

# БРАЙАН ТРЕЙСИ

Дэн Стратцел

# НАУКА ДЕНЕГ



КАК  
УВЕЛИЧИТЬ  
СВОЙ ДОХОД  
И СТАТЬ  
БОГАТЫМ

# БРАЙАН ТРЕЙСИ

Дэн Стратцел

# НАУКА ДЕНЕГ



КАК  
УВЕЛИЧИТЬ  
СВОЙ ДОХОД  
И СТАТЬ  
БОГАТЫМ



**Брайан Трейси, Дэн Стратцел**

**Наука денег**

Перевела с английского *Л. Г. Третьяк* по изданию:  
THE SCIENCE OF MONEY  
(How to Increase your Income and Become Wealthy),  
Brian Tracy with Dan Strutzel, 2017.



© 2017 by Brian Tracy

# Предисловие

## Серия конструктивных дискуссий

Брайан Трейси – один из ведущих мировых авторитетов в области делового и личного успеха и бизнес-коуч топ-менеджеров международного уровня. За свою карьеру он провел более 5 тысяч лекций и семинаров, аудитория которых превысила 5 миллионов человек.

Дэн Стратцел – 25-летний ветеран индустрии личного роста и автор аудиопрограмм, снискавших огромный успех. Он был лично знаком и тесно сотрудничал с лучшими мотивационными ораторами и авторами.

Дэну очень польстило, что Брайан согласился обсудить с ним свой семинар «*Наука о деньгах: наука о счастье*». За долгий уикенд эти два мыслителя смогли глубоко и всесторонне исследовать данную тему, и мы представляем вам подробные записи их дискуссий. Надеемся, что вы найдете их интересными и полезными.

# Вступление

*Дэн Стратцел*

Деньги остаются одним из самых интригующих, эмоциональных и противоречивых феноменов в мире, привлекающих к себе постоянное внимание. На эту тему написано море книг, статей, блог-постов и лекций: что такое деньги, как их заработать, как потратить, почему у одних они есть, а у других – нет, и так далее, и тому подобное. Тем не менее взгляд простого обывателя на деньги можно выразить одним словом – *замешательство*.

Это объясняется тем, что наряду с действительно достойными исследованиями и публикациями существует такой поток дезинформации – можно назвать его «белым шумом», – что большинство обывателей либо полагаются на удачу, либо вообще игнорируют данную тему. И это трагедия, потому что люди не реализуют свой потенциал, оставляют свою жизнь на волю случая или, что еще хуже, отказываются от своих мечтаний и планов. Кроме того, это абсолютно бессмысленно, потому что секреты денег – как их создать, инвестировать и разумно потратить – *уже известны*.

На самом деле существует даже Наука о деньгах – такая же, как наука о питании, анатомия, астрономия, химия и инженерия, – зародившаяся не десять и не сто, а тысячи лет назад. И хотя постоянно возникают новые теории денег – подобно тому, как появляются все новые теории лечения рака или облысения, – дисциплина науки и ее критерии оценки результатов быстро переводят их в одну из двух категорий: подтвержденных фактов, которые Брайан называет *законами*, или недоказанных идей, называемых Брайаном *мифами*.

В этой книге мы будем изучать обе эти категории: *законы* денег, которые были доказаны и так же верны, как то, что солнце встает на востоке; и *мифы* о деньгах. Мифы могут включать широко распространенные, но ничем не обоснованные представления, а также гипотезы, которые были опробованы и опровергнуты или в лучшем случае не доказаны.

Наша основная и конечная цель – расставить все точки над «i» и представить единую и понятную правду о деньгах. Если вы просто изучите эти идеи и примените их к своей жизни и бизнесу, то стопроцентно достигнете финансового успеха – так же стопроцентно, как то, что завтра взойдет солнце.

# Глава 1

## Что такое деньги?

В любой научной дисциплине прежде всего нужно определиться с терминами, чтобы не было расхождений в основных понятиях и принципах оценки теорий. Определиться с терминами, касающимися денег, нам поможет Брайан. Некоторые из его ответов могут вас удивить.

### *Дэн*

Брайан, давайте начнем с того, что такое Наука о деньгах и как она развивалась. Расскажите, как в ходе научных исследований формировались законы создания и зарабатывания денег и насколько они противостоят вымышленным и/или спекулятивным теориям.

### *Брайан*

Чтобы не ходить вокруг да около, давайте начнем с самого первого закона денег – закона обмена. Он звучит так: деньги – это посредник в процессе товарообмена. Люди вкладывают свой труд в производство товаров и услуг, которые затем обменивают на товары и услуги других людей. Иными словами, деньги – это средство обмена результатами труда.

До появления денег, примерно 100 тысяч лет назад, существовал бартер, то есть прямой обмен товарами и услугами. К примеру, можно было сделать металлическое копье или горшок и обменять его на ковер или шкуру животного. С развитием цивилизации бартер стал слишком неудобным, и люди приспособились обменивать свои товары и услуги на золото, серебро, монеты, морские раковины, деньги из раковин (у американских индейцев) и другие редкие и ценные вещи, которые потом можно было обменять на курицу, козу или что-нибудь еще. Это значительно упростило весь процесс.

Так зародилась эра денег, и их сущность до сих пор не изменилась, хотя многие этого не понимают. Мы идем на работу и обмениваем свой

труд на деньги, которые тратим на продукты труда других людей. По сути, деньги – это посредник при обмене результатами труда.

Первый постулат закона обмена гласит: деньги выступают мерой стоимости товаров и услуг. Дело в том, что сами по себе вещи не имеют стоимости; она определяется ценой – то есть количеством денег, которые за эту вещь готовы платить.

Вы не можете сказать, сколько стоит ваш товар или услуга, пока их не оценят другие. Следовательно, стоимость субъективна. Это основной тезис австрийской школы – лучшей и самой прогрессивной экономической школы в истории человечества. Другими словами, стоимость, или ценность, какого-то блага базируется на мыслях, чувствах, представлениях и мнениях потенциального покупателя в момент принятия им решения о покупке.

Второй постулат закона обмена гласит: труд рассматривается как фактор производства, то есть как затраты. Это сводит на нет почти все экономические аргументы о том, какой должна быть почасовая ставка – \$15 или сколько-то еще. Существует такое определение человека, как *homo economicus*. Оно означает, что мы всегда действуем из экономических соображений, то есть стараемся получить наибольшую выгоду за наименьшую цену. Это заложено в нас генетически, на уровне ДНК, и так было на протяжении всей истории человечества. Мы никогда не заплатим больше, если есть возможность заплатить меньше.

Каждый из нас склонен оценивать собственные усилия как нечто особенное, потому что это глубоко личное. Оно исходит от нас. Это наше самовыражение. По сути, это наша жизнь. Но с точки зрения других людей, наш труд, в сущности, просто затраты. Как разумные потребители, покупатели или наниматели, мы хотим получить наибольшую выгоду за наименьшую цену независимо от того, кто вложил свой труд в то или иное благо. Вот почему так активно развивается промышленность в Китае, Тайване, Вьетнаме или Индонезии. Потому что потребителей в Америке не интересует, чей товар они покупают. Их интересует только его цена.

Сейчас все вокруг говорят об оффшорах, перенесении производств в третьи страны и так далее. Причем именно потребители, а не компании требуют перенести рабочие места в страны с дешевой рабочей силой. Почему почти вся продукция Apple производится в

Китае? Потому что стоимость ее производства в более экономически развитой стране в три-четыре раза выше, чем в Китае, и потребители не желают платить эту разницу. Они хотят получить наибольшую выгоду за наименьшую цену, поэтому требуют – косвенно, – чтобы компании перенесли свои рабочие места.

По этой причине вы не можете устанавливать объективную стоимость своего труда, протестуя и требуя повышения заработной платы и т. п. В условиях конкурентной рыночной экономики уровень вашего дохода и финансового благополучия определяется только тем, сколько готовы платить за ваш труд другие люди. Позже мы поговорим о принципе «9 % против 1 %» и тому подобных вещах.

Третий постулат закона обмена гласит: количество заработанных нами денег является мерой оценки нашего трудового вклада. Другими словами, наше финансовое благополучие определяют потребители на рынке. Именно клиенты компании, в которой мы работаем, определяют, сколько они будут платить за производимые этой компанией – и нами в том числе – товары и услуги. Именно это определяет уровень оплаты нашего труда. Не существует *объективной* суммы трудового вознаграждения. Она находится в прямой зависимости от количества и качества нашего трудового вклада, а также его оценки другими людьми.

Когда я говорю, что мы каждый день конкурируем с остальными сотрудниками своей компании, многие возмущенно фыркают: «Мы не конкурируем, мы работаем вместе, как одна команда». В действительности заработная плата каждого сотрудника рассчитывается индивидуально. Вот почему в большинстве компаний не разрешается обсуждать ее с коллегами. Уровень оплаты вашего труда определяет вашу ценность и значимость для организации в сравнении с остальными работниками.

Четвертый постулат закона обмена гласит: деньги – это причина, а не следствие. Ваша работа или трудовой вклад в стоимость товара или услуги является причиной, а зарплата или вознаграждение, которое вы получаете, следствием. Чтобы увеличить следствие, нужно увеличить причину. Как сказал автор-мотиватор Эрл Найтингейл, «закон причины и следствия – это основной закон всей нашей жизни, науки, технологии, математики и денег».

Пятый постулат закона обмена гласит: чтобы увеличить свои доходы, нужно увеличить стоимость результатов своего труда. Это феноменальная вещь. Люди думают, что они могут зарабатывать больше без дополнительных усилий. Они считают, что все вокруг так и делают. Когда им говоришь: «Хорошо, а где тогда брать деньги?», они пожимают плечами и отвечают: «Где-нибудь». Если продолжаешь на людей давить, они говорят: «Ну, деньги должны поступать от тех, кто создает большую стоимость и, следовательно, больше зарабатывает. Потом они должны дать их мне – просто так, даже если по рыночным законам я создаю меньшую стоимость». Такая субъективная позиция – «я имею право жить лучше» – абсолютный нонсенс. Вот почему она ведет к волнениям, забастовкам и прочим подобным вещам.

Повторюсь еще раз: чтобы зарабатывать больше денег, нужно создавать большую добавленную стоимость. Секрет успешного бизнеса, о чем мы поговорим позже, заключается именно в создании добавленной стоимости. Иногда я спрашиваю людей, которые пришли на мои лекции, сколько из них работают только за проценты с продаж. Из аудитории в 1000 человек поднимают руки 10–15 %. Но правда жизни такова, что все работают за проценты. Что это значит? Это значит, что все получают проценты от созданной ими стоимости. Если сумма комиссионных вас не устраивает, создайте большую стоимость, станьте более значимыми для своего руководства или клиентов, чтобы они с готовностью заплатили вам больше денег.

Одни люди зарабатывают \$10 в час, другие – \$1000. У меня есть друг, который повысил свою квалификацию с коммерческого юриста до юриста по интеллектуальному авторскому праву. Это свободная ниша на рынке труда, область, в которой мало специалистов, поэтому крупнейшие мировые компании, такие как Sony и Disney, с готовностью платят ему \$1000 в час за защиту своей интеллектуальной собственности, которая исчисляется сотнями миллионов долларов. Мой друг сделал себя настолько ценным, что к нему выстраиваются в очередь, чтобы заплатить столько, сколько он захочет. Простой контракт часто «тянет» на \$2–3 миллиона.

Чтобы зарабатывать больше денег, нужно создавать большую добавленную стоимость, а значит, повышать свой уровень знаний. Как сказал гуру менеджмента Питер Друкер, мы все «работники знаний», поэтому, повышая уровень своих знаний в какой-то области, вы

производите больше востребованных потребителями товаров и услуг. Или повышаете свою квалификацию и, как результат, количество и качество выполняемой работы. Или улучшаете свои трудовые навыки, чтобы работать более продуктивно.

Самые высокооплачиваемые специалисты в любом обществе и в любой сфере деятельности всегда ориентированы на результат. Они очень продуктивны. За примером далеко ходить не надо – я просто обучаю людей навыкам тайм-менеджмента, и меньше чем за год они утраивают свой доход, работая в той же компании и на той же должности. Компания с готовностью платит им больше, потому что они производят в разы большую стоимость. Так что все работают за проценты.

Как вариант, можно работать большее количество времени и с большим усердием. Самые успешные люди всегда работают больше других. По статистике, чтобы попасть в топ-20 % финансовой элиты, нужно работать 59–60 часов в неделю, а в топ-5—10 % – все 70. Между тем среднестатистический человек работает 40 часов в неделю, а реально – вообще 32. Почему? Потому что он делает перерывы на кофе и ланч, раньше их начинает и позже заканчивает. А из оставшихся тридцати двух часов 50 % времени тратит на пустую болтовню, зависание в соцсетях, звонки друзьям и т. д. Так что, по сути, среднестатистический человек продуктивно трудится всего 16 часов в неделю, а потом не понимает, почему ему так мало платят.

Один из секретов успеха – посвятить все рабочее время работе. Начинайте пораньше, трудитесь поусерднее, заканчивайте попозже – и все это время работайте. Не отвлекайтесь на посторонние дела. Не болтайте с друзьями. Не делайте перекуры, не ходите на ланч, не читайте газеты и не серфите интернет. Сосредоточьтесь только на работе.

Можно работать более креативно или заниматься тем, что дает больший коэффициент полезного действия. Некоторые люди успевают сделать в пять раз больше других за те же восемь рабочих часов.

Кстати, все состоятельные люди работают шесть дней в неделю. Это подтверждает одно исследование за другим. Работать шесть дней в неделю не трудно. Если вы выполняете работу, которая приносит вам удовольствие, и делаете ее действительно хорошо, получая хорошую отдачу, это вдохновляет и делает вас счастливыми. В действительности

успешные люди настолько любят свою работу, что заставляют себя хоть иногда прерываться на отдых.

Одна из ваших основных обязанностей, о чем мы поговорим позже, – найти себе работу, которая будет приносить вам такое удовлетворение, что вам придется под принуждением делать перерывы. Для людей, занимающихся любимым делом, время останавливается. Они забывают про отдых, перекусы и кофе. Забывают обо всем и с головой уходят в работу.

Самые высокооплачиваемые специалисты постоянно совершенствуются в своей области, чтобы лучше выполнять работу и создавать все большую добавленную стоимость. Истина заключается в следующем: сумма, которую вы зарабатываете, является прямым отражением стоимости, создаваемой вами для улучшения жизни и работы других людей. Иными словами, жизненный успех определяется служением другим людям – в той или иной форме.

### *Дэн*

Давайте сделаем небольшое лирическое отступление и поговорим об ответной реакции на вашу точку зрения о добавленной стоимости. Вам часто возражают: «Посмотрите на высшее руководство. Они получают “золотые парашюты”<sup>[1]</sup>, даже если компания терпит убытки. Или взгляните на фондовый рынок. Многие используют его как казино – бросают кости и зарабатывают деньги на рыночных колебаниях».

Некоторые говорят, что в экономике существуют диспропорции, поэтому дело не только в меновой стоимости. Какие еще вам высказывают возражения и как вы на них реагируете?

### *Брайан*

Позвольте рассказать вам знаменитую историю о *культе карго*<sup>[2]</sup>. Во время Второй мировой войны союзники построили в Новой Гвинее аэродромы и военные базы, чтобы противостоять японцам. На одной половине территории страны шли жестокие сражения, а другая половина контролировалась австралийцами и американцами. Все оружие, еда, снаряжение и другие необходимые вещи поставлялись самолетами.

Когда война закончилась, базы были брошены и грузы перестали прибывать. Местное население, используемое в качестве рабочей

силы, понятия не имело, откуда бралось все это богатство. Люди считали, что оно спускалось с неба на грузовых самолетах как манна небесная.

И островитяне сделали из грузов культ. Они изготавливали куклы в виде пилотов и модели самолетов, устанавливали их на алтарь и поклонялись им, как божествам. Люди молились, чтобы самолеты с несметным богатством снова вернулись.

Что-то похожее можно сказать и о деньгах. Большинство людей считают их чем-то вроде манны небесной и верят в абсолютно фантастические вещи.

Когда человека заманивают в одну из компаний Fortune 500, ему предлагают очень большую зарплату и высокие акционерные опционы, а адвокаты тщательно обсуждают каждый пункт контракта, включая выходное пособие. Я знаю это по собственному опыту. Если что-то не сработает или компания решит, что вы ей больше не нужны – по причине экономического кризиса либо потому, что вы просто не справляетесь с работой, – вам выплатят выходное пособие. Все это оговаривается в контракте.

Мне говорят: «О, эти люди получают “золотые парашюты”». Да, на таких условиях их нанимали, потому что это специалисты высокого уровня, и это нормальная практика.

Что касается спекуляций на фондовом рынке, то самые богатые трейдеры работают в поте лица. К примеру, миллиардер Уоррен Баффет каждый день 80 % времени посвящает изучению фондового рынка, компаний, конкурентов, котировок – 80 % каждый день. Ему 84 года. Он ходит на работу, погружается в нее с головой и целыми днями изучает инвестиции.

Уоррен Баффет начал со стартового капитала в \$2 тысячи и использовал *модель стоимостного инвестирования*, о которой мы поговорим позже. Он изучает стоимость активов компании, ее продукцию, услуги, управление, положение на внутреннем и внешнем рынках и конкурентные преимущества. Это огромный труд. Большинство случайных участников фондового рынка заканчивают свою карьеру крахом. Их можно сравнить с профессиональными игроками в покер, которые отправляются в Лас-Вегас в надежде разбогатеть. В итоге они просиживают за игровым столом по 12–14 часов в сутки, а зарабатывают, с учетом выигрышей и проигрышей,

всего несколько долларов в час – столько же, сколько за обычный рабочий день в какой-нибудь средненькой компании.

Семьдесят процентов случайных участников фондового рынка (их называют «трейдерами-однодневками») в итоге выходят из игры.

Я только что встречался с одним из своих клиентов. Он познакомил меня с человеком, который потратил несколько сотен миллионов долларов на создание трейдинговой компании-однодневки из 50 человек и потерял их до последнего цента. В конце дня все эти люди, которые отработали 16 часов, все потеряли и просто ушли на улицу. К счастью, он был мультимиллиардером и мог позволить себе такие игры.

Большинство людей, которые зарабатывают на биржах, – это постоянные игроки. Уоррен Баффет покупает акции и не продает их 50 лет. Он – стоимостный трейдер. Баффет ждет, пока акции максимально поднимутся в цене, чтобы их можно было продать с наибольшей выгодой.

Руководители крупнейших мировых компаний зарабатывают в среднем в 303 раза больше своих сотрудников. А ведь начинали они с той же стартовой позиции, что и все, – с рядовых должностей. У кого-то было хорошее образование, у кого-то – среднее; кто-то вышел из богатой семьи, кто-то – из бедной; кто-то был коренным жителем, а кто-то – иммигрантом, не знающим языка. Сегодня они зарабатывают в 303 раза больше среднестатистического работника. Это примерно \$10,3 миллиона в год, в то время как средняя зарплата в их компании составляет \$52 000 в год.

Как это могло произойти? Оглядываясь назад, все эти люди говорят об одной и той же стратегии, об одном и том же прорыве в отношении к деньгам. С самого начала своей профессиональной деятельности они задавали себе вопрос: какой навык поможет мне внести более ценный трудовой вклад на данном этапе моей карьеры? Они шли к своему боссу, и он говорил им: «Если бы вы действительно хорошо разбирались в маркетинге, или чтении финансовой информации, или проведении презентаций, или тим-билдинге, или ведении переговоров, вы были бы более ценным сотрудником».

Успешные люди ставили перед собой цель и намечали план ее достижения, что-то вроде учебного плана в школе. Они читали лучшие книги, слушали лучшие аудиопрограммы, посещали лучшие курсы – и

через месяц, полгода или год осваивали необходимые навыки, потому что всем бизнес-навыкам можно обучиться.

Магическое число – это 10 часов в неделю. Пока их друзья тусовались по клубам и попивали пиво, люди, добившиеся успеха, два часа в день, пять дней в неделю занимались саморазвитием. Это стало для них таким же необходимым, как воздух. Они приходили домой поздно вечером, ужинали с семьей, а потом два часа занимались, и так пять дней в неделю.

На днях я выступал с лекцией в Индии и начал ее так: «Я не очень знаком с вашим часовым поясом. Сколько у вас в неделе часов?» Все засмеялись, а я продолжил: «Да, 168 – семь дней по 24 часа. Это везде одинаково. А могли бы вы пожертвовать десятью часами в неделю, чтобы стать самым богатым и уважаемым человеком в своей области?» На что они ответили: «Конечно». Так что дело не в десяти часах, а в силе воли и самодисциплине.

Каждый новый навык подчиняется закону кумуляции, или накопительного эффекта. Другими словами, с каждым новым навыком вы можете более эффективно использовать уже имеющиеся умения. Так, повышая свои способности зарабатывания денег, вы работаете более продуктивно, вносите более значимый вклад в деятельность компании и повышаете свою ценность как сотрудника. В результате вам больше платят и быстрее продвигают по карьерной лестнице.

Кумулятивный эффект можно сравнить со снежным комом. Через десять, двадцать или тридцать лет вы будете зарабатывать в 303 раза больше тех, кто даже пальцем не пошевелил, чтобы хоть чему-нибудь научиться. Почему лучшие руководители и специалисты столько зарабатывают? Кто-то скажет: «Им просто повезло». Но эти люди принимают решения на сотни миллионов, а иногда и на миллиарды долларов – о выходе на рынок, уходе из отрасли, создании филиалов, строительстве новых предприятий и т. д. и т. п. Скажем, сколько они получают с решения на \$1 миллиард? Они получают \$10 миллионов. Это 1 % от общего экономического эффекта их решений. Но начинали они с рядовой должности и простенького ноутбука, а сейчас управляют огромными корпорациями, занимающими ведущие позиции на мировом рынке.

Все способны сделать то же самое – или хотя бы что-нибудь похожее.

## **Дэн**

Вы не расскажете о собственном пути к успеху – от весьма скромного достатка к финансовому благополучию?

## **Брайан**

Меня часто спрашивают, какую я имел мотивацию, мечту или страсть. Я отвечаю: еда. Все, чего я хотел, устраиваясь на свою первую работу – мойщиком посуды, – это иметь достаточно денег на еду. Я жил в однокомнатной квартирке, в которой были только гибрид плиты с холодильником, кровать и душ. Это все, что я мог себе позволить. У меня был старый автомобиль. Я носил старую одежду. Работал по 8—10 часов в день и думал только о том, как выжить.

Кое-какой полезный опыт у меня имелся. Когда мне было двенадцать лет, я стал искать подработку в округе – стричь траву и ухаживать за газонами. Дело пошло, и мои родители решили купить мне газонокосилку. Мы отправились в Sears и купили какой-то жуткий агрегат, с которым я страшно намучился.

Со временем я решил приобрести газонокосилку получше и стал заходить в магазин, где они продавались, тщательно изучая ассортимент. В итоге я купил бывшую в употреблении, но замечательную модель, такую же, которой стригут поля для гольфа. Она была красивой, прекрасно работала и не оставляла следов скошенной травы.

Качество работы заметно улучшилось, и люди стали рекомендовать меня своим друзьям и знакомым. Потом я купил триммер, чтобы делать дорожки и клумбы, а затем – небольшую тележку. К пятнадцати годам я зарабатывал больше своего отца, который в то время был мэром города.

Я понял, что существует прямая связь между тяжелым трудом (вкуче с небольшой долей изобретательности) и доходом. И чем раньше вы это поймете, тем больше вероятность того, что вы добьетесь в жизни успеха. Позже я работал на заводах, предприятиях, стройках и т. п., а когда больше не мог заниматься физическим трудом, подался в продажи.

Сначала я обходил дома и продавал свои услуги по стрижке газонов. Продавал мыло. Продавал подписку на газеты, книги к Рождеству. Я просто стучался в двери и что-нибудь продавал. Я

работал за комиссионные. Мы еще шутили: не продашь – не поешь. Голод – одна из лучших мотиваций.

Я знал, что мой доход полностью зависел от моей способности получать результаты, за которые мне платили. На семинарах я обычно задаю аудитории вопрос: «Какой ваш самый ценный финансовый актив?» Потом даю время его переварить, потому что, когда меня впервые об этом спросили, я не сразу нашелся, что ответить. Позже я осознал, что самый ценный финансовый актив – это способность зарабатывать деньги. Что такое способность зарабатывать деньги? Это способность получать результаты, за которые вам платят. *Результаты* – это самое важное слово для успеха в бизнесе и жизни вообще.

Вы можете сказать, что «*результаты*» звучит слишком сухо или формально. Но семья – это тоже достижение результатов. Это создание хорошего, крепкого брака. Это воспитание счастливых, здоровых и уверенных в себе детей. Это обустройство быта. Те, кто получают результаты, являются самыми уважаемыми и почитаемыми людьми в любой сфере жизни и деятельности.

Ваша способность зарабатывать деньги – это актив, и, как все активы, будь то здания, сооружения или оборудование, он может повышаться в цене и обесцениваться. Если стоимость актива растет, вы становитесь все более и более состоятельными.

Журнал Fortune недавно опубликовал статью о женщине, которая проработала у них 46 лет и ушла на пенсию на восьмом десятке. Она была одним из самых уважаемых людей в компании, и в ее честь устроили грандиозное торжественное мероприятие. Когда ее спросили, почему все эти годы она была таким ценным сотрудником для журнала, женщина ответила: «Потому, что я поставила себе цель: каждый день учиться чему-то новому, что помогало бы мне лучше выполнять свою работу».

Эта женщина брала интервью у руководителей Fortune 500 и мировых финансовых светил. Она могла позвонить Уоррену Баффету или Биллу Гейтсу, и они всегда отвечали на ее звонки, потому что очень уважали ее. Это и есть способность зарабатывать деньги. Спросите обычного человека: «Что вы сегодня сделали, чтобы повысить свою ценность, улучшить способности к достижению результатов или чему-нибудь научиться?» Большинство людей такой вопрос повергнет в шок.

Эйнштейн сказал, что кумулятивный эффект – это самая мощная сила во Вселенной. Кумуляция означает, что когда вы развиваете какой-то навык и каждый день получаете новую информацию, то накапливаете свои знания в данной области, пока они не сложатся, как элементы пазла, в единую картину. Это называется *законом интегрированного интеллекта*. Все эти элементы интеллекта начинают интегрироваться и формировать паттерн, или дизайн, или шаблон, благодаря которому вы можете увидеть возможность достижения успеха и благополучия там, где раньше не видели.

Иногда один-единственный элемент дополнительной информации может стать последним звеном пазла, который вы собирали долгое время, и изменить все. Бах – и у вас вдруг появляется идея создания какого-нибудь инновационного продукта или услуги.

Возьмем, к примеру, Стива Джобса и его идею iPod. Вся технология для iPod уже существовала и была продана другим компаниям, кроме доступа к музыке. Стив Джобс просто создал новую бизнес-модель. Сегодня существует 55 разных видов бизнес-моделей. Если вы выберете неправильную из них, то ваша компания будет дрейфовать, а может, и вообще потерпит крах. Бизнес-модели меняются так быстро, что 80 % компаний, в том числе из Fortune 500, не успевают адаптироваться и работают по частично или полностью устаревшим моделям.

Новая бизнес-модель – это тоже своего рода пазл. Она соединяет все внешние и внутренние факторы в новую картину. Наглядным примером является Google. Была выдвинута идея бесплатного поиска информации. На самом же деле, пока люди ищут информацию, Google отслеживает их интересы и выдает рекламу сопутствующего продукта или услуги. Внедрив новую бизнес-модель, Google создал одну из самых дорогих компаний в мире.

По сути, это модель бесплатного бизнеса. Они предлагают самые востребованные в мире услуги абсолютно бесплатно, а между делом – что-нибудь, что может вам пригодиться.

Ваша способность зарабатывать деньги – это самая важная вещь, и она либо повышается в цене, либо обесценивается. Баскетбольный тренер Пэт Райли как-то сказал, что мы становимся либо лучше, либо хуже. Никто не стоит на месте. Каждый новый навык, который вы осваиваете, улучшает вашу способность к зарабатыванию денег и

поднимает вас по лестнице финансового благополучия. Каждый новый навык означает, что вы стоите больше денег. С каждым новым навыком вы поднимаетесь еще на одну ступеньку этой лестницы, лучше зарабатываете деньги и становитесь все более состоятельным.

Взгляните на самых высокооплачиваемых людей в современном обществе. Они продолжают взбираться по лестнице финансового благополучия – навык за навыком, день за днем, неделю за неделей, месяц за месяцем. Эти люди никогда не перестают учиться и продолжают повышать свою ценность. Как результат, им с готовностью платят миллионы долларов и дарят «золотые парашюты». Вот почему успешные люди хорошо зарабатывают.

