических жалоб, потому что они обнажают худшее, что есть в обществе – желание поживиться за счет другого.

В моей работе мне приходилось иметь дело с мошенническими жалобами почти каждую неделю. Клиент делает опечатку, указывая цену, и какой-то идиот думает, что ему предложат лимузин за 5 долларов в час вместо 50. «Вы мне заплатите или я обращусь к адвокату и подам на вас в суд!» Конечно, кто бы сомневался в том, что у вас есть адвокат. Удачи тебе, приятель! Вы на самом деле собираетесь платить адвокату по 250 долларов в час, чтобы подать иск из-за опечатки стоимостью в 45 долларов? Вы понимаете, что выставляете себя на посмешище?

К сожалению, когда у вас миллионы клиентов, вам встретятся сотни ребят с обочины, которые ищут легких денег. И так как обычно их трюки шиты белыми нитками, вы легко можете превратиться в циника. Если вы кидаете муху себе в суп в надежде не платить за еду, извините, вы аферист.

Что делать с такими любителями наживы? Один раз вежливо ответить, объяснить свою позицию и идти дальше.

Поле битвы выбирать вам

Билл Косби однажды сказал: «Я не знаю ключ к успеху, но ключ к провалу – пытаться понравиться всем». Когда я начинал свое дело, то изо всех сил старался угодить всем. Вскоре выяснилось, что это чистое безумие. К жалобам надо подходить с головой, именно для этого я и вел их учет. Я хотел определить тенденции, чтобы повысить качество своих услуг и их ценность. Я знал, что чем лучше продукт, тем лучше клиенты, и чем лучше клиенты, тем лучше они платят. Сегодня отслеживать жалобы клиентов легко. Twitter.com позволяет следить за всем, что пишут клиенты о вас. Google alerts каждый раз сообщает вам, когда где-то упоминается название вашей фирмы. Получать обратную связь становится все легче, но вот расшифровывать шум все сложнее.

«Я не хочу платить за ваши услуги». Некоторые жалобы нужно игнорировать. Если вы попытаетесь осчастливить всех, вы скоро сойдете с ума. Выбирайте те битвы, в которых вы хотите участвовать. Работайте с жалобами, решение которых принесет пользу сразу многим клиентам. Как владелец своего собственного бизнеса, вы должны помнить о том, что у вас нет начальника, значит, по вашей ипотеке платят ваши клиенты, и их нужно слышать – но иногда игнорировать.

Используйте «отстой» в своих интересах

Не буду лукавить. В наше время службы по работе с клиентами – отстой. Мы так часто становимся жертвами плохого обслуживания, что начали считать дрянной сервис нормой. Вы когда-нибудь звонили в службу поддержки компании по производству компьютеров? Или в крупный местный банк? Или в страховую компанию? Отстой. Отстой. Дважды отстой.

Искусство работы с клиентами сегодня ушло в небытие. Наши ожидания относительно качества обслуживания настолько упали, что никому даже в голову не приходит надеяться на что-то, кроме отсутствия интереса к нам и нашим проблемам.

В квартале от моего дома есть торговый центр, а в нем ресторан, владельцы которого меняются каждые полгода. На моей памяти он открывался и закрывался уже четыре раза. Ничего не знаю про первые три случая, но о последнем мне есть, что сказать. Однажды я решил зайти туда пообедать. Еда была хороша, а вот обслуживание ужасно. Вина в бокал недоливали. Приборы никто не чистил, похоже, месяц. Официантка вела себя так высокомерно, что можно было решить, будто посетители ее раздражают. Когда я выходил оттуда, я подумал: «Это место долго не продержится», – и точно, несколько месяцев спустя на дверях появилась табличка «Сдается».

Качество обслуживания разочаровывает, но вместе с этим дает нам, предпринимателям, почувствовать себя в шкуре наших клиентов, и это открывает большие возможности. Там, где обслуживание страдает, открываются огромные возможности. Понимаете ли, вся прелесть ожиданий в том, что в обратную сторону они тоже работают. Жалобы на несоответствие ожиданиям говорят о несбывшихся надеждах ваших клиентов, зато обслуживание клиентов, которое я назвал О-Т-С-Т-О-Й, может далеко превзойти их ожидания.

Замените «отстой» на «О-Т-С-Т-О-Й»

Ваше дело может приобрести невиданный размах, если вы развернете стратегию обслуживания, которая превосходит ожидания: я называю ее О-Т-С-Т-О-Й, или «Обслуживание Только Сверх Твоих Ожиданий»

От сферы обслуживания все мы по привычке ожидаем определенный уровень отстойности. И тем, кто движется по полосе обгона, это на руку. Например, если я обнаружу, что с моего банковского счета мошенники сняли 10000 долларов, сначала я впаду в бешенство. Моим вторым желанием будет немедленно позвонить в банк, чтобы решить эту проблему. В этот момент у меня в голове возникают определенные ожидания от звонка.

- Я ожидаю услышать голос на автоответчике или слова робота-консультанта.
- Я ожидаю, что мне придется бесконечное количество раз нажимать на кнопки голосового меню: нажмите «1» для этого, нажмите «2» для того, нажмите «3» для чего-то еще.
- Я ожидаю, что мой звонок будут переводить с одного оператора на другого.
- Я ожидаю, что мне ответит кто-то, кто плохо говорит по-английски, и хотя он скажет, что зовут его Стив, я почему-то подумаю, что на самом деле он какой-нибудь Равшан или Джамшут.

Такие вот у меня ожидания. Без сомнений, ничего особенно хорошего от этого звонка я не жду. Мой банк и сотни других таких же вполне довольны тем дрянным сервисом, который они предоставляют, потому что другого просто нет. Не ждет от них никто ничего другого. Но давайте разыграем эту сценку иначе. Представьте: я позвоню в банк и... Вместо путаницы всех этих инструкций по выбору кнопок, на мой звонок немедленно и на хорошем английском ответит человек. Никакого автоответчика, никаких нажмите «1», нажмите «2», никакого робота-консультанта. Мне отвечает ЖИВОЙ ЧЕЛОВЕК, как если бы я позвонил вам и вы бы сняли трубку. Через пять минут разговора моя проблема решена – и, вы не поверите, не переключат на другого оператора ни разу. Моя реакция? «Пресвятая богородица! ВАУ!»

Вот это событие из разряда О-Т-С-Т-О-Й: Обслуживание Только Сверх Твоих Ожиданий. Это настоящее преобразование отстойной службы по работе с клиентами в О-Т-С-Т-О-Й-ную. И знаете, когда вы превосходите ожидания клиентов, вы превращаете клиентов в верных постоянных покупателей и, в конечном итоге, в группу поддержки вашего бизнеса.

Человеческие ресурсы без затрат

Кадры – вот одна из областей, где можно посадить денежное дерево, которое принесет вам пассивный доход. Старые добрые трудовые ресурсы. Люди. Кадры – это недешево, поэтому ими, как правило, надо управлять. Разве не замечательно было бы, будь у вас возможность привлечь человеческие ресурсы бесплатно? А ведь это вполне может стать реальностью, если вы создадите группу поддержки своего бизнеса. Обслуживание по методу О-Т-С-Т-О-Й, то есть предоставление услуги такого качества, которое превосходит низкие ожидания ваших

клиентов, превращает клиентов в постоянных покупателей и вашу группу поддержки. Они организуют для вас постоянную рекламную компанию, причем совершенно бесплатно. Людская молва – мощнейший в мире рекламный инструмент, потому что он достается вам БЕСПЛАТНО и обеспечивает бесконечную прибыль ваших инвестиций.

Стратегия обслуживания, которую вы выбрали, влияет на рост вашего бизнеса. Когда клиенты довольны, вы понимаете, что оправдали их ожидания. Если вы хотите, чтобы клиенты были в восторге, *они должны быть больше, чем просто довольны*.

Случалось так, что потенциальные покупатели моей компании часто задавали мне вопрос: «Сколько вы тратите на рекламу?» Мое признание было для них неожиданным. Ноль. Ни-че-го. Недоверчивое молчание и скептические улыбки в ответ. Конечно, когда я только начинал, я действовал по старинке с помощью брошюр, маркетинговых стратегий, рекламных объявлений и прозвона вслепую. Но через некоторое время расходы на рекламу сошли на нет. Мои клиенты делали всю работу за меня... БЕСПЛАТНО! Когда вашим клиентам нравится то, что вы делаете, они становятся вашими сторонниками и рекламируют вас. Они превращаются в бесплатные кадры, в апостолов вашего бизнеса, которые не упускают возможности упомянуть ваше имя в разговоре.

Как же взрастить апостолов бизнеса? Предоставьте им обслуживание О-Т-С-Т-О-Й, Обслуживание Только Сверх Твоих Ожиданий. Подумайте, сколько вы ждете настоящего человеческого ответа, когда отправляете письмо в большую компанию? День? Неделью? Я отвечал на письма клиентов в течение нескольких минут, нет, не часов, не дней, не недель, – минут. Люди писали нам просто для того, чтобы проверить скорость реакции. Я превосходил ожидания клиентов, и это приносило плоды.

Я следовал этому принципу всегда. На звонки в моей компании отвечал живой человек, который работал на действительно существующую компанию, а не на фантом. Никаких нажмие «1», нажмие «2». Я не передавал такую работу сторонним фирмам, потому что не хотел, чтобы с моими клиентами общались незаинтересованные в них люди.

Когда клиенты – ваши сторонники, они помогают бизнесу расти в геометрической прогрессии. Например, мой провайдер интернет-хостинга компания «Ликвид Вэб». Впервые обратившись в «Ликвид Вэб» за технической поддержкой, я подал заявку и начал ждать... Я думал, что получу ответ через день или два. Я ошибся. Через 10 минут их служба техподдержки ответила, а через 20 минут решила мою проблему. Их обслуживание клиентов О-Т-С-Т-О-Й, они превосходят ожидания.

Результат? Я горячий поклонник «Ликвид Вэб». Когда меня спрашивают, какой хостинг я бы порекомендовал, я уверенно отвечаю: «Ликвид Вэб». Я клиент-проповедник. Я плачу «Ликвид Вэб» в двух валютах:

1) деньгами

и

2) рекомендациями.

Фактическая стоимость последней – бесценно. Теперь я их БЕСПЛАТНАЯ рабочая сила, я продаю их продукт. Представьте, какой у вас потенциал развития, если у вас не один восторженный клиент, а 10 000. Ваш бизнес будет расти со скоростью 2 % в год? Или все 200 %?

Хотите предоставлять отличное обслуживание и расширять свой бизнес – определите ожидания ваших клиентов. Чего они хотят, когда работают с вашей фирмой? Какие у них взаимоотношения с вашими конкурентами и другими компаниями в вашей сфере деятельности? Определите, чего ваши клиенты ожидают от обслуживания. А потом НЕ СООТВЕТСТВУЙТЕ этим ожиданиям. Превосходите их.

Каждый раз, когда вы превосходите ожидания клиентов, вы получаете двойную выгоду. Они покупают у вас снова и снова, и это во-первых. Потом восторженные клиенты становятся посредниками и апостолами вашего бизнеса, и это во-вторых. И то, и другое создает скорость. Скорость же создает богатство.

Обслуживание высокого уровня стоит дорого, но эффективность превысит затраты. Если большую часть денег тратить на удовлетворение нужд уже существующих клиентов, а не на поиск новых, среднестатистический бизнес проживет не менее пяти лет. К сожалению,

владельцы компаний, для которых доходность стоит на первом месте, а потребности покупателя – на последнем, зачастую тратят рекламный бюджет на погоню за новыми клиентами, которые еще не знакомы с качеством их работы. Борьба за «живучесть» бизнеса приобретает постоянный характер, как если бы они вычерпывали ведром воду из пробитой лодки в попытке заменить старых недовольных клиентов на еще ничего не ведающих новых. Не соответствуйте ожиданиям. Создавайте свою армию проповедников. Воспитывайте кадры, которые будут работать на вас бесплатно. Привлекайте деньги.

Кому вы преданы?

Самый большой миф о собственном бизнесе – это то, что вы «сами себе начальник». Собственники бизнеса, которые живут по этому принципу, в итоге приходят к тому, что и начальникам-то быть не над чем, разве что над мертвой, обанкротившейся компанией. Успех в бизнесе приходит, когда вы делаете своего клиента начальником, стейкхолдером или заинтересованной стороной № 1.

В определении понятия «стейкхолдер» говорится, что это «человек, группа или организация, которые имеют прямой или косвенный интерес в компании и могут повлиять на/или оказаться затронуты действиями, целями и политикой компании». Если вы сами становитесь самодовольной заинтересованной стороной своего бизнеса и забываете о клиенте, можно говорить о растянутом во времени самоубийстве. Хотите знать, почему обслуживание клиентов – отстой? Потому что владельцы компаний ставят клиентов на последнее место. Открытые акционерные общества – худшие из всех, потому что у них на первом месте акционеры, потом частный финансовый сектор, а руководство компании на третьем. Угадайте, кто в самом конце? Мы с вами.

Я часто повторяю своим служащим свое кредо: «Клиенты выплачивают вам зарплату, не я – так позаботьтесь, чтобы они были довольны». Моими заинтересованными сторонами были вовсе не самолюбивые мечты о быстрых машинах и больших домах. Ими были мои клиенты, ведь я знал, что *они обладают большой силой*. Я был предан моим клиентам. У меня был начальник, и у него в кошельке лежали ключи ко всему, чего я самозабвенно желал.

Правила маскировки

На втором курсе колледжа мой учитель физкультуры мистер Миллер рассказал мне о Марке Сегрейвзе – только вот в нашем университете не было такого студента. У мистера Миллера был особый талант коверкать самые простые имена: Хендерсон был у него Ханкерсоном, Сигроувз Сегрейвзом, а Риксон Рейкишем. Мистер Миллер переименовывал любое имя. Не знаю, страдал ли он какой-то особой болезнью или был просто стар.

Как один миг пролетело более десятка лет, и, как вы думаете, кто значится на моем сайте техническим директором? Марк Сегрейвз. А посмотрите, как зовут веб-разработчика – Гретхен Ханкерсон! Ничего себе, я нанял своих университетских друзей?! Нет, особенно учитывая, что все они были вымышленными персонажами. Никто из них не работал на меня. Но все же, если вы щелкнете по вкладке «Контакты» или «О нас», вы увидите там их всех, и они занимают самые высокие должности: технический директор, директор по развитию, веб-разработчик. Эти люди не работали в моей компании, но выглядело так, словно у нас был большой, продолжающий развиваться штат.