Каждый день нужно задавать себе вопрос: «Что я сегодня сделал, чтобы улучшить свою способность зарабатывать деньги и повысить качество результатов, за которые мне готовы платить больше?» Если вы сфокусируетесь на этом вопросе, ваша жизнь сразу же изменится к лучшему.

### ***Дэн***

Брайан, дайте, пожалуйста, свое определение денег. Расскажите о том, как переход от бумажных денег к цифровым помогает понять, что деньги – это средство обмена, а не накопления, и как это меняет отношение к ним. Бытует мнение, что деньги – это энергия или отражение жизненной силы человека. Согласны ли вы с ним и почему?

### ***Брайан***

Преимуществом пластиковых карточек и других цифровых денег является отсутствие бумажной составляющей – но это же является и огромным недостатком, потому что цифровые деньги сложнее контролировать.

Я наблюдаю это по своим детям. Они выросли в благополучной семье. Потом стали самостоятельными и, совершая покупки, испытывали шок, когда приходили счета. С их друзьями аналогичная ситуация. Они расходуют все деньги на карточке, потом влезают в долги, не успевают вернуть их в срок, банк начисляет проценты и т. д. Пока они все это поймут и научатся контролировать свои безналичные расходы, уходит два-три года.

Конечно, финансовые компании, выдающие пластиковые карты, заинтересованы в том, чтобы вы покупали вещи в кредит, чтобы вы не задумывались о своих расходах. Удивительно, сколько людей ежегодно становятся банкротами в результате задолженности по кредитным картам. Не случайно финансовые проблемы являются основной причиной разводов в Америке, особенно среди молодежи. Кто-то из супругов тратит деньги направо, заказывая по интернету всякую дребедень, и говорит: «Я же по карточке». Онлайн-шопинг – это вообще ужасная вещь, удваивающая риск развала семьи. Вы нажимаете на кнопку, размещаете заказ, а через пару недель приходит счет. «Кто это купил? Что за ерунда? Как-то я не подумал (а)».

Когда люди залезают в огромные долги, первое, что советуют им сделать консультанты, – это ликвидировать кредитные карты или хотя бы консолидировать все средства на одной и установить ежемесячный лимит расхода. Вторая «палочка-выручалочка» – рассчитывать за все наличными. Когда вы достаете из кармана кровно заработанные деньги, это действует, как отрезвляющий душ. До вас наконец доходит, сколько вы тратите, и вы останавливаетесь.

Сам по себе факт расчета наличными заставляет более обдуманно относиться к своим расходам, а сегодня это огромная проблема.

Деньги и время в определенном смысле идентичны: их можно либо тратить, либо инвестировать. Если вы *тратите* деньги или время, они уходят безвозвратно. Если вы их во что-нибудь *инвестируете*, они дают отдачу и приносят прибыль. Я всегда говорю, что лучший способ вложения денег и времени – это развитие своей способности зарабатывать. Уоррен Баффет – самый успешный инвестор в истории. Он начинал с \$2000, а сегодня его компании, в числе которых Berkshire Hathaway, стоят \$350 миллиардов. В прошлом году его доход составил \$25 миллиардов.

Недавно ему задали вопрос: «Г-н Баффет, вы – величайший инвестор в истории. Куда бы вы посоветовали вкладывать деньги?» «В себя. Учиться каждый день зарабатывать больше, чем вы зарабатываете сегодня», – не колеблясь, ответил миллиардер.

В Нью-Йорке проводили исследование и задали топ-1000 состоятельных людей вопрос: «Если бы вы накопили \$100 тысяч, куда бы вы их вложили?» На первом месте у всех однозначно стояли инвестиции в повышение продуктивности своей работы.

Если вы инвестируете деньги в акции, недвижимость или что-то еще, их стоимость может колебаться. Это зависит от целого ряда факторов – рыночной конъюнктуры, конкуренции, экспертов по инвестициям и т. д. А если вы инвестируете в себя, ваши инвестиции на 100 % зависят только от вас и принадлежат только вам. Вы получаете 100 %-ную отдачу. Вы можете полностью контролировать вложения собственного времени и денег и изучать те предметы, которые вам в первую очередь необходимы на данном этапе. Это самые лучшие инвестиции из всех.

Повторюсь еще и еще раз: самые лучшие инвестиции – это инвестиции в развитие своих способностей зарабатывать деньги, чтобы каждый день повышать собственную ценность.

### ***Дэн***

Существуют расхожие мнения о диспропорциях в оплате работников разных профессий и о том, почему в некоторых, казалось бы, значимых для общества областях такие низкие зарплаты. К примеру, работники социальных служб и учителя получают значительно меньше банковских служащих, юристов и чиновников. Почему люди более уважаемых профессий зарабатывают меньше многих других?

### ***Брайан***

Один из важнейших экономических законов – это закон спроса и предложения. Если растет спрос, растет и цена, и наоборот. Эту закономерность очень удачно обобщил Эрл Найтингейл: оплата вашего труда находится в прямой зависимости от того, что вы делаете, как хорошо это делаете и насколько легко или сложно вас заменить. Если вы спортивная звезда, вы можете запрашивать за контракт \$100 миллионов, потому что в этой области вам нет равных. И вам с готовностью заплатят эти \$100 миллионов за то, чтобы вы забивали мяч в ворота или в баскетбольную корзину. Наглядный тому пример – миллиардер Майкл Джордан.

Что касается низкооплачиваемых, пусть даже социально значимых профессий, здесь специалистов заменить легко, потому что такую работу могут выполнять многие. Это низкоквалифицированная работа. Она позволяет людям пассивно двигаться по инерции, но в данном

случае двигаться можно только в одном направлении. В том-то вся и беда.

Люди устраиваются на неквалифицированную работу, а потом возмущаются, что им мало платят. Недавно я видел женщину, требующую \$15 в час. Ей 34 года. У нее семеро детей. Она зарабатывает \$8 в час, продавая фастфуд, а требует \$15. До 34 лет она и пальцем не пошевелила, чтобы повысить свою квалификацию и ценность как специалиста, но считает, что кто-то и почему-то должен платить ей больше.

Если стоимость вашего трудового вклада высокая, вы всегда найдете себе более высокооплачиваемую работу. Это распространенная практика, когда наниматели переманивают к себе лучших специалистов других компаний, предлагая им более высокую оплату труда. Восемьдесят пять процентов найма высококвалифицированного персонала осуществляется именно так. Лучший способ получить прибавку к зарплате – выполнять свою работу так хорошо, чтобы наниматель сам держался за вас обеими руками и платил вам больше – только бы вы не ушли к конкурентам. Вот как работает закон спроса и предложения.

Приведу один пример. Во время рецессии Citibank получил государственную дотацию. При проверке чиновники обнаружили, что Citibank только одному своему клиенту выплачивает \$100 тысяч дохода в год. Руководство банка вызвали «на ковер» и спросили: «Как вы смеете принимать помощь от государства, когда выплачиваете клиентам по \$100 тысяч?» Те ответили: «Этот человек работает только за проценты от продаж и зарабатывает \$4 миллиарда прибыли в год, потому что это лучший коммерсант в мире, обладающий уникальной способностью чувствовать конъюнктуру рынка. Он приносит Citibank \$4 миллиарда в год, из которых мы выплачиваем ему очень скромный процент – всего 1/400 суммы, которую он аккумулирует на наших счетах. Таковы условия сделки. Если мы скажем, что платим ему слишком много, всегда найдутся те, кто с радостью заплатит столько же и даже больше».

Вот человек, которого невозможно заменить. Этот человек всю свою жизнь совершенствует навыки продаж. К тому же у него очень хорошо развита интуиция. Если все это сложить, вполне тянет на

спортивную звезду. Другими словами, нужно делать то, что пользуется спросом, и делать это лучше других. Нужно создавать себе репутацию.

В моей компании 22 сотрудника, и все они работают по принципу предупредительного поощрения. Вам не нужно приходить ко мне и клянчить: «Можно повысить мне зарплату? Я проработал(а) еще один год и приобрел(а) больше опыта. Ну хотя бы небольшую прибавку?». Нет, зарплата повышается автоматически по мере повышения профессиональной ценности. И для этого не нужно ждать год. Если люди отлично работают и приносят компании хороший доход, тогда мы платим им больше – не только потому, что они этого заслуживают, но и потому, что они это заработали. Это всего лишь процент от добавленной стоимости, которую эти сотрудники нам создают. И мы не хотим их потерять.

### *Дэн*

Считаете ли вы наличные, кредиты, займы и акции равнозначными формами денег в домашнем бизнесе или инвестициях? Почему да или почему нет? Чем они отличаются?

### *Брайан*

Самый важный фактор, который следует принимать во внимание, – это отдача от вложенных средств. Вы инвестируете в собственный бизнес, чтобы закупить сырье и нанять персонал, а потом произвести товары, продать их и получить прибыль. И так цикл за циклом. По этому принципу строится весь домашний бизнес.

Если вы начинаете какой-нибудь бизнес, вам никто не одолжит денег, потому что у вас нет финансовой истории и результатов. Я слышал, как профессор говорил своим студентам: «Не используйте в качестве стартового капитала собственные средства. Оставьте их на жизнь. Используйте только деньги банков. Сходите в банк, напишите заявление и возьмите ссуду».

Этот человек – полный идиот. Я занимаюсь бизнесом много лет и знаю, что банк не одолжит вам ни цента, если вы открываете новое дело. Банки не хотят рисковать деньгами. Их интересуют безопасные займы. Все, что вам нужно, – это доказать, что они ничем не рискуют.

Я начинал свой бизнес 28 лет назад в Сан-Диего. Пошел в банк, чтобы взять ссуду, и мне сказали: «Мы с радостью дадим вам ссуду, но

она должна быть перекрестно обеспечена». «Что значит перекрестно обеспечена?» – спросил я. «Нам нужны залоговые обязательства на все ваши роялти, на ваш дом. Нам нужен замороженный депозит в \$50 тысяч. Нам необходимо залоговое обязательство на вашу машину и всю мебель. Нам нужно обеспечение, в пять раз превышающее сумму займа».

Я удивился: «Ничего себе?» На что мне ответили: «Не хотите – не берите». Пришлось взять. Вот что приходится делать, когда начинаешь бизнес. К счастью, дела пошли хорошо, мы еще не раз брали ссуды и заработали неплохую кредитную историю. Залоговые обязательства одно за другим отпали, и теперь единственное, что от меня требуется, – это личная гарантия.

Часто можно услышать: «Не давайте личной гарантии при открытии бизнеса». Это абсолютный нонсенс. Без личной гарантии вам не выдадут даже кредитную карточку.

Если вы инвестируете в недвижимость, акции или ценные бумаги, доход от которых превышает стоимость вложенных вами средств, – это удачные инвестиции. Если же вы инвестируете в другие вещи, где деньги тратятся, теряются или имеют очень высокие процентные отчисления, как у кредитных карт, – это *неудачные* инвестиции. Удачные инвестиции окупают стоимость вложенных средств, неудачные «съедают» их.

Если вы вкладываете средства, чтобы заработать больше денег, вкладываете деньги в то, что должно принести прибыль, вкладываете деньги в компьютер, чтобы повысить свою продуктивность и больше зарабатывать, тогда компьютер – это хорошее вложение средств. Он дает отдачу, превышающую стоимость расходов и амортизации.

### *Дэн*

Объясните разницу между такими концепциями, как благосостояние, финансовая свобода и доход. Как они взаимосвязаны? Можно ли иметь высокие доходы, но небольшие накопления? Все ли финансово независимые люди очень состоятельные?

### *Брайан*

Это хороший вопрос. Есть такая шутка, что по закону Паркинсона большинство людей с высокими доходами рискуют через два месяца

стать бездомными. Закон Паркинсона гласит: чем больше доходы, тем больше расходы. Сколько бы вы ни зарабатывали, вы тратите столько же и даже больше. Среднестатистический американец живет на 110 % своего дохода, «растягивая» расходы за счет безнала: кредитов, займов, финансирования жилья и т. д.

При выходе на пенсию он имеет порядка \$41 тысячи дохода плюс страховые выплаты – это через 45 лет работы в одной из самых экономически развитых стран мира. А почему? Потому, что люди считают высокий доход эквивалентом благосостояния. На самом деле существует только один вид благосостояния, который имеет значение. Я узнал это от одного очень состоятельного иммигранта, который начинал с «нуля». Он сказал, что единственный доход, который имеет значение, – это деньги, полученные от собственных вложений.

Доход – это не благосостояние. Доход просто поддерживает ваш образ жизни. Единственное благосостояние – это поток наличности из других источников. Просто запомните: благосостояние – это поток наличности из других источников. Самые состоятельные люди, которых я знаю, всегда говорят о потоке наличности из других источников. При оценке инвестиций – а такой анализ часто занимает до шести месяцев – они обращают внимание на то, будет ли поток наличности от этих инвестиций существенно превышать стоимость вложенных средств. И будет ли он превышать стоимость любого другого альтернативного способа вложения или использования денег?

Самые умные и состоятельные люди крайне щепетильно подходят к инвестициям и всегда просчитывают их отдачу.

### ***Дэн***

Насколько высоким должен быть в жизни приоритет денег?

### ***Брайан***

Если вы спросите предпринимателей – как успешных, так и не очень, – что означают для них деньги, то их ответы можно свести к одному слову: свобода. Свобода – это причина, по которой люди стремятся к финансовому благополучию. Если у меня есть деньги, я свободен. Упрощенно говоря, я могу идти в ресторан и не глядя заказывать любое блюдо.

Люди любят свободу. Это одна из важнейших, если не *важнейшая* жизненная ценность. Свободы много не бывает, хотя многие считают, что у других ее слишком много и это должно преследоваться законом. Они считают, что успешных людей нужно облагать налогами, контролировать и наказывать. Но те, кто это говорит, сами не отказались бы от такой свободы.

Барбара де Анджелис, эксперт в области межличностных отношений, как-то задала замечательный вопрос: «Что вы станете делать, когда у вас будет столько денег, сколько вы хотите?» Другими словами, сколько вам нужно денег, чтобы чувствовать себя абсолютно свободным. Я всегда прошу участников своих бизнес-программ назвать точную цифру. Сколько? Какая сумма денег – наличных, безналичных, ежемесячно, ежегодно – вам требуется, чтобы вы могли остановиться?

Миллионеры, которые всего добились сами, постоянно задумываются над этим вопросом: сколько денег мне нужно для удовлетворения всех жизненных потребностей и чем я потом буду заниматься? Определившись с суммой, они фокусируются на ее достижении, чтобы обеспечить финансовую свободу себе, семье и своим детям.

Они не собираются оставлять работу, уходить на пенсию или почивать на лаврах, но существует определенный рубеж, после которого люди начинают заниматься благотворительностью или какой-либо другой деятельностью. Но прежде нужно достичь финансовой свободы и посвятить этой цели первую половину жизни, когда вы находитесь на пике энергии, драйва, амбиций и возможностей.

### ***Дэн***

Кто учил вас зарабатывать деньги? Расскажите вкратце о своих ролевых моделях и менторах.

### ***Брайан***

Я много лет изучаю книги, статьи, интервью и истории тысяч успешных людей – миллионеров, миллиардеров, мультимиллиардеров. Многие из них начинали с нуля.

Самым богатым человеком в истории был немецкий банкир Джейкоб Фуггер, живший в эпоху Ренессанса. Как и многие другие, он

начинал с небольшого стартового капитала и постепенно «раскрутился», так как умел исключительно хорошо торговать, проворачивать разные операции, одалживать деньги, использовать их и т. д. Вся его философия заключалась в бережливом, внимательном, осторожном, продуманном и скрупулезном отношении к деньгам. И он стал самым богатым человеком в Европе.

Ротшильды начинали с небольшого семейного бизнеса и стали самой богатой семьей банкиров в Европе, а позже – и одной из богатейших финансовых династий в Америке. Я давно и внимательно изучаю историю успеха этих людей.

Иногда можно прочесть целую книгу – скажем, о Рокфеллерах – и вынести из нее одну, но критически важную идею. Джон Рокфеллер стал самым состоятельным человеком в мире. Одна из его идей заключалась в бережливости: бережливость, экономия и снижение цены на свой товар (нефть и газ) потребителю. Его называли «бароном-разбойником». Да, он был бароном-разбойником. Он убрал всех конкурентов и, по сути, контролировал весь североамериканский рынок нефти и газа.

На него натравили антимонополистов, и они разрушили его компанию. Но в чем заключался его «грех»? Он заключался в использовании эффекта масштаба для снижения цены на нефть и газ, чтобы никто не мог предложить эти продукты дешевле. Все, что он делал, было ради блага потребителей, а конкуренты считали это возмутительным. Поэтому они собрались и заплатили правительству за принятие антимонопольного законодательства, чтобы подорвать компанию Рокфеллера.

В итоге она распалась на пять компаний, или «пять сестер». Они стали крупнейшими нефтяными компаниями в мире, с которыми по-прежнему никто не мог конкурировать, потому что они продолжали проводить политику низких цен.

Вот лишь некоторые вещи, которые можно намотать себе на ус. Если вы хотите быть успешными в бизнесе, нужно удовлетворять потребности своих клиентов быстрее, легче и по более низким ценам, чем конкуренты, и делать это постоянно. Таков один из важнейших финансовых уроков, которые я усвоил, и позже мы поговорим о нем более подробно.

*Дэн*

Брайан, какое самое глубокое заблуждение существует в отношении денег и как его исправить?

### **Брайан**

Исследователи Гарвардского университета пришли к выводу, что главным качеством финансово успешных людей является *видение долгосрочной перспективы*. Сегодня мы имеем экономику, где люди ждут немедленного вознаграждения и думают только о сиюминутных потребностях. Это просто убивает их надежды и мечты. Долгосрочная перспектива означает, что вы принимаете краткосрочные решения с учетом их последствий и получения больших благ в будущем, то есть упорно работаете, экономите деньги и продуманно их инвестируете.

Вы запускаете чудо накопительного эффекта, к которому вернемся позже.

Сегодня 65 % взрослых американцев полагают, что единственный способ обеспечить себе безбедную старость – это выиграть лотерею. Большинство людей считают финансовый успех чем-то вроде рулетки. Они видят двадцатилетнего миллиардера Марка Цукерберга и не понимают, что он один из миллионов, которые пытались сделать то же самое. Просто в его случае все удачно сложилось – появление интернета, скоростной обработки данных, социальных сетей. Что называется, все звезды сошлись.

Но такие случаи – редкость. В большинстве своем люди создают состояние упорным трудом, производят какие-то блага, экономят деньги, продуманно их инвестируют и аккумулируют полученные доходы.

## Глава 2

# Мифы о деньгах

Прежде чем объяснять законы денег, нужно развенчать многочисленные заблуждения, полуправду и откровенную ложь об этом предмете. Любые идеи, скрытые в глубинах вашего разума, могут направить вас по неверному пути к финансовому благополучию, который в итоге заведет вас в тупик. Брайан называет эти ложные идеи *мифами о деньгах*. Сейчас он подробно опишет каждый из них и лежащую в их основе концепцию.

### *Дэн*

Брайан, давайте начнем эту главу с обсуждения основополагающей идеи большинства мифов о деньгах, согласно которой можно стать богатым, ничего для этого не делая. Объясните, как эта идея нарушает научный закон причины и следствия, в результате чего вы годами будете биться в закрытые двери, что приведет только к разбитым мечтам и пустому банковскому счету.

### *Брайан*

Существует много причин, по которым люди всю жизнь бедствуют. *Закон веры* гласит: то, во что вы верите, становится вашей реальностью. Многие люди верят в абсолютно невозможные вещи относительно денег. В «Алисе в Стране чудес» Алиса говорит Безумному Шляпнику: «Вы вряд ли в это поверите. Это невозможно». На что Безумный Шляпник отвечает: «Нет, я развил у себя способность поверить хотя бы в две невозможные вещи до завтрака».

Огромное количество людей верят в то, что просто не является правдой. Юморист Джош Биллинг по этому поводу сказал: «Человеку причиняет боль не то, что он знает, а то, что он знает, что это неправда». Это несовместимо с финансовым успехом.

Мне хотелось бы начать наш разговор с важнейшего из всех законов, который определяет все, что с вами происходит. Великий

философ Аристотель еще 350 лет до нашей эры сформулировал принцип причинности, который сегодня мы называем *законом причины и следствия*. Во времена, когда все верили в богов, чудеса, фортуны и т. п., он заявил, что мы живем в упорядоченной Вселенной, где все происходит по какой-либо причине, то есть каждое следствие имеет причину или ряд причин. Если вы хотите получить какое-то следствие или результат, то должны отчетливо его представить, а потом проследить его причины.

Так что, если вы хотите удвоить свой доход, найдите тех, кто работает в вашей области и зарабатывает в два раза больше вас, а потом проследите, как они к этому пришли. Вы обнаружите, что все, кто сегодня зарабатывает в два раза больше вас, когда-то зарабатывали в два раза меньше. Наверняка они что-то для этого предприняли.

Если вы спросите их, они вам расскажут. Если вы лично с ними не знакомы, прочтите их книги, статьи, интервью; люди, которые много зарабатывают, охотно делятся своими секретами. Если вы сделаете то, что не раз делали успешные люди, то по закону причины и следствия получите те же результаты.

Мы живем в мире, которым управляют законы, а не воля случая, удача или совпадение. Закон причины и следствия гласит, что каждое следствие имеет свою причину. Все происходит по какой-то причине, знаем мы ее или нет. Это железный закон человеческой судьбы, а значит, вы можете управлять своим будущим.

Каждое следствие – успех или неудача, богатство или бедность – имеет вполне определенную причину или ряд причин. Каждая причина или действие имеет то или иное следствие или последствие независимо от того, видим мы его или нет, нравится оно нам или нет. Сэр Исаак Ньютон, который считается величайшим физиком, назвал это *законом действия и противодействия*. Он сказал, что каждому действию есть равное по силе противодействие, и это закон Вселенной.

Другими словами, сколько вы вкладываете в создание стоимости, столько и получаете. Если вы ничего не вкладываете, то ничего и не получите. Вы не можете нарушить законы природы. Как сказал Наполеон Хилл, автор бестселлера «Думай и богатей», «никогда не пытайтесь перехитрить матушку-природу». Это главный фактор успеха.

По закону причины и следствия все наши достижения, наше благополучие и счастье, наш достаток и успех являются прямыми или косвенными следствиями определенных причин или действий. Как удачно заметил Эрл Найтингейл, нельзя сидеть перед пустой печью и просить: «Дай мне тепла, а потом я принесу тебе дров». Законы природы так не работают. Сначала вы приносите дрова, а потом получаете тепло. Сначала вы что-то вкладываете, а потом получаете отдачу.

Это то же самое, как фермер сказал бы полю: «Дай мне урожай, а потом я что-нибудь посею». В мире полно людей, которые говорят: «Если они хотят, чтобы я лучше работал, пусть мне больше платят». Нет, дорогие мои. Сначала вы должны начать лучше работать и больше производить, а потом вам больше заплатят – не одни, так другие. Это неизбежно.

Если вы можете отчетливо представить себе желаемое следствие или результат, то с большой долей вероятности его получите. Можете изучить истории людей, которые достигли той же цели, и, повторив их действия, получить те же результаты. Я провожу обучающие бизнес-курсы по всему миру – двухдневный семинар MBA, двухдневный семинар DBA (Доктор бизнес-администрирования) и Бизнес-моделирование. Я езжу по миру, как Джонни Эпплсид<sup>[3]</sup>, который повсюду сеял семена яблонь и выращивал сады. Люди возвращаются ко мне через год и говорят, что они полностью преобразовали свой бизнес, потому что стали делать то, о чем никогда раньше не слышали.

Иногда люди изменяют свой бизнес на 500 %. Недавно я был в Хельсинки, и участник одного из моих прошлогодних семинаров сказал, что он полностью изменил модель ведения бизнеса и увеличил обороты в 50 раз. В результате всего за год проблемный стартап стал одной из самых успешных компаний в стране. Это просто феноменальное достижение.

А все потому, что они применили закон причины и следствия, проследив причину интересующего их результата. До этого они никогда ничего подобного не делали и удивлялись, почему у них не растут продажи и прибыль.

Когда вы определите причины конкретного следствия и внедрите их в свою жизнь и деятельность, то получите те же результаты, которых достигли сотни тысяч и миллионы других людей. Наглядный

пример: в начале 1900-х годов в мире было 5000 миллионеров, в 1980 году – 1 миллион, большинство из которых были американцами, к 2000 году – 7 миллионов, а сегодня в мире насчитывается уже 10 миллионов миллионеров, и эта цифра ежегодно увеличивается на 10–12 %. Другими словами, миллионы людей наживают состояние, выполняя определенные вещи определенным образом.

Если бы в мире был всего один миллионер, это можно было бы назвать редкостью, два – совпадением, но когда миллионерами становятся миллионы и миллионы людей с самыми разными стартовыми возможностями, то очевидно, что некоторые законы и принципы работают.

Если вы изучите истории людей, достигших той же цели, к которой стремитесь и вы, то сможете достичь тех же результатов. Вы сможете иметь столько денег, сколько захотите, если найдете «ролевою модель» и выполните аналогичные действия, чтобы получить аналогичные результаты. Не выполните – не получите. Все просто.

Я усвоил одну важную вещь: природа слепа. Она нейтральна. Ей все равно, добьетесь вы успеха или нет. Она просто говорит, как беспристрастный судья: если вы будете делать то, что делают все успешные люди, то получите те же результаты. Нет – значит нет.

Когда я впервые это услышал, во мне все взбунтовалось, но потом я понял, что законы природы – это самый надежный гарант успеха. Вы можете быть умным или дураком, высоким или низким, белым или черным, образованным или необразованным, иммигрантом или потомком в пятом поколении – это не имеет значения. Вот почему все так стремятся в Америку, Австралию, Новую Зеландию и Англию – страны с предпринимательской этикой, где можно с нуля стать успешным, состоятельным человеком. Каждый раз, отправляясь в эти страны, я встречаю там выходцев из Индии, Китая и других регионов мира, которые просто приехали туда, последовали примеру успешных предпринимателей и стали миллионерами.

Самое важное проявление этого универсального закона причины и следствия заключается в том, что мысли являются причинами, а условия – следствиями. Другими словами, мысль созидательна. Ваши мысли – это исходные созидательные силы в вашей жизни. Вы создаете ими весь свой мир. Все люди и ситуации в вашей жизни

созданы вашим мышлением. Изменяя мышление, вы изменяете свою жизнь, иногда за секунды.

Это важнейший принцип личного или делового успеха; вы становитесь тем, о чем думаете большую часть своего времени. Этот принцип был секретом Эрла Найтингейла, и о нем говорил еще Эмерсон в 1858 году: человек становится тем, о чем он думает на протяжении дня. Даже в Библии сказано: «Каковы мысли в душе его, таков и он. По вере вашей да будет вам».

Отсюда следует, что внешний мир является отражением внутреннего. Ваши чувства и реакции определяются не тем, что с вами происходит, а тем, *что вы об этом думаете*. Это не окружающий мир диктует вам условия или обстоятельства вашей жизни, это ваш внутренний мир их создает.

В данном случае ваши представления о деньгах и своих финансовых возможностях во многом определяют ваше текущее материальное положение. Люди из состоятельных семей гораздо чаще становятся финансово успешными, потому что они выросли в таком окружении. Они с детства слышали о том, что для достижения успеха нужно много работать и удовлетворять востребованные потребности, поэтому у них сформировалось соответствующее мировоззрение.

Одной из основных причин финансовой несостоятельности является зависть, худший из человеческих пороков. Зависть и злоба – это две сестры. Они идут рука об руку. Если вы завидуете людям, то начинаете злиться на них. Если вы на них злитесь, вы хотите причинить им боль или растерзать их в пух и прах.

Существует целая философия, направленная на завистников и ненавистников более успешных людей. Но вот что происходит: если вы испытываете зависть или злобу, то автоматически создаете внутри себя отрицательное силовое поле. Оно навсегда лишает вас возможности стать счастливым или успешным – если только вы не сделаете это нечестным путем или не выиграете в лотерею.

Если вы завидуете другим людям, если критикуете их или поливаете грязью, если распускаете о них сплетни, это на них никак не сказывается. Они даже не знают, что вы это делаете, и, честно говоря, их это не волнует, но это разрушает все ваши мечты и надежды на успех. Никогда не позволяйте себе опускаться до подобных вещей. Некоторые говорят: «Успешные люди богаты, но несчастливы».

Поверьте мне, эти люди очень счастливы. Они счастливы, что их проблемы значительно меньше их возможностей. А раз так, они заслуживают похвалы и восхищения. Учитесь у них. Говорите о них хорошо. Радуйтесь их успеху. А потом начните создавать силовое энергетическое поле, которое притянет к вам те же возможности.

Говорят, что доход человека равен среднему доходу пяти людей, с которыми он общается. Правда это или нет, не знаю, но идея хорошая. Ваш средний доход всегда будет равен среднему доходу людей, с которыми вы общаетесь. Почему? Потому что вы одинаково мыслите.

Наполеон Хилл сказал, что важнейший принцип успеха, который он усвоил, – это принцип Мозгового центра. Суть в том, что вы регулярно встречаетесь с ориентированными на успех людьми и рассказываете о том, чему научились, что прочли, что для себя открыли, что для вас работает, а что – нет.

Такое «перекрестное опыление» мозгов ведет к тому, что все участники Мозгового центра позитивно думают друг о друге и собственных возможностях. Мозговой центр – это что-то вроде высокого старта на пути к финансовому благополучию. Вы начинаете общаться с людьми своего или более высокого уровня и все больше на них походить. Я могу рассказать вам абсолютно феноменальные истории о «мозговых центрах».

Все, во что вы искренне верите, становится вашей реальностью. Самая большая проблема – это самоограничивающие убеждения, когда люди считают, что чего-то не могут или недостойны. Лично меня несколько лет удерживало на месте одно «позитивное напутствие». Мне сказали, что если я не поступлю в колледж и не получу хорошее образование, то никогда не стану успешным. Я вылетел из старшей школы и не сдал экзаменов.

В результате я несколько лет занимался физическим трудом, считая себя простым трудягой. Если я терял работу мойщика посуды, я шел и устраивался мойщиком машин. Если терял работу мойщика машин, шел и устраивался строителем, дворником, грузчиком или кем-нибудь еще. Я искал только физическую работу, потому что мне вбили в голову, что без образования ничего большего не добьешься.

Я жил с этой установкой до тех пор, пока не занялся продажами и неплохо в них преуспел. Так неплохо, что стал зарабатывать больше

многих дипломированных специалистов. И внезапно я понял, что меня надули.

Осознание своих самоограничивающих убеждений – это отправная точка для успеха, о чем я уже более тридцати лет говорю на своих семинарах. Есть такая история. Дьявол водит человека по аду, как туриста, и демонстрирует ему грехи, за которые люди попадают в ад, – жадность, непорядочность, алкоголизм, наркотики, преступления. За все это он наказывает людей при жизни, а после смерти забирает к себе.

Потом они заходят в какую-то комнату, где стоит крошечная темнота. В центре комнаты возвышается стеклянная витрина, и единственный луч света освещает предмет, напоминающий клин для двери. «Это моя самая любимая вещь, – говорит дьявол. – Она приводит ко мне больше людей, чем любой другой фактор человеческой жизни». «Что это? – спрашивает мужчина. – Похоже на клин для двери». «Нет, – отвечает дьявол. – Это клин самосомнения. Когда мне удастся вбить его в головы людей, они начинают сомневаться в себе и своих способностях, в том числе в способности быть успешными, практиковать самодисциплину, упорно работать и хорошо зарабатывать – и теряют свою жизненную силу. Рано или поздно они попадают сюда и коротают вечность в моей компании».

Самосомнение – это ограничивающее убеждение. Чтобы изменить свою жизнь, нужно осознать свои ограничивающие убеждения и избавиться от них. Нужно заменить их более конструктивными. Именно этому я учу людей. Я говорю им: «Представьте, что существует магазин с убеждениями и вы можете купить себе любое из них и заложить его в свою подсознательную мыслительную программу. Какой выбор будет лучшим?» Ответ: убеждение в том, что вы обязательно добьетесь в жизни успеха. Подключите его и постоянно говорите себе: «Несмотря ни на что, я собираюсь добиться в жизни успеха».

Отмечайте малейшие доказательства того, что это работает. Если вас за что-то похвалили, порадитесь: «Отлично, я на пути к успеху». Если вы прочли какую-то книгу и почерпнули из нее новую полезную идею, возьмите ее на заметку и скажите: «Это часть моего плана, потому что я собираюсь добиться в жизни успеха».

Клемент Стоун умер, нажив состояние в \$800 миллионов. На сегодняшний день это несколько миллиардов долларов. Он начал с нуля, продавая газеты на улицах Чикаго, и родителям не было до него никакого дела. Клемент Стоун жил по принципу обратной, или инверсионной, паранойи и учил этому других. Инверсионный параноик ожидает от жизни только хорошего, в то время как обычный видит во всем злой умысел. Многие люди параноики и законченные пессимисты. Они всегда настроены на худшее. И очень часто это является следствием соответствующего воспитания.

Стоун говорил, что в любой ситуации нужно верить в то, что Вселенная знает, как лучше. Любую ситуацию нужно воспринимать как возможность и говорить: «Значит, так должно быть. Нужно просто найти в этом смысл. Потому что я собираюсь добиться в жизни успеха».

Я узнал об этом много лет назад, еще до того, как стал выступать с лекциями. И я твердил своим детям еще с малолетства: «У вас все будет хорошо». А когда они стали постарше, добавлял: «Вы обязательно добьетесь в жизни успеха».

Я повторял это снова и снова, потому что знал, насколько важно для детей родительское влияние. Своими сообщениями мы закладываем в их сознание и подсознание мысленные установки, которые потом действуют автоматически. Так что я знал, что делаю. Сейчас мои дети уже выросли, и они уверенно смотрят в будущее. Они много работают. Пользуются известностью. Они порядочные, дружелюбные, позитивные, никогда не ноют и не жалуются. Они просто счастливы, занимаются любимым делом, живут полноценной жизнью и у них все хорошо, потому что с раннего детства я «запрограммировал» их на успех. Такая установка помогает воспринимать любые жизненные перипетии как временные неудачи и трудности и успешно их преодолевать.

Так что, если одна из ваших целей – достижение финансового благополучия, вы должны безоговорочно в это верить. Смотрите на все происходящее как на часть Высшего замысла, чтобы заставить вас о чем-то задуматься или преподать важный урок.

В молодости многие открывают какое-то дело, вкладывают в него все свое время и деньги и терпят фиаско. Позже, оглядываясь назад, они говорят: «Слава богу, что так произошло, иначе я до сих пор

мучился бы с этой компанией и не вылезал бы из долгов. А так я богат, и все благодаря тем неприятностям».

Это и есть ключ к преодолению мифа о том, что все мы чем-то ограничены. На самом деле нет никого лучше и умнее вас. Вы способны сделать все – в рамках разумного, – что сделали другие люди. Никогда не сравнивайте себя с миллионерами или миллиардерами. Сравните себя со своими одноклассниками или однокурсниками, которые стали более успешными, чем вы.

Результаты недавнего исследования подтверждают: успешные люди всегда сравнивают себя с теми, кто достиг большего. Это называется *теорией социального сравнения*. Ее выдвинул исследователь Гарвардского университета Леон Фестингер. Чего бы человек ни добился, он всегда смотрит на следующую ступеньку.

Смысл здесь в том, чтобы равняться на людей, которые поднялись выше по лестнице, но не пытаться их оттуда сбросить. Если вы пытаетесь их сбросить – пусть даже мысленно или вербально – это действует против вас, потому что уничтожает все ваши шансы на успех. Так что внимательно относитесь к своим словам, мыслям и помните: вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени.

### *Дэн*

Давайте подробно обсудим каждый миф. Миф номер один: деньги и богатство можно привлечь силой мысли. Его основная идея базируется на законе притяжения. Объясните, почему она в лучшем случае является полуправдой.

### *Брайан*

Этому закону уже 4 тысячи лет. Люди, которые пишут о законе притяжения, зачастую имеют о нем поверхностное представление. Я давно интересуюсь работами древних метафизиков и изучил их достаточно глубоко.

Закон притяжения гласит, что вы являетесь живым магнитом и неизбежно притягиваете в свою жизнь людей, ситуации и обстоятельства, соответствующие вашим доминирующим мыслям. Так что, прокручивая в голове какую-то мысль, помните: вы становитесь тем, о чем думаете.

Закон притяжения нужно рассматривать вкуче с другими законами, в частности с *законом соответствия*, который гласит, что ваш внешний мир является отражением вашего внутреннего мира. Представьте, что вы живете в зеркальной сфере. Куда бы вы ни посмотрели, везде видите себя, и ваши доминирующие мысли отражаются на трех основных областях вашей жизни: здоровье, окружении и финансовом положении.

Ваше здоровье является отражением ваших представлений о еде, питании, диете, физической активности и т. п. Кстати, знаете ли вы, почему одни люди стройные, а другие имеют лишний вес? На эту тему недавно проводилось исследование, и оно показало, что стройные люди думают о том, как они будут себя чувствовать и выглядеть на следующий день, через месяц, через год и т. д., – другими словами, применяют принцип долгосрочной перспективы.

Люди с избыточным весом думают только о сиюминутном удовольствии от еды. Они едят жадно, быстро, а так как чувство насыщения появляется только через 20–30 минут, то и много. Как результат, они разбивают себе желудок и едят все больше и больше.

Так что по человеку всегда можно сказать, о чем он думает большую часть своего времени.

Вторая область, отражающая ваши жизненные установки, связана с отношениями: вы всегда притягиваете в свою жизнь людей, соответствующих вашим доминирующим мыслям. Не удивительно, что позитивный человек, как правило, окружен позитивными людьми.

И наконец, последняя область, в которой заметно проявляется закон притяжения, – это ваше финансовое положение. Уровень финансового благополучия отражает то, что человек думает о деньгах.

Это исходный момент, но далеко не всё. В некоторых книгах можно прочесть, что достаточно просто мыслить позитивно, визуализировать благополучие и успех – и вы привлечете их в свою жизнь. Неправда. Как поется в одной песенке, «молитесь, но шевелитесь». Даже в Библии сказано, что вера без дел мертва. Другими словами, над созданием данного силового энергетического поля нужно много и упорно работать. Невозможно создать постоянное силовое энергетическое поле для финансового успеха, не подпитывая его соответствующими делами.

Другой принцип называется *законом вибрации*. Его знают те, кто занимается музыкой. В более широком смысле он означает, что все во Вселенной вибрирует. Горы, камни, растения, животные – все субстанции находятся на определенной частоте вибрации. Приведу пример. Представьте большую комнату с фортепиано у каждой стены. Вы подходите к одному из них и нажимаете на клавишу «до-бемоль». Потом берете ту же ноту на другом фортепиано – и она вибрирует в унисон с первой.

Эта вибрация, известная как симпатический резонанс, проявляется и во взаимоотношениях. Поэт Халиль Джебран писал об этом еще 100 лет назад. Он говорил, что, когда люди встречаются свою вторую половинку, происходит симпатический резонанс. Он возникает мгновенно, в доли секунды, как только люди посмотрят друг другу в глаза, только в этот момент – либо не возникает никогда.

Счастливым семейным парам часто задают вопрос, как они нашли друг друга. И оба отвечают, что это произошло сразу. Они посмотрели друг другу в глаза – и моментально почувствовали взаимное притяжение. Такие люди говорят, что в момент, когда встречаешь своего человека, создается ощущение, будто это твой самый близкий друг. Вот так. Никаких драм, душевных терзаний, наездов, отфутболиваний и т. п. Вы просто уходите вместе и больше не расстаетесь. Мы с женой вместе уже 36 лет, и тоже сразу поняли, что это судьба. Мы до сих пор помним момент, когда встретились друг с другом глазами. Это тоже проявление закона притяжения.

Обратная сторона закона притяжения, о которой обычно умалчивают, называется *законом отражения*. Если вы возьмете два магнита и поднесете их одинаковыми полюсами друг к другу, они будут отталкиваться. Этот принцип лежит в основе многих электрических устройств; двигатель будет работать только в том случае, если магниты установлены правильно. Так же и с мыслями. Негативные мысли вернутся к вам бумерангом. Вот почему я призываю никогда не думать плохо об успешных, состоятельных людях. Это отразится не на их, а на вашем финансовом благополучии.

У некоторых людей существуют негативные убеждения относительно денег и тех, у кого они есть. Как правило, такое отношение прививается в детстве родителями. И как правило, эти люди бедны и озлоблены. Если вы верите в то, что богатые не могут

быть хорошими, то никогда не станете состоятельным, потому что в противном случае вы будете сами себе противоречить.

Вот почему многие люди, разбогатев, занимаются самосаботажом. Комик Робин Уильямс замечательно выразил это одной фразой: «Кокаин – это знак свыше, что вы зарабатываете слишком много». Часто можно слышать, что богатые люди забывают в такси сумку с крупной суммой денег или теряют их еще где-нибудь. Все это подсознательное проявление самосаботажа, когда человек считает, что не заслуживает своего успеха.

Это еще один важный момент и причина большинства проблем, связанных с законом притяжения, когда люди не верят в то, что достойны хорошей жизни. Внешне они работают на износ, по 16 часов в день, но внутри у них негативная вибрация. Они много зарабатывают, но в глубине души не верят, что этого заслуживают. Как результат, эти люди часто злоупотребляют алкоголем, занимаются чревоугодием, разрушают семьи, страдают от заболеваний сердца и других проблем со здоровьем. Они живут по закону отражения, и он вытесняет из их жизни успех, к которому они так отчаянно стремились.

У меня был друг, создавший одну из самых успешных компаний в Соединенных Штатах с оборотом в сотни миллионов долларов. Он вышел из очень бедной семьи и начинал с нуля. Однажды к нему пришел его бухгалтер и сказал: «Если бы мы внесли небольшие механические изменения в кассовые аппараты, то могли бы оттяпывать по несколько центов с каждой сделки, перечисляя их на отдельный счет».

По мере того как бизнес рос, эти несколько центов превратились в миллионы долларов, и в один прекрасный день моего друга арестовали. На него наступал бухгалтер, чтобы избежать тюрьмы. В результате его босс – богатый, невероятно успешный человек, национальная легенда – загремел за решетку на восемь лет. Это самое невероятное проявление саботажа. А все потому, что этот человек вышел из бедной семьи и считал, что он почему-то не заслуживает богатства.

Закон притяжения подобен лампе. Ваша лампа может излучать замечательный свет, но только в том случае, если она подключена к источнику питания. То же и с мыслями. Сама по себе мысль не имеет

эмоционального контекста. Она нейтральна. По сути, это инертная субстанция. И только когда вы многократно подкрепляете ее эмоцией, мысль начинает обретать силу.

Вот почему мы говорим, что все, чем вы располагаете в жизни, притягивается вашими мыслями. Изменяя мышление, вы изменяете жизнь. Когда вы горите желанием достичь финансового успеха и все время об этом думаете, то тем самым создаете силовое поле позитивной эмоциональной энергии, которое притягивает в вашу жизнь людей, идеи и возможности, помогающие реализовать намеченные цели.

В нашем мозге есть участок – ретикулярная формация, который отвечает за активацию коры головного мозга. Когда вы подкрепляете мысль или желание эмоцией, в этот участок мозга поступает импульс, делая его гиперчувствительным ко всему, что находится во внешнем мире и имеет отношение к вашему желанию.

Скажем, вам захотелось иметь красную спортивную машину, и сразу повсюду вы начинаете замечать красные спортивные машины. Вы видите их рекламу, видите, как они выезжают из-за поворота, сворачивают за угол, маячат вдалеке, паркуются на стоянках, а все потому, что вы послали в свое подсознание импульс, что интересуетесь красной спортивной машиной. Это тоже часть закона притяжения.

Если вы решите поехать в отпуск на Гавайи, то станете замечать рекламу туристических услуг; если решите похудеть, будете видеть рекламу средств для похудения. Таким образом ваш мозг помогает добиться в жизни успеха. Он помогает вам выжить и преуспеть.

Взгляните на свое финансовое положение и вы поймете, что оно соответствует вашим мыслям. Вы несете полную ответственность как за все хорошее, так и за все плохое, что есть в вашей жизни, потому что вы привлекли это сами – положительными мыслями либо изъянами в мышлении. Осознайте эту ответственность.

Подумайте, какие изъяны имеются в вашем мышлении и что с ними можно сделать. Что вы привлекаете в свою жизнь, а что – нет? Рассмотрим очень простой пример: миллионеров, которые добились всего сами. Я начал изучать этот феномен много лет назад. Как-то меня пригласили выступить с лекцией перед аудиторией из 800 владельцев бизнесов и дистрибьютеров о том, как стать миллионером с нуля. Я согласился.

И только повесив трубку, осознал, что мне 38 лет, с подросткового возраста я хотел стать миллионером, но до сих пор едва свожу концы с концами и в принципе мало что знаю о миллионерах.

На подготовку к лекции у меня было ровно два месяца. Поэтому я сел и провел исследование. Я прочел книги Томаса Стэнли «Мой сосед – миллионер» и «Как продать что угодно и кому угодно». Я начал понимать, что «миллионеры с нуля» обладают мышлением, притягивающим богатство. Другими словами, большую часть времени они думают о том, как стать богатыми. А если вы большую часть времени о чем-то думаете, то создаете очень сильную вибрацию, излучающую электромагнитные волны и притягивающую в вашу жизнь то, что вы хотите.

Через два месяца я выступил с лекцией, которую назвал «Двадцать один секрет успеха миллионеров с нуля». Ее очень хорошо восприняли и попросили меня выступить еще. А потом еще. Затем мне предложили увеличить время выступления с 60 до 90 минут, потом – до нескольких часов, и наконец я стал проводить однодневные семинары с перерывами на кофе и ланч, на которых мы подробно разбирали каждый из двадцати одного принципов.

Но самое интересное то, что за пять лет я сам стал миллионером. Чем больше я изучал эти принципы, тем больше о них думал и тем чаще их практиковал. Как известно, вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени, а также тем, чему учите других большую часть своего времени, потому что усваиваете материал на более глубоком уровне и тем самым усиливаете интенсивность вибрации. Если вы действительно верите в эти принципы и стремитесь вдохновить ими других, то начинаете резонировать на более высоком уровне. Как результат, в вашей жизни начинает происходить все больше и больше вещей, привлекающих деньги, и вы становитесь все более и более состоятельными.

Большинство миллионеров начинали с какого-то бизнеса и стали состоятельными, сами того не осознавая. Эти люди были настолько поглощены своей работой и она приносила им такую отдачу, что они и не заметили, как сумма на их счетах перевалила за \$1 миллион.

Та же история произошла и со мной. Как-то мне нужно было заполнить форму для очередного банковского займа и перечислить все свои доходы. Когда я все припомнил и записал, то ахнул: «О боже, \$1,1

миллиона в год!» Это чистые активы, которые банк рассматривает как ценность: недвижимость, доля в уставном капитале компании, сбережения на счетах, акции и ценные бумаги.

Чем больше вы изучаете какую-то область деятельности, тем больше усиливаете поле ее вибрации. Чем отчетливее что-то представляете, тем сильнее притягиваете это в свою жизнь. К примеру, если вы хотите стать миллионером, представьте себе чек на \$1 миллион, выписанный на ваше имя. Просто думайте об этом чеке. Смотрите на него. Представляйте, как вы ставите на нем подпись и дату.

Именно так поступил актер Джим Керри, когда был еще начинающим комедиантом. Он выписал себе чек на \$10 миллионов за роль в фильме, переехал из Торонто в Голливуд и целыми днями сидел на голливудских холмах, любясь на чек, выписанный на имя Джима Керри: \$10 миллионов за картину. Через несколько лет ему действительно предложили роль на \$10 миллионов. Именно ту сумму, которую он вписал в свой чек.

Прочтите это и визуализируйте у себя в уме картину желаемой цели. Каждый раз, когда вы это делаете, в ваш мозг поступает очередной импульс, создавая подсознательную программную установку.

Либо представьте себя за определенным занятием, приносящим вам хорошие деньги. Многие менеджеры по продажам мысленно представляют себе, как они продают тот или иной товар или услугу либо заключают крупную сделку. Они прокручивают в голове разговор с клиентами и видят, как те улыбаются и подписывают чек или контракт.

Еще один вариант (мы с женой использовали его) – поискать дом, в котором вы будете жить, когда разбогатеете. Каждое воскресенье я и моя жена Барбара отправлялись смотреть дорогие дома, выставленные на продажу в нашем районе. Мы ходили по ним, представляли, каким у нас будет бассейн, тренажерный зал, задний дворик и прочие предметы роскоши – и через три года переехали из съемного домика в роскошный особняк в очень красивом месте. Потом мы его продали, переехали из Канады в Калифорнию, пересмотрели порядка 150 домов и обосновались в том, в котором сейчас живем.

Мы сразу поняли, что это наш дом, потому что именно таким мы его себе представляли. К тому же он подходил нам по цене и условиям. В общем, все идеально сошлось, и мы живем здесь вот уже 28 лет. Обычно, когда дети подрастают и начинают жить отдельно, люди подыскивают себе что-нибудь поменьше, но мы даже не думаем отсюда съезжать.

В общем, это был именно тот дом, который мы визуализировали. Мы даже записали 42 обязательных требования, и оказалось, что он всем им соответствует. Это самая поразительная вещь.

Вот как создается силовое поле. Вы молитесь, визуализируете, формируете в голове отчетливую картину того, чего хотите, а потом «шевелитесь». Потому что только удар по клавише заставляет ее вибрировать. Если вы по ней не ударите, она не зазвучит. Вера без дел мертва. Если вы ничего не будете делать, ничего и не произойдет.

К сожалению, во всей той галиматее, которую пишут о законе притяжения, никогда не говорится о *работе*. Такие люди считают, что можно получить что-то задарма, не прикладывая никаких усилий, и это, как мы уже говорили раньше, одно из самых глубоких заблуждений. Нельзя получить больше того, что вы вложили.

На самом деле можно получить только часть, определенный процент, созданной вами стоимости. Как говорят в Нью-Йорке, вы получаете только часть большого пирога. Если вы ничего не вложили, то ничего и не получите.

Идея получения чего-то задарма приводит к разбитому корыту многих и многих людей в самых разных областях деятельности по всему миру. Это заблуждение, подобный миф превращает их в ментальных преступников. Они злятся на тех, кто хорошо зарабатывает; требуют, чтобы правительство силой отбирало у этих людей деньги и отдавало им, хотя они их не заработали и не заслужили. Вот в чем проблема этой идеи. Как вы знаете, я достаточно много пишу и выступаю на эту тему. По сути, почти все мировые проблемы связаны с желанием иметь что-то задарма.

Всю свою жизнь Эйнштейн посвятил разработке теории единого поля, которая стала бы универсальным физическим законом, объясняющим устройство Вселенной. Эйнштейна интересовала физика, а не люди. Я же почти 30 лет посвятил разработке теории единого поля человеческой жизни. Я нашел это поле и назвал его *E-*

*фактором*, или фактором наживы. Он означает, что люди не являются ни хорошими, ни плохими, но они всегда ищут самый легкий и быстрый способ достижения желаемого, не задумываясь о возможных или побочных последствиях.

Этот фактор объясняет все проблемы: преступность, безработицу, алкоголизм, инертность, лень. Он объясняет все социальные и международные проблемы, появление диктаторов, воров, преступников, мародеров. По сути, все войны в истории разжигались с целью наживы.

Первое, что делали нацисты во время Второй мировой войны, – грабили страны, в которые вторгались. Они уносили все, что было приколочено и *не* приколочено. Так что это была чисто грабительская война.

Возьмите любого из военных диктаторов. Сколько у Саддама Хусейна было дворцов? Деятнадцать. Пока его люди ели грязь, он возводил себе многомиллиардные хоромы. Как и прежний глава Украины. Все это чистый грабеж. И им очень легко заниматься, потому что его очень легко обосновать.

Вот почему желание получить что-то на дармовщину, что не заработано и не заслужено, – это один из главных факторов крушения надежд и мечтаний.

### *Дэн*

Брайан, я знаю, что вы фанат Айн Рэнд. Ей принадлежит фраза: «Лодыри всегда ищут, чем поживиться, и обычно за чужой счет». Давайте возьмем ее в качестве лейтмотива и обсудим миф номер два: богатые постоянно думают о том, как бы набить себе карманы. Расскажите о том, почему это неверно и что подавляющее большинство состоятельных людей думают в первую очередь о создании стоимости и/или благополучия, а не о деньгах; деньги – это, скорее, не цель, а следствие. Продуктивный гражданин думает о создании добавленной стоимости посредством продуктивной работы, нового изобретения или нового бизнеса, что, в свою очередь, приносит доход в виде заработной платы или вознаграждения. Как это согласуется с законом причины и следствия?

### *Брайан*

Идея о том, что богатые все время думают о том, как бы набить себе карманы, неверна. Самый главный принцип человеческой жизни – это принцип *служения*. Эрл Найтингейл сказал, что сумма вашего вознаграждения всегда будет равна стоимости созданных вами благ. Исходя из этого, каждый день нужно задавать себе вопрос: что я могу сделать, чтобы увеличить стоимость созданных мною благ?

Вернемся к учениям Христа и других великих проповедников. Все они служили людям, и знаете, что самое замечательное? Генетически мы все устроены таким образом, что испытываем наибольшую радость от служения другим.

Как-то я ужинал со своим сыном, его женой и их двумя маленькими дочурками. Мой сын и его жена – замечательные родители, поэтому их девочки абсолютно счастливы. Дети – одна из самых больших радостей в жизни. Некоторые говорят: «О, они ужасны в этом возрасте». Нет. Они никогда не бывают ужасными. Воспитание детей приносит нам такое удовольствие, что мы проводим с ними всю свою жизнь. Мы даже миримся с тем, что, став взрослыми, дети иногда обделяют нас вниманием.

Мужчины живут в среднем на восемь лет меньше женщин, потому что работают на износ, чтобы обеспечить свою семью. Служение семье приносит им радость и наполняет работу смыслом.

Служение – это ключевой момент. Конечно, состоятельные, успешные люди хотят заработать много денег, но деньги – это прежде всего индикатор служения людям. Индикатор того, насколько ваше дело работает и приносит прибыль, насколько оправданы затраты ваших усилий и времени. К сожалению, многие этого не понимают. Что касается меня, то я всегда ищу продукты и услуги, которые могут реально помочь людям.

Вспомните Джона Рокфеллера. Он был скрягой. Рокфеллер начал свою карьеру с должности клерка, зарабатывая \$3,75 в неделю. И \$1,75 из них отдавал на благотворительность. Вот так он начинал свою жизнь: половину заработка жертвовал на благотворительность, а те крохи, которые удавалось отложить, копил. Он всегда искал способы служить другим. В то время все пользовались керосиновыми фонарями, и Рокфеллер одним из первых научился производить керосин.

С появлением двигателей внутреннего сгорания и автомобилей он сфокусировался на том, чтобы дать людям жизненно важные продукты по более низким ценам. Рокфеллер владел всем, от нефтяных месторождений, трубопроводов и железных дорог до нефтеперерабатывающих заводов и автозаправочных станций, что позволяло ему не платить посредникам и поддерживать цены на минимальном уровне.

Возьмите другой пример – Генри Форда. Он революционизировал промышленное производство. До этого автомобили собирались командой механиков, и на сборку одной машины уходило 300 часов. Форд внедрил поточный конвейер, на котором машины собирались с такой скоростью, что их можно было продавать за \$300, а не за \$3000.

В результате даже простые рабочие могли позволить себе купить товар, который они сами же и производили. Генри Форд преобразовал весь мир, и это доставляло ему огромную радость. Он стал одним из богатейших людей, подарив миру доступные всем автомобили, чего никто и никогда не делал.

Раньше автомобили были доступны только богатым людям, а теперь их мог купить любой человек, причем в рассрочку. Другими словами, простой рабочий мог купить автомобиль за небольшой первоначальный взнос, а оставшуюся сумму выплачивать в течение трех лет. Это было еще одной новацией, перевернувшей мир.

Взгляните на Sears Roebuck, превратившуюся в одну из крупнейших сетей розничной торговли, а все потому, что они гарантировали стопроцентный возврат денег. До этого никто ничего подобного не делал. Им говорили, что это нонсенс, на что Sears отвечали: «Люди, которым мы служим, – хорошие люди, и если они возвращают купленные по нашему каталогу товары, то только потому, что им не подошел размер, цвет или что-то еще. Поэтому мы предлагаем им безусловную гарантию». Оказалось, что ею воспользовались менее 5 % всех покупателей, а 99,9 % просили обменять им товар на другой, нужного цвета или размера. Доходы компании росли, как на дрожжах, и Sears Roebuck стала одним из самых успешных ритейлеров в истории.

Или взгляните на Walmart. Пару лет назад в рамках их ежегодной конвенции в Сент-Луисе я проводил однодневный семинар. В самый

разгар конвенции, где собралось 25 тысяч человек, в зал вошел президент Walmart, и все замерли.

Он вошел и произнес речь, которая длилась около пяти минут. Президент сказал, что у Walmart очень простая философия: «Мы представляем людей, которые живут от зарплаты до зарплаты и не могут себе позволить ошибочные покупки. Наша работа – предоставить им наилучший выбор товаров по наиболее низким ценам и дать безусловную гарантию на все, что мы продаем, чтобы они не искали те же товары на стороне и по более высоким ценам. Наша задача – помочь своим клиентам улучшить качество и стандарт своей жизни, чтобы они могли купить как можно больше вещей для себя и своей семьи».

Если бы вы видели, с каким воодушевлением он произнес эту речь и какую бурю восторга она вызвала! А все потому, что философия Walmart – служить своим покупателям. Все, что они делают, направлено на снижение цен и повышение качества жизни людей.