Я признаю, что все началось как безобидная «внутренняя шутка», но в итоге я понял, что она не так уж и глупа, напротив, способна оказывать положительное влияние: она заставляла мой бизнес выглядеть солидно. Представительно. У нас хорошее финансирование. Мы растем. Конечно, я не совсем уверен, что называть этих призраков исковерканными именами из далекого прошлого было этично, но моя цель и мое намерение были вполне прозрачными: *я хотел производить впечатление большой компании, а работать как маленькая.*

Создаем О-Т-С-Т-О-Й

От больших компаний по привычке всегда ждешь низкого качества обслуживания. А вот маленькие компании известны своим хорошим отношением к клиенту и индивидуальным подходом. Моей целью было создать впечатление, что я обладаю ресурсами большой компании, но при этом относился к каждому клиенту так, как будто он у меня единственный.

Каждый раз, когда клиенты не ждут от вас ничего хорошего, это ваш шанс. Производить впечатление большой компании, а работать как маленькая – хорошая стартовая установка для О-Т-С-Т-О-Й. Клиенты изначально готовы к тому, что обслуживание будет средненькое. Такая тактика хорошо работает для любой компании, правда, при условии, что услугу можно предоставить дистанционно. Очевидно, что создать иллюзию крупной торговой сети, если у вас всего лишь маленький магазин, невозможно, но для интернет-компаний вроде моей, это вполне реалистичная задача.

Ловушка, в которую попадают многие предприниматели, заключается в том, что они поступают наоборот: *выглядят маленькими, а работают как большие.*

Компания «Джо Блоу». Это название убеждает вас в том, что перед вами сильная компания с хорошей репутацией? Нет, оно громко кричит: «Это театр одного актера!» – и не обещает ничего хорошего или привлекательного. К сожалению, компания «Джо Блоу» – абсолютный провал. Я уверен, что у нее и логотипа-то не существует, а если и есть, то наверняка какой-нибудь блеклый, скучный или выглядит так, будто сделан с помощью бесплатного графического редактора. Интернет-сайт у нее мертвый, устаревший и топорно сделанный. Нет, профессионалы не используют шрифт Comic Sans, что ни говори. Компания занимается продажами по всему миру, но у нее нет бесплатного телефона горячей линии. Она маленькая. Маленькая. Маленькая.

Ситуация осложняется, когда у небольшой фирмы появляются замашки крупной компании. Позвоните им, и перед вами откроется бесконечный лабиринт клавиш, который приведет вас в дебри голосового меню. Отправите письмо? Забудьте. Большинство писем игнорируется, а на те, которые все-таки достаиваются чтения, отвечают через несколько недель. Обещание «мы с вами свяжемся» никогда не выполняется. Проблемы клиентов решаются не за несколько часов, а за несколько недель. Если вам важно работать четыре часа в неделю, ваш бизнес не будет расти, потому что эгоизм для вас значит больше, чем быстрый путь к успеху вашего бизнеса. Притворяйтесь маленькой компанией и работайте как большая, и вы сами выроете себе яму!

Конкуентов надо душиить в колыбели

Другой причиной, по которой мне хотелось «производить впечатление большой компании», было стремление избавиться от конкурентов еще до того, как они начали работать. Когда человек (или компания) хочет открыть магазин и составить вам конкуренцию, он сначала изучает ваш бизнес. Смотрит на ваш сайт, интересуется, чем вы занимаетесь и сколько за это берете, и затем решает, хочет ли вкладывать деньги и время в эту сферу деятельности. Большая компания отпугивает неопытных предпринимателей, это я знаю по собственному опыту. «Боооже, разве я могу тягаться с ними в одиночку, у них же 12 сотрудников?» А раз он думает, что не может с вами конкурировать, потому что вы слишком велики и у вас хорошее финансирование, вуаля, вы победили еще до того, как он узнал об этом. Испуганные потенциальные конкуренты либо берутся за дело вполсилы, либо уходят в другую область, где выжить полегче. Так что *производите впечатление большой компании, но работайте как маленькая.*

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Жалобы ценны, потому что они позволяют вам проникнуть в сознание клиента.
- Жалобы на перемены сложно расшифровывать, и часто требуется дополнительная информация, чтобы решить, прислушиваться к ним или нет.
- Жалобы на несоответствие ожиданиям вскрывают текущие проблемы вашего бизнеса

или вашей рекламной кампании.

- Жалобы на отсутствие указывают на неудовлетворенные потребности, увеличивают ценность вашего продукта или услуги и открывают новые возможности увеличения дохода.
- Хорошее обслуживание сводится к тому, чтобы превзойти ожидания вашего клиента.
- Плохое обслуживание открывает возможности полосы обгона.
- Довольные клиенты могут стать вашим кадровым резервом, который будет продвигать ваш бизнес бесплатно.
- Удовлетворить ожидания клиента важно, потому что тогда он приходит к вам снова и приводит за собой новых клиентов.
- Ваши клиенты и их удовлетворенность – это ключ ко всему, чего вы желаете сами.
- Если вы производите впечатление большой компании, но работаете как маленькая, вы превосходите ожидания клиентов.
- Если вы производите впечатление большой компании, вы можете распутать потенциальных конкурентов.

Глава 41. Место угонщика на обочине!

Люди, определенно, самый ценный актив организации. Нет никакой разницы, производите вы машины или косметику. Компания хороша лишь настолько, насколько хороши ее работники.

Мэри Кэй Эш

Извините, ваш дворецкий – жулик

Ваш бизнес – это ваша крепость. Если вы пускаете в крепость мошенников, ждите проблем. Возвращаясь к нашему сравнению с шахматами, ладья символизирует людей, которых вы берет с собой в путешествие по полосе обгона. Это работники, партнеры, инвесторы и консультанты.

Деловое супружество: партнеры

Деловое партнерство это все равно, что брак. Либо все просто сказочно, либо заканчивается скандальным разводом.

Три года назад Джим и Майк пили вместе пиво в баре, и тогда-то и родилась легендарная идея, которая подтолкнула их начать совместный бизнес. Единственной предпосылкой для совместной работы был энтузиазм. Они договорились делить прибыль 50 на 50 и рьяно принялись за дело. Майк привел первого клиента, Джим второго. Через несколько месяцев их клиентская база уже состояла из 28 имен, вполне достаточно, чтобы доход позволил обоим уйти с основной работы.

Через два года Джим стал проводить на работе меньше времени, и качество его работы ухудшилось. Не то чтобы Майк поминутно следил, чем был занят Джим, но он начал замечать то, что касалось непосредственно его. На каждых четырех клиентов, которых Майк приводил в компанию, приходилось по одному клиенту Джима, да и то в лучшем случае. Позже он узнал, что Джим как раз читал книгу, в которой говорилось, что работать надо по 4 часа в неделю. Хуже всего было то, что Джим не работал со своими клиентами должным образом, и Майку пришлось затыкать и эту дыру; зато Джим каждую пятницу приходил получить свои 50 % прибыли, пунктуальный, как швейцарский брегет.

Когда Майк обратил на это внимание Джима, Джим занял оборонительную позицию, и напряжение возросло еще больше. Это противостояние только снизило производительность Джима, так что иногда новые клиенты не появлялись у него месяцами. Майк решил расторгнуть партнерство, но Джим был против. А с чего бы ему соглашаться? Он получал свои 50 % прибыли за счет усилий Майка. В конце концов Майку пришлось нанять адвоката и решать вопрос в суде. Несколько лет

спустя партнерство закончилось, а вместе с ним и дружба Майка и Джима.

Партнерство – это супружество. И когда первая влюбленность пройдет и страсти поутихнут, на первый план выходят характер, взаимопомощь и другие качества. На заре своей предпринимательской деятельности я много раз организовывал партнерство, и каждый раз все заканчивалось крахом. Мои компаньоны не были плохими людьми, но наша трудовая этика, ценности и точки зрения были несовместимы. Я помню, один из них работал пять дней в неделю и активно участвовал в местных спортивных мероприятиях; бизнес был для него на четвертом или пятом месте. Другой партнер занимался четырьмя разными проектами. Я остался один на один со своим бизнесом, для меня он был на первом месте. Вы чувствуете разницу?

Поищите на форуме *Fastlane* ветку «партнерство», и вы найдете море жалоб. Один из партнеров хочет расширяться, другой – усиливать бренд. Один хочет рекламировать, другой развивать. Один жаждет дорогих машин и денег, а в офис приходит поздно, зато уходит рано. Партнерство как супружество – в половине случаев обречено на провал, просто потому что вы несовместимы.

Говорят, следует искать компаньона с навыками, которые дополняют твои собственные. Я разбираюсь в маркетинге – мой партнер должен быть технарем. Вам легко даются продажи и общение с людьми – ваш партнер должен иметь аналитический склад ума. Хотя найти партнера – большое дело, это все равно, что сочетаться браком с первым встречным, только потому, что он выглядит как Брэд Питт, а у нее большие буфера. Есть много других личностных характеристик, от которых зависит, будет ли ваше сотрудничество удачным.

Подумайте.

- У вас одинаковая трудовая этика? Поедет ли ваш партнер кататься на коньках, если вы в это время трудитесь до глубокой ночи?

- Совпадают ли ваши точки зрения? Или вы будете спорить и доказывать, кто из вас прав?

- Вы хотите развиваться медленно, а ваш партнер хочет завладеть миром, и побыстрее?

- Вы хотите продавать франшизы, а вашему партнеру достаточно одной точки, которая приносит прибыль?

- Вы доверите этому человеку свою жизнь?

- У вас одинаковый тип личности?

Причины, которые толкают людей к партнерству, могут быть весьма незавидными. Часто предприниматели открывают свое дело, основываясь на ложных предпосылках (не на потребности рынка), те же ложные установки толкают их к партнерству: *разделение*. Партнеры не ищут содействия, им не нужен единомышленник. Они хотят, чтобы кто-то разделил их риски, траты и нагрузки. Зачастую каждый из партнеров ждет, что другой будет тянуть лямку, а когда один тянет больше другого, возникает обида.

Партнерство может быть удачным, как и брак. Просто убедитесь сначала, что знаете, с кем связываетесь. Двухнедельной эйфории после третьего свидания с однокурсницей не всегда достаточно, чтобы убедиться, подходите ли вы друг другу. А вы бы женились на девушке, с которой встречаетесь всего две недели?

Б&Ю спешат на помощь

Много раз случалось так, что после устных переговоров с инвесторами ко мне на стол попадал 90-страничный договор, который составил не кто-нибудь, а юристы, но в нем я видел совсем не то, о чем я до этого договаривался. Мы же обсуждали списание амортизации в размере 10 % на пять лет, почему написано 5 % на десять лет? Кто раскроет хитрую уловку, скрытую в море юридического жаргона? Не я. Мой юрист.

А как насчет случайно забытой строки, где указаны производственные расходы, ведь это может стоить вам тысяч долларов штрафа? Кто знает, что система интерактивного голосового ответа за 38000 долларов является амортизируемым активом, а не просто дорогой телефонной системой? Бухгалтер.

Если бы у меня не было хорошей команды Б & Ю – *бухгалтера* и *юриста* – я был бы беднее. Да, их нелегко найти, они как партнеры, с которыми подписываешь контракт – у этих

людей тоже есть ключи от вашего замка.

Не допустите моей глупой ошибки. Я помню своего первого бухгалтера – я тогда был еще совсем «зеленый». Я нашел ее через «Желтые страницы» – никаких рекомендаций, просто ткнул пальцем наудачу. Потом я быстро понял, что она вовсе не думает о планировании налоговых выплат. Ни одного вопроса о деятельности фирмы и о том, что меня волнует. Скорее бы заполнить бланки, и работа сделана. Большинство других ее клиентов, кстати, катили себе по правому ряду – развлекались со справками о доходах и накопительными пенсионными счетами. Отличный выбор, Эм-Джей. Мне нужен был кто-то, кто бы разделял философию бизнеса полосы обгона, и я задался целью найти такого человека. Я провел собеседования и проверил рекомендации полдюжины кандидатов и наконец нашел одного, чьими клиентами были преимущественно владельцы компаний.

Будьте осторожнее с теми, кому вы доверяете ключи от своей крепости, они могут привести вас к финансовому краху. Вспомните Николаса Кейджа; его менеджер практически привел его на край финансовой пропасти. Встречайтесь с кандидатами лично и проверяйте. Просите рекомендации от успешных, состоявшихся предпринимателей. Относитесь к вашим Б&Ю как к партнерам, ведь у них есть свободный доступ в ваш замок, а имея ключи, легко сжечь чужой дом.

Вам к пиву бензопила не нужна?

Когда вы слепо доверяете другим что-то – бизнес, финансовые вложения, безопасность, – вас легко одурачить. Не знаю, помните ли вы одну старую рекламу пива: пара едет по темной проселочной дороге и видит человека с ящиком пива и бензопилой, который голосует на обочине. Водитель хочет его подвезти, потому что видит кое-что, чего ему бы хотелось – пиво – но не замечает бензопилы. Слепо доверять значит подбирать попутчика на темной безлюдной дороге в надежде полакомиться его пивом, но при этом закрывать глаза на орудие смерти, которое он прячет за спиной.

Ваше доверие – это актив, который другие должны заслужить. Пусть дела говорят громче, чем слова. Когда вы позволяете пышным фразам затуманить ваш разум, вы уязвимы. Когда вы берете попутчиков и глотаете слюнки, поглядывая на ящик с пивом, вы можете не заметить бензопилу у них в руках.

В числе худших моих сотрудников за все время работы была одна патологическая лгунья, которая меня обокрала. Зачем только я ее нанял? Она зачаровала меня словами. На собеседовании она сказала, что религиозна и поет в церковном хоре. Так как я не спросил ничего о ее религиозных взглядах, она решила, что я не сомневаюсь в честности христианина. И она была права, она действительно меня разоружила. Я нанял ее, не проверяя, и несколько лет ушло на то, чтобы правда открылась.

Сначала проверяй, потом доверяй

Бывший президент Рональд Рейган однажды сказал: «Доверяй, но проверяй». Когда я нанял воровку, я доверился, но не проверил. Несколько краж, записи с видеорекамер наблюдения, и поиск по открытым базам – только после этого открылась правда. Я проверил слишком поздно, и это мне дорого обошлось. Самые вопиющие случаи неоправданного доверия связаны с деньгами. Бернард Мейдофф выстроил самую большую в истории финансовую пирамиду, которая поглотила миллиарды долларов. Как один человек может выкачать миллиарды долларов из миллионов людей? Слепое доверие. Тысячи людей пошли за Мейдоффом, не проверив. Те, кто проверил, не вложили свои деньги, а некоторые даже забили тревогу. Мы доверяем людям и хотим верить в лучшее. Мы хотим верить в сказки и жить долго и счастливо. Мы не хотим усомниться в том, что, заплатив дважды всего лишь по 39,95 долларов, сможем заработать миллионы на сомнительных инвестициях в жилую недвижимость.