Сегодня Walmart – самая успешная сеть розничной торговли в истории, насчитывающая 11 тысяч магазинов. Все ее сотрудники одержимы желанием служить людям. Кстати, состояние семьи Уолтонов составляет \$149 миллиардов, потому что Сэм Уолтон заранее позаботился о распределении своего наследства. Так что, по сути, они стали самой богатой империей в мире благодаря своей невероятной этике служения.

Вот как мыслят состоятельные люди. Когда они оценивают гостиницу, магазин, строительную площадку или другой объект, то всегда думают о том, как произвести товар или услугу, которые помогут людям улучшить качество своей жизни. Вот что их вдохновляет и вот что дает им отдачу.

### *Дэн*

Давайте обсудим миф номер три: обычному служащему невозможно достичь своих финансовых целей и уж тем более разбогатеть. Означает ли это, что подавляющее большинство людей, не занятых предпринимательством, лишены возможности стать состоятельными или финансово независимыми? Опишите, как, следуя четкому плану расходов и сбережений, можно стать финансово независимым, даже если это займет чуть больше времени.

## **Брайан**

Питер Линч был величайшим инвестором в истории. Он создал многомиллиардный инвестиционный фонд «Магеллан» и ушел на пенсию мегасостоятельным человеком. Ему принадлежит замечательная фраза: «Важно не выбор правильного момента, а время нахождения на рынке».

Если люди покупают акции в паевом или индексном фонде, они, по сути, становятся владельцами бизнеса, поскольку каждая акция представляет собой долю собственности компании. Десять процентов «миллионеров с нуля» всю жизнь проработали на другую компанию. Они усердно трудились, получали хорошие деньги, откладывали их, открывали накопительные пенсионные счета, участвовали в компенсационных инвестиционных планах и т. п. Другими словами, их деньги постоянно работали и приносили им доход.

Причина, по которой люди, выходящие на пенсию, не являются финансово независимыми, заключается в том, что они тратят все, что зарабатывают. Потом они начинают чесать затылок, впадать в отчаяние и вкладывать деньги в разные сомнительные мероприятия или схемы быстрого обогащения, что неизбежно заканчивается крахом. Единственные, кто выигрывает в схемах быстрого обогащения, – это те, кто их продает.

На самом деле человек, который экономит \$100 в месяц и вкладывает их в индексный или надежный паевой инвестиционный фонд, увеличивает свои вложения на 8—10 % в год и к концу жизни становится миллионером. Это действительно интересные цифры. Говорят, что из 100 человек, начинающих карьеру в наши дни, один будет богатым, четыре вполне обеспеченными, пятнадцать финансово независимыми, а остальные восемьдесят останутся у разбитого корыта, умрут или будут продолжать работать по достижении пенсионного возраста.

И дело не в том, что они недостаточно много зарабатывали. По этому поводу мне припоминается один случай. Несколько лет назад я проводил семинар и рассказывал о том, что любой может стать состоятельным, если будет усердно работать, начинать пораньше, оставаться попозже и т. д. Во время перерыва меня забросали вопросами, но всем дал фору один молодой человек.

«Г-н Трейси! Г-н Трейси, – закричал он. – А я могу тоже стать богатым?» Все сразу замолчали и посмотрели на меня. «У нас небольшая команда по ремонту мебели, и я каждый месяц откладываю \$100, – продолжал он. – Если я буду и дальше так делать, я разбогатею?»

А я как раз накануне узнал, что если экономить \$100 в месяц на протяжении всей жизни и инвестировать их в надежный паевой фонд, то к шестидесяти пяти годам, то есть к моменту выхода на пенсию, у вас будет больше \$1 миллиона. Я повторил эти цифры и сказал: «Да, если вы будете экономить \$100 в месяц на протяжении всей своей карьеры, то к шестидесяти пяти годам вы станете миллионером. Вы будете богаче всех тех, кто ходит мимо вас по улице, водит дорогие авто и отдыхает на дорогих курортах».

Помните: тот, кто рано начинает зарабатывать и экономить деньги, запускает чудо кумулятивного эффекта – время на рынке. Для этого не обязательно быть владельцем компании или предпринимателем. Достаточно просто инвестировать в акции успешных компаний – и вы тоже можете стать финансово независимыми.

*Дэн*

Следующий миф является наиболее распространенным. Миф номер четыре: большинство состоятельных людей живут в дорогих районах, водят роскошные машины и сорят деньгами направо и налево. Новаторское исследование, представленное в книге «Ваш сосед – миллионер», свидетельствует об обратном: большинство состоятельных людей живут в обычных районах, водят стандартные машины и часто более прижимисты в расходах. Тогда кто же живет в этих дорогих особняках и водит эти новенькие роскошные авто? Давайте обсудим разницу между богатством и роскошью. Как найти золотую середину между этими двумя образами жизни?

### **Брайан**

Жизнь состоит из трех основных этапов: обучения, зарабатывания денег и почивания на лаврах. Сегодня, конечно, мы говорим, что обучение длится вечно, но этап зарабатывания денег – это годы, когда вы усердно работаете, аккумулируете капитал и заставляете его работать, пока не достигаете определенного рубежа, когда ваши инвестиции начинают зарабатывать больше вас. С этого момента можно потихоньку сбавлять обороты и постепенно, в течение пятидесяти лет, отходить от дел – а потом просто аккуратно управлять деньгами и наслаждаться комфортом всю оставшуюся жизнь.

Большинство предпринимателей отличаются амбициозностью, граничащей с алчностью, причина которой кроется в воспитании. Говорят, если ребенок был чем-то обделен, то, став взрослым, он будет всячески стремиться компенсировать недополученное. Это чисто психологический аспект – что-то вроде неудовлетворенной потребности. Предприниматели, выросшие в бедности, больше всего хотят разбогатеть. Для них бизнес – это средство зарабатывания денег.

Вопрос в том, где находится тот самый рубеж? Один мой друг, банкир, рассказал мне о предпринимателе, который пришел к ним за ссудой, чтобы купить дорогой дом. По словам моего друга, это всегда является «тревожным звоночком»: бизнес начинает приносить прибыль, и владелец решает, что можно расслабиться. Он покупает в кредит дорогую машину, дорогой дом и слишком быстро начинает тратить деньги.

Потом, как обычно, случаются экономические рецессии и депрессии, отраслевые подъемы и спады и прочие подобные вещи.

Компания садится на мель, приток денежных средств прекращается, и человек не может рассчитаться по платежам. У него забирают машину, дом – банки всегда требуют как минимум 20 %-ный депозит, так что у них хорошая подушка безопасности.

Мой друг банкир сказал, что начинать тратить деньги и покупать дом можно только тогда, когда вы прочно встали на ноги, обрели финансовую независимость и можете инвестировать лишние средства.

Это возвращает нас к истории об Уоррене Баффете. Когда он с женой переехал из колледжа Колумбийского университета в Омаху, штат Небраска, то смог купить себе лишь скромный домик за \$25 тысяч. Баффет живет в нем и по сей день.

Один из богатейших людей мира по рейтингу Forbes до сих пор живет в том маленьком домике и никогда никуда не переезжал. Баффет сказал, что взял себе за привычку инвестировать все свои деньги, а не тратить. И на сегодняшний день это самый успешный инвестор в истории.

Критический фактор – это время. Нужно иметь достаточно сбережений «на черный день», чтобы в случае, если весь мир покатится в преисподнюю, вы могли рассчитаться по своим платежам, вести привычный образ жизни и обеспечивать свою семью. Если же вы начнете тратить деньги слишком рано, то рискуете потерять все.

### *Дэн*

Вот еще один миф, который возник с развитием игровой интернет-индустрии. Миф номер пять: разбогатеть можно, играя в лотерею или сорвав джек-пот в казино. Брайан, я знаю, что у вас особое отношение к этому мифу. Расскажите, как можно направить те же деньги в более надежное русло и разбогатеть научно доказанным способом.

### *Брайн*

Жажда «халявы» подобна раку. Она появляется незаметно, часто в виде лотерейного билета, и постепенно поражает ментальное и эмоциональное тело.

Я только что вернулся из Лас-Вегаса, где провел два дня, в том числе и в казино. Там все так устроено, что пройти в свой номер можно только через казино и игровые автоматы. Но я не потратил в Лас-Вегасе ни цента. Не потому, что мне жалко денег, а потому, что это

в корне противоречит моей философии. Умные люди не играют в азартные игры, они знают, что это гиблое дело.

Начнем с того, что в Лас-Вегасе никто никогда не выигрывает. Если вы выиграете, вас сфотографируют и больше не пустят ни в одно казино. И это ни для кого не секрет. Если вы профессиональный игрок, за вами будут незаметно следить, а потом распространят ваши фотографии по другим казино, от Атлантик-Сити до Монте-Карло. Все казино обмениваются такой информацией.

Так что в Лас-Вегасе выиграть невозможно. Можно только отсрочить потерю денег. Если вам повезет, вы потеряете их позже, но в любом случае это разрушает душу.

Как-то я прочел туристический очерк, в котором автор писал: «На прошлой неделе я вернулся из ада. Это место находится в пустыне Невада и называется Лас-Вегас. Я видел там самых убогих, самых несчастных, самых неопрятных и самых недовольных людей в мире. Я видел тучных мужчин и женщин, слоняющихся от стола к столу и проигрывающих деньги своих детей, на которые можно было бы купить еду, игрушки или велосипед. И у всех на лицах было написано одно – отчаяние. Отчаяние от безвозвратно потерянных денег».

При заселении в гостиницу вас сразу полностью рассчитывают, поскольку знают, что при отъезде у вас может не остаться ни гроша. Одни мои друзья отправились в Лас-Вегас на роскошном «кадиллаке», а вернулись на автобусе, проиграв все до последнего цента.

Успешные люди не играют в азартные игры. Они всегда просчитывают риски. Они тщательно выбирают продукт или услугу, а потом тестируют их на пробной партии. Они вкладывают деньги продуманно, небольшими суммами, чтобы посмотреть, как они работают. Они всячески страхуются и перестраховываются, чтобы избежать возможных финансовых потерь.

А теперь посмотрите на тех, кто играет в казино. Это всегда бедные люди. Они играют в разы чаще, чем богатые. Люди, которые меньше всего могут позволить себе тратить деньги, выбрасывают на всякую чушь огромные суммы, забирая их в буквальном смысле слова из ртов своих детей.

У этих людей нет лишних денег. Они не зарабатывают \$10 тысяч в месяц, чтобы пускать \$5 тысяч на ветер. Они зарабатывают \$2–3

тысячи в месяц, а их расходы составляют \$3,5 тысячи. Так что у этих людей нет за душой ни цента, и они начинают приходить в отчаяние.

Я обнаружил, что игроки никогда не признаются, что проигрывают. Они всегда *почти выигрывают*. Когда у человека спрашиваешь: «Ну, как съездил в Лас-Вегас?», он отвечает: «О, я почти выиграл крупную сумму. Почти выиграл». «Я смотрю, ты сегодня на автобусе». «Да, пришлось оставить там машину. Нужна была наличка. Но в следующий раз я обязательно выиграю».

Они убеждают себя в том, что, в принципе, абсолютно невозможно, и просыпаются с мыслью о том, что сегодня обязательно наверстают упущенное.

Моя философия заключается в следующем: держитесь подальше от «халявы». В детстве мама учила меня не воровать, не нарушать закон, не совершать преступлений. Поэтому я никогда ничего подобного не делал и не делаю. И своих детей всегда учил быть честными и порядочными.

Я плачу налоги до единого цента. Несколько лет назад к нам нагрянула проверка, и через семь месяцев аудита мне сказали: «Налоговая служба очень ценит таких людей, как вы, г-н Трейси. Вы получаете высокие доходы и платите все налоги без уступок и проволочек. Вот уж действительно добросовестные налогоплательщики». А потом добавили: «Мы больше никогда вас не побеспокоим».

И действительно, они нас больше не беспокоили. Им достаточно просматривать наши декларации, которые всегда выполнены профессионально и без ошибок. Мы, как и все, ненавидим налоги, но жить, нарушая законы – получать деньги, которые вы не заработали и не заслужили, – это неправильно. Вот почему я не приемлю никаких азартных игр. Они разрушают душу.

# Глава 3

## Наука расходов

*Дэн*

Приступая к изучению Науки денег, давайте начнем с того, что делают все слои населения, будь то бедные, богатые или средние, – тратят деньги. Кто-то никогда не экономит и не инвестирует, кто-то никогда не вылезает из долгов, но тратят деньги все. И я знаю, что существует наука расходов, производимых в зависимости от степени материального достатка.

Брайан, опишите, пожалуйста, подход большинства людей к расходам, который часто заключается в бездумной трате денег на любые прихоти. Обрисуйте типичный день представителя среднего класса, который жалуется, что у него нет денег, но при этом каждый день перекусывает в кафе, заскакивает в Starbucks и спонтанно покупает себе одежду. Сравните его с теми людьми, которые тратят деньги продуманно и целенаправленно.

*Брайан*

Давайте вернемся к тому, откуда у расходов «растут ноги». Все мы люди привычки: 95 % действий мы совершаем регулярно, автоматически и не задумываясь. Многие привычки формируются в детстве, когда родители поощряют нас за то, что мы что-то делаем или чего-то не делаем.

Я до сих пор помню, как отец предложил мне экономить 10 % тех мизерных карманных денег, которые мне выделяли. Мне было тогда лет пять или шесть, и я страшно возмутился – я хотел тратить деньги, и тратить их на конфеты. Поэтому шел вместе с мамой в магазин и покупал конфеты. Вот с чем ассоциировались у меня в детстве деньги – с конфетами, радостью и удовольствием. Деньги делают нас счастливыми.

Становясь старше, мы испытываем то же чувство. Как только у нас появляются деньги, мы в первую очередь думаем о том, что бы на них

купить. Вот почему на туристических курортах продают всякую дребедень, а толпы туристов ходят взад-вперед по улицам и скупают абсолютно бесполезные вещи. Праздно проводить время и тратить деньги – это часть их отдыха.

Если вы зададите людям вопрос, что они будут делать, если выигрывают в лотерею, прежде всего они заговорят о покупках. Нужно изменить свой подход к расходам и вместо установки «Если у меня будут деньги, я их потрачу» создать установку «Если у меня будут деньги, я их сэкономлю».

А что делает большинство людей, когда у них появляются деньги? На днях я зашел в ресторан и удивился, что в среду вечером все столики заняты. Оказалось, что это был день зарплаты, и народ гулял на всю катушку, причем в ресторане не из дешевых. А все потому, что получение денег у нас ассоциируется с их тратой. Огромное количество расходов и покупок совершается бездумно и импульсивно, чем активно пользуются торговые точки. На кассах и в проходах между рядами продается масса всякой «акционной» дребедени, побуждая вас к импульсивной покупке, которая вам, в принципе, не нужна.

### *Дэн*

В чем разница между разумными и неразумными расходами? Например, к разумным можно отнести ценные и ликвидные вещи, а также те, которые вы можете с легкостью себе позволить. Неразумные расходы – это полная противоположность.

### *Брайан*

Время и деньги можно либо тратить, либо инвестировать. Если вы их тратите, они уходят безвозвратно. Если вы их инвестируете, они приносят отдачу. Люди этого не понимают. Чем больше времени вы инвестируете в саморазвитие, тем больше денег заработаете, отложите и аккумулируете.

Существует закон сохранения денег. Он гласит: ваше финансовое будущее определяется не тем, сколько вы *зарабатываете*, а тем, сколько вы *откладываете*. Разумные расходы – это когда вы получаете от своих финансовых вложений прибыль и сохраняете ее. Неразумные расходы – это «деньги на ветер».

## **Дэн**

У предпринимателя Джима Рона была философия финансового благополучия, которую можно перефразировать так: «Делайте то, что нужно, как можно быстрее, чтобы делать то, что хочется, как можно дольше». Другими словами, дисциплинируйте себя делать то, что может показаться трудным в краткосрочной перспективе, для того, чтобы в будущем жить припеваючи.

Опишите, как эта идея соотносится с наукой расходов. Идея, что на раннем этапе своей жизни нужно относиться к деньгам крайне продуманно и экономно, чтобы в дальнейшем ни в чем себе не отказывать. Если вы себя к этому не приучите, то всю жизнь будете тратить все, что зарабатываете.

## **Брайан**

Рич ДеВос, один из основателей Amway, любил говорить что-то в этом роде: вы делаете массу вещей, которые вам не обязательно хочется делать – рано вставать, целый день работать, вечером учиться, заниматься саморазвитием. Вы делаете эти вещи достаточно долго, чтобы потом всю оставшуюся жизнь делать то, что вам хочется.

Многие люди пытаются только есть пирог, не заморачиваясь его приготовлением. Они хотят только веселиться и получать удовольствие – как от жизни, так и от работы.

Денис Уэйтли, писатель и оратор, по этому поводу заметил, что большинство людей тратят свою жизнь на снятие напряжения, а не на достижение целей.

Альберт Грей, еще один мыслитель, больше двенадцати лет искал секрет успеха, и он оказался очень простым: успешные люди приучают себя делать то, что другие делать не хотят. А что не любят делать другие? То же, что и *успешные*, – рано вставать, браться за работу, планировать свой день, усердно трудиться, развивать свои способности и навыки. Но успешные люди понимают, что это цена успеха и ее нужно заплатить. Не заплатишь – не получишь. Не посеешь – не пожнешь.

Существует такая печальная вещь, как *неохота*, когда люди *намереваются* что-то сделать, но постоянно откладывают это на потом и в результате никогда ничего не делают.

В своей программе «Как разбогатеть» я задаю вопрос: почему люди не обеспечивают себе безбедное будущее, если это вполне возможно? Во-первых, им никогда не приходит это в голову. Им никогда не приходит в голову, что они могли бы разбогатеть, потому что в их окружении никогда не было финансово успешных людей. Эти люди ассоциируют себя с теми, кто живет от зарплаты до зарплаты, и считают, что так устроен мир. Они просто следуют стадному инстинкту.

Во-вторых, если до них это и *доходит*, они откладывают дело в долгий ящик, занимаясь самообманом: «Возможно, я и мог бы стать финансово успешным, но не сейчас. Займусь этим через неделю/месяц/год».

В-третьих, их удерживает страх неудачи. «Что, если я потеряю свои сбережения или они не окупятся?» Если инвестировать деньги с умом и с помощью профессионалов, такого не случится. Никогда не пытайтесь «сорвать куш». Всегда собирайте максимум информации и тщательно все взвешивайте.

К сожалению, есть еще одна причина – боязнь общественного мнения. «Если я поставлю перед собой цель стать финансово успешным, меня будут критиковать друзья». Так не говорите им об этом. Просто держите свои планы и цели при себе.

И наконец, приступайте к делу. Для начала откройте себе в банке счет и вносите на него каждый лишний цент при каждой удобной возможности. Чудеса не замедлят себя ждать.

Теперь о расходах. Мы знаем, что они совершаются автоматически. Как же с этим бороться? Во-первых, начните записывать все, что вы тратите. Первое, что советуют при консолидации задолженности, – это составить список всех своих расходов до последнего цента. Без него вы не сможете совершать покупки ни по карточке, ни наличными.

Сейчас появились мобильные приложения для учета расходов. Очень замечательная вещь. Сам факт того, что вы контролируете свои финансы, заставляет задумываться о том, сколько же вы тратите, а часто и останавливает от очередной ненужной покупки.

Мой друг Дэвид Бах, автор книги «Миллионер – автоматически», говорил о «факторе латте»: если вы ежедневно тратите \$5 на латте, а потом начинаете их экономить, то за неделю у вас набегает \$25, за месяц – \$100, а за энное количество лет – целое состояние.

Еще одна вещь, которую я узнал о миллионерах с нуля: они никогда не покупают себе новые автомобили. На днях мы говорили об этом с участниками одной из моих программ, ставшими успешными и состоятельными людьми. Они ездят на слегка подержанных, но в идеальном состоянии авто, которые прослужат им бесконечно долго. Автомобили очень быстро теряют в цене, и модель, которая стоила \$55 тысяч, через два года можно купить за \$35 тысяч.

Как-то я ужинал с руководителем маркетингового отдела Lexus, и он рассказал мне о программе повторной сертификации. Если вы берете машину в лизинг и через два года возвращаете, ее повторно сертифицируют с пятилетней гарантией и перепродают. Другими словами, можно купить практически новый автомобиль, только на порядок дешевле. Что я и делаю. Я жду, пока понравившуюся мне модель заново сертифицируют, то есть проверят все от бампера до бампера, а потом покупаю ее и экономлю кучу денег.

Предположим, вы накопили \$10 тысяч на новую машину. Если вы вложите их в недвижимость или надежный индексный фонд, то через три, пять, десять лет эти деньги удвоятся, а то и утраются. На них можно будет купить недвижимость, пусть даже частично в кредит, а потом сдавать ее в аренду. В итоге вы не только окупите стоимость своих инвестиций, но и получите прибыль.

Если вы станете делать это постоянно, результаты вас приятно удивят. Тратить деньги на то, что приносит доход, – это разумные расходы. Пускать деньги на ветер – это неразумные расходы.

### ***Дэн***

Какие категории расходов следует исключить, если вы всерьез решили заняться своим финансовым благополучием?

### ***Брайан***

Для начала вспомним о том, что существуют фиксированные расходы, такие как арендная плата, обслуживание автомобиля и т. д. Так что выбирайте жилье поскромнее, чтобы платить меньшую арендную плату. Возьмите за пример модель Уоррена Баффета. Он всю жизнь прожил в одном и том же скромном доме, который купил еще в начале своей карьеры. Если это может Уоррен, то сможете и вы.

Закон Паркинсона гласит: расходы растут пропорционально доходам. Большинство людей, у которых появляются лишние деньги, переезжают в более просторное и дорогое жилье. А так как оно больше прежнего, приходится покупать мебель, 80 % которой никогда не используется. Лучше оставайтесь на прежнем месте и инвестируйте лишние средства. Помните: деньги должны работать и приносить доход.

У меня был подобный опыт много лет назад, еще в 1980-х годах. Я тогда решил заняться недвижимостью и наткнулся на объявление о продаже апартаментов в кондоминиуме. Их цена составляла порядка \$30–35 тысяч, а первоначальный взнос – всего \$1250 с последующими ежемесячными выплатами. Я ничего не знал об инвестировании, но \$1250 была для меня вполне подъемной суммой, поэтому я просто внес ее на кредитную карту.

Потом я прослышал о том, что апартаменты в этом кондоминиуме сдаются за \$275 в месяц. Я выставил свои за \$250, разместил в местной газете объявление и сразу же нашел квартирантов – одинокую женщину с двумя маленькими детьми. Она платила мне \$250 в месяц, а я выплачивал по кредиту \$250 или \$300. Так что первые полгода я терял деньги, но потом поднял плату на \$25, а через полгода – еще на \$25.

Через какое-то время эта женщина платила мне уже \$350–375 в месяц и продолжала снимать квартиру, пока не выросли дети. Все 10 лет, пока они там жили, я регулярно повышал арендную плату, и в итоге мой чистый доход с этих апартаментов достиг \$1250, при том что первоначальный взнос составлял всего \$1250! Как только эти квартиранты съехали, я сразу же продал апартаменты.

Теперь я считаю такое решение большой глупостью. Эта недвижимость ежегодно приносила мне 100 % прибыли при первоначальных инвестициях в \$1250. А что, если бы я покупал по одной квартире в год? Когда вы приобретаете очередную недвижимость, банки дают вам большие ссуды и с большей охотой, так как вы демонстрируете успехи в этой области.

Что-то подобное делал и Уоррен Баффет. Он скупал компании, генерирующие устойчивый денежный поток, и инвестировал его в покупку других компаний, генерирующих устойчивый денежный поток. Цепочка росла, и сейчас он генерирует \$25 миллиардов в год.

Это \$2 миллиарда в месяц плюс банковские ссуды, которые ему дадут в любом объеме.

Если бы я поступил аналогичным образом, то владел бы уже кондоминиумом, и не одним, но я был слишком молод, чтобы даже задумываться о таких вещах. Между тем здесь нет никаких премудростей. Вы просто находите в своем районе подходящую квартиру, выставленную на продажу, проверяете, чтобы там все было чисто, вносите первоначальный взнос – и начинаете строить свою империю недвижимости.

### ***Дэн***

Это замечательный способ вложения капитала.

А какие категории расходов следует увеличивать, если человек серьезно решил заняться финансовым благополучием: непрерывное образование, современное оборудование и т. д.?

### ***Брайан***

Правило Эрла Найтингейла гласит: инвестируйте 3 % дохода в себя, развивая свои способности и навыки. Я стал практиковать это правило, как только о нем узнал, и могу сказать, что саморазвитию нет предела.

К примеру, несколько лет я тратил тысячи долларов на курс для топ-менеджеров executive MBA, но это было фантастическое вложение средств.

А недавно ко мне пришел один джентльмен и сказал: «Восемь лет назад я посещал ваш семинар и узнал о правиле 3 %, согласно которому нужно инвестировать 3 % доходов в себя. Тогда я жил с матерью, зарабатывал \$20 тысяч и водил старенькое авто.

Я прикинул, что 3 % от \$20 тысяч – это \$600, и потратил эти деньги на книги, аудиопрограммы от Nightingale-Conant и ваш семинар. За один год мои доходы выросли с \$20 до 30 тысяч, то есть на 50 %. И все благодаря тому, что я узнал из тех материалов и программ».

Через год этот человек вложил в саморазвитие 3 % от \$30 тысяч, то есть \$900, и его доходы выросли до \$50 тысяч; еще через год эти суммы составили соответственно \$1,5 и \$80 тысяч. Он понял, что это действительно работает, и увеличил сумму инвестиций до 5 %. В тот год его доходы практически удвоились. Мужчина решил не

останавливаться и на пятый год потратил на саморазвитие 10 % своих доходов – они снова удвоились. На шестой год он проделал то же самое.

Я поинтересовался у этого человека, как у него сейчас обстоят дела. Он ответил, что в минувшем году перешагнул рубеж в миллион долларов, но продолжает инвестировать 10 % дохода в себя. «Десять процентов – это \$100 тысяч в год; как вы ухитряетесь их использовать?» – удивился я. «Как-то ухитряюсь. Раньше я посещал семинары, а теперь приглашаю ведущих этих семинаров к себе. У меня есть персональные коучи и консультанты. Я участвую в международных конференциях. Собрал целую библиотеку обучающих материалов: DVD, аудио- и телепрограммы, книги. И мои доходы продолжают расти на 10 %, 20 %, 30 % в год, а все эти расходы не облагаются налогами».

Это действительно работает. По оценкам журнала HR, окупаемость инвестиций национальных компаний в обучение своих сотрудников составила \$22–33 на каждый вложенный доллар.

На днях я разговаривал с очень состоятельной женщиной, и она мне сказала: «Двадцать два года назад я купила одну из ваших аудиокассет от Nightingale-Conant, и мы с мужем постоянно ее слушали. Так прошло года три или четыре, у нас появился ребенок, а потом мы стали говорить себе: “Я могу зарабатывать миллион долларов в год и буду его зарабатывать”. Мы повторяли эту установку, как мантру, и знаете что? Не прошло и пяти лет, как мой муж стал зарабатывать на Wall Street миллион долларов в год. Так что благодаря этой аудиопрограмме мы стали богатыми».

Я знаю людей, которые увеличили свои доходы благодаря всего одной книге, одной аудиопрограмме, одному курсу, одному семинару, одному тренингу. У меня есть друг, который заплатил \$100 тысяч за годовое персональное обучение и уже на следующий год увеличил свои доходы до миллиона долларов.

Так что лучшие инвестиции – это инвестиции в себя, в свое саморазвитие. Что, если бы кто-нибудь пришел к вам с деньгами и сказал: «Я хотел бы, чтобы вы инвестировали в то-то и то-то. Кажется, это действительно удачное вложение средств. Как вы считаете?» А вы взглянули бы на то, что вам предлагают, и ответили: «Нет, я не собираюсь в это инвестировать, так как оно не принесет отдачи».

Какое это имеет отношение к инвестициям в себя? Те, кто не занимается саморазвитием, на подсознательном уровне испытывают чувство неполноценности и неуверенности в себе. Они считают, что у них нет будущего, поэтому инвестировать в себя – это пустая трата времени и средств.

Если люди не занимаются саморазвитием, значит, они поставили на себе крест. Многие были бы шокированы, услышав такое. Тем не менее это правда. Это одно из величайших открытий всех времен: потому что вы делаете, можно судить о ваших убеждениях. Особенно если у вас есть выбор. Вы всегда выбираете то, что соответствует вашим убеждениям, верованиям и ценностям.

Так, если у вас есть выбор купить латте или СД, поехать на пикник или посетить семинар и вы выбираете удовольствие, релакс и приятное времяпрепровождение, то тем самым демонстрируете, что для вас это важнее личностного роста и развития.