В начале своей предпринимательской карьеры, сразу же по окончании колледжа, я доверял всем подряд. Я покупался на всевозможные схемы, которые обещали привести меня к богатству. Что случается, когда вы верите всем? Вы перегораете. Вы начинаете лениться. Вы

нанимаете преступников. Когда вы доверяете всем подряд, вы вовлекаете себя в процесс, который нарушает заповедь Контроля. Вы позволяете другим прокладывать ваш финансовый путь. И что тогда? Вы ломаетесь и сгораете. Есть только один человек на земле, которому можно слепо доверять, и это ВЫ сами.

Откуда такой цинизм? Если сейчас вы этого пока не понимаете, поймете потом. *Когда вы обслуживаете миллионы, вы контактируете с миллионами*. И только тогда вы понимаете суть соотношения «потребитель – производитель». Только тогда вы видите, какое количество людей не жалеют своего времени, чтобы облапошить вас. Скрыться от лжецов, жуликов, воров и аферистов нельзя. Эти люди встречаются вам в самых неожиданных местах: в местной церкви, на сайте знакомств и в вашем собственном роскошном загородном клубе.

Если я потеряю 10000 долларов на деле, которое знаю как свои пять пальцев, я это переживу. Бог дал, Бог взял. Но если у меня украли 10000 долларов, потому что я слепо поверил кому-то, пустил его в свою машину, это уже совсем другое дело. Сейчас я никому не доверяю, но всем даю возможность заслужить мое доверие. В мире много хороших людей, гораздо больше, чем плохих. Все что надо – приложить небольшое усилие, чтобы найти их и удержать в своей жизни. Внимательнее смотрите, кого вы подбираете на обочине. Не дайте поймать себя на банку холодного пива, делая вид, что вы не видите бензопилы.

Увольте плохого водителя

Кто управляет психушкой? Психи? Кто управляет вашей крепостью, когда вас нет дома? Кто водитель вашего бизнеса?

Хорошо обслуживать клиентов это одно; заставлять своих работников делать это – совсем другое. Что происходит на передовой, когда вы заняты цифрами? Во сколько вам на самом деле обходится неквалифицированный администратор с плохим характером, которому вы платите восемь долларов в час? Чтобы клиенты становились апостолами вашего бизнеса, сотрудники должны разделять вашу философию обслуживания клиентов. Вы не можете позволить работнику развалить многомиллионное дело. *Никакие нематериальные активы не способны изменить впечатление от плохого обслуживания.*

Во время девятидневной поездки в Лас-Вегас я узнал, что роботизированное обслуживание таит в себе риски, независимо от того, роскошно ли заведение. Большинство людей едет в отпуск в Вегас, чтобы сбежать от коллег, неумех-служащих, грязных домов, пробок и других атрибутов своей жизненной драмы. Вегас считается отдушиной. Я был в компании одного друга, чья фирма участвовала там в конференции, благодаря чему мое пребывание в Вегасе началось в отеле «Рио». Я никогда до этого не останавливался в «Рио» и сам бы не выбрал этот отель. Здание было ветхим и довольно-таки замшелым, постель оказалась жесткой, вся обстановка несла на себе налет запустения, но в этом отеле работали очень милые люди. В казино дилеры вели себя приветливо, персонал стремился выполнить малейшие мои желания. Мне там понравилось.

После трех дней в «Рио» я переехал в отель «Венецианец», номер в нем забронировал мой консультант из *American Express*. Для тех, кто не знает, что такое «Венецианец», расскажу: это новый отель с шикарной архитектурой: декоративные колонны и ниши, роскошные люстры, обстановка поражает богатством – там любой почувствует себя королем. Я остановился в «Венецианце» на шесть дней.

К сожалению, после этих шести дней я никогда туда больше не поеду. Мне понравилась причудливая итальянская архитектура, но персонал был просто полный отстой. Кошмар начался в первый же день, и все остальные, вплоть до отъезда, были омрачены отвратительным обслуживанием: безразличные горничные, неисполненные обещания, потеря времени, все делается механически, без души, махинации со счетом – одним словом, это не то место, куда хотелось бы вернуться. Этот случай преподнес мне два важных урока:

- 1) надо прививать сотрудникам философию О-Т-С-Т-О-Й-ного обслуживания;
- 2) внешние данные продукта не исправляют впечатления от плохого обслуживания.

Урок первый: работники должны исповедовать вашу философию сервиса. Ваши служащие – послы вашего бизнеса, они должны реализовывать ваш замысел. В сущности, они

шоферы бизнеса, а лихачи и неумехи способны довести до беды. *Ваши работники отвечают за то, как клиенты относятся к вашей компании. Они формируют восприятие вашего бизнеса людьми.*

Действительно ли клиентская политика «Венецианца» предполагала, что к постояльцем следует относиться без уважения и интереса? Вряд ли. Просто управляющий не донес сути философии отеля до сотрудников. Не до одного сотрудника, а до нескольких. Помните, я говорил вам про дырявую лодку? Вы не можете вести свою сутки напролет. Именно сотрудники отвечают за ведра и воду. И те их них, кто неискушен в вопросах обслуживания клиентов, запросто могут ее потопить. Идеалы корпоративной философии обслуживания бесполезны, если на местах до них никому нет дела.

Урок второй: даже впечатляющие характеристики продукта, вроде современных технологий (эффектные интернет-сайты) или прекрасной архитектуры (шикарные отели), не могут исправить впечатление от плохого обслуживания. Хоть «Венецианец» и выглядел на миллионы долларов со своими мраморными полами и декоративными колоннами, обслуживание, которое там предлагают – отстой. А вот в «Рио» сервис был превосходным и оставил прекрасное впечатление, несмотря на обветшалое здание отеля.

Такое несоответствие работает только в одну сторону: фантастическое обслуживание – О-Т-С-Т-О-Й – может исправить впечатление от недостатков продукта, но фантастические характеристики продукта не исправят впечатления от недостатков обслуживания или человеческого общения. Да хоть бы полы в «Венецианце» были из чистого золота, это бы ничего не изменило. *Ничто не способно исправить впечатления от плохого обслуживания!*

У вас может быть лучший отель в мире на самом лучшем пляже Калифорнии, но если вы считаете, что постояльцы – досадная помеха, игнорируете их просьбы, они к вам больше не приедут. Только фантастическое обслуживание, которое вы предложите своим клиентам, поможет компании развиваться семимильными шагами. Хвастливые лозунги, которые висят по стенам кабинета управляющего, тут не помогут.

Подводя итоги главы: отличия полосы обгона

- Деловое партнерство так же важно, как и супружество.
- Хороший бухгалтер и юрист сэкономят вам тысячи, а может, и миллионы.
- У бухгалтера и юриста есть ключи от вашей крепости; убедитесь, что можете полностью им доверять, потому что в их власти спасти или потопить вас.
- Необоснованное доверие ведет к необоснованному риску.
- Необоснованное доверие может привести к неисправимым последствиям.
- Ваши сотрудники управляют впечатлением, которое складывается о вашей компании у клиентов.
- Фантастическое обслуживание может исправить впечатление от недостатков продукта, но фантастические характеристики продукта не исправят впечатления от недостатков обслуживания.
- Философия обслуживания проявляется в человеческом общении, а не в оптимистичных лозунгах на стене кабинета директора.

Глава 42. Будьте чьим-нибудь спасителем

Рынок никогда не насыщается хорошим продуктом и быстро насыщается плохим.

Генри Форд

Рыцарь в сияющих доспехах

Ваш продукт или услуга может кого-то спасти, словно рыцарь в сияющих доспехах? Вы решаете чью-то проблему? Или ваш рыцарь самолюбив и скачет на своем коне только для того,

чтобы сделать вас богатым самому себе начальником?

Мир полон аналогов

«Аналоговые» фирмы получают «аналоговые» доходы. На каждом шагу встречаются компании, чья деятельность основана не на потребностях рынка. В них нет ничего особенного, никаких уникальных черт, и они тонут в море аналогов, чем сводят своих владельцев с ума, ведь их надежда «быть самому себе начальником» не оправдалась. Бизнес, основанный на ложных предположениях, затеряется в море *товаризации* и неизбежно приведет вас к одномерному восприятию бизнеса.

Что значит товаризация? Так называется ситуация, когда однотипные услуги или продукты появляются сразу у нескольких поставщиков. Например, сфера авиаперевозок значительно товаризована. Большинство пассажиров не хранят верность какому-то определенному авиаперевозчику; они любят ту компанию, у которой сегодня лучшая цена на билеты. Продукт становится товаром. Или возьмем бензин. Я заправляюсь на семи разных бензоколонках, потому что бензин – типовой продукт.

При покупке типовых продуктов или услуг люди ориентируются лишь на один показатель – цену. А если это не так, значит, компания хорошо потрудились для того, чтобы сделать свой продукт непохожим на тысячу подобных. Если ваш продукт не выделяется из массы, у вас нет шансов, и вы просто вынуждены прибегать к демпингу, лишь бы вас заметили.

Для бизнеса должны быть верные причины

Почему вы пришли в этот бизнес? Держу пари, причина была неверная. Прекрасный тому пример – рынок проката лимузинов: компании сменяют друг друга, как картинки за окном поезда. Что заставляет человека открывать такую фирму? Хорошо, если в обществе есть потребность в лимузинах. Но, как правило, люди приходят в эту область бизнеса из-за собственных эгоистичных интересов – просто потому, что им так хочется. Много лет назад со мной было то же самое. У меня складывается впечатление, что лимузинный бизнес появляется из желания выделиться из массы таксистов. На рынке нужна новая фирма по прокату лимузинов? Вы намереваетесь предоставлять более качественную услугу, которая выделит вас из числа конкурентов? Нет. Намерение сугубо эгоистичное: *я хочу открыть прокат лимузинов, и я его открою.*

Так возникает чрезмерное предложение и низкий спрос – слишком много лимузинов и недостаточно клиентов. Когда предложение превышает спрос, цены должны снижаться; продукт, как по мановению волшебной палочки, становится товаром. Ваше полное пренебрежение потребностями рынка приводит к типизации, и тогда приходится продавать душу покупателю, гонящемуся за дешевизной. Где начинается безрассудство? Люди идут в бизнес, не имея для этого бизнеса подходящей почвы. Открывают свое дело, чтобы «заниматься тем, что им нравится» или «тем, что они умеют».

Один парень, владелец фирмы по чистке ковров, рассказал похожую историю на форуме *Fastlane*. Вот что он пишет.

Проблема в том, что хоть я и предлагаю невероятно качественную услугу, людям это не очень интересно. Они стараются не чистить ковры как можно дольше. Поэтому моя услуга имеет на самом деле небольшую ценность. Так что я решил, что мне надо пересмотреть свое отношение к бизнесу. К чему мне надо стремиться в моем деле? Что люди сейчас ценят? Думаю, мой бизнес основан на неправильных предположениях.

Мне его жаль. Почему он занимается чисткой ковров? Была ли в этом потребность? Или ему была нужна работа, и он хотел открыть свое дело? Независимо от причины, его услуга типовая. Владелец компаний борются за каждого клиента, но с каждого нового клиента они получают все меньше и меньше денег. Если они хотят расти, им приходится снижать цены.

Я ответил, что нельзя изменить предпосылки, раз вы уже этим занимаетесь. Правильные предпосылки держали бы вас подальше от этой области либо указали бы вам на неудовлетворенную потребность. Когда сотни людей открывают свое дело просто потому, что знают, как это делается, или хотят этим заниматься, не учитывая существующие потребности, они попадают в такую ситуацию: ценовые войны ради пригоршни монет. Небольшая потребность (ограниченный спрос) и слишком много поставщиков услуги (предложение). Суть предпосылок, ориентирующихся на потребности: *совсем не лезть в эту область* или идти в нее с целью решить определенные проблемы, и определиться лучше заранее. Если ваш продукт ни для кого не рыцарь-спаситель, выдающийся и непохожий на других, он затеряется в толпе аналогов.

Хватит глазеть на конкурентов

Хотя мой интернет-сервис был создан для потребителей, платили мне владельцы маленьких компаний. Когда вы ежедневно взаимодействуете с сотней собственников малого бизнеса, вы начинаете хорошо разбираться в том, как они подходят к делу. Я ошибочно полагал, что все владельцы компаний думают так же, как и я, оказалось же, что часто они занимали позицию прямо противоположную. Я быстро понял, что *основная масса владельцев компаний больше внимания уделяла конкуренции, чем собственному бизнесу*. Вместо того чтобы заниматься своим делом, они совали нос в дела всех остальных. Они забросили собственный продукт и вели себя реактивно, а не проактивно.

Вы смотрите на дорогу и тех, кто едет впереди? Или рассматриваете все машины вокруг? О нет! «Эксел Лимузин» снизили цену почасовой аренды на 5 долларов! Боже милосердный, вызывайте скорее антимонопольный комитет! О Боги! «Годфрей Лимузин» рекламирует свой автомобиль как модель 2009 года, а он 2003! Я звоню юристу! Если вы не отрываете глаз от конкурентов, угадайте что? Вы не смотрите на дорогу. Если вы следуете за кем-то, вы не впереди, а уж если вы не впереди, вы не придумываете ничего нового. Фирма X делает что-то – вы реагируете, вы ведете себя реактивно, а не проактивно. Почему не они следуют за вами? Если вас беспокоит каждый шаг конкурентов, вы обманываете свой бизнес и своих клиентов.

Как использовать конкуренцию

Еще одно правило, от которого наш старый добрый профессор опять беспокойно заерзает в гробу: не надо думать о конкуренции 95 % времени. Используйте 5 %, чтобы изучить слабые стороны соперников и сделать ваш бизнес не похожим на другие. Если вы забудете о конкурентах, вам придется сфокусироваться на *своем* бизнесе, то есть вводить новшества и завоевывать сердца и умы ваших клиентов. Когда вы удовлетворяете потребности и армия ваших клиентов начинает расти, кое-что случается: *все вдруг следуют за вами*.

В своей области я лидер. Я придумывал что-то новое, и все следовали за мной. Если обновлялся интерфейс сайта, мои конкуренты обновляли свои, только на много месяцев позже. Я создал модель получения дохода с помощью генерации лидов, и после меня этим путем прошли еще многие. То, что делали все вокруг, меня не очень волновало. Я заботился о собственном успехе и о том, чтобы мои клиенты были довольны.

В тех редких случаях, когда вы обращаете свой взор на конкурентов, не делайте это из простого любопытства. Ищите их слабые стороны и делайте ваш продукт непохожим на все остальные. *Придумывайте, что вы можете сделать такого, чего они не делают*. Находите потребности. Используйте огрехи обслуживания, которое они предлагают, в свою пользу. Клиенты жалуются на то, что невозможно получить качественную услугу? Раздраженные потребители выплескивают свое неудовольствие на просторах интернета?