Любые повторяющиеся действия становятся привычкой, и достаточно скоро у вас войдет в привычку не заниматься саморазвитием. Как результат, если вам предложат недорогую, но полезную книгу, вы реально будете недовольны тем, что вам предлагают выйти из зоны комфорта. Вы станете злиться и сопротивляться. Будете испытывать неприязнь к тому человеку, который предложил вам инвестировать в себя.

Луиза Хей, автор книг по популярной психологии, как-то сказала, что одна из самых больших проблем человеческой расы – это установка «Я недостаточно хорош. Мне нет смысла инвестировать в себя, потому что из меня все равно ничего толкового не выйдет». На это вы можете возразить: «Я никогда не принимал такого решения». Нет, принимали – по умолчанию.

Это то же самое что говорить: «Я никогда не принимал решения выглядеть плохо». Но если вы не поддерживаете себя в форме, то по умолчанию приняли решение выглядеть плохо. А если вы не занимаетесь саморазвитием, то по умолчанию приняли решение быть неудачником, потому что не работаете над собой и у вас нет будущего.

Как вариант, попробуйте представить себя акцией. Вы купили бы такую акцию? Вы инвестировали бы в себя? Считаете ли вы себя доходной акцией? Считаете ли вы, что в вашу акцию могут

инвестировать вдовы и сироты, потому что ее стоимость будет постоянно расти?

Много лет назад я испытывал серьезные финансовые неприятности и мне нужны были деньги. Один мой друг, очень умный товарищ, сказал: «Я одолжу тебе денег, если ты будешь отдавать мне 20 % будущей прибыли». На тот момент я едва сводил концы с концами, поэтому ответил: «Конечно, не вопрос». Он дал мне \$10 или \$20 тысяч на спасение моего бизнеса, потому что увидел во мне доходную акцию – и через какое-то время я действительно выкарабкался и стал работать в плюс. Сначала моя прибыль составляла \$10 тысяч, потом – \$20 тысяч, потом – \$30 тысяч, и все это время я отстегивал от нее своему другу 20 %.

В конце концов я выкупил у него свою душу за \$40 тысяч вместо пожизненных отчислений от своего дохода. Такую прибыль от инвестиций я еще никогда никому не выплачивал.

Подумайте об этом. Являетесь ли вы доходной акцией, ценность которой постоянно растет? Являетесь ли вы привлекательным объектом для инвестиций?

### ***Дэн***

Какие серьезные ошибки совершают предприниматели и владельцы малого бизнеса в отношении расходов?

### ***Брайан***

Правило номер один на этапе становления бизнеса: сохраняйте наличный капитал. Другими словами, никогда не покупайте то, что можно взять в лизинг. Никогда не берите в лизинг то, что можно арендовать. Никогда не арендуйте то, что можно одолжить. Никогда не берите долгосрочных займов, если можно взять краткосрочные. Снимайте офис в аренду, а не в лизинг, даже если вам придется постоянно переезжать. Покупайте подержанную мебель – она стоит копейки, но прослужит вам очень долго.

Помню, как несколько лет назад меня попросили создать дистрибьюторскую сеть японских автомобилей для Западной Канады. Я нашел несколько старых складов, купил подержанную мебель и оборудовал офисы и другие помещения. Когда японские партнеры приехали на все это взглянуть, они сказали: «О, дешевые офисы,

дешевая мебель – это нам нравится. Чем больше экономия, тем больше прибыль. А большая прибыль – это то, что нам нужно».

До сих пор их дистрибьюторы снимали ультрасовременные офисы, покупали дорогую мебель, вбухивали в это уйму денег и работали в минус. «Дешевые офисы – большая прибыль», – повторили японские партнеры, и я никогда об этом не забывал.

Это очень важный урок, который усвоили многие компании, прошедшие через финансовый коллапс. Они въезжали в дорогие офисы, покупали дорогое оборудование, а потом оставались на мели.

Поэтому сохраняйте наличный капитал и сведите расходы к минимуму. Экономьте деньги. Берите все в краткосрочный кредит или аренду. В крайнем случае берите в долг у друзей, но сохраняйте денежный поток, потому что финансовая подпитка для бизнеса – это то же самое, что кислород для мозга. Если у вас есть деньги, вы сможете выжить и удержаться на плаву, если нет – ваш бизнес перевернется и пойдет ко дну, как корабль в океане. Даже компания, функционирующая на рынке 100 лет, но оставшаяся без наличных средств, может потерпеть крах.

Так что сохраняйте наличность. Я знаю это по собственному горькому опыту.

### *Дэн*

И в завершение темы расходов: есть ли какие-нибудь три ключевых момента или принципа, о которых всегда следует помнить?

### *Брайан*

Во-первых, записывайте все, вплоть до мелочей. Дважды просчитайте стоимость необходимой вам мебели, сырья, персонала, рекламы и т. п. Многие компании обанкротились только потому, что не провели точных расчетов. *Точные расчеты* – это моя любимая фраза после всех шишек, которые я себе набил. К сожалению, многие люди принимают финансовые решения и обязательства, не собрав достаточно информации.

Составьте подробный финансовый план. Изложение его на бумаге заставляет тщательно продумывать каждый пункт, хотя многие не любят этим заниматься и планировать бюджет. Затем найдите себе помощника – внимательного к мелочам бухгалтера – и составьте

список всего, что вам может понадобиться для ведения бизнеса. А потом пройдитесь по магазинам, сориентируйтесь в ценах и сведите свои расходы к минимуму.

Во-вторых, избегайте крупных расходов. Если вы считаете, что вам нужно полностью обновить компьютерное оборудование или что-нибудь в этом роде, подождите месяц или два – это не горит. Не клюйте на удочку тех, кто стремится как можно скорее всучить вам товар и получить свои комиссионные.

Если вы отложите принятие финансового решения на 30 дней, то с большой долей вероятности вы его вообще не примете. Мы все склонны думать: «О, это замечательная идея: новый компьютер, новый автомобиль или что-нибудь еще». Но через 30 дней эта идея может показаться не такой уж замечательной, и вы сами удивитесь, насколько редко будете совершать такие покупки. Я всегда даю себе определенное время «для выхода пара» и иногда даже не помню, почему меня заинтересовала та или иная вещь. Так что давайте себе как можно больше времени на обдумывание.

В-третьих, советуйтесь и консультируйтесь со знающими людьми. У меня есть друзья, которые очень продуманно обращаются с деньгами и всегда дают дельные советы, когда я за ними обращаюсь. Не покупай это. Не покупай это там. Там можно купить дешевле. Там можно взять в аренду. Там можно сделать то-то и то-то. В этом вообще нет необходимости.

Иногда можно брать имущество в лизинг. Джефф Безос, основатель Amazon, недавно стал одним из богатейших людей мира. У него образовался такой избыток инфраструктуры, что он стал сдавать ее в аренду. Сейчас Безос предоставляет лизинг десяткам тысяч компаний и зарабатывает на этом миллиарды долларов в год.

Так что, если бы вы или я решили открыть собственный бизнес, мы могли бы просто обратиться в Amazon и купить у них все необходимое. Кроме того, Amazon, как и eBay, занимается торговлей, поэтому вам нет необходимости иметь свой магазин. Вам даже не нужно создавать свой сайт – за вас это сделают другие компании, например Google.

Вот основные способы сокращения расходов, хотя в идеале их нужно свести к минимуму. Расходы следует совершать только тогда,

когда они с лихвой оправдывают себя, и вы можете безболезненно их  
позволить.

# Глава 4

## Наука долгов

Еще одна область Науки денег, с которой сталкивается подавляющее большинство людей всех возрастов и уровней материального достатка, – это долговые обязательства. Между тем не все долги создаются одинаково. Вы знаете, что у богатых совсем другие виды долговых обязательств, нежели у бедных и средних слоев населения? Как выкарабкаться из долговой ямы?

*Дэн*

Брайан, давайте начнем с вашего жизненного опыта. Сталкивались ли вы когда-нибудь с проблемой долгов? Если да, то как вы с ней справились, а если нет, то какими принципами руководствуетесь, чтобы не оказаться в долговой яме?

*Брайан*

После школы я не поступил в университет и мог устроиться только на неквалифицированную работу. Так что с долгами у меня проблем не возникало по той простой причине, что мне никто не одолжил бы денег. У меня не было кредитных карт, я платил за все наличными, и их едва хватало на основные нужды.

Так я жил несколько лет. Я объездил порядка восьмидесяти стран, путешествуя «на своих двоих» – так в шутку называют хитчхайкинг – и берясь за любую подработку. И даже когда стал заниматься продажами, я получал комиссионные в основном наличными, так как работал за границей. У меня был счет в банке, но никогда не было долговых обязательств.

Время шло, и я открыл свою компанию. На этот счет у меня есть шутка: когда вы начинаете собственный бизнес, то заново учитесь продавать. Я продал дом, машину, мебель, продал все, что у меня было, плюс использовал все свои сбережения. Я снял небольшой офис,

потому что без солидного стартового капитала на большее рассчитывать нельзя.

В бизнесе существует правило, что реальные расходы превысят ожидаемые по стоимости в два раза, а по времени – в три, так что, если вы планируете отбить их за шесть месяцев, рассчитывайте как минимум на 12. Как бы тщательно вы ни планировали бюджет и рост выручки, постоянно будут возникать какие-нибудь неожиданности и непредвиденные траты.

В итоге я по уши залез в долги. Я взял ссуду, заказал у разных компаний мебель, компьютеры, принтеры и прочую утварь и считал, что все идет замечательно. Я тратил деньги направо и налево, пока в один прекрасный день они не закончились. Тогда мне стали звонить по телефону, начали стучать в дверь, на меня стали наезжать и все такое. Звонки, счета и угрозы не прекращались, и я серьезно запаниковал.

У нас вообще не было денег. Мы жили в съемном доме и едва сводили концы с концами, так что нужно было что-то предпринимать. Многие, начиная бизнес, одалживают деньги у друзей и родственников и опустошают кредитные карты. В моем случае я одолжил деньги под залог машины и другого имущества.

Я понял, что мне нужно выкарабкаться из долгов, иначе мы обанкротимся. И единственная возможность это сделать – начинать действовать. Первым делом нужно было разобраться с банком, у которого я брал ссуду под залог дома. Дома у меня больше не было, а платежи еще остались.

Перерыв кучу информации, я узнал, что, если сохранить текущую ссуду под проценты, то это не отразится на кредитной истории, и банк не будет изымать имущество и другие активы. Я пошел к менеджеру и сказал: «Послушайте, я не могу погасить основной долг, но я могу выплачивать по нему проценты, пока мой бизнес не встанет на ноги. Это займет от трех до шести месяцев». «Никаких проблем, – ответил он. – Если вы можете выплачивать проценты по ссуде, то считаетесь добросовестным заемщиком».

Потом я пошел к другим кредиторам и сказал: «Послушайте, у меня проблема: я не могу отдать вам всю сумму, но, если вы пойдете мне навстречу, то выплачу ее по частям в течение шести-двенадцати месяцев». И все они, без исключения, ответили: «Хорошо, мы пойдём

вам навстречу». Я одолжил тысячи долларов, а выплачивал \$50 в месяц.

Я вернулся к работе и за шесть месяцев поставил бизнес на ноги. В результате мне удалось рассчитаться со всеми долговыми обязательствами и привести в порядок текущие дела. Эти полтора года были ужасными, но зато я больше никогда не залезал в долги.

Вот почему совет «Никогда не вкладывайте в бизнес свои деньги» – это абсолютный нонсенс. На начальном этапе часто приходится вкладывать все, что у вас есть, и все, что вы можете попросить, одолжить или украсть. По оценкам Forbes, 80 % новоиспеченных компаний терпят крах в первые два года. Говорят, что новый бизнес – это гонка против времени: чтобы удержаться на плаву, надо постоянно крутиться и просчитывать расходы, чтобы не остаться без средств.

Представьте себе самолет, который вошел в штопор и стремительно приближается к земле. То же происходит и с вашим бизнесом. Нужно найти способ вывести его из штопора и начать работать в плюс, а потом потихоньку подниматься ввысь. В бизнесе существует правило: два года вы становитесь на ноги и еще два года рассчитываетесь по долгам. Как сказал Питер Друкер, «первые четыре года ни один бизнес не приносит прибыль. Если вы рассчитываете на другое, вы – сумасшедший».

Еще мне рассказали о правиле «два-два-три»: два года вы становитесь на ноги, два года рассчитываетесь по долгам, а три года набираете обороты и начинаете получать прибыль. Так что нужно иметь достаточно денег, чтобы продержаться два года. В противном случае вы обанкротитесь.

Услышав это, я сказал: «Чушь, со мной такого не произойдет. Я другой, мегасуперумный». На все про все у меня ушло ровно семь лет. И все, с кем я об этом говорил, подтверждают правило семи лет. Реальные расходы превышают ожидаемые по стоимости в два раза, а по времени – в три; два года вы становитесь на ноги, два года окупаете затраты и три набираете обороты – итого семь лет. Когда человек проходит через эти стадии, он становится успешным предпринимателем.

Что касается историй о феноменах Кремниевой долины, где богатства растут, как на дрожжах, они возможны только благодаря

чудесам технологии. Но не забывайте, что в США 30 миллионов компаний и из них всего 100 тысяч заняты в сфере высоких технологий. Остальные 29 миллионов – это в основном мелкий и средний бизнес, который пытается что-то продавать, чтобы остаться на плаву.

### ***Дэн***

Брайан, мы упоминали о том, что существуют разные виды задолженности. Грубо говоря, все долги можно разделить на «хорошие» и «плохие». Пожалуйста, опишите между ними разницу и приведите конкретные примеры.

### ***Брайан***

Ранее мы уже говорили, что «хорошие» долги – это те, которые себя окупают. К примеру, если вы закупаете товары для перепродажи, даете рекламу, которая приводит к вам покупателей, инвестируете в обучение персонала, чтобы он лучше продавал вашу продукцию или услуги, заводите кредитную карту для деловых поездок, то все эти затраты, по идее, должны принести отдачу.

«Плохие» долги – это деньги, которые уходят безвозвратно, вроде покупки мебели. Недавно мы реорганизовали свой бизнес, закрыли головные офисы и открыли новые, в два раза меньшей площади, но более удачного дизайна, соответствующего формату цифрового маркетинга. Наши сотрудники хотели открытое пространство и современную мебель. До этого у нас были традиционные офисы с обычными столами, за которые я когда-то заплатил бешеные деньги.

Теперь они даже даром никому не нужны. С десятков тысяч долларов, вбуханных когда-то в новехонькое оборудование, нам не удалось вернуть ни цента, не говоря уже о прибыли. Вот что называется «плохим долгом».

Как и многие компании, мы совершили еще одну ошибку, закупив слишком много товара. То есть заплатить заплатили, а продать не продали. Это обычная ситуация, когда вы планируете одно, а получается другое. В результате ваши склады забиты продукцией, а товарооборота нет, как нет и свободных денежных средств. Это еще один пример «плохого долга», который может привести бизнес к краху.

Зачем столько закупать, спросите вы? Затем, что крупные партии обходятся дешевле. Однако на начальном этапе лучше закупать небольшое количество товара, даже если это менее выгодно. По крайней мере, вы не останетесь без гроша за душой. Нереализованная продукция – это еще один источник «плохого долга» и основная причина, по которой компании становятся банкротами.

### ***Дэн***

Давайте поговорим о «плохой» потребительской задолженности. Мы уже затрагивали тему кредитных карт с их высокими процентами. Расширенные кредиты на автомобили со сроком погашения до 72 месяцев и больше сейчас очень дорогие. Кроме того, существуют разные формы кредитных линий под залог недвижимости. Что вы можете сказать об этих видах кредитования, и почему они могут стать источником «плохих» долгов?

### ***Брайан***

Индустрия кредитных карт держится на процентных платежах, которые могут достигать 18–23 % и выше: существуют всевозможные скрытые платежи, пеня за просрочку и т. п. Так что единственный способ использования кредитной карты – это ежемесячное внесение платежей. Задолженность по кредитной карте является самой дорогой и нежелательной формой персональной задолженности, на которой финансовые организации зарабатывают миллиарды долларов.

Расширенные кредиты на автомобили – еще один вид «плохих» долгов. По сути, вы покупаете машину втридорога. Не делайте этого. Не переплачивайте на ровном месте. Берите кредит максимум на 36 месяцев и держите свое эго под контролем.

Что касается кредитных линий под залог недвижимости, то они ничего не стоят, если вы ими не пользуетесь. У меня есть такая кредитная линия, и она обходится мне где-то в \$250 в год. Кредитная линия под залог недвижимости – очень удачный вариант на тот случай, если под ваш бизнес не дают кредит. Можете запросто ею пользоваться. Просто удостоверьтесь в том, что текущие расходы очень низкие, и читайте все, что написано мелким шрифтом, – это немаловажно.

Еще раз хочу коснуться покупки мебели в кредит. Когда я был молод и глуп, я пошел в мебельный магазин, где меня развели, как лоха. Эти ребята знают свое дело. Мне просто сказали: «Распишитесь здесь, распишитесь там», и на радостях я обставил всю квартиру. Как оказалось, под 24 % годовых. Я понятия не имел о таких грабительских процентах, но именно так эти ребята и делают деньги. Вы вносите первоначальный платеж – и понеслось. Когда стали приходить счета, я схватился за голову: «О боже, если эта канитель продлится три года, в итоге я переплачу вдвое», после чего досрочно выплатил всю сумму.

Прежде чем принимать на себя любое финансовое обязательство, возьмите документы домой и внимательно их изучите. Если чего-то не понимаете, потребуйте детального объяснения, потому что эти документы часто составляются таким образом, чтобы сбить с толку простого обывателя. Например, в договоре на обслуживание кредитной карты может быть сказано, что в первые шесть месяцев проценты не начисляются – но это только в том случае, если вы полностью погашаете задолженность или сохраняете баланс в \$2 тысячи. Так что читайте мелкий шрифт, чтобы не попасть впросак. Там может быть указано 0 % или 1 % в месяц, 12 % в год и т. д.

Также держите ухо востро, когда вам звонят по телефону и делают «специальные» предложения насчет кредитных карт, телефонных тарифов или чего-нибудь еще. Такие предложения, как правило, страшно «кусаются» и включают 50–80 % комиссионных колл-менеджеру. На самом деле вам пытаются навязать абсолютно ненужные вам вещи типа дополнительной страховки или расширенной гарантии на автомобиль, технику или мобильный телефон, да еще за бешеные деньги.

### *Дэн*

Можете ли вы объяснить, как с умом использовать каждую из этих форм задолженности? Например, беспроцентные кредитные карты при условии ежемесячного возмещения потраченных средств, кредитные линии для бизнес-инвестирования, краткосрочные кредиты на автомобили, получить которые не составляет труда, и т. д. Давайте подчеркнем: тем, кто не обладает достаточной самодисциплиной, лучше вообще не брать кредитов.

## **Брайан**

В зависимости от кредитного рейтинга и вашего здравого смысла существуют три рекомендации. Первая называется консолидацией долга. Это означает объединение всех долгов и обязательств в единый займ, по которому вы затем вносите платежи. Этим занимаются многие компании, но часто они берут огромные проценты, поэтому нужно быть очень внимательными. Почти все, кто сталкивается с консолидацией долга, попадают в неприятности. На бумаге вроде все красиво, а в реальности платежи растут как на дрожжах, что может привести к финансовой несостоятельности и очередной консолидации долга.

Другой путь, предложенный специалистом по личным финансам Дейвом Рэмси, – это составить список всех своих долгов и начать выплачивать с самого маленького. Это хорошая идея, потому что психологически легче идти по нарастающей, вычеркивая из списка один долг за другим.

И наконец, последняя рекомендация, которая мне особенно нравится, – это выплатить сначала самые высокие проценты по кредитам. Взгляните на свои кредитные карточки: по одним с вас берут 18 %, по другим – 23 %, по третьим – 30 %. Выплатите сначала самые высокие проценты. Направьте на это все свои сбережения. Некоторые скажут: выплатите немного здесь, немного там. Я советовал бы внести по остальным кредитам минимальные платежи – просто чтобы вас не дергали.

Существует ряд стратегий, которые помогут вам рассчитаться с долгами, если вы всерьез решили этим заняться. Одна из них – начать экономить деньги. Правило Джорджа Клейсона гласит: заплатите сначала себе. Другими словами, сберегайте 10 % или даже больше своего ежемесячного дохода. Если вы в долгах как в шелках, придется начинать с малого, и это можно сделать двумя способами.

Предположим, вы решили разобраться с долгами и экономить деньги, но не в состоянии откладывать 10 % дохода в месяц. Тогда начните с 1 %, а на остальные 99 % живите. Просто берите и откладывайте 1 % своей зарплаты в начале месяца. Люди – рабы привычки, поэтому вы достаточно быстро приспособитесь жить на 99 % дохода. Во второй месяц отложите 2 %, в третий – 3 % и т. д.

За год вы сумеете довести свои сбережения до 12 %, а «затягивание пояса» будет таким мизерным, что вы этого даже не заметите. Затем запишите все свои расходы – просто чтобы осознавать тот факт, что вы тратите эти деньги. Часто это помогает удержаться от лишних трат. Затем отложите эти деньги. Когда начнете создавать сбережения и пополнять «Счет к Финансовой Свободе», с вашими долговыми обязательствами начнут происходить чудеса. Изменится ваш образ мыслей, изменится ваше отношение к долгам, и вы перестанете их аккумулировать.

Часто рекомендуют выбросить кредитные карты и рассчитывать за все только наличными. Я этого не рекомендую, так как это крайне неудобно. Лично у меня три кредитки. Точнее, у меня есть все виды кредиток, но я пользуюсь только тремя плюс дебетовой карточкой и каждый месяц вношу все платежи. Если этого не делать, то они аккумулируются – и достаточно быстро. Знаю это по своему горькому опыту. Так что задолженности по кредитным картам у меня нет вообще.

После того как вы начнете откладывать 1 % своего ежемесячного дохода, сумма ваших долговых выплат будет постоянно уменьшаться. Это может занять два-три года, но в один прекрасный день вы выберетесь из долговой ямы и больше в нее не попадете. Я разговаривал с огромным количеством людей, которые прошли через это и полностью изменили свою жизнь.

Когда вы в долгах, это вызывает чувство неполноценности, тревоги, отсутствия почвы под ногами и прочий негатив. Для сравнения представим разговор двух людей: один имеет в банке деньги, а другой – задолженность. Тот, у кого есть деньги, более уверенный, позитивный и разговорчивый. Должник же чувствует себя не в своей тарелке, осторожничает и заискивает. Сбросив с себя бремя долгов, вы станете совсем другим человеком.

И это возможно всего за 1 % в месяц. А если вы будете практиковать и другие вещи, о которых мы поговорим позже, ваши доходы начнут расти. Как результат, вы сможете откладывать больше денег и скорее рассчитаться с долгами.

*Дэн*

Брайан, как вы относитесь к ипотечному кредиту? Стоит ли его брать или выплачивать досрочно?

### ***Брайан***

На этот счет существуют разные мнения. У нас 3 %-ная ипотека под залог дома, и вы не найдете другой объект инвестирования под 3 %. Если у вас низкая процентная ставка, ипотеку лучше сохранять, особенно при теперешней ситуации на рынке недвижимости, когда цены на дома растут быстрее, чем платежи по кредиту. Так что это, как ни крути, инвестиция, поскольку ее стоимость увеличивается.

Другой вариант – выплатить ипотеку полностью или внести дополнительные платежи. Скажем, у вас есть бонусы, комиссионные или другие источники наличности. Ими тоже можно рассчитываться по кредитам. Говорят, если гасить два основных платежа в месяц, ипотеку можно выплатить в два раза быстрее.

Это хорошая стратегия, потому что она не нарушает привычного образа жизни, хотя и требует некоторых жертв. Зато вы выплачиваете кредит за 15, а не за 30 лет и становитесь полноправным собственником недвижимого имущества.

### ***Дэн***

Еще одна животрепещущая тема – это кредиты на обучение. Одни считают их плохой задолженностью, другие – инвестициями в себя и свое будущее.

### ***Брайан***

Я как раз закончил изучать материалы по эффективности инвестиций в разные учебные курсы и программы. Так вот, самые дорогие – это курсы по науке, технологии, инжинирингу и математике (STEM). Их стоимость колеблется от \$76 до \$136 тысяч в год.

Многие учебные курсы являются абсолютно бесполезными, и после их окончания люди не могут найти себе работу. В прошлом году 54 % выпускников вузов оставались невостребованными на рынке труда, потому что их дипломы были никому не нужны. Компаниям нужны специалисты, которые умеют зарабатывать деньги и/или работать на результат. Спрашивается, зачем брать кредит?

Это то же самое, что ехать в Лас-Вегас. Если вы одалживаете деньги, чтобы купить там дом (после рецессии цены на недвижимость в Лас-Вегасе растут на 7–8 %), то это удачная инвестиция. Если же вы одалживаете деньги, чтобы пойти в казино, – это неудачная инвестиция. Люди, которые берут кредиты на бесполезное обучение, совершают неудачную инвестицию, потому что половина из них будет получать мизерные зарплаты – по крайней мере первые несколько лет.

Восемьдесят процентов выпускников вузов никогда не работают по своей специальности. По сути, они заплатили только за то, чтобы находиться в университете, общаться с друзьями, тусить, пить и все такое. Вот в чем разница между «хорошим» и «плохим» кредитом на обучение.

Люди, которые берут кредит на обучение в медицинском или техническом вузе, поступают очень мудро, потому что они запросто выплатят его за два-три года. Брать же кредит, чтобы зарабатывать потом копейки, – это полная глупость. Некоторые и в 30 лет не могут купить себе дом, автомобиль, открыть свое дело и взять банковскую ссуду, потому что этот долг будет висеть над ними, как дамоклов меч.

### ***Дэн***

Имеет ли значение выбор учебного заведения? Куда лучше пойти учиться – в одну из школ «Лиги плюща»<sup>[4]</sup> или какой-нибудь аккредитованный вуз?

### ***Брайан***

К счастью, президент Обама настаивает на том, чтобы впервые в истории учебные заведения предоставляли информацию о реальном уровне зарплаты своих выпускников в первые 10 лет после окончания вуза. Колледжи и университеты этому всячески сопротивляются, потому что разглашение такой информации не в их интересах. К счастью, в Google можно найти данные о том, сколько зарабатывают выпускники того или иного вуза.

Недавно я изучал рейтинг лучших и худших университетов в плане востребованности дипломов. К примеру, если вы закончили Гарвард по специальности юриспруденция, финансы или экономика, у вас есть все шансы найти высокооплачиваемую работу. Гарвард в этом смысле – один из лучших университетов. Йель – один из худших.

Если у вас есть диплом престижного университета, но по бесполезной специальности, сильно он вам не поможет. Вся эта информация общеизвестна – нужно только ее изучить, прежде чем вкладывать куда-то деньги. Это то же самое, что инвестировать в какую-нибудь компанию. Для начала следует убедиться, что она имеет высокие обороты и прибыль и будет регулярно выплачивать дивиденды, чтобы ваши инвестиции как минимум окупались.

### *Дэн*

Как вы считаете, стоит ли участвовать в накопительных пенсионных программах вроде 401 (к) и открывать сберегательные счета, если у людей имеется «плохая» задолженность? Почему да или почему нет? Другими словами, рационально ли направлять часть средств на выплату кредита, а часть – на накопительную программу? Или сначала лучше полностью выплатить кредит?

### *Брайан*

Опять же это зависит от вашей индивидуальной ситуации – сколько вы зарабатываете и сколько наличных средств имеете в распоряжении. Накопительный пенсионный план 401 (к) считается одним из лучших вариантов инвестирования, потому что взносы не облагаются налогами и часто дублируются. То есть, если вы вносите на свой накопительный счет \$1, ваш работодатель вносит на тот же счет \$0,5 или \$1, и эти деньги можно аккумулировать.

Большинство людей на закате лет сожалеют о том, что слишком поздно начали вкладывать деньги в план 401 (к), а не в самом начале трудовой карьеры. Тогда они могли бы обеспечить себе безбедную старость.

### *Дэн*

Верите ли вы в концепцию специалиста по финансовой свободе Дейва Рэмси, что на ликвидацию долгов нужно направить максимум средств и применить метод снежного кома? Как вы относитесь к идее поставить перед собой цель быть свободным от долговых обязательств? Или такая жизнь «в черном теле» гасит креативность и стремление быть успешным?

Я имею в виду две крайности: предпринимателя, начинающего бизнес с залога дома или опустошения парочки кредитных карт, и человека, который годами выбирается из долгов, но так и не сдвигает бизнес с мертвой точки. Есть ли способ достичь золотой середины?

### **Брайан**

Важнейший фактор успеха в жизни и особенно в бизнесе – это самодисциплина. Упорный труд и самодисциплина. Подход Дейва Рэмси требует строжайшей самодисциплины. Она проявляется в отсроченном удовольствии. Успешные люди жертвуют удовольствием в краткосрочном периоде ради финансового благополучия в будущем.