Когда я только запустил свой проект, моими конкурентами были уже существующие сайты и «Желтые страницы». Слабой стороной и тех и других был *риск*. Когда вы даете рекламу, вам приходится платить вперед большую сумму независимо от выгоды, которую вы получите. Если вы тратите 5000 долларов и приобретаете одного нового клиента, ваш клиент обходится вам в 5000 долларов. Очень рискованное предложение, правда? Я подумал, что это

слишком рискованно для владельцев компаний, и стал искать решение.

Для компаний, которыми управляют с умом, конкуренция часто служит камертоном, дает понять, что нужно делать и чего делать не нужно. Я знал, что мой основной конкурент никогда не отвечает на письма. Это было мое преимущество. Если уж вы решили отвести взгляд от дороги, чтобы посмотреть по сторонам, то хотя бы ищите слабые стороны своих конкурентов. Бренды строятся на чужих недостатках: *если вы выделяетесь, типизация вам не страшна*. Что они делают не так? Какие у них недостатки? Недовольные клиенты могут подсказать вам, чем нужно отличаться. Единственный способ не стать залежалым типовым товаром и услугой – быть другим, а этого можно добиться, когда вы придумываете новое и анализируете слабые стороны конкурентов. *Стремитесь к новому.*

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Типизация возникает, если ваш бизнес был построен на ложных предпосылках – «хочу свой бизнес» или «я знаю, как это делается, почему бы мне не открыть свою фирму».
- Если вы заняты тем, что повторяете или наблюдаете за своими конкурентами, вы не изобретете ничего нового.
- Изучайте конкурентов, чтобы использовать их слабые стороны.

Глава 43. Создавайте бренды, а не фирмы

У каждого человека на шее висит невидимая табличка с надписью «Дайте мне почувствовать свою значимость». Никогда не забывайте про это при работе с людьми.

Мэри Кэй Эш

Стать ферзем: маркетинг и брендинг

В шахматах потеря ферзя ведет к проигрышу. В бизнесе большинство предпринимателей играют без съеденного ферзя.

Вам приходилось когда-нибудь покупать товар в «магазине на диване», а потом понять, что он совсем не такой, как в рекламе? Пытались ли вы, пыхтя от досады, вернуть его под аккомпанемент путаных объяснений менеджера с интеллектом, как у пятилетнего ребенка? В этом сила маркетинга: плохие люди, плохое обслуживание и плохой продукт, но ПОТРЯСАЮЩАЯ РЕКЛАМА. Если продукт нормальный (слабый конь), обслуживание плохое (пьяный слон), а работники неумелые (замок, полный идиотов), вы можете выжить с сильным ферзем.

Ферзь – самая важная фигура и в шахматах, и в бизнесе. С помощью маркетинга можно убедить людей покупать посредственный товар. Маркетинг может спрятать или замаскировать недостатки услуги. Маркетинг может скрыть некомпетентность и выдать белое за черное. Сила маркетинга в том, что мощная рекламная компания может заставить всех желать продукт, несмотря на его скрытые недостатки. Это игра восприятий: как воспринято – то и правда.

Создавайте бренд, а не фирму

Фирмы выживают, но бренды процветают. Бренд – лучшая защита от типизации. Если ваш бизнес живет только для того, чтобы приносить деньги на оплату ежемесячных счетов, вы играете в шашки, скучно, плохо и прямолинейно. Люди верны брендам и отношениям, а не фирмам и корпорациям.

Я люблю «Кока-Колу» и ненавижу «Пепси». Я верен «Кока-Коле», и меня не волнует, что «Пепси» вдруг стала на доллар дешевле – я все равно куплю «Колу». «Кола» создала бренд, и сила этого бренда в верности себе, которую трудно разрушить. «Кола» чем-то действительно лучше «Пепси»? Я не знаю, мне все равно.

Когда вы думаете об автомобильной марке «вольво», с чем она у вас ассоциируется? У меня с безопасностью. А «порше»? У меня – со скоростью. А что насчет «феррари»? У меня – с богатством. «фольксваген»? Практичность. «Тойота»? Надежность. А если кто-то скажет «шевроле», мне в голову не приходит ничего, кроме маячащего на горизонте банкротства, внутренних скандалов и непредсказуемости. Некоторые производители автомобилей построили сильные бренды, другие укрепляют фирму.

У нашего приятеля, который занимается чисткой ковров, тоже фирма, а не бренд. У брендов не бывает кризиса узнаваемости, он бывает у компаний. Если парень с форума хочет преуспеть в области, которая кишмя кишит аналогами, ему нужно создать бренд и стать непохожим на других. Он должен стать «ламборгини» на улице, полной «шевроле». Что делает его фирму по чистке ковров непохожей на другие? Как сделать так, чтобы люди обращались к нему, даже если его цены будут на 20 % выше?

У сложных вопросов сложные ответы, особенно если помнить о том, что свой бизнес он начал, основываясь на ложных предпосылках. После небольшого расследования выяснилось, что большинство его беспринципных конкурентов используют тактику «заманить и подменить», которая построена на специальных условиях, которые оговариваются исключительно мелким шрифтом. Можно ли использовать эту слабую сторону в своих интересах? Я предложил ему сыграть на этом же. Почему бы ему ни позиционировать себя как «серьезную» чистку ковров – фиксированные цены, никаких скрытых платежей, никаких пометок мелким шрифтом.

Производитель компьютеров *Apple* – прекрасный пример построения бренда на потребности клиента или промашке конкурента. Люди ненавидят вирусы, шпионские программы и постоянное выскакивающую надпись «доступно обновление», все это ассоциируется с «Майкрософт». *Apple* использовал этот недостаток «Майкрософта» и решил проблемы. Он превратился в один из самых известных брендов в истории. Их продукция стоит дорого, но они разработали бренд и могут себе это позволить. Скажите «*Apple*», и в голову сразу приходит: изобретательный, модный, простой и продвинутый. Когда я думаю о «Майкрософт», мне приходит в голову голубой экран, недопустимые операции и «перезагрузите ваш компьютер семнадцать раз, чтобы обновление вступило в силу». И кто тут фирма? Кто бренд?

Будьте уникальны: УПП

Первым шагом при создании бренда должна быть разработка «уникального предложения о продаже» или УПП. Без него вас унесет в море аналоговых товаров, и вы окажетесь без руля во власти рыночных ветров. Фирмы без УПП не предлагают ничего выдающегося, ничего уникального, никаких преимуществ, не выдвигают ни одного разумного аргумента, почему покупать надо у них – только танцы с бубнами вокруг низкой цены. Ваше УПП – это якорь вашего бренда. Что отличает вашу фирму от остальных? Что вы делаете иначе? Что заставит клиента выбрать вас, а не кого-то другого?

Я сделал УПП, от которого трудно было отказаться: «Нет рискованной рекламе». Мы вам ничего не присылаем, вы нам ничего не платите. Рекламодатели шли толпами, потому что они устали от «Желтых страниц», чье предложение всегда было довольно рискованным: «Заплатите 5000 долларов вперед, потом надейтесь и молитесь». Я обнаружил эту слабость и сделал ее своей силой. У нашего чистильщика ковров не было УПП. Ничто его не выделяло, разглядеть его среди других было не проще, чем найти иголку в стоге сена.

УПП – составная часть бренда, с его помощью можно компенсировать более высокие цены и даже худшее качество продукта! «ФедЕкс» сообщил о себе миру, сказав: «Когда ваша посылка совершенно точно должна быть доставлена к утру». «Эм-энд-Эмс» писали: «Тает во рту, а не в руках». Обратите внимание, как УПП показывает преимущества. Мне не нравится, как делают пиццу в «Домино-пицца» (хотя я как-то там работал), однако плохой рецепт не помешал им построить империю, в основании которой лежит УПП «доставим за 30 минут или бесплатно». «Домино» увидели потребность: дождаться доставки пиццы нелегко. Они решили проблему и создали бренд – конец истории. И как только им удалось проникнуть в такой

переполненный предложением сегмент рынка, да еще и преуспеть?! Брендинг и маркетинг – ФЕРЗЬ в шахматной партии.

Развивайте свое УПП

Как создать надежное УПП для вашей компании? Есть 6 простых шагов.

Шаг 1. Раскройте свои преимущества

Причиной открыть свое дело должно стать желание решить проблемы или удовлетворить потребности других. В этом ваше первое УПП. Если вы уже начали свой бизнес, поищите, какое самое большое преимущество вашего продукта, что выделяет его из числа конкурентов. Не забудьте учесть потребности и желания вашего клиента.

Шаг 2. Будьте уникальны

Цель УПП – быть уникальным по сравнению с аналогами. Оно логически доказывает клиенту, почему он должен выбрать вашу компанию – без вас не будет преимуществ. В УПП нужно использовать сильные глаголы действия. Они вызывают желание и заставляют сделать что-то немедленно: Вялое «Похудей» надо заменить на стремительное «Уничтожь жир» или «Избавься от килограммов». Нужно отказаться от «Развивайте свой бизнес» в пользу «Заряди доходы» или «Побей рекорд продаж». Уникальность УПП влияет на предпочтения клиентов при покупке. Когда вы предпочитаете Mac PC, вы выбираете безопасность, скорость и надежность, а не вирусы и раздутое ПО.

Шаг 3. Давайте конкретную информацию и доказательства

Дорожные шумы слышны везде, и если вы хотите, чтобы ваше предложение звучало громче, вам нужно рассеять недоверие клиента. Для этого предоставляйте конкретную информацию и, если возможно, доказательства.

ИНТЕРНЕТ-САЙТ: «Продадим вашу машину за 20 дней или наша услуга бесплатна».

ПРОДУКТ: «Сбросьте 20 фунтов или не платите ни цента».

УСЛУГА: «Продам ваш дом за 30 дней или куплю его сам».

Реклама «Домино пиццы» не говорила: «Доставим вовремя». Она обещала: «Доставим за 30 минут или бесплатно». Это конкретное действие, которое подкреплено доказательством. (Вы получите пиццу бесплатно, если мы не справимся!) В моем случае я доставлял рекламодателям лиды. Если я этого не делал, мне не платили. «Я обеспечиваю вас клиентами или вы мне не платите».

Шаг 4. Сделайте предложение коротким, четким и сильным

Лучшие УПП коротки, сильны и прозрачны. Длинные фразы не привлекают внимания.

Шаг 5. Включите ваше УПП во ВСЕ маркетинговые средства

УПП бесполезно, если вы не используете его повсюду. Разместите ваше УПП на всех средствах коммуникации:

- тележках, автомобилях, зданиях;
- рекламной и подарочной продукции;
- визитках, шапках писем, вывесках, брошюрах и флайерах;
- интернет-сайте и автоматической подписи в письмах;
- автоответчике, в приветствиях операторов и продавцов, и т. д.

Шаг 6. Говорите правду

УПП должно быть достаточно убедительным, чтобы люди покупали или, что еще лучше, изменяли привычным им брендам с вами. Если предложение не привлекает внимание клиентов или преимущества/наживка слишком незначительные, оно не сработает. А еще ваше УПП должно быть честным. Вы обязаны отвечать за свои слова. Если пиццу доставили за 40 минут, гарантия 30-минутной доставки была обманом. УПП, которые построены на лжи, быстро разоблачают себя, что приводят к появлению «кадров», готовых наброситься на компанию, как свора собак.

Прорывайтесь сквозь шум

Когда в следующий раз вы окажетесь в пробке, посмотрите вокруг. Все машины выглядят одинаково. Глазу не за что зацепиться. Монотонная вереница автомобилей. Так как я родился маркетологом, мой выбор – «ламборгини». Они возвышаются над шумом. Ваш бренд тоже должен стать таким.

Сознайтесь, никто не хочет быть как все. Среднестатистический подросток пытается быть не похожим ни на кого, поэтому нас захлестнула волна проколотых сосков, пирсинга в неожиданных местах, готической символики и татуировок – всего, что кричит: «Я не такой, как другие!»

Успешные компании поступают, как подростки, только с помощью брендинга и маркетинга.

Написать эту книгу было хоть и не легким делом, но все-таки не испытанием. Настоящим испытанием будет отдать ее в руки людей. Почему? Потому что тема денег популярна, рынок заполнен, даже пресыщен аналогами. Другими словами, шум стоит просто оглушающий. Я давно мечтал об этой книге, но, чтобы стать популярным автором, я должен поднять свой бренд над шумом.

Я смотрю на то, что появляется в моей новостной ленте в Фейсбуке и все, что я вижу, – шум.

Вчерашний студент сегодня зарабатывает по 2000 долларов за день. Узнайте, как!
Я зарабатываю на этом 15000 долларов в месяц!
Новый проект с матричной структурой гарантирует вам шестизначный доход!
Все, что я сделал – стал участником этой потрясающей партнерской программы и заработал 300 долларов за один только день!
Будьте сами себе начальником!

Недавно я наткнулся на он-лайн калькулятор, который оценил мой «уровень богатства» относительно всех моих ровесников в Соединенных Штатах. Я попал в топ самых богатых. Мне это лестно, но есть одна сложность. Мое состояние можно назвать «уникальным» или «выбывающим из общего ряда», но в мире, искаженном ложным восприятием, все теряется в шуме. Из Фейсбука вы никогда не узнаете, что почти все на мели. Нет, в Фейсбуке все мультимиллионеры, успешные тренеры, гуру, модели. Все видят себя в топе, в том числе и настоящие лидеры. Все мы продавцы, но некоторые продавцы иллюзий. Так создается море шума, в котором сложно разглядеть что-то действительно стоящее. Ваша маркетинговая деятельность должна поднять вас над шумом.

Как подняться над шумом

Есть пять способов перекричать гул автострады:

- 1) полярируйте;
- 2) рискуйте;
- 3) вызывайте эмоции;
- 4) взаимодействуйте;

и
5) разрушайте шаблоны.

Поляризуите

Поляризация, возможно, не самая лучшая стратегия для бренда, который работает в секторе массового потребления, потому что вам придется представлять крайние точки зрения, высказываться бескомпромиссно. А вы ведь не хотите разогнать половину своих клиентов. Зато, если вам нужно увеличить посещаемость интернет-сайта или создать имя книге, чтобы она лучше раскупалась, поляризация работает просто волшебным образом.

Секрет в том, чтобы представлять крайнюю точку зрения, заставляя людей либо *обожать*, либо *ненавидеть* вас. Сара Пейлин – фигура противоречивая. Вы либо обожаете ее, либо хотите бросить в болото или на съедение крокодилам. Политические эксперты используют этот метод, когда продают свои книги: и одни читатели ругают их почем зря, а другие горячо защищают. Интернет-сайты используют поляризацию для привлечения посетителей, и вскоре голоса делятся на «за» и «против». Если вы ярый фанат бейсбольного клуба «Чикаго Уайт Сокс» и создаете сайт, на котором злобно атакуете клуб «Чикаго Кабс», следует ожидать, что аудитория сайта будет поляризованной – будут те, кто поддерживает и одобряет вас, и те, кто возражает и оспаривает ваше мнение.

Можно сказать, что эта книга тоже вызывает противоречия мнения. Многие люди будут обвинять меня в финансовом экстремизме, так как я иду наперекор общепринятому мнению. Боже, он говорит, что купоны не сделают меня богатым! Он раскритиковал мой пенсионный план! Контраст с «нормой» всегда будет восприниматься как крайность.

Рискуйте

Секс продается, и это самый распространенный способ подняться над шумом. Секс прекрасно поглощает шум, ведь он не устаревает. Вы можете переборщить, но люди все равно заметят вас, потому что секс всегда в моде. В 2005 компания «Гоу Дэдди» выпустила свой первый рекламный ролик, посвященный игре американской НФЛ «Супер Боул», в котором использовала секс, чтобы пробиться сквозь шум. За ним последовали и другие скандально известные ролики с обнаженными девушками. Я никогда не считал, что это хорошая реклама, но их голос стал слышен и привлек внимание людей. Результат? Продажи выросли, а доля рынка «Гоу Дэдди» увеличилась до 32 %.

В Фейсбуке я наблюдаю за тем, как маркетологи социальных сетей применяют различные рискованные стратегии. Например, одна женщина записывала лекции по маркетингу в бикини. Ее видео получали в пять раз больше просмотров и комментариев, чем обычные. Почему лекции в бикини настолько популярнее обычных? Все просто: секс пробивается сквозь шум. Мужчины видят пышногрудую даму во время предварительного просмотра рекламы и думают: «О, надо посмотреть», – а женщин разбирает любопытство: «Боже, кто это снимается в одном купальнике?» Это почти что смесь поляризации и секса.

Вызывайте эмоции

Большинство решений что-то купить принимается эмоционально. И вы, и я приобретаем разные вещи, чтобы что-то почувствовать. «Ламборгини» мне нужен не за тем, чтобы доехать из пункта А в пункт Б. Я покупаю, чтобы *почувствовать* гордость, адреналин, славу, что я чего-то добился, что я не такой, как все.

Другой пример использования эмоций мы находим у Американского общества предотвращения жестокости по отношению к животным (ASPCA.org). Эта некоммерческая организация была основана более ста лет назад, и до недавнего времени я не знал о ее существовании. Как им удалось прорваться сквозь шум? Они запустили мощную маркетинговую кампанию, которая распалила эмоции; в их рекламе изображение измученных

животных в клетках сопровождалось нежной, проникновенной мелодией.

Если вы можете вызвать у вашей аудитории эмоции и *заставить их сопереживать*, они будут у вас покупать. Веселите людей, заставляйте их плакать и смеяться. Ваше послание поднимется над шумом и заставит людей принести вам их деньги.

Взаимодействуйте

Одно дело смотреть, другое – делать. Говорят, если вы хотите испытать сильные эмоции, съездите на тест-драйв машины своей мечты. Взаимодействие усиливает реакцию. То, что можно попробовать, почувствовать, потрогать, купят скорее.

Словно кто-то зовет вас по имени. И вам это нравится. Самые популярные приложения в Фейсбуке это «тест» и «опрос», потому что людям свойственен нарциссизм. Мой любимый фильм «Подозрительные лица»! Я люблю пиццу! У меня есть пудель! Люди любят поговорить о себе, и если вы учтете эту особенность в своем маркетинговом плане, реакция на ваш продукт или услугу будет лучше.

Предположим, я создам тест «Кто вы? Гонщик со скоростной полосы или посредственный водитель из крайнего правого ряда? Узнать». Так я начну кампанию, целью которой будет взаимодействие, вовлеку людей в диалог и заставлю рассказать о себе. Когда ваши потенциальные клиенты разрушают внутренние барьеры и открывают частичку своей души, вы становитесь им ближе, как будто между вами возникают отношения. А у знакомых скорее купят, чем у близких предприятий.

«Узнайте, что было дальше...» Некоторые корпорации используют традиционные средства массовой информации и интернет для поддержания отношений. Недавно я видел рекламу одного производителя автомобилей. В ней была погоня: тормоза визжали, в воздухе пахло жженой резиной... но окончания истории зрителю не показали, вместо этого было предложено: «Узнайте, что было дальше... зайдите на [интернет-сайт]». Дразня потенциальных покупателей незаконченными посланиями и историями, мы заставляем их зайти на сайт, чтобы узнать окончание истории, а сайт поддерживает взаимодействие.

Революция социальных сетей, блогов и Web 2.0 совершилась благодаря взаимодействию. Вы больше не хотите просто читать статью – вы хотите ее прокомментировать! Ваше мнение должны услышать!

Разрушайте шаблоны

Шаблоны узнать легко. Разве сработает то, что за последний месяц вы видели раз 30, а то и больше? Хотя бы это: «станьте сами себе начальником» такая затасканная фраза, что она давно уже потеряла всякий смысл. И все равно так называемые гуру постоянно пользуются ей в целях рекламы, как будто это магическое заклинание. Да ее до дыр уже затерли, зачем вы это делаете?

Что значит «неординарность»? Вы когда-нибудь видели, чтобы «ламборгини» продавали за доллар? Я точно нет, иначе я бы запомнил. Акция была нешаблонная, и она привлекла бы внимание. Какой псих будет продавать дорогую машину за один бакс? Это «развод»? В чем подвох? Надо посмотреть!

Еще разрушить шаблон можно, если высмеять его или разорвать. Помните зайца из рекламы батареек «Энерджайзер»? Продолжает работать, работать и работать. Этот ролик создал бренд благодаря неординарности – рекламодатель сначала запустил серию стандартных, скучных рекламных сообщений, а потом прервал их появлением энерджайзерского зайца. Маркетолог предвидел ваше знакомство с шаблоном (фу, еще одна скучная реклама) и шокировал зрителей с помощью розового зайца, который вывел их из летаргии. AdAge.com включил этот ролик в топ-100 рекламных кампаний всех времен.

Другой «разрушитель шаблонов» – страховая компания «ГЕЙКО», которая завершала стандартные сцены своих рекламных роликов неожиданной развязкой: «У меня прекрасная новость! Я сэкономил кучу денег на страховке». Шаблонные сценарии разрушались текстом «У меня прекрасная новость», который лишал ситуацию обыденности. Еще одна их насмешка над

шаблоном: вы думали, что смотрите промо-ролик нового реалити-шоу «Крошечный дом». Ролик показывал молодоженов, которые въезжают в малогабаритную квартиру на год и страдают от тесноты и все возрастающего напряжения между супругами. Они ударяются головами о низкие потолки и с трудом помещаются в крошечной постели. Но, минуточку, шаблонность этой ситуации не что иное, как уловка, которая через секунду перевернет все с ног на голову с помощью голоса за кадром: «Проблемы будут реальными, но не помогут вам сэкономить на страховке».

Если кто-то обратил на вас внимание, битва наполовину выиграна. Чтобы окончательно стать победителем, вам нужно позволить вашей аудитории купаться в эгоизме и приспособить свое сообщение к их интересам. Другими словами, доброе старое «А что мне это даст?». Как насчет 15 % экономии на страховке?

А что мне это даст?

Какая ирония: чтобы преуспеть на полосе других, нужно забыть о своем эгоизме и ублажать самолюбие других. А я разве обещал приятную прогулку вдоль берега?

Самолюбие – одна из самых характерных людских слабостей. Люди хотят то, чего они хотят. Их не интересуют вы, ваш бизнес, ваша продукция или ваши мечты; они думают о себе и своих семьях. Такова человеческая природа. Поэтому наше маркетинговое послание должно подчеркивать преимущества, а не характеристики продукта. Людям нужно ясно говорить, что это даст им. Как ваш продукт или услуга помогут им? В чем преимущество? На жаргоне маркетологов это называется «принципом WIIFM» («А что мне это даст?»).

Среди моих клиентов были как владельцы небольших компаний, так и миллионы потенциальных потребителей их услуг. Такое посредническое положение позволило мне быстро изучить поведение и заказчиков, и поставщиков. За неделю я узнавал столько, сколько изучал бы месяцами. Я заметил, что владельцы небольших компаний попадают в ловушку собственного эгоизма и любят петь осанны своим фирмам. Они продают характеристики, не осознавая, что людей интересуют удобство и их события, а вовсе не лимузины.

Когда мы выступаем в роли клиентов, мы покупаем, чтобы удовлетворить свои потребности. Мы вступаем в сделки, чтобы заполнить пустоты. Вы покупаете не дрель, а дырку в стене. Не платье, а имидж. Не «тойоту», а надежность. Вы покупаете не тур, а впечатление. Мы должны решать проблемы людей и рассматривать свой бизнес как чьего-то спасителя, превратить характеристики в преимущества. Вот вы говорите, что у вас самая крупная компания по прокату лимузинов в Колорадо, а мне-то какое до этого дело? Как это решит мою проблему? Никак, пока вы не превратите этот факт в ваше преимущество.

Превратите характеристики в преимущества

Если вы хотите что-то продать, превратите характеристики в преимущества. Это сделать вам помогут четыре шага:

- 1) поменяйтесь местами с клиентом;
- 2) определите характеристики;
- 3) определите преимущества;
- 4) превратите характеристики в преимущества.

Для начала поменяйтесь местами с вашим типичным клиентом. Станьте им. Кто он? Каков его *modus operandi*? Он состоятельный директор компании? Чувствительный к изменениям цены покупатель *Wal-Mart*? Бедный студент? Мать-одиночка? Если вы не можете определить, кто ваш типичный покупатель, вы допустите ошибки и ваши преимущества уже не будут таковыми. Как только вы определитесь со своим клиентом, спросите: «Чего он хочет? Чего боится? Какие проблемы ему нужно решить? Возможно, он просто хочет что-то „почувствовать“?»

Целевая аудитория одного и тот же продукта двух разных марок может быть совершенно различной. У покупателя «корвета» иные психологические установки и мотивы, нежели у покупателя «вольво». И тот, и другой хотят иметь машину, но покупатель спортивной машины

приобретает не просто транспортное средство. Покупатель «корвета», скорее всего, любит риск, работает на себя, независим, прямолинеен и уверен в себе. Покупатель «вольво» больше обеспокоен вопросами семьи и безопасности. Можно предположить, что он, а может быть она, консервативен, расчетлив и ориентирован на семью. Два абсолютно разных образа покупателя означают, что каждое маркетинговое действие должно быть конкретно и направлено на желания определенной группы потребителей.

После того как вы поменяетесь местами с вашим клиентом и поймете, чего же он хочет, нужно определить характеристики вашего продукта. У моей услуги на сайте было несколько характерных черт:

- 1) возможность загрузки фотографий,
- 2) возможность определения круга потенциальных клиентов, исходя из вида транспортного средства, даты и вида услуги

и

- 3) возможность вносить информацию о доступности транспортных средств для аренды в расписание.

Это прекрасные характеристики услуги, но мне нужно было превратить их в преимущества. Чем они так хороши? Какие преимущества они предлагают моим клиентам?

После того, как характеристики определены, нужно превратить их в преимущества или в конкретный результат. Объясните, в чем достоинства конкретной характеристики. Так вы растолкуете покупателю, почему ему следует платить вам, а не другим.

В случае с моим сайтом возможность загрузки фотографий превратилась в преимущество «хватит тратить время на встречи с клиентами в гараже. Загрузите фотографии вашего автопарка и покажите клиентам ваш продукт!». Услуга по определению круга потенциальных клиентов стала звучать как «найдите клиентов, которым подходят ваше время, ваше предложение, ваше транспортное средство». Внесение в расписание изменилось на «используйте максимально эффективно рабочее время вашего автопарка, найдите клиентов на свободные часы!». Каждая характеристика стала определенным преимуществом, которое привлекало ко мне клиентов. Я не ждал, пока клиент решит придти ко мне, я взял его за руку и привел.

Цена как средство создания бренда

Назначить цену – все равно, что раскрасить товар или услугу.

Мое первое знакомство с «раскраской» и ее последствиями произошло в раннем возрасте. Мне было около шести или семи. Мама устроила двухдневную гаражную распродажу, и разрешила мне продать некоторые игрушки и оставить себе вырученные деньги. Одним из предметов, которые я выставил на продажу, были «часы – футбольный мяч», хронометражное чудище. Я отчетливо помню их цену – 2,55 долларов. Грабеж, я считаю.

В первый день распродажи многие смотрели мои часы, но никто не купил. Мой юный ум работал. Как мне получить 2,55 долларов за мои часы? Я не хотел уступать в цене, потому что именно столько в соседнем магазине стоила какая-то игрушка, которую я хотел купить. Тогда мне в голову пришла одна идея. Я схватил этикет-ленту, которой мама наклеивала ценники, оторвал четыре маленьких кусочка и приклеил их рядом с уже имеющимся ценником. На первом кусочке я дерзко написал 5,55 и зачеркнул. На следующем я написал 4,50 и тоже зачеркнул. Затем 3,95 и 2,95. На каждом следующем ценнике цифра была меньше, чем на предыдущем, так что покупатели могли видеть «снижение цены», при этом она все равно составляла 2,55 долларов, как и в самом начале.

Цена моих часов не изменилась, но подана она была иначе. Ценники с более высокой ценой, которая затем заметно снизилась, говорили о двух вещах: 1) большей ценности и 2) выгоды предложения. И что вы думаете, второй же человек из тех, кто обратил внимание на часы, купил их. Мне удалось иначе преподнести цену покупателю. Конечно, в семь лет я и понятия не имел, ни что такое «маркетинг», ни что, собственно, я делал. И все же это было мое первое знакомство с маркетингом и влиянием цены на ценность.

Цена больше, чем просто стоимость

Цена участвует в создании бренда, так как *она отражает ценность*. Чем выше цена, тем дороже воспринимается ценность. Чем ниже цена, тем ценность кажется ниже. Цена это не просто цифра, которая говорит, что сколько стоит. Она отражает ценность и стоимость.

Расскажу вам одну историю о том, как цена равна ценности. Однажды один человек прибирался у себя в подвале и нашел старый шкаф. Он решил его кому-нибудь отдать и оттащил шкаф на угол улицы, где и оставил, прикрепив на него табличку «отдается бесплатно». Вы удивитесь, но шкаф простоял там весь день и потом еще несколько дней. Человек был озадачен, потому что шкаф, хоть и старый, был в очень хорошем состоянии, его надо было только покрыть морилкой. И тогда он решил попробовать другую тактику. Он заменил табличку «бесплатно» на «50 долларов». И часа не прошло, как шкаф украли.

Цель та же, ценовая стратегия другая.