Подход Рэмси ставит вас в очень жесткие рамки. Он вынуждает постоянно контролировать свои финансы. А поскольку успех определяется привычками, то, если вы приучите себя быть дисциплинированными, вовремя вносить платежи и рассчитываться с долгами, вы будете значительно лучше вести бизнес, принимать более удачные решения и продуманнее относиться к расходам и финансовым обязательствам. Так что, думаю, это пойдет вам на пользу.

Все, что помогает человеку развивать самодисциплину и откладывать удовольствие ради лучшего будущего, формирует характер, силу воли, упорство, выдержку и другие положительные качества. Это действительно хорошая идея, но ее крайне трудно осуществить. Вот почему многие люди отказываются это делать. Дейв Рэмси дает четко и ясно понять: если вы хотите получить результат, идите до конца. Это то же самое, как похудеть: вы должны сократить рацион до 2000 калорий в день и удерживать эту планку целый год без поблажек и исключений.

Один мой друг, которого я знаю уже 30 лет, всегда страдал от лишнего веса и весил на 30–40 фунтов больше нормы. А пару месяцев назад я его встретил и не узнал – он был поджарым, как спортсмен. «Слушай, как тебе это удалось?» – спросил я.

Друг рассказал, что установил мобильное приложение по корректировке веса, ограничивающее потребление калорий до 2000 в сутки. Вы должны отмечать абсолютно все, что съели за день, а приложение подсчитывает калории и в определенный момент говорит вам «стоп». Если вы съедаете всю «дозу» к обеду, то до следующего завтрака будете голодать. Правда, такое случается только в начале;

потом вы учитесь равномерно распределять приемы пищи. Последний приходится на 6–7 часов вечера, чтобы можно было уснуть. Если проявлять самодисциплину, то достаточно быстро формируется привычка обходиться 2000 калорий в день.

Среднестатистический взрослый человек потребляет 3000 калорий в сутки. Если потреблять 3000, а сжигать 4000, то вы будете терять 1000 калорий в сутки, и лишний вес постепенно уйдет. Это самая удивительная вещь, но она требует строгой самодисциплины. Также, как и метод Рэмси. Проявляйте самодисциплину и формируйте привычку экономно и аккуратно обращаться с деньгами. Если вы продержитесь год или два, то эта привычка закрепится на всю оставшуюся жизнь.

### ***Дэн***

Вы рассказывали о собственном опыте раскрутки бизнеса и о том, что многие предприниматели проходят тот же путь: сначала опустошают кредитные карточки, потом закладывают недвижимость и т. д. Некоторые говорят, что бизнес можно открыть, не залезая в долги. Насколько это реалистично?

### ***Брайан***

Вполне. Ключевой фактор успеха в бизнесе – это продажи. Если вы собираетесь заниматься консигнационной торговлей, то в принципе можете запустить бизнес прямо сегодня и получать прибыль до внесения платежей. Есть много web-сайтов, где можно брать товар на реализацию и перепродавать его на своем сайте, при этом вы будете платить владельцу (консигнанту) только по факту продажи.

Самый популярный вид такой торговли – это многоуровневый, или сетевой, маркетинг (MLM). Сетевой бизнес можно начать с минимальных вложений, закупив всего один образец продукции. Затем вы получаете заказ, закупаете товар, доставляете его заказчику и кладете разницу себе в карман. Главное в этом деле – коммерческая жилка, и если она есть, то путь к успеху вам обеспечен.

Если же вы начинаете и раскручиваете бизнес только за счет собственных средств, без привлечения сторонних инвестиций (бутстрэппинг), то это будет более медленный, но зачастую самый лучший способ организации своего дела. Вам приходится начинать

зарабатывать деньги как можно раньше, быть креативным, пахать, как трактор, и проявлять самодисциплину. Пузырь доткомов лопнул потому, что они привлекли баснословный объем инвестиций, а на деле оказались неэффективными.

Я читал, что одна компания из Кремниевой долины привлекла \$400 миллионов венчурного капитала и «профукала» их раньше, чем совершила хоть одну продажу. Инвесторы потеряли все свои деньги – \$400 миллионов. Этот тот случай, когда дальше замечательной идеи дело не пошло. Поэтому всегда начинайте с продаж. В крайнем случае продавайте товары других компаний на комиссионных началах. Если вы умеете продавать, то сможете открыть свой бизнес. Это единственный известный мне способ, и он пользуется большой популярностью.

### *Дэн*

Заключительная идея этой главы подводит нас к моменту, когда люди рассчитываются с долгами и сбрасывают с себя тяжкое бремя. К сожалению, это бремя часто возвращается обратно. Отсюда вопрос: как получается, что из-за неожиданных крупных расходов все усилия идут насмарку, и человек снова залезает в долги? Сколько месяцев вы рекомендовали бы откладывать сбережения, чтобы по воле случая не вылететь в трубу?

### *Брайан*

Мы называем это *законом трех*. Финансовая свобода стоит на «трех китах»: *сбережениях, страховании и инвестициях*. Во-первых, вам нужно на два-шесть месяцев «затянуть пояс», чтобы иметь «подушку безопасности» на случай потери работы.

Если вы это сделаете, то ощутите уверенность в себе и в завтрашнем дне. Я разговаривал со многими людьми, которым когда-то дал этот совет, и все они им воспользовались. Чтобы создать «подушку безопасности» на два месяца, этим людям потребовалось около года. Зато потом, когда у них появлялся новый босс, или старый босс становился тираном, или им увеличивали рабочий день, или снижали зарплату, они могли сказать: «Фью!» – и уйти. Они могли себе это позволить, потому что имели деньги в банке, в то время как их коллеги были вынуждены остаться и смириться с ситуацией.

А одна женщина написала мне, что спускала всю зарплату на развлечения, одежду и косметику. Услышав мой совет, она задумалась над тем, что не имеет за душой ни гроша, и целый год буквально во всем себе отказывала. Женщина сказала, что это изменило ее жизнь, потому что теперь у нее есть сбережения.

Так что первым делом создайте себе «подушку безопасности» на два-шесть месяцев. Лучше на шесть, но хотя бы на два.

Второе, что нужно сделать, – должным образом застраховаться. Это действительно очень важно. Один мой друг, бухгалтер, советовал страховаться от всего, на что нельзя выписать чек. Недавно я разговаривал с человеком, который не продлил медицинскую страховку, чтобы сэкономить деньги на отдых, а потом повредил себе спину, катаясь на лыжах. Полгода он был прикован к постели и еще полгода проходил реабилитацию. Так что эта экономия аукнется ему всю жизнь.

Вам нужна страховка на автомобиль, включая страхование гражданской ответственности. И вам необходима полная страховка на дом. Опять же, если ваш дом сгорит, вы не сможете выписать на него чек.

Мы пошли в страховое агентство и сказали: «Хотим застраховать свою жизнь. Что для этого нужно?» Знающие люди разложили все по полочкам: «Здесь нужно страховаться по полной, там это не обязательно, этого будет достаточно, там вы обойдетесь тем-то и т. п.». Они купили нам полисы нескольких компаний для разных целей, и у нас никогда не было финансовых проблем.

А если у вас четверо детей, то надежное страховое обеспечение – в дополнение к «подушке безопасности» – это насущная необходимость. Так что подойдите к этому вопросу серьезно. Не слушайте тех, кто считает страхование игрой против себя. Да, и застрахуйте свою жизнь. Если вы главный кормилец в семье и с вами что-нибудь случится, то ваши родные будут получать страховые выплаты.

Когда вы знаете, что у вас и вашей семьи есть надежная опора, это значительно улучшает психологическое и душевное состояние. Это делает вас более сильным, деятельным, уверенным в себе и позитивным.

*Дэн*

И в завершение темы долгов – есть ли какие-нибудь идеи или концепции, которые мы не затронули?

### **Брайан**

Позвольте подвести итог этой дискуссии, потому что я сам был по уши в долгах и знаю, что это такое. Просыпаться ночью от страха, что у вас заберут дом, парковать машину за два квартала, чтобы ее не изъяли. Это не жизнь, а сплошной кошмар, но при этом мы не раз оказываемся на грани подобной ситуации. Если вы в ней оказались, примите решение выбраться из долговой ямы и больше никогда в нее не попадать. Пусть вам поможет девиз: «Я собираюсь прожить свою жизнь без долгов».

Потом сядьте, составьте план действий и сделайте его главным в списке своих приоритетов. Это не то, что вы собираетесь сделать когда-нибудь, а то, что вы сделаете *сейчас*. Если вы женаты, сядьте с супругой и составьте список всех своих активов и ежемесячных расходов: аренды, коммунальных платежей, бензина, еды, всего прочего, а потом – список всех своих долгов. В общем, перенесите все на бумагу.

Я уже говорил, что вы становитесь тем, о чем думаете большую часть своего времени. Миллионеры, добившиеся всего сами, – это такие же люди, как и вы, которые в определенный момент приняли решение: «Я собираюсь стать богатым» – и сделали это. Вы никогда не станете богатым, пока не последуете их примеру. Если же вы примете такое решение и подкрепите его действиями, то почти со стопроцентной вероятностью станете финансово независимыми. А для этого существует масса способов.

Исследователи выяснили, сколько времени думают о деньгах люди, испытывающие финансовые трудности. Двадцать четыре часа в сутки. Они думают о них, говорят, плачут о них, дерутся за них, они спорят о них. А сколько времени эти люди тратят на то, чтобы сесть, записать, спланировать и продумать свое финансовое будущее?

Ответ: около одного часа в месяц. В основном когда приходит время оплачивать счета. Тогда они садятся и говорят: «Хорошо, сколько нужно внести на эту кредитную карточку в текущем месяце? Сколько заплатить по этому счету?» Они выкладывают круглую сумму, а потом снова целый месяц тревожатся о деньгах.

А что делают миллионеры с нуля? Они посвящают своему финансовому будущему 10 и более часов в месяц: читают финансовые журналы, публикации, бюллетени, изучают возможности инвестирования, консолидации долга и т. п. Десять часов в месяц думают о том, как улучшить свое финансовое благополучие, поэтому у них тысячекратное – десятикратное – преимущество перед теми, кто этого не делает.

Если вы действительно хотите избавиться от долгов, введите себе в привычку покупать какую-нибудь полезную книгу или журнал. Послушайте аудио-, радиопрограммы и онлайн. Есть замечательные программы о том, как люди выкарабкались из долгов. Сделайте это своим главным приоритетом – выбраться из долговой ямы и больше никогда в нее не попадать. Если вы примете такое решение и запишете его как цель, а потом включите мозги и составите план действий, то удивитесь тому, как преобразится ваша жизнь.

## Глава 5

# Наука генерирования доходов

Применяя эффективные методы расходования денег и управления долгами, согласующиеся с принципами Науки денег, нужно убедиться в том, что вы генерируете стабильный поток наличности или доходов как для инвестирования в дальнейшие проекты и финансовые возможности, так и для поддержания желаемого образа жизни.

В этой главе Брайан научит вас проверенным законам и принципам генерирования максимально высоких доходов, которые пригодятся всем, от рядовых служащих до бизнесменов и инвесторов.

*Дэн*

Брайан, давайте начнем с обсуждения вашего жизненного опыта, поскольку он имеет самое непосредственное отношение к генерированию доходов. Ранее вы поделились историей о том, как прошли путь от неквалифицированного рабочего, едва сводящего концы с концами, до бизнесмена и писателя, зарабатывающего миллионы долларов. Какие основные уроки вы усвоили? Как зарабатывать такое количество денег, чтобы осуществить свои мечты?

*Брайан*

Все хотят иметь стабильно высокие доходы, чтобы осуществить свои мечты. Все мечтают хорошо зарабатывать, но не работать. Это фантазии.

Я знаю умнейших людей, которые предаются подобным фантазиям вот уже 25 лет. Они всегда говорят: «Вот оно. На этот раз сработает. Наконец-то я буду получать хороший доход, не вкалывая, как Папа Карло».

Реальность жизни такова, что единственный способ генерировать высокие доходы – инвестировать время и деньги и производить продукцию или услуги, которые будут продаваться и приносить прибыль, комиссионные, дивиденды или что-нибудь подобное.

Например, я начинал с инвестирования дохода в недвижимость, и это оказалось моим лучшим решением, потому что недвижимость всегда ликвидна и ее стоимость постоянно растет. Стоимость аренды и лизинга тоже постоянно растет по мере роста инфляции и стоимости жизни. Большинство состоятельных людей «делают» деньги на продуктивном бизнесе, а потом направляют их в недвижимость или другие области, генерирующие денежный поток.

### *Дэн*

Какое самое глубокое заблуждение насчет генерирования высоких доходов?

### *Брайан*

Как мы уже говорили ранее, ваша работа – произвести товар максимально высокого качества, который смогут купить по максимально низкой цене.

За последние несколько лет я проделал серьезную работу в двух областях: *реорганизации бизнеса и реорганизации личной жизни*. И та и другая связаны с генерированием доходов – либо для бизнеса, либо для себя.

Суть в том, что 90 % ваших доходов определяются тем, насколько лучше вы выполняете ту же работу, чем другие. Девяносто процентов вашего успеха в бизнесе зависят от качества производимых вами продуктов или услуг по сравнению с аналогичными продуктами или услугами ваших конкурентов. Исходя из этого, основной упор нужно делать на качество ваших продуктов или услуг (если вы представляете компанию), или на качество вашего труда (если вы индивидуальный работник).

Приведу один пример. Моему другу, очень успешному, состоятельному и консервативному бизнесмену, назначили срочную операцию на открытом сердце. На что он сказал: «Ого. Я понимаю, что это достаточно стандартная операция, но люди все равно умирают на операционном столе».

Он стал искать лучшего хирурга в стране, который делает такие операции, и нашел его в Cleveland Clinic, являющейся признанным лидером в лечении сердечно-сосудистых заболеваний. Решив все оргвопросы, мой друг вылетел в Кливленд, провел семь дней в

больнице и вернулся на личном самолете. По возвращении он сказал мне: «Если соберешься когда-нибудь делать операцию на открытом сердце, обращай только к этому парню. Он сделал больше 5 тысяч таких операций и имеет безупречный показатель успеха. Так что, если тебе нужна абсолютная гарантия того, что ты поправишься и вернешься к нормальной жизни, обращай только к нему».

Естественно, такой врач получает баснословные деньги. Если обычному кардиохирургу платят \$50 тысяч за операцию, то ему – \$250 тысяч. И он проводит четыре такие операции в день. Каждая из них длится от девяноста двух минут до двух часов.

Я говорю об этом потому, что впоследствии мне пришлось делать операцию на открытом сердце, правда, у другого специалиста, тоже одного из лучших в стране, у которого за плечами также 5 тысяч операций. Вы видите с ним всего один раз – накануне операции. В следующий раз ваши дорожки пересекаются, когда вы находитесь без сознания. Потом он проводит операцию и навсегда исчезает из вашей жизни. Этот человек – гений и абсолютный профессионал в своей области. Вот почему ему платят от \$150 до \$250 тысяч за одну операцию.

Я привожу этот пример для того, чтобы подчеркнуть: уж если вы собираетесь во что-нибудь инвестировать, инвестируйте в свой профессионализм. Я постоянно твержу об этом на своих семинарах. Я не прошу вас становиться призером Олимпийских игр или первым номером в какой-то отрасли – просто будьте в числе топ-10, потому что только так зарабатываются деньги.

Одна из причин, по которой люди не попадают в топ-10, заключается в том, что они выбрали не ту область деятельности. Но в основном люди не попадают в элиту потому, что они никогда не принимали такого решения. Они достигли определенного уровня компетенции, а потом стали двигаться по инерции.

Доктор К. Андерс Эриксон из Университета Флориды провел фундаментальное исследование на тему профессионализма. Он определил, что для достижения высочайшего уровня мастерства требуется семь-десять тысяч часов упорного труда и пять-семь лет стажа.

Идеи Эриксона легли в основу книг Малкольма Гладуэлла «Гении и аутсайдеры» и Джеффа Колвина «Выдающиеся результаты. Талант ни

при чем!». Суть в том, что даже если у вас нет таланта в какой-то сфере деятельности, но вы упорно практикуетесь в ней данное количество часов, то можете стать профессионалом.

Если вы выбрали дело, которое любите и которое приносит вам удовольствие, то вкладываете в него всю душу. Вы постоянно развиваетесь и совершенствуетесь, и это вам не в тягость, а в радость. Нельзя достичь успеха в том, что вам не по душе.

Тем не менее Эриксон пришел к выводу, что 80 % людей развивают свои профессиональные умения и навыки до определенного уровня и на этом останавливаются. То есть через 10 лет после начала карьеры они показывают те же результаты, что и через год. И только 20 % людей продолжают расти и развиваться.

Гари Беккер, обладатель Нобелевской премии по экономике, провел еще одно интересное исследование. Он выяснил, что средние доходы 80 % работающего населения растут на 2 или 3 % в год. Примерно на столько же растет и стоимость жизни. Что касается остальных 20 %, то их доходы растут на 11,8 % в год, а все потому, что они постоянно учатся, совершенствуются в своей области и становятся более ценными специалистами.

Итак, почему люди получают высокие доходы? Потому что они выполняют свою работу очень и очень хорошо.

Приведу вам несколько замечательных примеров. Алан Дукас работает шеф-поваром в одном из ресторанов Нью-Йорка. Это один из самых знаменитых ресторанов мира. Там всегда аншлаг, несмотря на то что ужин на двоих обойдется вам в \$500—1000. Но люди с легкостью платят такие деньги.

Лучший ресторан в Соединенных Штатах называется The French Laundry. Он расположен в долине Напа, куда очень сложно добраться: сначала самолетом до Окленда или Сан-Франциско, а потом полтора-два часа на машине. Чтобы попасть в ресторан, нужно остановиться в одной из близлежащих гостиниц.

В этом ресторане все отменного качества. Обычный обед стоит в нем от \$350 до \$500, и это без вина. Столик можно забронировать только за год, причем с полной предоплатой.

Вы не можете отменить бронь или изменить дату, потому что все здесь полностью расписано заранее. Люди едут сюда со всего мира, добираясь чуть ли не на оленях и собаках только для того, чтобы

отведать кухню знаменитого на весь мир шеф-повара. Это еще раз подтверждает истину: если вы действительно суперпрофессионал в своей области, то вам заплатят практически любые деньги.

Поэтому единственный способ хорошо зарабатывать – это выполнять свою работу настолько хорошо, чтобы сознательный потребитель, желающий получить максимум выгод при минимуме затрат, с готовностью платил за ваш продукт, услугу или труд по высшему разряду.

И последнее, о чем следует помнить: все состоятельные американцы начинают с продажи личных услуг. Когда человек становится в этом асом, ему предлагают высокооплачиваемую работу, продвигают по карьерной лестнице и назначают на более ответственные должности. А чем выше должность, тем больше денег, чем больше денег, тем больше возможностей, и т. д. Но все завязано на профессионализме.

### ***Дэн***

Некоторые люди говорят, что отдают своей компании много времени и сил и заслуживают большего. Что вы им на это ответите как работодатель?

### ***Брайан***

Это стандартная ситуация. Люди говорят: «У меня опыт работы 20 лет», на что босс им отвечает: «Честно говоря, у вас опыт работы – всего один год, но он повторяется уже двадцатый раз». А все потому, что 80 % людей выполняют свою работу ровно настолько, чтобы избежать увольнения и недовольства коллег. Достигнув этого уровня, они перемещаются в зону комфорта. Гоняют балду. Устраивают перекуры. Перебивают косточки начальству. Они прожигают время.

Это одна из величайших трагедий. Люди приходят на работу и первым делом ищут, с кем бы им поговорить. Они болтают со всеми по очереди о семье, фильмах, последних новостях, вместо того чтобы сразу же приступить к работе, а потом спохватываются и говорят: «Блин, уже 11 часов».

Наконец они принимаются за дело, но тут – надо же такому случиться – наступает обеденный перерыв. Все дружно отправляются на обед, возвращаются с него, который обычно затягивается, заново

обзванивают друзей, болтают, болтают, болтают, потом немного работают и ровно по звонку бегут домой. А потом удивляются: почему их не поощряют? Мы наблюдаем это повсеместно.

Что касается нашей компании, то, как я уже говорил, люди работают по принципу предупредительного поощрения. Мы не хотим их терять, потому что хорошие специалисты – большая редкость. Если у вас есть ценные кадры, платите им столько, сколько они захотят, потому что хороший специалист отдает компании намного больше, чем получает.

По сути, самые успешные компании всегда нанимают людей, которые отдают больше, чем получают. Поэтому каждый новый сотрудник приносит им чистую прибыль. Вот почему компании со штатом в 100 тысяч человек зарабатывают сотни миллионов и миллиарды долларов в год.

В этом и кроется ключ к успеху. Когда люди заявляют «Я хочу больше денег», то еще не значит, что они этого заслуживают. Недавно я выступал с лекцией, где говорил о том, что нужно поставить перед собой цель увеличить свои доходы в два раза. В перерыве ко мне подошел один высокомерный, самонадеянный тип и сказал: «Это замечательная мотивационная лекция, но моя компания никогда не заплатит мне в два раза больше. Так что не нужно вводить людей в заблуждение».

«Хорошо, – сказал я. – Позвольте задать вам вопрос. Есть ли в вашей компании люди, которые зарабатывают в два раза больше вас?» «Да, конечно», – ответил он. «А есть ли люди, которые зарабатывают в три-четыре-пять раз больше вас?» «Ну да, руководство».

«Из этого следует, – продолжал я, – что ваша компания готова платить некоторым сотрудникам в два-три-пять раз большую зарплату. Она просто не хочет платить ее вам. Почему?» Он был шокирован, как будто я дал ему пощечину, а потом произнес: «Возможно потому, что я не очень хорошо работаю». «Вот видите, – сказал я. – Это ваша вина. Вы – причина того, что вам мало платят». И этот человек ушел, качая головой.

Я называю это «бонусом выживания»: «Босс, я не умер в прошлом году, поэтому заслуживаю большую зарплату». Нет, вы заслуживаете большую зарплату только в том случае, если производите большую стоимость. Ваша доля в добавленной стоимости, которую вы создаете,

и составляет прибавку к вашей зарплате. Нет увеличения стоимости – нет и повышения зарплаты.

### ***Дэн***

Многие люди считают, что им платят незаслуженно мало. Мол, офисная политика, фаворитизм и все такое прочее. Что вы порекомендуете таким сотрудникам?

### ***Брайан***

Многие люди считают, что заслуживают большего, хотя ничего для этого не делают.

В 1950-е годы около 50 % рабочих состояли в профсоюзах. Идея объединения в профсоюзы, которая до сих пор существует в государственных организациях, основана на привязке зарплаты к трудовому стажу. Чем больше стаж, тем выше зарплата. Молодые специалисты получают копейки, какими бы трудолюбивыми и компетентными они ни были.

Отсюда формируется убеждение, что платить должны за выслугу лет. Люди с таким менталитетом хотят больше получать, но не зарабатывать, не повышать свою производительность и не создавать добавленную стоимость. На самом деле во всех компаниях сотрудники, очень хорошо зарабатывающие независимо от стажа, постоянно улучшают показатели своего труда.

Поэтому вопрос всегда один: вы работаете более продуктивно, чем на прошлой неделе, в прошлом месяце или в прошлом году? Получаете более ценные результаты? Вносите больший вклад в развитие компании, чем другие сотрудники? Если нет, тогда вы не заслужили автоматического повышения в зарплате и должности.

Время автоматического повышения зарплаты давно прошло, но люди до сих пор собираются и точат лясы, теряют драгоценное время и жалуются на то, что им мало платят.

Так что, если вы хотите, чтобы вам платили больше, следуйте простому правилу: начинайте пораньше, работайте лучше, оставайтесь попозже. Ключ к успеху – работать все рабочее время. Это всегда было основополагающим принципом, особенно в последние 200 лет. Просто отключитесь от всего и погрузитесь с головой в работу.

Иногда я задаю людям вопрос. Предположим, что вы устроились на работу в McDonalds на низкооплачиваемую работу вроде жарки картофеля фри. Многие люди начинают свою трудовую карьеру в McDonalds, и это очень хорошая школа, потому что она учит их вовремя приходить на работу, хорошо ее выполнять, работать в команде, следовать инструкциям, убирать за собой и т. д. Вы можете себе представить, что через 15–20 минут после начала смены вы носитесь по кухне с чашкой кофе и телефоном, болтая с друзьями о том, как провели вечер, и параллельно проверяя Facebook, а потом брать получасовой перерыв на кофе и еще час на ланч?

Смогли бы вы так поступить, работая на низкооплачиваемой должности в McDonalds? Это абсолютно исключено. Вы должны прийти вовремя и отметить время прихода. Если не отметитесь, вас уволят. Потом вы работаете с восьми до пяти, и у вас есть десятиминутный перерыв на кофе утром, десятиминутный – днем и тридцать минут на ланч.

Вот что нужно делать за минимальную зарплату, и все это знают. Что тогда говорить, если вы работаете в офисе и получаете как минимум в несколько раз больше? Почему вы считаете, что можете заявляться на работу с опозданием и чашкой Starbucks, болтать по телефону, зависать в сетях, проверять почту и ничего не делать?

Когда я спрашиваю об этом людей, они выглядят откровенно шокированными, потому что видят себя со стороны. Они говорят: «В McDonalds мне бы это не сошло с рук, а на работе как-то сходит. А я думаю, почему никогда ничего не успеваю, почему вечно плетусь в хвосте, почему не делаю успехов в карьере и почему мне три года не повышали зарплату». Потому что вы не работаете.

### *Дэн*

Вы абсолютно правы. Я не могу себе представить, как можно работать в McDonalds и каждый день опаздывать на 15 минут. Но офисную работу мы почему-то представляем по-другому.

А теперь обсудим науку генерирования доходов для владельцев бизнеса. Это очень актуальная тема, потому что многие компании никогда не поднимаются на ноги или через пару лет едва удерживаются на плаву из-за низкого денежного потока.

Во-первых, какими должны быть ожидания в первые год или два ведения бизнеса? Вы рекомендуете потенциальному предпринимателю расходовать средства только при наличии резервов в банке? Почему «да» или почему «нет»?

### **Брайан**

Есть два момента относительно потока наличности и денег в банке. Все сводится к продажам. У IBM были серьезные экономические трудности в 1989–1991 годах, потому что их акции упали на 80 %. Поговаривали даже о распаде компании.

Это наделало немало шума, потому что в 1980-е годы IBM была самой уважаемой компанией в мире. Высокая прибыль, выдающееся руководство, передовые технологии, совершенное послепродажное обслуживание, хвалебные статьи во всех журналах – Fortune, Forbes, Business Week. А через два-три года звезда IBM закатилась.

Был уволен прежний директор и назначен новый – Лу Герстнер, который ничего не смыслил в компьютерах. Он сказал: «Я даже не знаю, как эти штуки включаются, но я знаю, как вести бизнес». Первым делом он установил сотрудничество с McKinsey & Company, одной из лучших и крупнейших консалтинговых компаний в мире. Если уж они за что-то берутся, то доводят дело до конца. Они находят проблему и ее решение, а потом реализуют его на практике. И это решение всегда срабатывает. Вот почему их услуги стоят так дорого.

После шести месяцев работы и \$3 миллионов финансовых вливаний представители консалтинговой компании собрали руководство IBM и сказали: «Мы нашли вашу проблему. Это низкие продажи». Руководство сделало большие глаза: «Мы это знаем. Вот почему наши акции падают – низкие продажи, низкая прибыль».

Потом шефы IBM спросили, каким будет решение. «Высокие продажи», – ответили консультанты. И это интересно, потому что агентство Dun & Bradstreet проанализировало причины банкротства десятков тысяч субъектов бизнеса и пришло к выводу, что все сводится к низким продажам. Остальные факторы – технологии, капитализация, конкуренция – не играют решающей роли. Поэтому представители McKinsey & Company предложили IBM очень простое решение: «Мы изучили организацию рабочего времени вашего торгового персонала и менеджеров и выяснили, что при прежнем руководстве они, по сути,

выполняли обязанности бухгалтеров». А все потому, что прежние руководители по образованию были бухгалтерами и считали, что главное в бизнесе – это учет и контроль.

Вместо того чтобы работать с клиентами и совершать звонки, продавцы 75 % времени занимались бумагами. По каждому звонку они должны были заполнять форму на пяти страницах, после чего менеджеры по продажам изучали и анализировали эти формы, то есть с потребителями никто не общался.

Консультанты сказали: «Мы рекомендуем поступить с точностью до наоборот. Торговый персонал 75 % времени должен контактировать с потребителями и 25 % времени находиться в офисе, а менеджеры по продажам 75 % времени должны проводить со своими подчиненными». Таким образом они стали внедрять «правило 75 %».

Это в корне изменило ситуацию, и IBM всего за год совершила огромный прорыв: от \$1,5 миллиарда убытков до \$1,6 миллиарда прибыли. Акции компании резко пошли вверх, и она до сих пор остается одной из самых успешных акционерных компаний в мире.

Сегодня это правило применяют все крупные международные корпорации, потому что чудодейственное выздоровление IBM широко освещалось в СМИ. Оно очень простое: продавцы и менеджеры по продажам 75 % времени должны заниматься продажами. Если бизнес небольшой, значит, сам владелец 75 % времени обязан работать с потребителями.

Суть в том, что низкие продажи всегда ведут к проблемам в бизнесе, а высокие – к успехам.

Что касается того, сколько средств следует откладывать в резерв, а сколько – тратить, первым делом нужно задать себе вопрос: сколько вы можете продать? Недавно проводился опрос владельцев мелкого и среднего бизнеса на тему важности маркетинга, продаж и нового поколения потребителей для их бизнеса.

И все как один ответили: «Маркетинг и продажи – это самое главное. Это кровь для мозга. Это кислород. Без этого мы погибнем». «А сколько времени вы, как владелец компании и лицо, отвечающее за принятие решений, занимаетесь маркетингом и продажами?» «Все время, весь день. Я думаю об этом с утра до ночи».

Потом аналитики спросили: «А можно, мы придем к вам со специалистами по организации труда, походим с блокнотами и

секундомерами и посмотрим, как вы используете свое рабочее время?»  
«Да, конечно, без проблем».

В результате проведенного исследования специалисты пришли к выводу: владелец бизнеса занимается маркетингом и продажами в среднем 11 % рабочего времени. Все остальное время он проверяет почту, зависает в соцсетях, болтает с сотрудниками, ходит на обед, встречается с банкирами и т. п.

Вот почему эти компании едва сводили концы с концами. Если вы занимаетесь продажами всего 11 % рабочего времени, то ваши сотрудники занимаются ими еще меньше, потому что именно вы задаете стандарт, на который равняются остальные.

Я всем привожу этот пример, и люди уходят в полном шоке. Они начинают день и ночь заниматься продажами – и умирающий бизнес как по мановению волшебной палочки превращается в высокодоходный. Еще одно важное правило, о котором следует помнить: не занимайтесь административной работой, когда у вас есть клиенты. Я так и говорю: «Занимайтесь бумажками до 8 утра или после 6 вечера. Когда есть клиенты, занимайтесь ими».

Как-то я проводил индивидуальный семинар с владельцем одной компании, и мы говорили об эффективности использования рабочего времени. Он считал самым эффективным использованием своего рабочего времени поисковую оптимизацию. «Вы по образованию технарь?» – спросил я. «Нет, – прозвучало в ответ. – Но генерация лидов – это ключ к продвижению бизнеса».

«Возможно, это важное направление деятельности, – сказал я. – Но не *ваше*. Какие из ваших обязанностей приносят вашей компании новые источники прибыли?» Мы проанализировали его деятельность, и оказалось, что основной источник прибыли приносят рекомендации 20 % постоянных клиентов.

«Тогда самое эффективное использование времени для вас – это общение с постоянными клиентами, лично или по телефону. Поинтересуйтесь, как у них дела, предложите дополнительные услуги, дайте ценный совет или предоставьте полезную информацию». Бизнесмен сказал: «Вы абсолютно правы. Это же так очевидно. Чем больше времени я провожу со своими лучшими клиентами, тем больше они покупают моих услуг и тем больше приводят знакомых и друзей того же уровня. Это главный источник развития моего

бизнеса». Через какое-то время он пригласил меня провести семинар для сотрудников своей компании.

Как результат, за 2008–2009 годы, когда весь рынок стоял, компания увеличила обороты с \$10 до \$20 миллиардов – а все потому, что полностью изменила стратегию ведения бизнеса и сфокусировалась на потребителях и продажах.

Почему компании терпят крах? Первая причина заключается в том, что они недостаточно агрессивно продают свой продукт. Они всегда ищут оправдания, или пытаются давать рекламу, или размещают объявления онлайн, где еще 36 миллионов человек тоже что-нибудь рекламируют. Они мыслят так: «Сейчас я размещу в интернете рекламу и начну зарабатывать бабки». Нет, в большинстве случаев для этого нужен прямой личный контакт.

Люди не покупают товары и услуги. Они покупают людей, которые продают эти товары и услуги, потому что симпатизируют и доверяют им больше, чем другим продавцам. Так что сфокусируйтесь прежде всего на этом.

Вторая причина, по которой компании терпят крах, заключается в том, что их продукция никому не нужна. По данным исследования Forbes, это становится решающим фактором в 80–90 % случаев. Люди считают, что их продукция должна пользоваться спросом и продаваться, хотя часто сами они ее не используют.

Как-то я работал с одной очень успешной компанией, продающей замечательные аудиoproграммы лучших ораторов-мотиваторов, и был поражен, что никто из сотрудников их не слушает.

Они считают, что их продукты хороши для других, но сами к ним не притрагиваются. Никогда их не слушают, не включают их в машине. Они слушают музыку или радио и никогда не интересуются продуктами, которые продают. Неудивительно, что такие компании постепенно уходят с рынка. Как говорится, нужно «пить свой Kool-Aid».

Я часто задаю людям вопрос: сколько из сотрудников вашей компании пользуются исключительно своей продукцией? Поразительно, но 50–70 % сотрудников предпочитают аналоги конкурентов. Они не пользуются продукцией, которую продают, и, как результат, предлагают ее без особого энтузиазма. Если что-то не «зажигает» вас, то вы не сможете зажечь этим других.

Так что основные проблемы в бизнесе – это плохие продажи и отсутствие интереса к продаваемой продукции.

В экономике говорят, что у потребителя есть три альтернативы: купить ваш продукт, купить продукт конкурента или не купить ничего. Вот о чем нужно помнить при работе с клиентами.

### *Дэн*

Есть ли данные исследований о том, сколько процентов от оборота можно брать себе в качестве дохода?

### *Брайан*

На этот вопрос нет точного ответа. Все зависит от успешности бизнеса. Если прибыль высокая, можно позволить себе доход побольше; если прибыли нет, то и доход взять неоткуда.

Когда я начинал бизнес, то первые два года не имел от него дохода. Вся моя деятельность была направлена исключительно на выживание, и, как я уже говорил, мне пришлось продать дом, машину и одалживать деньги у всех, кого я знал. Потом я перевел бизнес из Канады в США и начал его заново, постепенно увеличив число сотрудников до 20.

И снова я не мог получать доход от бизнеса два года, поэтому приходилось искать другие источники: роялти, книги, аудиoproграммы и т. д. Мне даже пришлось взять ссуду для ведения бизнеса, пока он наконец не начал приносить прибыль.

Я вложил огромное количество денег в разработку продукта, причем по полной программе. Продажи – дело весьма туманное: они могут пойти, а могут и нет, но в любом случае вы должны заплатить 100 % за разработку и хранение своего продукта, если только не занимаетесь консигнационной торговлей. В этом случае вы закупаете товар по факту его продажи, так что можете сразу класть разницу себе в карман.

Не получать доход от бизнеса в первые несколько лет – это вполне обычное явление. Но я скажу вам одну интересную вещь. Журнал Inc. ежегодно проводит исследование 500 самых быстрорастущих компаний, и в последнем номере они обратили внимание на основателей этих компаний.

Так вот, самая быстрорастущая компания за три года увеличила обороты в 4200 раз. Это 42 000 %. Многие компании выросли в 50 или 100 раз, что тоже феноменально. А ведь большинство компаний были бы счастливы улучшить свои показатели хотя бы на 10–20 %.

Что касается основателей компаний, то им присущи две общие черты. Первая: они начинали бизнес, будучи в восторге от какого-то продукта, которым сами и пользовались. Вторая: они выяснили, что другие люди тоже в восторге от этого продукта.

Компания, выросшая на 42 000 %, разработала учебную программу для начальной школы, привязанную к iPad, которая помогала детям правильно писать буквы и имела действительно замечательную концепцию. Каждый второй родитель в Америке сказал: «Я хочу это. Хочу, чтобы у моего ребенка был хороший почерк. Это поможет ему в жизни». Родители забросали компанию заказами, и в результате ее обороты выросли на 42 000 %. А все началось с того, что они захотели помочь своим детям.

Другой предприниматель, Хамди Улукайя, стал выпускать йогурт Chobani, потому что он обожал греческий йогурт, но нигде не мог его купить. Этот йогурт отличается очень высоким качеством и большим содержанием белка – в отличие от безвкусных, разбавленных водой молочных аналогов. Сначала Хамди делал йогурт дома и сдавал его в местные магазины. Его продукт продавался, как горячие пирожки, хотя стоил в два раза дороже обычного. В итоге предприниматель купил обанкротившееся предприятие по производству йогуртов в Нью-Йорке, взял ссуду, приобрел оборудование и наладил массовое производство Chobani. Сейчас это один из лучших и самых популярных йогуртов в Северной Америке; наша семья покупает только его, несмотря на высокую стоимость. А все началось с того, что владелец бизнеса любил греческий йогурт.

Поэтому, когда люди говорят, что хотят заняться бизнесом, я им отвечаю: «Убедитесь в том, что вы собираетесь предлагать товар или услугу, которые нравятся вам и вашей семье, которые вы подарили бы своей матери, отцу и лучшим друзьям и которые вы действительно считаете полезными».

Это – исходный момент. Он не означает автоматического успеха, но без него – и это подтверждается многочисленными исследованиями – вы не сможете вложить в свое дело душу. Вы будете играть по

пятницам в гольф, работать вполсилы, одалживать деньги, чтобы удержаться на плаву, – и так до тех пор, пока ваш бизнес не потерпит крах.

Две основные причины, по которым компании терпят крах в первые несколько лет, – это не востребованность продукта и отсутствие искреннего желания его продавать.

### *Дэн*

Брайан, что нужно изменить в своем мышлении, чтобы уйти с наемной работы и заняться бизнесом?

### *Брайан*

Спады в отраслях, развитие технологий и другие сдвиги в экономике нередко ведут к массовым увольнениям. Во многих случаях люди, проработавшие на предприятиях десять-двадцать лет и открывшие накопительные сберегательные счета, получают крупные выходные пособия, иногда десятки тысяч долларов.

Так вот, эти люди решают: «Была не была. Начну заниматься бизнесом», и это становится все более частым явлением. Что удивительно, самый большой процент таких стартапов – это предприниматели «за пятьдесят», причем в основном женщины. Женщин вообще в бизнесе больше – во всех возрастных категориях.

Первое, что испытывают такие бизнесмены, – это шок от того, что им приходится все делать самим: отвечать на телефонные звонки, выносить мусор, делать кофе, упаковывать коробки и т. п. Если они работали в крупных и средних компаниях, там для этого был обслуживающий персонал. А здесь у них никого нет. Эрл Найтингейл по этому поводу говорил, что самой большой ошибкой было бы думать, что вы работаете на кого-то, кроме себя. Только когда ваш бизнес начнет становиться на ноги, вы сможете позволить нанять себе помощника.

Когда я начинал бизнес, у меня не было никаких иллюзий. Я купил себе пишущую машинку и печатал на ней письма и договора. Если мне требовалась профессиональная распечатка, я обращался к услугам полиграфических компаний.

Я работал на износ целый год. Сам разрабатывал дизайн своих брошюр. Я сам обзванивал клиентов, приглашал людей на семинары,

писал имена на бэджах, расставлял столы и стулья и сам подавал кофе.

Я делал 100 % всей работы самостоятельно плюс мне помогала жена. Лишь через год или полтора я смог взять себе «одну треть» секретаря – то есть с двумя приятелями мы взяли одного секретаря, Моника, на троих. И только через полгода Моника работала у меня на полную ставку. Так, постепенно, у меня появлялся один помощник за другим.

Вот как обстоят дела вначале. Ранее мы уже говорили, что если у вас большой стартовый капитал и вы нанимаете слишком много людей, то можете быстро остаться без денег. Вот почему следует понять прежде всего: вы несете ответственность за все, особенно за генерацию дохода.

Я слишком часто сталкиваюсь с ситуацией, когда люди теряют все. Они говорят: «Я найму хорошего менеджера по продажам». Нет, не наймете, потому что хорошие менеджеры не будут работать на вас – они уже работают в солидной компании, продают качественную продукцию, имеют приличную клиентскую базу и зарабатывают хорошие деньги.

Помню, я тоже совершил такую ошибку. Нанял менеджера по продажам; его звали Денис. Он навешал мне лапши на уши, какой он профи, пообещал море клиентов и горы сделок, а на деле чуть не довел компанию до ручки. Насколько я помню, за три месяца он вообще ничего не продал.

Несмотря на это, Денис получал хорошую зарплату и комиссионные с вымышленных продаж, а когда через три месяца я прижал его к стенке, то он просто «сделал ноги». Этот урок показал мне, что продажами нужно заниматься самому.

Я ставлю продажи во главу угла. Если вы не умеете продавать, найдите партнера, который умеет это делать. Один из замечательных примеров такого партнерства – Hewlett-Packard. Билл Хьюлетт был гениальным инженером, создавшим для Hewlett-Packard осциллоскоп, а Дейв Пакард – блестящим маркетологом и коммерсантом.

Их тандем оказался одним из самых успешных в мировой истории бизнеса. Билл с командой технарей разрабатывал инновационные продукты, а Дейв с командой маркетологов и менеджеров продавал их по всему миру.

Так что, если у вас нет коммерческой жилки и партнера, который смыслит в продажах, не начинайте бизнес, это слишком рискованно.

### *Дэн*

И наконец, для инвесторов: какие вы знаете стратегии генерирования высоких и стабильных доходов от инвестиций, будь то финансовые инвестиции – акции, ценные бумаги и облигации – или инвестиции в недвижимость?

### *Брайан*

Самая важная вещь, которую следует понимать, – это то, что, покупая инвестицию, вы играете против знаний и опыта тех, кто ее продает. Вы полагаете, что стоимость этой инвестиции будет расти. Они же полагают, что в лучшем случае она останется на прежнем уровне. Вот почему фондовая биржа – это игра «кто кого». Продавец считает, что «зарядил» максимальную цену. Покупатель надеется, что она будет повышаться.

Что касается недвижимости, как жилой, так и коммерческой, то это одно из лучших вложений средств. Но коммерческая недвижимость – достаточно скользкое дело.

У меня есть два друга, один из которых занимался коммерческой недвижимостью 10 лет, а другой – 20. Они были асами в этой области и проворачивали сделки на миллионы долларов, но, когда рынок обвалился, стали банкротами, потому что у них были ипотечные кредиты. Ипотека основывалась на договорах аренды, а так как из-за кризиса клиенты оказались неплатежеспособными, они не смогли содержать заложенные здания, и их забрали банки. В результате им пришлось продать дома, переехать в арендное жилье и, по сути, начать все с нуля – а оба когда-то были мультимиллионерами.

Поэтому знайте, что на рынке коммерческой недвижимости кто-то всегда терпит крах. Приведу одну цифру: 30 % торговых центров в Америке являются банкротами или почти банкротами, потому что люди все чаще предпочитают совершать покупки онлайн. Вам не нужно садиться в машину, ехать через весь город, искать парковку, ходить по магазину, нет необходимости находить нужный цвет, размер или что-нибудь еще. Гораздо удобнее щелкнуть мышкой, выбрать

подходящий вам товар по привлекательной цене – и его доставят вам на следующий день прямо до двери.

Вот почему 30 % торговых центров сегодня терпят убытки и преобразуются в боулинги, спортзалы или общественные заведения.

Самые лучшие инвестиции – те, которые приносят стабильный доход. Знаю по собственному опыту, что иногда вам продают имущество, которое на данном этапе не приносит ничего. Вы покупаете его «в ноль». Вкладываете в него деньги, платите за ипотеку, но при этом ничего не теряете, потому что доходы от этого имущества окупают платежи за ипотеку.

Почему эти инвестиции выгодные? Потому что каждый год вы можете постепенно повышать арендную плату, как это делал когда-то я, сдавая квартиру. Я купил ее в кредит, который нужно было ежемесячно выплачивать, но я переложил этот груз на квартирантов, а потом стал увеличивать стоимость аренды.

Сегодня я занимаюсь многомиллионными инвестициями. Если найти какой-нибудь солидный проект в перспективной области и купить его «в ноль», то через два-три года он начнет приносить прибыль. Иногда для этого требуется семь лет, но это нормальная ситуация при работе с коммерческой недвижимостью.

### *Дэн*

Брайан, сформулируйте, пожалуйста, ключевые принципы получения дохода для инвестора и наемного работника.

### *Брайан*

Начнем с того, что генерирование дохода – это всегда риск, потому что все хотят иметь доход. При этом высокий и гарантированный доход. Все хотят иметь гарантированный доход. Как сказал один мой хороший друг, выступая перед студентами МВА, в профессиональной деятельности вам придется иметь дело с тремя факторами, определяющими все, что с вами происходит: конкуренция, конкуренция и конкуренция.

Все хотят хорошо жить, иметь стабильный поток наличности, получать прибыль. Так что во всем, что вы делаете, вы конкурируете с тысячами и миллионами людей за доступ к ограниченному потоку денежных средств.

Вот почему, как говорит Уоррен Баффет, лучшие инвестиции – это инвестиции в индексные фонды. Я уже упоминал, что 80 % своего времени Баффет посвящает изучению инвестиций. Карлос Слим, один из богатейших людей мира, тоже посвящает 80 % своего времени изучению инвестиций. Вот с кем вам приходится конкурировать. Вам приходится конкурировать с умнейшими и опытнейшими людьми, и даже они в 25–30 % случаев совершают ошибки.

Поэтому, если вы собираетесь заниматься инвестициями, самым мудрым решением будет довериться экспертам – людям с проверенной репутацией, с историей зарабатывания денег, которые ставят свои деньги на кон с вашими. Что касается меня, то свои самые удачные инвестиции я делал с людьми, которые вкладывали деньги и получали прибыль наравне со мной. Это лучшие инвестиции из всех.

## Глава 6

# Наука создания благосостояния

Ранее мы говорили о том, что большинство состоятельных людей думают прежде всего о создании благ, а не о зарабатывании денег. Это существенный момент, поскольку с научной точки зрения деньги – это средство накопления, а в реальности – средство обмена стоимостью и побочный продукт производственной деятельности. Брайан пояснит эту разницу и расскажет о том, как предприниматели, инвесторы, писатели и люди других творческих профессий становятся одними из богатейших людей на планете благодаря креативности и инновациям.

### *Дэн*

В этой сессии мы перейдем на более продвинутый уровень Науки денег. Можно назвать его завершающим. Темы предыдущих сессий касались достижения финансовой свободы и независимости. Но, если человек хочет разбогатеть и попасть в рейтинг самых состоятельных людей мира, он должен мыслить шире, увеличивая добавленную стоимость или создавая новую. Объясните разницу между *конкурентным мышлением*, направленным на победу в конкурентной борьбе, и *креативным мышлением*, ведущим к созданию абсолютно нового продукта или услуги. Объясните также, почему последнее является более предпочтительным и гораздо более надежным.

### *Брайан*

Как конкурентное, так и креативное мышление очень важны. Как я уже говорил, мы живем в исключительно креативном мире, где все хотят улучшить качество своей жизни. Этим и объясняется экономический бум в Китае, Вьетнаме, Индонезии и на Тайване, странах, где себестоимость продукции намного ниже, чем в США и Канаде. А все потому, что они ориентируются на запросы потребителей Америки: максимум возможностей по минимальной цене.

IBM были когда-то лидером по производству персональных компьютеров. Они поставили перед собой цель захватить 50 % рынка за 5 лет и осуществили ее за два года. На сегодняшний день IBM продали 100 % своего компьютерного бизнеса китайской корпорации Lenovo, и китайцы обеспечивают компьютерами полмира, потому что их техника высокого качества и намного дешевле, чем наша. Конкуренция, конкуренция, конкуренция – она не прекращается никогда.

Некоторые люди попадают в топ-10, -100 или -1000 по счастливому стечению обстоятельств, но это большая редкость. Большинство же наращивают капитал постепенно и, как правило, начинают с какого-то одного продукта. Я изучаю это уже много лет. Вы запускаете некий продукт и делаете его успешным, но для этого нужно пройти ряд этапов.

Предположим, вы хотите заниматься бизнесом, быть финансово успешным и обеспечить себе безбедную старость. Это очень хорошее, здоровое и вполне достижимое желание. Первым делом вы задаетесь вопросом: что бы мне производить? На этом этапе нужно определить свой продукт с точки зрения *потребительской ценности*, то есть какую пользу он принесет потребителю.

Джим Коллинз в своей книге «От хорошего к великому» называет два критических фактора успеха в бизнесе. Во-первых, нужно производить общественно полезный продукт. Он должен нравиться, пользоваться спросом и удовлетворять конкретным потребностям. В противном случае вам придется прибегать к активной рекламе и снижению цен. Но если вы создадите что-то действительно важное, то сможете продавать его дороже, и люди с готовностью заплатят вам больше.

Второй фактор – это уникальность и высокое качество. Они должны быть настолько очевидными, чтобы потребитель предпочел ваш продукт остальным аналогам. Наглядный тому пример – Apple iPhone. На момент его запуска мировыми лидерами были Blackberry и Nokia, захватившие по 49 % рынка. Ни те, ни другие не рассматривали iPhone как игрушку.

Но в Apple сообразили, что если соединить все, чем люди хотели бы заниматься, – посылать изображения, отправлять сообщения, скачивать файлы, проверять наличие мест в ресторанах, использовать

мобильные приложения, фотографировать и записывать музыку, – то можно создать абсолютно уникальный гаджет. Гиганты индустрии, Blackberry и Nokia, назвали смартфон игрушкой для подростков, которая никогда не заменит старый добрый телефон. Через пять лет они обанкротились.

Я часто задаю аудитории вопрос: «Вы когда-нибудь спохватывались по дороге на работу, что забыли дома телефон?» Все 1000 человек дружно кивают в ответ. «И что вы тогда делали?» – спрашиваю я. Все, без исключения, отвечают: «Возвращались». Вот что значит важная вещь – настолько важная, что без нее нельзя обойтись.

Такой продукт и нужно производить – продукт, который изменяет жизнь людей. Потребительская ценность определяется четкими критериями. Какую насущную потребность удовлетворяет ваш продукт? Какую острую проблему он решает? Какую важную выгоду дает? Какую цель помогает достичь? От какой боли избавляет? Поразительно, сколько продуктов и услуг не представляют никакой ценности. Они не отвечают на эти вопросы и, как результат, всегда оказываются невостребованными.

Определившись с идеей продукта, переходите ко второму этапу – тестированию. На сегодняшний день лучшим методом тестирования инноваций является опрос потребителей. Первым делом задайте себе вопросы: на кого рассчитан мой продукт? У кого он будет пользоваться самым большим спросом?

Кто заплатит за него максимальную цену? А потом идите к этим потребителям и общайтесь с ними лично. Это новая тенденция в маркетинге, которую можно назвать революционной.

Раньше компании сначала запускали новый продукт, а потом объявляли об этом, как о выходе нового блокбастера. Сегодня они все чаще обращаются к потенциальному потребителю и говорят: «Мы думаем, что этот продукт значительно улучшит качество вашей жизни или работы. А вы как думаете?» Потребитель дает обратную связь: «Мне нравится то-то, мне не нравится то-то, хотелось бы еще то-то и т. п.» Производители анализируют полученную информацию и дорабатывают продукт.

Это что-то вроде опробования нового рецепта. Вы готовите новое блюдо и спрашиваете своих близких: «Ну как?» Они отвечают: «Слишком соленое, слишком острое, слишком сладкое» – или что-

нибудь еще. Вы учитываете их пожелания и колдуете над блюдом до тех пор, пока все не будут в восторге.

В маркетинге это называется *совместным созданием ценности*. Вы идете к потенциальным потребителям и работаете с ними рука об руку, пока они не соглашаются: «Да, это замечательный продукт и я заплачу за него сейчас, чтобы получить его в числе первых». Единственное, что в данном случае имеет значение, – это финансовая транзакция: личный контакт, приносящий вам деньги. Продукт не только хвалят, но и вносят за него предоплату.

Вспомните о выпуске новинок Apple, когда за три дня до стартовых продаж вокруг магазинов выстраивались огромные очереди и люди спали прямо на улице. Когда я спрашиваю бизнесменов, сколько человек идут на такие жертвы ради их продукта, они только смеются: «Такого еще ни разу не было».

Итак, сначала вы тестируете продукт и убеждаетесь, что на него есть спрос. Потом выпускаете пробную партию и определяетесь с ценой. А затем налаживаете массовое производство и развиваете бизнес-модель, которая позволит вам предложить свой продукт как можно большему числу потребителей по лучшей цене и в самые сжатые сроки. И дальше просто повторяете производственный цикл.

Вот так, в общих чертах, люди начинают успешный бизнес. Если вам повезет, вы предложите рынку революционный продукт или услугу – и только в этом случае попадете во все «топы» и заработаете действительно большие деньги. Программное обеспечение Microsoft Билла Гейтса было революционным и, по сути, стало эталоном программного обеспечения для всех компьютеров.

Здесь есть один интересный момент. Билл Гейтс не создавал программное обеспечение. Он купил его у какого-то разработчика и довел до совершенства. Как? Выложил его в открытый доступ, чтобы любой желающий мог использовать код операционной системы и разрабатывать ПО на платформе Microsoft. Стив Джобс и Билл Гейтс начинали в одно и то же время, на заре 1980-х, но Стив Джобс сделал все программные разработки закрытыми, чтобы получить максимальную прибыль.

За 10 лет Билл Гейтс захватил 90 % рынка, а доля Apple сократилась до 2 %, хотя многие говорили, что компьютеры Apple лучше, удобнее, красивее и т. п. Но у Apple была неправильная бизнес-

модель. На презентации iPhone в 2006 году они заявили, что собираются разрабатывать мобильные приложения, и действительно выпустили несколько версий, но в итоге пришли к выводу, что нужно открыть доступ к архитектуре для разработчиков приложений. Они признали, что у них нет ресурсов для создания большого количества продуктов. Стив Джобс долго этому сопротивлялся, но в конце концов дал добро.

Это было одним из самых удачных бизнес-решений в истории. Оно принесло сотни миллионов и миллиарды долларов, сделало Apple самой богатой компанией в мире, акции которой взлетели до невероятных высот. Сейчас на счетах Apple \$200 миллиардов после уплаты налогов – и все благодаря одному нюансу в бизнес-модели: открытой архитектуре. Билл Гейтс стал самым богатым человеком в мире намного раньше, потому что с самого начала открыл доступ к своим продуктам.

Иногда вы берете продукт или услугу и делаете какой-нибудь гениальный маркетинговый ход, который полностью преобразует этот бизнес. Рэй Крока осенило, когда он увидел братьев Макдоналд и их ларек с гамбургерами в Сан-Бернардино. Тогда он продавал молочные коктейли, и компания братьев закупала их все в больших количествах. Из любопытства Рэй решил заглянуть к ним и был удивлен, увидев настоящую поточную линию по производству очень качественных гамбургеров, картошки фри и солодового пива.

«Отличная идея, – подумал он. – Они взяли традиционный лоток с гамбургерами и превратили его в конвейер». Фастфуд братьев Макдоналд пользовался большим спросом, и они неплохо преуспевали. Рэй Крок подошел к ним и предложил открыть совместный бизнес – по-моему, 50 на 50. Братья согласились, и он сказал: «Тогда я перенесу вашу систему в свой головной офис в Дес-Плейнс, Иллинойс, и дублирую ее».

Крок хотел расширяться, но для этого ему пришлось взять ипотечный кредит. Когда он сказал об этом братьям, они наотрез отказались участвовать в подобных делах. «Тогда давайте я куплю ваше имя и концепцию», – предложил он. И они продали ему их за копейки. Остальная часть истории вам известна. Компания успешно развивалась, и Рэй Крок стал одним из богатейших людей.

А вот еще один интересный момент. Многие предприниматели говорят, что хотели бы заняться франчайзингом. Но, чтобы осуществить первую франчайзинговую операцию, требуется примерно семь-восемь лет и еще семь-восемь лет для отработки всей системы и стандартизации всех процессов, чтобы бизнес работал как швейцарские часы и приносил гарантированную прибыль.

Затем, чтобы доказать эффективность своей бизнес-модели, вы просто начинаете «клонировать» свой бизнес. Создаете второе, абсолютно идентичное предприятие с одинаковой системой и смотрите, становится ли оно такой же «машиной зарабатывания денег». Если да – вы создаете третий «клон», потом четвертый и т. д. Но в большинстве случаев это происходит не раньше чем через семь лет (ранее мы уже говорили о семилетнем цикле). И только после того, как вся система доведена до ума, можно развивать франчайзинговую сеть.