Если цена как таковая не является вашим брендом (*Wal-Mart, Southwest Airlines*), не позволяйте ей похитить ваш бренд, вместо того, чтобы его характеризовать. Цена больше, чем просто конкурентное преимущество, которое меняет свое значение в большую или меньшую сторону, чтобы товары продавались быстрее. Цена косвенно обозначает ценность вашего товара или услуги. У меня было множество конкурентов, которые продавали на 10 % дешевле, иногда даже на 20 %. А мой бизнес все равно процветал. У меня не было дешевле, чем у других, так почему я преуспел? Ценность моей услуги была выше, и я держал соответствующую цену. Мои лиды были лучше подобраны. Мои партнеры были лучше. У меня была отличная служба поддержки. У меня был бренд, а у моих конкурентов фирмы.

Одна моя подруга, художница, рисовала невероятно изысканные, замечательные картины, цену же пропускала через собственный узкий ценовой фильтр. Она была матерью-одиночкой, едва сводила концы с концами и жила от зарплаты до зарплаты. Для нее 500 долларов было невероятной суммой, поэтому она выставяла свои работы за цену гораздо ниже их действительной стоимости. Ее собственное искаженное представление о цене ограничивало ее способность зарабатывать, от этого ее работы казались менее ценными. Я предложил поднять цену. Возьми вон ту картину за 90 долларов, обозначь цену в 300 долларов и посмотри, что будет. Конечно же, ее картины не стали меньше покупать из-за более высокой цены, потому что цена отражает ценность и характеризует бренд.

Даже на полосе обгона ценообразование имеет значение хотя бы в форме той зарплаты, которую вы хотите получать. Вот, например, что я нашел на форуме *Fastlane* (TheFastlaneForum.com):

Компания разместила в газете два объявления об одной и той же вакансии веб-разработчика. В одном объявлении была указана зарплата в 120000 долларов в год, в другом 32000 долларов в год. На первое объявление, с более высокой зарплатой, отозвалось четыре человека. На второе, в котором зарплата была ГОРАЗДО ниже, пришло 100 отзывов. Большинство людей недооценивают себя и свои способности и готовы мириться с меньшим.

Вы готовы мириться с меньшим в своем деле? Ваше искаженное восприятие ценности сдерживает ваш нереализованный потенциал? Правильная ценовая политика очень важна в построении бренда и маркетинга. Неверная цена несет в себе ложный посыл. В сильно товаризованных сферах цена играет очень важную роль. Специалист по связям с общественностью может запросить на 30 % больше, чем его конкуренты, а бензоколонка нет.

Я гетеросексуален до мозга костей, но меня восхищают дизайнерские сумочки, я преклоняюсь перед ценовой политикой их сбыта. Как можно продать сумочку за 4000 долларов, когда на ее производство было затрачено не более 100 долларов? Бренддинг и маркетинг. Цена – составная часть бренда.

Цена это лишь один из способов запасть в душу вашему клиенту. Чтобы использовать цену в своих интересах, вам нужно убедить клиента в том, что ценность выше обозначенной суммы. Что отличает вас от остальных? Почему вам должны платить больше? Если вы думаете

как маркетолог, вы должны проникнуть в сознание своих покупателей и показать отличия вашего бренда. Владейте умами клиентов, и у вас будут клиенты.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Маркетинг и брендинг (ферзь) – вот самые мощные инструменты на полосе обгона.
- Фирмы выживают. Бренды процветают.
- У фирм случается кризис узнаваемости, у брендов нет. Кризис узнаваемости заставляет владельцев фирм ставить цену, как у других.
- Уникальные предложения по продаже (УПП) – ключ к созданию бренда и отличают ваш продукт от остальных.
- Людям свойственно желание быть единственными в своем роде, не такими, как другие.
- Для того, чтобы маркетинговая стратегия принесла успех, ваше послание к потребителю должно пробиваться сквозь многообразие рекламы, или шум.
- Поляризация – замечательный инструмент рассеивания шума, если ваша целевая аудитория придерживается крайней точки зрения – обычно это работает в вопросах политики, мнении меньшинства и даже в спорте.
- Секс продается и всегда в центре внимания.
- Клиенты принимают решение о покупке, основываясь в первую очередь на эмоциях, а не практичности.
- Если вы можете вызвать эмоции, вы скорее убедите купить.
- Людям свойственно говорить о себе. Если вы сумеете встроить взаимодействие в вашу рекламную кампанию, вы достигните большего успеха.
- Выделяться – значит сначала определить, что такое шаблон, и делать все наоборот, то есть разрушать шаблоны.
- Эгоизм мотивирует клиента. Всегда включайте в свое послание ответ на вопрос: а что мне это даст?
- Характеристики продукта станут преимуществами, когда вы переключитесь с поставщика на клиента, определите преимущества вашего продукта и превратите их в конкретный результат.
- Цена косвенно указывает на ценность.
- Не позволяйте вашему собственному восприятию цены сделать ваш бренд посредственным.

Глава 44. Остановите выбор на моногамии, а не полигамии

Лошадь не повезет всадника, если она не запряжена. Вода не понесет корабль, если она не заключена в берега. Ниагарский водопад не даст электроэнергии, если не преградить поток, направив его в нужное место. Человек не станет великим, если он не сосредоточен на цели, не посвящен ей, не дисциплинирован.

Гарри Эмерсон Фосдик

Неверный супруг – плохая пара

Мы приближаемся к концу нашей беседы, и я не могу не рассказать о том, как на полосе обгона важна верность... моногамия.

В колледже у меня был приятель, его звали Маркус Текель. Маркус был предпринимателем с размахом. И, Маркус, если ты это читаешь, то, конечно извини, но о чем ты, черт возьми, думал? Маркус каждую неделю ввязывался в новый проект. Одну неделю какой-нибудь идиотский сетевой маркетинг, следующую – рекламная кампания под ключ, а он и увидел-то ее всего лишь на обложке делового журнала, а потом проект о тематических объявлениях. Каждую неделю что-то новое. В итоге один мой друг назвал эту безостановочную

гонку за возможностями «синдромом Текеля».

Синдром Текеля – это импульсивная тяга метаться между разными проектами и возможностями. Также это симптом погони за деньгами, а не способ удовлетворения потребностей. Когда вы тратите свое время на пять разных проектов, вы становитесь многоженцем-авантюристом. Суть такого метода в том, что вы кидаете в стену как можно больше грязи в надежде, что хоть какой-то комок прилипнет. Уж где-то я да заработаю денежек!

Рассеянное внимание приводит к таким же результатам. Вместо одного процветающего дела у многоженца-авантюриста 20 увядающих. Десять проектов, которые суммарно приносят 10000 долларов дохода, ничем не лучше одного, но с такой же при-былью.

Когда вы распыляете усилия между несколькими активами, вы получаете слабые активы. Слабые активы не решают сложных задач, не строят больших пирамид. Они не развивают большой скорости. Не становятся многомиллионными ценностями. Слабые активы не ускоряют прирост богатства; они приносят доход, достаточный для оплаты ежемесячных счетов, и в следующем месяце приходится начинать сначала.

Я поддался соблазну полигамии, когда начал другой-интернет проект, который копировал модель моей существующей компании. Как только я его запустил, он начал отнимать мое время и отвлекать от основного бизнеса. В общем, я изменил своему «супругу», и это сказалось на результатах. Время, которое я раньше посвящал своей процветающей компании, уходило на мое новое детище. Результаты не вдохновляли, и я оказался перед выбором. Возможностей было четыре:

- 1) продолжить изменять моему существующему проекту;
- 2) нанять кого-нибудь управлять существующим проектом;
- 3) нанять кого-нибудь управлять новым проектом;
- 4) бросить новый проект.

В итоге я выбрал последнее, подумав, что увеличение штата добавит мне хлопот с управлением.

Моногамия ведет к увлекательной полигамии!

Я не знаю ни одного действительно успешного многоженца-авантюриста, который бы изначально не был моногамен. Я не шучу. Самые богатые люди мира разбогатели, занимаясь чем-то одним, а не тем, что рассеивали внимание. Леброн Джеймс не стал бы таким известным баскетболистом, если бы занимался разными интересными ему вещами. Он сконцентрировался на одном и только одном – на баскетболе. Он ел, спал и жил баскетболом. Теперь он – звезда и миллионер и может позволить себе сколько угодно интересов.

Чтобы добиться успеха в бизнесе или в чем-то другом, вы должны есть, спать и жить своим делом. Если вы поверхностно занимаетесь десятью разными вещами, ваши результаты будут поверхностными и невыразительными. Сконцентрируйтесь на одной и работайте над ней самым лучшим образом.

Некоторые из числа самых успешных предпринимателей в области технологий построили свои внушающие почтения компании только благодаря тому, что отдавали им 100 % своего внимания, не отвлекаясь ни на что другое. Когда успешный предприниматель натывается на золотую жилу, тогда и только тогда он может позволить себе отвлечься на что-то другое, что не связано с основным бизнесом. Другими словами, *моногамия приводит к полигамии*.

Что первым делом сделает предприниматель, после того как продаст свою компанию за 50 миллионов долларов? Он инвестирует в другие компании, займется благотворительностью и своими увлечениями. Почему ему теперь можно? Деньги. За деньги покупают человеческие ресурсы, а делая доходные вклады, покупают себе свободное время.

На полосе обгона успех приходит благодаря единобрачию; а не метанию между женой и любовницами. Это супружество. Да, доброе старое единобрачие. Сконцентрируйтесь на бизнесе по правилам полосы обгона и задайте им всем жару!

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Синдромом Текеля страдают многоженцы-авантюристы, которые не упускают ни одной возможности.
- Недостаточное внимание к бизнесу создает слабые активы. Слабые активы не ускоряют богатство.
- Самые успешные предприниматели буквально дышали своим делом и были ему преданы на 100 %.
- Успешная деловая моногамия может привести к успешной деловой полигамии.

Глава 45. Время подводить итоги: нажмите на акселератор своего богатства!

На то, чтобы сделать выбор, уходят секунды, его последствия переживут вас.

Эм-Джей Де Марко

Вдавите педаль газа – богатство не ждет

Путешествие длиной в тысячу ли начинается с одного шага. Я уже много всего вам рассказал, пришло время собрать все вместе и сделать первый шаг. Пора запускать процесс. Теперь вы знаете необходимые в путешествии азы психологии и математики, которые увеличат ваши шансы разбогатеть. Чтобы начать свое путешествие по полосе обгона нажмите на **А-К-С-Е-Л-Е-Р-А-Т-О-Р-Б-О-Г-А-Т-С-Т-В-А** – под этим акронимом скрыты ключевые понятия процесса достижения богатства.

1. Аксиома (Акселератор богатства)

Аксиома богатства – это формула, которая отражает систему убеждений, предпочтений, действий и привычек, из которых складывается ваш стиль жизни. Богатство – это процесс, а не событие.

2. Контроль (акселератор богатства)

Контролируйте свой финансовый план. Так гласит Заповедь контроля. Вы должны полностью контролировать все процессы внутри своей организации: от ценообразования до маркетинговых решений и работы сотрудников. Гонщики со скоростной полосы не передают контроль над важными деловыми операциями подчиненным, они за все отвечают сами. Будьте акулой, а не гуппи.

3. Структура (акселератор богатства)

Официально распрощайтесь с медленной формулой богатства, развивая свой бизнес в благоприятной для скоростной полосы структуре: акционерной компании или обществе с ограниченной ответственностью. С этого момента ваша структура – тело вашего бизнеса. Оно «сначала платит себе» и только потом государству. Оно живет отдельно от вас. Это ваш первый шаг в создании бизнеса.

4. Естественный путь (акселератор богатства)

Выезжайте на скоростную трассу. Не беспокойтесь, если вам не выбрать дорогу; дорога может выбрать вас. Натренируйте свой мозг видеть потребности и проблемы. Следите за своими мыслями и речью – она вскрывает ваши неудовлетворенные потребности. Не нужно изобретать велосипед; найдите недостаток задачи или проблему услуги и придумайте, как ее

устранить. Многие компании, входящие в топ мировых лидеров в сфере бизнеса, работают с продуктами, которые существовали до них; все, что сделали их владельцы – просто-напросто нашли способ сделать это продукты лучше. Когда вы концентрируетесь на потребности, проблеме, неудобстве или недостатке, перед вами открываются дороги. Да, дороги выбирают вас.

5. Ликвидация (акселератор богатства)

Продумайте стратегию выхода. Полное бездействие, возможное благодаря тому, что теперь на вас работают деньги, – это один из пунктов назначения полосы обгона. Лучше всего получить эти деньги от продажи значимых ценных активов. Знайте, когда придет пора сбросить ваши активы, превратить ценные бумаги в бумажки, которые имеют ценность. Знайте, когда вам пора слезть с одной лошади и начинать учиться ездить на другой.

6. Единство цели и средств (акселератор богатства)

Ведите свой бизнес как шахматную партию. Создавайте бренд, а не фирму. Относитесь к клиентам как к своему начальнику и превращайте их жалобы в возможности. Прислушивайтесь к мирозданию, оно само вам предложит лучшие пути. Не захлебнитесь в море товаризации. Отличайтесь от конкурентов. Поднимайтесь над шумом. Концентрируйтесь на одном деле и только на одном.

7. Размах (акселератор богатства)

Помните о законе созидания, и богатство вас не забудет. Закон созидания гласит: «Чем больше людей в вашей сфере деятельности вы затрагиваете, тем больше вы заработаете». Влияйте на миллионы, и у вас будут миллионы. Когда вы удовлетворяете потребности в массовых масштабах, деньги рекой текут к вам. Деньги отражают ценность.

8. Анализируйте (акселератор богатства)

Выбор управляет жизнью. В какой-то момент вы должны выбрать идеологию полосы обгона, и этот выбор запустит ваш процесс. Ваше решение стать богатым еще не событие, ведь вы не можете, однажды сказав себе, что вы похудеете на 40 килограммов, проснуться на следующий день уже стройным. Ваш выбор определит, что для вас полоса обгона: стиль жизни или увлечение. Чтобы максимально увеличить число хороших решений, задействуйте анализ последствий при худшем развитии событий (АПХРС) и матрицу средневзвешенного решения (МСР). Решения легче принимать в юности, с возрастом это становится все сложнее. Проанализируйте, что вы выбирали раньше. Почему вы сейчас там, где вы есть? Что вас подвело? Почему вы погрязли в долгах? Если вы не исправите прошлые ошибки, вы так и будете их повторять. После того как вы осознаете свои промахи и учтете их на будущее, изменится ваше поведение, и оно будет отражать образ мыслей полосы обгона. Будьте ответственны и отдавайте себе отчет в своих действиях.

9. Тезисы богатства (акселератор богатства)

Всем известная дорожка к богатству под названием «богатеите не спеша» в корне неправильна из-за неконтролируемого ограниченного влияния (НОВ), неубедительны и расчеты, основанные на времени (Богатство = Работа + Рыночные инвестиции). «Богатей, пока молодой» это реальность. Если у вас нет плана – это плохой план. Удача приходит к вовлеченным.

10. Образование (акселератор богатства)

Когда вы заканчиваете школу или колледж, ваше образование только начинается. Пообещайте никогда не переставать учиться. Того, что вы знаете сейчас, недостаточно, чтобы стать тем, кем вы стремитесь быть завтра. Приобретайте знания полосы обгона, которые помогут создать и развить бизнес в вашей сфере. Идите в библиотеку, сидите в интернете. В вашем финансовом путешествии информация – это бензин. Читайте каждый день понемногу, задействуйте время, которое зачастую тратится впустую, когда едете на поезде, летите самолетом, тренируетесь, смотрите в окно во время обеденного перерыва, мечетесь по дому утром перед работой, стоите в очереди на почте.

11. Рычаг (акселератор богатства)

Используйте контролируруемую, не знающую ограничений математику для создания богатства. В формуле богатства крайнего правого ряда нет возможности контроля, она основана на времени (почасовая оплата, годовой оклад). Если вы не можете контролировать переменные, которые определяют ваше богатство, у вас нет возможности увеличить их, вы не властны над своим финансовым планом. Бизнес-система, которая работает на вас, приводит рычаг в действие.

12. Богатство (акселератор Богатства)

Какова ваша цель? Сколько денег вам нужно, чтобы жить той жизнью, какой вы бы хотели? Определите сумму, разбейте ее на части и начните сегодня. Начиная откладывать сдачу из магазинов, откройте брокерский счет, повесьте на стене кабинета график, на котором постоянно отмечайте рост вашего капитала. Сделайте жизнь своей мечты реальностью, поместите картинки с ее изображением на работе. Например, если вы хотите домик на берегу горной реки, найдите его изображение и поставьте заставкой на компьютер, чтобы видеть его каждый день. Представляйте четкие картины будущего и наполните ими свое сознание, чтобы они постоянно напоминали о себе. Если вы мечтаете о «феррари», купите игрушечную модель «феррари» и поставьте в машине или на столе. Сделайте свои мечты осязаемыми, и тогда они неизбежно исполнятся!

13. Отдохните, отпразднуйте или отойдите от дел (акселератор богатства)

После того как вы избавитесь от активов, отдохните. Независимо от вашего выбора, награждайте себя за каждую достигнутую на пути вершину. Продали первый продукт? Отпразднуйте! Сходите в ресторан, купите сигару, выпейте пива. Заработали состояние в 100000 долларов? Купите себе что-нибудь приятное. Заключили выгодную сделку? Отпразднуйте с размахом. Перевалили за миллион? Съездите в отпуск. 10 миллионов? Купите «ламборгини».

14. Глобализация (акселератор богатства)

Тиражируйте свой бизнес и соблюдайте Заповедь масштаба. Выбирайте такие мишени, на которых вы можете попасть в яблочко. Чтобы заработать миллионы, надо, чтобы ваш бизнес повлиял на миллионы клиентов. Чтобы затронуть миллионы клиентов, надо, чтобы поле вашей деятельности это позволяло! Можно ли воспроизвести ваш продукт, услугу, процесс на более глобальном уровне, чтобы сработала Заповедь масштаба?

15. Активный рост доходов (акселератор богатства)

Возрастающие доход и стоимость активов ускоряют процесс накопления богатства в бизнесе, который со временем можно продать. Тратьте меньше, чем зарабатываете, но стремитесь зарабатывать больше, концентрируясь на доходе и одновременно контролируя расходы. Именно высокий рост доходов и стоимости активов, а не урезание расходов, ведет к

16. Табу (акселератор богаТства)

Ориентироваться по испорченному компасу – табу. Делать все, что вы делали до этого, табу. Вкалывать как проклятый всю неделю, чтобы позволить себе отдохнуть в выходной, табу. Думать, что накопительный пенсионный счет и ПИФы сделают вас богатым, табу. Замените бесполезный маршрутный лист картой полосы обгона. У вас должны быть убеждения не потребителя, а производителя.

17. Страсть и стремление (акселератор богатства)

Когда у вас уже будет бизнес-проект и вы определитесь с целью (суммой), необходимой для жизни вашей мечты, вам понадобится страсть и стремление, чтобы постоянно подталкивать вас к действиям. Не путайте «страсть» с «тем, что вы любите делать». Страсть распаляет вашу душу и заставляет идти на любые шаги для достижения цели. Страсть подстегивает вас победами и приводит в ярость неудачами. Некоторые страсти эгоистичны (хочу «ламборгини»), другие великодушны (хочу помогать детям-сиротам). Не важно, каково ваше стремление, важно, чтобы оно было достаточно сильно, чтобы заставлять вас двигаться.

18. Тактика (акселератор богатства)

Имейте то, что нужно другим, и деньги потекут рекой. Это Заповедь потребностей. Вы не можете увеличить свой доход, если будете охотиться за деньгами. Перестаньте гнаться за деньгами, потому что они этого не любят. Сконцентрируйтесь на том, что привлекает деньги, и это будет бизнес, удовлетворяющий потребности. Деньги появляются в обмен на ценность. Отбросьте эгоизм и работайте, чтобы у вас было то, чего хочет другой человек. Когда вы поступаете так, деньги приходят к вам, потому что те люди, у которых есть то, чего хотят, жаждут, к чему стремятся и в чем нуждаются другие, словно магнитом притягивают звонкую монету.

19. Время (акселератор богатства)

Время – королевский актив полосы обгона – особенно свободное время. Вкладывайте силы в те виды деятельности, которые оставят вам свободное время. Избегаете «воров» времени, вроде паразитических долгов, которые превращают свободное время в кабалу. Тратьте свое время на проекты, которые смогут освободить ваше свободное время из рабства. Пусть время будет ключевым фактором при принятии решений.

20. Автоматизация (акселератор богатства)

Автоматизируйте свой бизнес и соблюдайте Заповедь времени. Ваше время не связано с вашим бизнесом. Лучшие семена для дерева пассивного дохода – это денежные средства, аренда, компьютерные системы, информация, системы дистрибьюции и кадры. Из этих семян можно вырастить автоматизацию в любом бизнесе.

«Извините, сэр... Мы закрываемся...»

В движении по полосе обгона важен не пункт назначения, а путь; это путешествие становится вашей жизнью и вашим процессом. Вы увидите, что оно стоит того, пока живы ваши мечты и у вас все еще есть шанс. Не важно, откуда вы начинаете, важно, как вы продвигаетесь. Дверь в новую жизнь открыта – оставьте позади прошлое, которое не пускает вас вперед, и отправляйтесь в путь. Все люди, которые начали движение по полосе обгона,

вначале сталкиваются с одними и теми же тревогами.

Но, Эм-Джей, послушай, у меня куча долгов!
Но, Эм-Джей, ведь я же работаю в магазине!
Но, Эм-Джей, разве ты не понимаешь, что работа занимает все мое время!
Но, Эм-Джей, моя жена против моих бизнес-идей!

Опасайтесь этих «но», потому что они придавливают вас к дивану и не дают ничего делать. Оправдания никого не сделали богатым, а они есть у всех. Перестаньте быть как все и начинайте действовать. Сделайте выбор сегодня и измените свою жизнь навсегда.

О... мы здесь уже очень давно, солнце село, и на дверях кофейни появилась табличка «закрето». Я хочу поблагодарить вас за то, что вы были здесь со мной. Если хотите подробнее обсудить стратегию полосы обгона, заходите на сайты FastlaneEntrepreneurs.com или TheFastlaneForum.com. Если эта книга вдохновила вас или изменила вашу жизнь, расскажите о ней друзьям или напишите мне на mj.demarco@yahoo.com!

Я надеюсь, что моя книга разбудила ваши мечты и дала им шанс войти в вашу жизнь. Не забывайте, если мечты существуют, они *уже часть вашей жизни!* Я желаю вам всего самого лучшего, и, кто знает, быть может, однажды то, чего вы достигнете, встряхнет мир, и вы вспомните о выборе, который сделали много лет назад... выборе взять и прочитать книгу.

Вперед, к вашим мечтам... удачи, и храни вас Господь.

Эм-Джей Де Марко

Приложение А Письма читателей



Эм-Джей, я работаю учителем в школе, как я могу выйти на полосу обгона?

Прежде всего вам надо понять, что на выбранном вами пути это невозможно. Я не предлагаю вам уволиться (пока что), но могу посоветовать поискать какой-то параллельный маршрут. Есть ли что-то в вашей работе, что могло бы наметить новую дорогу? Может быть, вы изобретете какой-то продукт, который станет необходим в каждой школе страны? А что если написать книгу, адресованную учителям? Или открыть свою частную школу? Если вы не сумеете придумать что-то близкое к вашей сегодняшней деятельности, возможно, есть и другие пути? Возможно, ваш ученик подскажет вам какую-то мысль? Прислушиваетесь ли вы к их жалобам? К тому, что они обсуждают, чем недовольны, о чем задумываются? Людям всегда чего-то не хватает, но не всегда разглядишь, в чем их нужда.

Дорога откроется перед вами только тогда, когда вы сами захотите. Кроме того, у вас есть то, чего нет у многих – три месяца свободного времени в году. Да многие люди за это полжизни бы отдали! Используйте это время максимально эффективно и, кто знает, перед вами вдруг забрезжит полоса обгона.



Эм-Джей, у моего соседа свой бизнес уже 19 лет. Его никогда не бывает дома, у него ни на что не хватает времени и он так и не разбогател, это я знаю точно. Свой

бизнес – не гарантия богатства!

Я согласен. Проблема вашего соседа в том, что он идет по пути, который не ведет к богатству, потому что, судя по всему, он нарушает Заповедь времени. Если вы не можете отделить время от бизнеса и ваше денежное дерево не дает плодов, значит, вы в тупике.



Эм-Джей, у меня скопилось 12000 долларов долга, я едва свожу концы с концами. С чего начать?

Для начала поймите источник долга. Откуда он взялся? Как получилось, что он вырос до 12000? То, как накапливался ваш долг, было *процессом*, который длился года, а не случился в одночасье. Не может быть, что вы проснулись утром и обнаружили такой долг! То, какие решения вы принимали, привело вас к долгу, и это был выбор в пользу кредитов. Это вы купили уродливую одежду, которая висит у вас в шкафу. Вы хотели не ударить в грязь лицом. Возможно, вы живете в доме, который слишком дорог для вас, или расплачиваетесь за еду кредиткой. Для того чтобы избавиться от долгов по кредиткам, необходимо посвятить себя процессу, а не событию (кроме тех случаев, когда логика требует движения в обратном порядке, как, например, идея (событие) – реализация (процесс)). Расстаньтесь с обочины и примите такие новые решения, которые не позволят вашему долгу расти, а наоборот, приведут к его снижению, что было бы лучше всего. Платите наличными. Если вы не можете заплатить наличными, значит, вещь для вас слишком дорога. Потом сосредоточьтесь на своем доходе. Признайтесь себе: вам нужно зарабатывать больше. Если вы владеете бизнесом, который приносит вам по 15 тысяч прибыли ежемесячно, разве ваш долг будет казаться такой уж непосильной ношей? Нет, не будет. На выплату у вас уйдут недели, не десятки лет. *Увеличьте доход – вот выход*, а пока временно урежьте расходы, чтобы приостановить рост задолженности. Дайте жизнь новому делу, которое будет удовлетворять существующие потребности рынка, позволит вам увеличить доход и воспользоваться формулой богатства полосы обгона. Ну да, возможно придется засучить рукава и делать то, что большинство находит противным. Вам нужно взяться за то, что другие люди делают с неохотой. Вы или хотите, или нет. Середины не бывает.



Эм-Джей, мы с женой путешествуем по двум разным маршрутам. Она – урожденный посредственный водитель, который полностью подчинен идее откладывать каждый цент и жить более чем скромно, а я – серийный предприниматель, и мне хочется от жизни большего. Моя проблема в том, что моя «серийность» только отравляет наши отношения и не находит понимания.

Ваша жена прочла книгу? Если да и она не согласна с философией «богатеи, пока молодой» и не хочет разделить с вами ваш путь, тогда в будущем вам предстоит принять немало трудных решений. Ваша супруга – спутник на всю жизнь, и если ваши дороги не пересекаются, вам тяжело будет продолжать двигаться вперед. Как и у нашего выбора, который обладает силой, так и у отношений есть своя траектория. Сегодня ваши пути расходятся на один градус, но в будущем это расстояние может увеличиться и до 90. Что касается меня лично, я ищу не «теплых дружеских отношений» с кем-то, а таких, которые бы подталкивали обоих супругов выкладываться на все сто. Ничего не могу сказать о том, какие отношения между вами, только вы сами это знаете. Возможно, у вас с женой есть общие ценности, которые бы могли стать мостом над той пропастью, что пролегла между вами, и объединили бы ваши

взгляды? Например, отношение ко времени? Или финансовая грамотность? Необходимость развести время и доход? Разрушительная сила долгов? Может быть, эти общие интересы достаточно сильны, чтобы связать вас воедино ради достижения одной цели?

Согласен, ваша «серийность» может представлять проблему. Вы полигамный оппортунист, который пытается жонглировать сразу десятью проектами? Ваш бизнес – ваша супруга. Прекратите изменять и уделите одному бизнесу все свое внимание. Вы получаете то, что вкладываете, а если бегать от жены к любовницам, то ничего, кроме падения доходов и снижения цены активов вы, не увидите.



Эм-Джей, а как же недвижимость, вы о ней почти ничего не рассказали в книге?

Я считаю, что недвижимость – это первый способ заработать, а чтобы делать это по правилам полосы обгона, необходимо усилие и подчинение пяти Заповедям. Вот скажите, вы инвестируете в недвижимость, потому что в этом есть потребность или вы просто знакомы с этой областью? Инвестор, который знает толк в своем деле, покупает здание, чтобы потом перепродать его, потому что городу нужен реабилитационный центр. Опытный девелопер строит жилой комплекс, потому что людям нужны квартиры. Кроме того, эта отрасль обладает значимостью, но в ней трудно добиться масштаба. То есть она приносит прибыль, если пойти путем интенциональных итераций. Одна квартира не обогатит вас, а вот двести – могут. Приобретение недвижимости – дело небыстрое. Мне никогда не доводилось встречать 22-летнего миллионера, который бы разбогател на инвестициях в недвижимость, просто потому, что это медленный вариант полосы обгона, при котором ценой активов нельзя управлять с той же легкостью, с какой это возможно в случае с бизнесом. Цена актива ограничена значимостью, поэтому самые богатые инвесторы не только старше, но и ориентированы на более дорогую недвижимость. Не могу представить, чтобы Дональд Трамп строил дома на одну семью. Он строит дорогое жилье. Замечу еще вот что: прелесть недвижимости в том, что она переживает века. Так что только вам решать, можно ли считать инвестирование в недвижимость той дорогой, которую вы выберет для быстрого обогащения.



Эм-Джей, вы говорите, что я не разбогатею, если буду работать по четыре часа в неделю?

Нет, это не совсем верно, потому что *свобода – составная часть триады богатства*. Если вам довольно сотни в кармане, чтобы путешествовать по миру, и у вас есть талант извлекать прибыль из сомнительных предприятий, схем, проектов-однодневок, бартера и тому подобных вещей – можете попробовать. Если вы чувствуете, что вам и вашей семье достаточно одной тысячи в месяц – почему бы нет. Доводилось ли мне работать по четыре часа в неделю? Да, и даже гораздо меньше. Вопрос в том, сколько времени я потратил на то, чтобы позволить себе это. А я ведь зарабатывал не тысячу, а сто тысяч в месяц. Не приходилось мне встречать мультимиллионера, который сумел разбогатеть, работая по четыре часа в неделю на протяжении всего своего пути. Это улица с односторонним движением: возможность работать по четыре часа в неделю дают нам денежные деревья, только вот они не растут, если работать в таком режиме.



Эм-Джей, что вы думаете о партнерском маркетинге? Такой бизнес подходит для полосы обгона? У меня есть несколько знакомых, которые хорошо на этом зарабатывают.

Партнерский маркетинг нарушает Заповеди легкого доступа и контроля, и если вам удастся обойти эти ограничения, то почему бы и нет? К сожалению, по своей сути эта стратегия не подходит для полосы обгона. О боже, я сказал это! Сейчас меня распнут на каком-нибудь маркетинговом форуме. Забавно, я того и гляди заработаю репутацию ничтожества, в то время как те, кто так меня называет, обшаривают интернет в поисках созданного с помощью полосы обгона продукта, который можно было продавать (такого, как мой). Конечно, я не обхожу вниманием тот факт, что многие люди, которые принимают участие в партнерском маркетинге, зарабатывают неплохие деньги, но ведь люди и в лотерею выигрывают! Конечно, существуют миллионеры, которым партнерский маркетинг помог сделать карьеру и большие деньги. Я бы не стал утверждать, что моя точка зрения единственно возможная, но я говорю о *вероятности*. Каждый раз, когда вы нарушаете Заповедь контроля, вы передаете его в чужие руки. Когда участник партнерской программы присоединяется к моей компании, он играет по моим правилам, так что я сам определяю степень доступности партнерства. Если уж вы пренебрегаете Заповедью легкого доступа, вы должны обладать исключительными способностями. На каждого участника партнерского маркетинга, который зарабатывает по 30 тысяч в месяц, приходится 300 тысяч человек, чей месячный доход составляет менее 100 долларов. На каждого дистрибьютора, который получает по 50 тысяч в месяц, находится полмиллиона человек с доходом ниже 100 долларов. На каждого, кто выиграл миллион в лотерею, найдется миллион проигравших. Посчитайте вероятность. Если вы думаете, что вы попадете в число счастливиц благодаря своему уму и таланту – пробуйте. Я буду за вас рад. Мне на ум приходят несколько исключительно одаренных людей, которые сделали на этом миллионы. Если вы с вниманием относитесь к процессу, ничего невозможного нет. Даже если какая-то деятельность и не считается традиционной для полосы обгона, опыт не помешает, к тому же кто сказал, что пробовать не стоит? Я никогда не забываю о расчетах и вероятностях, вот поэтому моя курица несет золотые яйца. Партнерский маркетинг может быть эффективным инструментом расширения бизнеса, я всегда за *создание* партнерских программ, к которым многие захотят присоединиться, но против того, чтобы *участвовать в них самому*.



Эм-Джей, как вы думаете, может, мне не надо учиться в колледже?

Это вопрос издержек, вашей зрелости, целей и вашей профессиональной ориентации. Если вы хотите стать врачом, инженером или медсестрой, вам необходима школа. Если же вы планируете стать изобретателем, для чего нужны недюжинные познания в конструкторском деле, думаю, без колледжа не обойтись. Не станьте рабом своего образования и помните, что университетский диплом не обязательное условие для того, чтобы разбогатеть, наоборот, в некоторых случаях он может стать гирей на ваших ногах. Польза образования зависит от ваших целей и издержек. Я закончил колледж и не жалею об этом. Иначе говоря, я бы поступил туда опять.



Эм-Джей, мой вышестоящий спонсор говорит, что вы настоящий «охотник за мечтами» и что ваша точка зрения на сетевой маркетинг неверна.

Отлично, продолжайте пользоваться его советами и вернемся к разговору через пять лет.



Я женат, у меня двое детей, я не могу уйти с работы, иначе мне их не прокормить. Как мне найти время для полосы обгона?

Дело не во времени, а в желании и страсти. Вы глубоко увязли в силках, потому что обеспечиваете свою семью. Именно так вы попадаете в сети стратегии «богатеи не спеша», а потом уже не можете от нее отказаться. Чтобы освободиться, вам нужна неутолимая страсть и преданность своей мечте. Будет страсть, найдется и время – рано по утрам, поздно вечером, по выходным. Без нее все, к чему вы придете, будет лишь интерес. Вовлеченные гонщики находят сокровища, в то время как интересующиеся – находят лишь оправдания.



Эм-Джей, когда вы купили свой первый «ламборгини», вы были счастливы? Я подумываю о покупке «порше».

Машины и другие дорогие игрушки не принесут вам счастья. Я уже был счастлив, когда купил первый «ламборгини», и этим подарком самому себе я отметил свой успех. Счастье возникает в процессе достижения цели, а покупка – это всего лишь событие и награда. Достижение – вот что такое процесс, и это самый важный опыт, который можно приобрести. Страстное и неотступное следование своим целям, вот где счастье, а вовсе не в машине. Когда же цель достигнута, вас вдруг как громом поразит: оказывается, машина вашей мечты вам не так уж и нужна.



Я мать-одиночка, по профессии я стоматолог-гигиенист. Как мне выйти на полосу обгона?

Кем бы вы ни были по профессии, для того чтобы начать путешествие по полосе обгона, необходимо соблюдать Заповеди. Не можете ли вы открыть какое-то дело, которое бы удовлетворяло массовую потребность? Существует ли такая на том пути, по которому вы идете сейчас? Если вы не можете ничего придумать, отвлекитесь от своей отрасли и взгляните на мир шире, перед вами откроются и другие дороги. Помните, вы не только стоматолог, вы мать, женщина и дочь. Сотни дорог лежат перед вами. Какая вызывает у вас страстный интерес? Политика? Вегетарианство, которое сейчас в моде? Садоводство? Есть ли в этих областях какие-то неудовлетворенные потребности? Если вы не можете выбрать, позвольте дороге выбрать вас.



Начинать свой бизнес – дело рискованное. Можно ли как-то свести риск к минимуму?

Да. Руководствуйтесь правильными мотивами – заполнить пустоту на рынке или предоставить услугу более высокого качества. Бизнес становится рискованным делом, когда предпринимателя подстегивают эгоизм и желание удовлетворить свои собственные потребности. Не забывайте, другим нет до вас дела. Все мы в равной степени повинны в самолюбивом стремлении получить то, чего хочется нам. Риск возрастает, когда вы начинаете дело, не понимая, на какую потребность вы ориентируетесь, в чем ваша цель, какой бренд вы хотите создать. Еще больше вы рискуете, когда пытаетесь *делать то, что любите, вместо того, чтобы делать то, что нужно*. Риск становится невероятно высоким, когда вы перепоручаете контроль над своим предприятием кому-то другому. Бизнес – рискованная штука, потому что предприниматели теряют ориентиры, перестают видеть, что их истинная задача – решать проблемы и помогать людям. Прибыль – не путеводная звезда, а побочный эффект.



Эм-Джей, мне ясно, что вы одержимы идеей контроля. Так как конечная цель полосы обгона в том, чтобы получать пассивный доход в виде дивидендов от инвестиций, как вы управляетесь с процентной ставкой, на которую не можете повлиять? А если ставка упадет до нуля, не рухнет ли вся ваша система?

Вы правы, я маньяк контроля там, где речь заходит о моем финансовом плане. И вам советую брать с меня пример. Если вы не следите за всем сами, значит, вам грозит попасть в зависимость от того, кто обеспечивает вам так называемый комфорт и безопасность. Это не для меня. Да, я согласен, контролировать процентную ставку я не могу. Но вспомните 37-ю главу, в которой говорится о том, что вам следует начинать с больших сумм, потому что это поможет вам нивелировать изменения процентной ставки. Даже в наше время низких ставок мне по-прежнему удастся найти свои 5 %, но это потому, что я мыслю глобально, а не локально. Если вы исходите из гарантированных 10 %, которые способны повлиять на состояние ваших сбережений, вы обманываете сами себя и подставляетесь под удар. Снизьте порог ожиданий, чтобы уменьшить возможные риски.



Эм-Джей, может ли хороший наставник стать моим «шофером» на пути к богатству?

Учиться у наставника – превосходная идея, если вы ищете совета, а не пытаетесь переложить на него ответственность. У меня было несколько «учеников», и кое-кто из них был совершенно не настроен на тяжелую работу или жертвы. Они хотели, чтобы я взял на себя все риски и провел их по пути, не отпуская их руку. Но ведь вы не можете нанять человека, чтобы он положил перед вами богатство на блюдечке с голубой каемочкой, ваше путешествие вы должны совершить сами, его маршрут зависит от вас. Хороший учитель может стать для вас попутным ветром.



Эм-Джей, мне кажется, что вы лицемерите, когда сначала порицаете «страсть к материальным благам», а потом говорите о полосе обгона как о чем-то, что измеряется в «ламборгини» и больших домах.

Нет, вы ошибаетесь, потому что суть полосы обгона не в том, сколько машин вы купите, а в *свободе*, которая позволяет вам все что угодно. Есть разница между рабским пресмыкательством перед вещами и возможностью купить то, что вам нравится. Если вам по карману машина ценой в 300 тысяч, почему бы и нет? Конечно, при условии, что ее покупка не повлечет за собой долгового рабства.



Эм-Джей, я попался в ловушку и никак не могут выбраться из нее. Днем я расставляю товары на полках в магазине, а по вечерам мою посуду. Я топчусь на месте и не знаю, что мне делать.

Начните с пересмотра своих взглядов, ведь от них зависят те решения, которые вы будете принимать в будущем. Если вы хотите двигаться вперед, ваши мысли должны быть нацелены на будущее. Вы должны твердо сказать себе: «Я начинаю новую жизнь», – и начать с простых шагов. Для того чтобы ваш выбор стал лучше, вам необходимо проанализировать, откуда взялись ошибки, которые были допущены в прошлом. Как вы оказались там, где вы есть? Совершали ли вы предательство по отношению к себе, ведь как-то вы очутились перед раковиной из нержавеющей стали с губкой для мытья посуды в руках? Потом подумайте, как вы лично можете принести пользу другим людям, исходя из тех талантов, которыми наградила вас матушка-природа. Если у вас нет никаких способностей – приобретите их. Нетрудно стать экспертом в любом вопросе, если прилежно учиться и применять знания на практике. Это правда. К сожалению, есть одно «но». Для этого вам придется кое-чем пожертвовать: выключить телевизор и отказаться от сиюминутных удовольствий ради лучшего будущего. То, что вы скребете уборные, ничего не значит, если вам удастся удовлетворить потребности многих, удастся помочь и одному. Кому? Себе самому, конечно же!

Приложение В

«Богатей, пока молодой»: краткое руководство пользователя

Я НЕ...

1. Я не буду отвергать стратегию «богатей, пока молодой» как несостоятельную.
2. Я не позволю философии «богатей не спеша» украсть мои мечты.
3. Я не позволю тем, кто верит философии «богатей не спеша», одурманить меня своими догмами.
4. Я не приму «богатей не спеша» как *план*, но позволю этой стратегии стать *частью* плана.
5. Я не продам душу за выходные.
6. Я не буду надеяться на других или искать того, кто «подбросит меня на лимузине» к богатству.
7. Я не буду продавать свое время.
8. Я не позволю своему финансовому плану зависеть от времени.
9. Я не буду оставлять свой финансовый план без внимания.
10. Я не буду считать, что время неисчерпаемо.
11. Я не буду доверять событиям, но сосредоточусь на процессе.
12. Я не буду доверять советам гуру, которые подталкивают меня следовать одной дорогой, а сами идут другой.

13. Я не буду использовать сложные проценты для обогащения, но буду – для увеличения дохода.
14. Я не буду с неуважением относиться к возможностям доллара приносить пассивный доход.
15. Я не буду прекращать учиться после получения диплома, наоборот, именно тогда все и начнется.
16. Я не позволю долгам-паразитам отравить мне жизнь.
17. Я не буду играть за команду потребителей; мое место в команде производителей.
18. Я не буду сомневаться в том, что мои мечты станут однажды реальностью.
19. Я не буду охотиться за деньгами, а буду следовать за потребностью.
20. Я не буду считать, что мной движет любовь, потому что только страсть может принести достойные плоды.
21. Я не буду концентрироваться на расходах, а буду – на доходах.
22. Я не буду платить себе в последнюю очередь, но буду – в первую.
23. Я не буду делать то, что все.
24. Я не буду доверять всем и каждому, а заставлю завоевать мое доверие.
25. Я не позволю никому контролировать мой бизнес.
26. Я не буду автостопщиком, а буду держать руль в своих руках.
27. Я не буду оперировать маленькими цифрами, довольствоваться скромным масштабом и местным уровнем.
28. Я не буду недооценивать силу своих решений.
29. Я не буду гуппи в маленьком водоеме, а буду акулой в море.
30. Я не буду стремиться сначала потреблять, буду сначала производить, потом потреблять.
31. Я не буду начинать бизнес, куда открыт доступ всем и каждому.
32. Я не буду инвестировать в чужие бренды, буду поддерживать свой.
33. Я не буду полагаться на идеи, а буду полагаться на их воплощение.
34. Я не буду предавать потребителя своего товара или услуги ради других заинтересованных лиц.
35. Я не буду основывать фирму, а буду создавать бренд.
36. Я не буду обращать внимание потребителя на особенности моего товара или услуги, вместо того чтобы рассказывать о его преимуществах.
37. Я не буду полигамным оппортунистом, буду хранить верность одному делу.
38. Я не буду использовать стратегию шашечного боя, а буду вести бизнес как шахматную партию.
39. Я не буду жить не по средствам, а буду думать, как увеличить свои средства.
40. Я не буду рисковать жизнью из-за финансовой безграмотности.

Приложение С

Наберите скорость на полосе обгона

Fastlane на Фейсбуке

<http://www.facebook.com/TheMillionaireFastlane>

Обсудите Fastlane!

<http://www.theFastlaneForum.com>

Статьи, посвященные Fastlane

<http://www.FastlaneEntrepreneurs.com>

Сайты Эм-Джей Де Марко

<http://www.MJDeMarco.com>

<http://www.twitter.com/MJDeMarco>

Millionaire Fastlane

<http://www.theMillionaireFastlane.com>