Когда у Билла Гейтса возникли проблемы с Microsoft, он продавал лицензионное программное обеспечение для ПК IBM. Но потом, как это бывает в период экономического спада, у Microsoft начались финансовые трудности, и Билл Гейтс поставил IBM условие: «Либо вы платите мне роялти за каждую установку Microsoft на ПК, либо выкупаете его у меня за \$350 тысяч». На что ему ответили: «Спасибо, но мы не заинтересованы покупать Microsoft за эти деньги». Можете себе такое представить?

Так что Биллу Гейтсу пришлось заставить компанию работать, и он это сделал. Сегодня Microsoft могли бы купить и продать IBM в мгновение ока, и это даже не отразилось бы на их финансовой отчетности. Интересно, какой гений из IBM принимал такое решение? Но, как говорится, не было б удачи, да неудача помогла. Сегодня мы смотрим на Билла Гейтса и говорим: «Вот самый богатый человек в мире». А мог бы и не быть. Рэй Крок тоже шел ва-банк.

Питер Друкер сказал: «Любой успешный бизнес – это свидетельство того, что кто-то когда-то рискнул по-крупному и выиграл». Миллиардеры, которые добились всего сами, начинали с нуля и сколотили за свою жизнь огромные состояния. Главными факторами успеха они считают упорный труд и самодисциплину. Следующий фактор – это постоянное развитие и самообучение, что мы наблюдаем у Уоррена Баффета. И наконец, третий фактор – это

готовность идти на риски и на определенном этапе поставить на карту все. Многие из них потерпели неудачу и были вынуждены начать все заново, но нет ни одного миллиардера, который не прошел бы этот путь.

Мы говорим об 1 % таких людей против 99 %. Все эти люди начинают с одного и того же уровня – без денег, без возможностей и иногда даже без образования. Как же они попадают в топ-1 %?

Я выяснил, что не 1 %, а 3 % людей имеют ясные, четкие, записанные на бумаге цели и планы, над которыми они работают как над архитектурными объектами и постоянно совершенствуют их дизайн. Вот кто попадает в топ-3 %.

Эти люди в десять раз больше зарабатывают и намного лучше живут, потому что они записали свои цели и планы. Так что фактическое соотношение составляет не 1 % к 99 %, а 3 % к 97 %.

По данным исследования американской Ассоциации менеджмента, успешные люди не являются более умными, не имеют самый высокий IQ и балл аттестата и не поступают в наиболее престижные вузы. Они просто делают определенные вещи по-другому и, в частности, записывают свои цели и планы. Начиная бизнес, эти люди детально разрабатывают бизнес-план и шаг за шагом его осуществляют.

Я работал с несколькими очень хорошими ребятами, которые решили заняться MLM (многоуровневым маркетингом). Они 18 месяцев колесили по стране, изучили сотни MLM бизнесов, перепробовали их продукты и в итоге нашли то, что им действительно понравилось, идеально подходило и соответствовало их интересам. Поначалу у этих людей ничего не получилось, но они учли все ошибки, начали бизнес заново и стали мультимиллионерами.

В первый раз они действовали наобум, но потом сели и записали свои цели. После чего задали себе вопросы: «Чему научил нас прошлый опыт? Какой продукт мы можем продавать с гордостью? Какой продукт будут покупать снова и снова?» Потом эти ребята тщательно проанализировали все продукты, соответствующие их возможностям, и остановили свой выбор на одном. А затем запустили пробную партию, наладили массовое производство и достигли огромных успехов. Знаю об этом не понаслышке – я с ними работал.

Шансы стать баснословно богатым невелики, но вы можете их значительно увеличить, если заранее все тщательно спланируете и

продумаете. Как говорят, не теряйте деньги. Инвестируйте свое время и усилия в изучение каждой детали своего бизнеса, прежде чем вкладывать в него деньги и принимать бесповоротное решение.

### ***Дэн***

Чаще всего люди делают это посредством того, что Майкл Гербер называет *системным предпринимательством*. В отличие от обычного предпринимателя, который просто чем-то торгует, системный фокусируется на разработке налаженной системы функционирования и развития бизнеса. Поясните разницу между этими двумя типами предпринимателей.

### ***Брайан***

Во-первых, очень мало продуктов подходят для франчайзинга. Продукт должен быть потребительским, востребованным и превосходить другие аналоги. Тут задействован целый ряд факторов.

Во-вторых, и мы уже об этом говорили, для раскрутки бизнеса требуется семь лет, причем им нужно заниматься и вкладывать в него всю душу. Те, кто работает *на* бизнес, а не *в* бизнесе, никогда не достигают успеха – равно как и те, кому они дают советы.

Один мой хороший друг зажегся идеей работать *на* бизнес, а не *в* бизнесе. «Я слепо следовал этому совету, пока не разорился, – сказал он. – После этого вернулся к работе *в* бизнесе».

Другой мой друг преподает менеджмент и говорит, что все успешные люди работают в бизнесе. Все без исключения. «Посмотри на Билла Гейтса, – сказал он. – Это, пожалуй, самый успешный индивидуальный предприниматель в мировой истории. Гейтс все время работает в своем бизнесе, как главный архитектор. Он там обеими руками. Он прошел путь от текущего управляющего бизнесом до исполнительного директора и президента корпорации, но всегда оставался в своем деле. По сути, Билл Гейтс начал заниматься им с двенадцати лет».

А еще один мой друг, консультант по управлению, изучил сотни успешных компаний и пришел к выводу, что ключевым фактором успеха является оперативное управление. Он даже написал об этом книгу. Руководители успешных компаний подобны врачам, совершающим ежедневный обход своих пациентов. Они проверяют у

них пульс, измеряют давление, осматривают горло, заглядывают в глаза и т. п., то есть в прямом и переносном смысле держат руку на пульсе.

Бизнес-начинание очень похоже на экстремальную ситуацию. Если заглянуть в отделение скорой помощи, там всегда полно врачей и медсестер, которые не отходят от своих пациентов, потому что это критический момент.

Что-то подобное я как-то прочел на больничном стенде. Суть в том, что во время инсульта первые 30 минут определяют, будет ли этот человек жить, ходить, думать, поэтому нужно действовать как можно быстрее. То же можно сказать и о бизнес-начинании. Каждый день – это балансирование на грани. «Черная полоса» дней без продаж, выручки и прибыли – и вы идете на дно.

Чтобы бизнес был успешным, нужно им заниматься, вкладывать в него всю душу, выкладываться по полной. Это увеличивает шансы на успех, но не гарантирует его.

### ***Дэн***

Когда мы говорим о достижении благосостояния, то подразумеваем другое мышление, нежели то, которое насаждают нам СМИ. В них утверждают, что количество благ в мире ограничено, поэтому за них нужно бороться. Это так называемый *менталитет дефицита*, в то время как Наука денег учит нас тому, что деньги и блага создаются. Это называется *менталитетом изобилия*. Поясните разницу между двумя типами мышления.

### ***Брайан***

Замечательный вопрос. На протяжении всей истории человечества единственным способом перераспределения благ был грабеж. Графы, герцоги, бароны и короли владели захваченными силой имениями и другим имуществом. Жители деревень платили им дань в виде 10–20 % собранного урожая, который землевладельцы потом продавали, и это было основным источником их дохода. Вот откуда «растут ноги» у современной системы налогообложения. Из труда людей, работающих на земле.

Бароны жили в больших замках и вели роскошную жизнь. Они купались в драгоценностях, в то время как обычные люди ели грязь и

отдавали 10–20 % своего дохода. Вот что породило Робин Гуда и других героев средневековых баллад. Как мы уже говорили ранее, все войны – это тоже грабеж. Чистый грабеж и мародерство.

Айн Рэнд отмечала, что в конце семнадцатого столетия, на заре 1800-х годов и особенно после наполеоновских войн, закончившихся в 1815 году, впервые в истории человечества получило развитие выражение «*делать деньги*». Оно стало означать соединение ресурсов, труда и оборудования для создания новых, не существовавших ранее благ.

На протяжении ста лет США были в этом смысле меккой. Деньги делались на ровном месте. Люди сеяли, жали, рубили деревья, плавилась сталь, ткали одежду, в общем, создавали благосостояние из сырья и труда.

Один мой хороший друг, один из самых богатых людей мира, написал книгу, где говорится о том, что все материальные блага – это эквивалент инструментов, умноженных на время или деньги. Точнее, огромные деньги на разработку инструментов, умноженные на трудозатраты. И, по сути, так было всегда.

Сегодня создание одного рабочего места в розничной торговле обходится в \$100 тысяч, а в нефтехимической промышленности – в \$500 тысяч. Любая деятельность требует вложения средств. И эти средства являются результатом экономии затрат. Капитализм – это вообще «экономизм»: чем больше сбережения, тем больше средств можно инвестировать в новые виды бизнеса и возможности, чтобы создать благосостояние, рабочие места и перспективы роста.

Создавать благосостояние – значит применять новые способы служения людям. Вы находите возможности улучшить жизнь и работу людей таким образом, чтобы они с готовностью платили за ваш продукт или услугу. Одновременно вам приходится конкурировать с другими участниками рынка, потому что они борются за тех же потребителей и так же, как и вы, хотят увеличить свои доходы и улучшить уровень жизни.

Менталитет изобилия предполагает, что возможности людей безграничны, поскольку человеческие желания тоже безграничны. Это один из важнейших принципов, которые я усвоил. Нереализованные желания, нерешенные проблемы и неудовлетворенные потребности –

это неисчерпаемый источник возможностей для креативного меньшинства.

### ***Дэн***

Один из факторов, который мешает людям разбогатеть, – это уровень риска, которому приходится себя подвергать. Расскажите, чем нужно рискнуть, чтобы достичь таких высот успеха, как Марк Цукерберг, Уоррен Баффет или Сара Блэйкли, основательница Spanx. Стоит ли игра свеч? Могут ли люди с более скромными амбициями создать огромное состояние?

### ***Брайан***

Давайте рассмотрим три примера. Марку Цукербергу и его соседям по комнате пришла идея познакомить парней и девушек Гарварда, выложив их профили на один сайт. Если вам кто-то понравился, вы просто заходите на этот сайт и выбираете его или ее профиль.

Сервис назвали Facebook. На нем никто не делал деньги. Это был просто проект для гиков и замечательная идея. Вскоре на Facebook зарегистрировались все студенты Гарварда, потому что это был способ поведать миру о себе и своих интересах, обменяться сообщениями и т. п. Сайт пользовался таким успехом, что студенты Йельского университета попросили сделать для них такой же. Цукерберг с приятелями взяли ту же технологию и создали Facebook для Йеля.

Затем парни сообразили, что такая вещь понравится и студентам других учебных заведений, потому что все хотели общаться онлайн, делиться историями, фотографиями и т. п. Сначала их сеть была очень примитивной, но постепенно охватила весь мир. Только представьте: сейчас ею пользуются 1,2 миллиарда человек. На Facebook ежедневно заходит один миллиард посетителей. Это феноменально. Успех Цукерберга можно назвать настоящим везением, потому что до Facebook уже были попытки создать социальные сети, например Myspace, но все они потерпели неудачу.

Уоррен Баффет учился в Колумбийском университете у Бенджамина Грэхема, «отца» стоимостного инвестирования. Так вот, Бен Грэхем говорил, что нужно тщательно проанализировать показатели деятельности компании и выяснить, представляет ли ее продукт или услуга реальную ценность для потребителя. Это

называют *созданием ценности* и *приростом ценности*. Создание ценности имеет отношение к потребителю и означает, что полезность продукта превышает затраты на его приобретение. Прирост ценности – это часть ценности, которую получает компания.

Грэхем учил оценивать субъекты бизнеса с точки зрения их базовой ценности и того, насколько она лучше, больше или эксклюзивнее аналогов конкурентов. Одновременно он обращал внимание на человеческий фактор. Какие люди работают в компании? Являются ли они хорошими менеджерами? Обладают ли они должной проницательностью в плане разработки новых продуктов? Работают ли они над совершенствованием своих продуктов? Это и есть факторы создания ценности.

Уоррен Баффет вырос в прекрасной семье. Его отец работал на госслужбе в Вашингтоне, поэтому детей особо не баловали, и в 14 лет Уоррен устроился разносчиком газет. Каждое утро он вставал в четыре часа, разносил газеты, а потом возвращался домой и шел в школу. За два года он разнес больше 200 тысяч газет – по одному центу за экземпляр – и накопил \$2 тысячи.

После окончания университета он вложил эти деньги в бизнес, последовав совету Бена Грэхема: инвестировать в перспективные компании и предлагать продукты и услуги, которые пользуются большим спросом, превосходят аналоги конкурентов и приносят прибыль. Потом эта прибыль вкладывается в другие компании, генерирующие прибыль, и так далее, по нарастающей. Как результат, сегодня Уоррен Баффет считается самым успешным инвестором в истории.

Баффет случайно попал на курс к Грэхему, но это сформировало у него четкие представления об инвестировании, которые он неизменно применял на практике. Сейчас по всей Америке и по всему миру появились так называемые «Баффет-миллиардеры». Это врачи, юристы, менеджеры по продажам и бизнесмены, знакомые с Уорреном. Они вспоминают, что в молодости он успешно вкладывал не только свои, но и их деньги. Вы никогда не слышали об этих людях, но состояние некоторых из них достигает \$5–6 миллиардов, а все потому, что когда-то они инвестировали вместе с Уорреном.

А теперь давайте возьмем Сару Блэйкли, которая создала Spanx. Она хотела того же, что и все женщины, – хорошо выглядеть. Как-то

Сара искала корректирующее белье и ничего подходящего не нашла. То, что предлагали производители, было страшно неудобным. Так зародилась идея Spanx.

Сара Блэйкли сама разрабатывала дизайн и создала целую линейку замечательных, инновационных продуктов. Потом она ходила по магазинам и бутикам и предлагала товар на реализацию. Он пользовался спросом, и бизнес стал потихоньку раскручиваться. Поначалу Саре Блэйкли приходилось идти на всевозможные ухищрения, чтобы привлечь внимание к своему белью, но оно оказалось нужным продуктом и в нужное время.

У Сары замечательные дизайнеры, но она до сих пор разрабатывает все продукты сама. Они очень высокого качества и пользуются бешеным спросом. Как результат, компания Spanx стала суперуспешной и считается лучшим брендом на рынке корректирующего белья.

То же можно сказать и об айфонах Apple. Люди предпочитают iPhone Apple другим мобильным телефонам, хотя они и намного дороже, потому что iPhone считается продуктом премиум-класса, а такой товар всегда пользуется спросом.

### **Дэн**

Брайан, какие выводы можно сделать из этой дискуссии о создании благосостояния?

### **Брайан**

Важнейшим принципом создания благосостояния является постоянное совершенствование. Слышали о формуле CANEI, которая расшифровывается как *continuous and never-ending improvement*?<sup>[5]</sup>

Самый большой враг успеха – не только финансового, а любого – это удовлетворенность достигнутыми результатами, соблазн осесть в зоне комфорта. Многие компании выходят на рынок с замечательным продуктом, пользующимся огромным успехом, – а потом появляются конкуренты, и «лафа» заканчивается. Это экономический принцип: везде, где потенциальная прибыль выше среднего, в скором времени появятся конкуренты со своими аналогами, чтобы урвать хоть какую-то часть этой прибыли. Много лет назад я написал статью, которая была опубликована во всех газетах и называлась «Единственный

способ борьбы с высокими ценами – это высокие цены». Народ всегда жалуется, когда цены идут вверх. Не волнуйтесь, скоро на рынок придут конкуренты, образуется переизбыток продукта, и цены обвалятся. Другими словами, чем выше цена, тем быстрее появятся конкуренты, тем больше они произведут и тем ниже будет конечная цена.

Постоянное и непрекращающееся совершенствование – это причина невероятного успеха некоторых компаний и предпринимателей. Каждый день я становлюсь все лучше и лучше. Каждый день я учусь чему-то новому. Успешные люди всегда слушают аудиопрограммы, много читают и улучшают свои навыки.

Я только что получил сообщение от своего бизнес-партнера, который вернулся с трехдневного семинара по цифровому маркетингу и остался от него в полном восторге. Он всегда посещает подобные мероприятия и, как результат, создал одну из самых успешных цифровых маркетинговых компаний в стране.

Это не чудо. Постоянное и непрекращающееся совершенствование способствует тому, что компании становятся все лучше, лучше и лучше и производят все более дешевые, удобные и востребованные продукты. Если вы продолжаете расти и совершенствоваться, то вполне можете достичь уровня Spanx, Facebook или Microsoft. А все потому, что идете впереди планеты всей, рискуете, экспериментируете и не останавливаетесь на достигнутом.

На определенном этапе, если, как говорят, Бог даст, вам действительно повезет и вы сумеете совершить прорыв. Именно так становятся миллиардерами с чистого листа.

# Глава 7

## Наука преумножения благосостояния

Когда вы достигнете определенного уровня финансового успеха, вам захочется инвестировать свои деньги и многократно их преумножить, продолжая при этом заниматься своей основной деятельностью. Но, как мы увидим, многие люди в силу плохой информированности, невнимательности или жадности совершают ошибку и идут на слишком рискованные инвестиции.

В этой главе Брайан научит вас Науке преумножения благосостояния, которую неоднократно применяли на практике многие и многие люди. Некоторые считают, что такой науки не существует, как не существует и гарантий успешности инвестиций. Но Брайан опровергнет эту точку зрения. Незнание принципов инвестирования может стоить вам финансового благополучия.

### *Брайан*

Одной из ваших главных жизненных целей должна быть финансовая независимость. Вы должны стремиться заработать столько денег, чтобы больше о них не беспокоиться. Сегодня достичь финансовой независимости намного легче, чем когда-либо. Мы живем в самое благоприятное время в истории, невзирая на краткосрочные экономические подъемы и спады. Мы имеем больше благ и достатка, чем наши предшественники.

Как я уже говорил, на заре моей карьеры в мире был миллион миллионеров и всего несколько миллиардеров. Сейчас их уже соответственно 10 миллионов и 2000. Ежегодно количество миллиардеров увеличивается на 40–50 человек, а ведь это огромные деньги. Только представьте: эти люди начинали с нуля и заработали тысячу миллионов долларов!

Вашей целью должно быть полноценное участие в процессах, происходящих в золотой век человечества.

Деньги обладают энергией, и они притягиваются к людям, которые умеют с ними обращаться. Деньги обычно «текут» к тем, кто использует их наиболее продуктивным образом для производства общественно полезных товаров и услуг, и к тем, кто инвестирует их в создание рабочих мест и возможностей на благо других. В то же время деньги «утекают» от тех, кто не умеет ими пользоваться или непродуктивно их тратит. Ваша задача – заработать максимальное количество денег честными способами, а потом использовать их на повышение качества своей жизни и жизни своих близких.

Давайте поговорим о некоторых законах денег. Первый закон – это закон *причины и следствия*, который гласит, что все происходит по какой-то причине, знаем мы ее или нет. Это железный закон человеческой судьбы. Мы живем в мире, которым управляют законы, а не воля случая, удача или совпадение. Каждое следствие – успех или неудача, богатство или бедность – имеет вполне определенную причину или ряд причин. Каждая причина или действие имеет то или иное следствие или последствие, независимо от того, видим мы его или нет, нравится оно нам или нет.

Этот закон гласит, что все наши достижения, наше благополучие, счастье, весь достаток и успех являются прямыми или косвенными следствиями определенных причин или действий. Это означает, что если вы можете отчетливо представить себе желаемое следствие или результат, то с большой долей вероятности его получите. Можете изучить истории людей, которые достигли той же цели, и, повторив их действия, получить аналогичные результаты.

Закон *причины и следствия* применим ко всем областям деятельности, в том числе и к деньгам. Согласно ему, финансовый успех является следствием. А раз так, он вытекает из вполне конкретных причин. Когда вы определите эти причины и будете следовать им в своей жизни и деятельности, то получите те же результаты, которых достигли сотни тысяч и миллионы других людей. Вы сможете иметь столько денег, сколько захотите, если найдете «ролеву модель» и выполните аналогичные действия. Не выполните – не получите. Все просто.

Вашей конечной финансовой целью должно быть накопление такого капитала, чтобы ваши инвестиции приносили больший доход, чем работа. Это ваша базовая жизненная цель. Чем скорее вы ее перед собой поставите и начнете над ней работать, тем быстрее ее достигнете.

А теперь поговорим о следующем законе, который называется *законом инвестирования*. Он гласит: прежде чем инвестировать, исследуйте почву. Это один из важнейших законов денег. Уделите как минимум столько же времени на изучение конкретной инвестиции, сколько вы на нее зарабатывали. Никогда не принимайте поспешных решений насчет вложения капитала. Вы слишком долго и упорно его накапливали.

Исследуйте каждый аспект финансового проекта, прежде чем принимать на себя какие-либо обязательства. Попросите полную и детальную информацию. Потребуйте честного и адекватного объяснения. Если у вас появятся хоть малейшие сомнения или опасения, положите деньги в банк или на накопительный счет – это лучше, чем их потерять.

Первый постулат закона инвестирования гласит: деньги трудно заработать, но легко потерять. Как говорится в японской пословице, зарабатывать деньги – что копать гвоздем, а терять – что лить воду на песок.

Второй постулат этого закона сформулировал мультимиллиардер Марвин Дэвис в интервью журналу *Forbes*. Он сказал, что руководствуется одним простым принципом: *не терять деньги*. Дэвис называет это правилом номер один. Другими словами, если существует хоть какая-то вероятность потери денег, не расставайтесь с ними. Это настолько важный принцип, что его нужно записать, повесить на самом видном месте и постоянно перечитывать.

Представьте деньги частью своей жизни. Чтобы создать сбережения или инвестиции, вам нужно обменять на деньги определенное количество часов, недель и даже лет. Это время уходит безвозвратно. Оно является частью вашей драгоценной жизни, которая теряется навсегда. Если все, что вы делаете, направлено на сохранение, а не на потерю денег, то это уже обеспечит вам финансовую безопасность. Так что не теряйте деньги.

Третий постулат закона инвестирования гласит: если вы допускаете, что можете проиграть, то в конечном итоге проиграете по-крупному. Когда человек считает, что у него достаточно денег и он может позволить себе какую-то их часть потерять, это, в принципе, неправильная позиция. Вспомните старую поговорку: у дурака деньги не задерживаются. Есть еще одна: когда человек с опытом встречается человека с деньгами, то человек с деньгами остается с опытом, а человек с опытом остается с деньгами.

Поэтому всегда спрашивайте себя: что произойдет, если я потеряю 100 % вложенных средств? Смогу ли я с этим справиться? Если нет, лучше вообще откажитесь от инвестиций.

Четвертый постулат закона инвестирования гласит: инвестируйте только проконсультировавшись с экспертами, которые имеют успешный опыт вложения собственных средств. Ваша цель – минимизировать свои риски. Опять же, не теряйте деньги. Если вас когда-нибудь потянет на подвиги, вспомните это правило и примите решение иметь «синицу в руке».

Инвестируйте только в то, в чем вы хорошо разбираетесь и во что верите. Слушайте советы только тех людей, которые сами следовали своим советам и добились успеха. Кстати, во время экономического спада многие финансовые консультанты разоряются, становятся бездомными, безработными или идут работать в McDonald's – как и те, кто продает схемы быстрого обогащения.

Следующий закон – это *закон сложных процентов*. Он гласит, что инвестирование в надежные проекты с капитализацией сложных процентов сделает вас богатым человеком. Сложные проценты считаются одним из величайших открытий в истории и экономике. Альберт Эйнштейн назвал их самой могущественной силой в обществе, а то и во Вселенной. Если вкладывать деньги под сложные проценты на протяжении длительного времени, они вырастут больше, чем вы можете себе это представить.

Чтобы определить, за какое время ваш капитал удвоится, используйте «правило 72»: просто разделите 72 на процентную ставку. Так, если вы вложили деньги под 8 %, разделите 72 на 8 и получите 9. Это значит, что при годовой ставке в 8 % ваш капитал удвоится через девять лет. Кто-то подсчитал, что один доллар, инвестированный под 3 % в эпоху Христа, стоил бы сейчас половину мировых денег. Если

бы эти деньги могли накапливаться и постоянно удваиваться, то сегодня их сумма приближалась бы к триллионам долларов.

Отсюда первый постулат данного закона гласит: фишка сложных процентов состоит в том, чтобы откладывать деньги и никогда к ним не прикасаться. Другими словами, вы накапливаете капитал, но не тратите ни при каких обстоятельствах. В противном случае, даже если вы израсходуете незначительную сумму, закон сложных процентов утратит свою силу.

Если вы начнете откладывать сбережения достаточно рано, будете делать это регулярно, не станете их тратить и доверитесь закону сложных процентов, он сделает вас богатым. Обычный человек со средним доходом, инвестирующий \$100 в месяц под 10 % годовых с начислением сложных процентов на протяжении всей трудовой карьеры (с 21 до 65 лет), выйдет на пенсию с состоянием в \$1 118 000.

Откройте обычный накопительный счет и пообещайте себе вносить на него ежемесячную фиксированную сумму на протяжении пяти, десяти или даже двадцати лет. Выберите надежную инвестиционную компанию и позвольте своим деньгам работать на вас.

Следующий закон денег – *закон накопления*. Он гласит, что любой крупный финансовый успех есть результат множества усилий и жертв, которые никто не видит и не ценит. Достижение финансовой независимости требует огромного количества усилий с вашей стороны. Чтобы начать процесс накопления, нужно проявлять дисциплину и настойчивость на протяжении долгого, очень долгого времени. Поначалу вы не заметите особых изменений, но постепенно ваши усилия начнут приносить плоды. Вы начнете выделяться на фоне остальных коллег. Ваше финансовое положение улучшится, а долги исчезнут. Ваш банковский счет будет расти, и вся жизнь изменится к лучшему.

Первый постулат закона накопления гласит: по мере накопления капитала возникает сила инерции, облегчающая достижение финансовых целей. *Принцип инерции* – один из главных секретов успеха. Самое сложное – это запустить программу финансового накопления, преодолеть изначальное сопротивление и сдвинуть ситуацию с мертвой точки, а дальше будет все легче и легче.

Второй постулат закона накопления гласит, что идти проще маленькими, а не семимильными шагами. Возможно, у вас найдется

тысяча причин, по которым вы не в состоянии откладывать 10 или 20 % доходов.

Не вопрос – начните с 1 %. Откройте специальный счет и не притрагивайтесь к этим сбережениям. Приходя домой с работы, выкладывайте мелочь в копилку или большую банку, а когда она заполнится, отнесите содержимое в банк и положите на свой сберегательный счет. Всякий раз, когда у вас будут появляться «лишние» деньги – вам вернули долг или выплатили премию, – не тратьте их, а вносите на тот же счет. Привыкнув обходиться без 1 % доходов, увеличьте эту долю до 2 %, потом до 3, 4, 5 % и т. д. Вы сами удивитесь, что в течение года рассчитаетесь с долгами и станете откладывать 10, 15, а то и 20 % доходов, ни в чем себя существенно не ущемляя.

Следующий закон денег – *закон магнетизма* – гласит: чем больше денег вы откладываете и накапливаете, тем больше привлекаете их в свою жизнь. Закон магнетизма, известный также как *закон притяжения*, является первопричиной создания благосостояния на протяжении всей истории человечества. Этот закон объясняет успехи и неудачи во всех жизненных сферах и особенно в финансовой. Деньги идут к тем, кто их любит и уважает. Чем позитивнее отношение к деньгам, тем больше возможностей они открывают для накопления.

Первый постулат закона магнетизма гласит: сознание процветания притягивает деньги, как магнит железо. Вот почему так важно запустить процесс накопления независимо от ситуации. Начните с малого, бросьте пару монет в свою свинку-копилку, и эти деньги, заряженные вашими надеждами и желаниями, увеличат ваши денежные поступления быстрее, чем вы можете себе это представить.

Второй постулат закона магнетизма гласит: для создания денег необходимо время. Как только вы начнете накапливать капитал, вы станете привлекать в свою жизнь еще больше денег и финансовых возможностей. Главное – начать, пусть даже с малого, и вы сами удивитесь тому, что произойдет. Возьмите за правило регулярно анализировать свое финансовое положение и продумывать способы более рационального использования средств.

Как мы уже говорили раньше, миллиардеры, добившиеся всего самостоятельно, размышляют о своем финансовом будущем в десять раз больше, чем люди со скромным достатком. Каждую неделю они

сдаются и анализируют свои капиталовложения, расходы, перспективы, возможности инвестирования и т. п. Чем больше времени вы уделите финансовым вопросам, тем более правильные решения примете и тем больше денег заработаете.

Следующий закон называется *законом ускорения*. Он гласит: чем быстрее вы двигаетесь к финансовой свободе, тем быстрее финансовая свобода двигается к вам. Чем больше денег вы накапливаете и чем больших успехов достигаете, тем быстрее деньги и успехи двигаются навстречу вам.

Чтобы достичь первого серьезного финансового успеха, требуются годы упорного труда, но потом возможности посыплются, как из рога изобилия. Правда, это влечет за собой другие проблемы, потому что в море возможностей нужно уметь ориентироваться. Это знают все успешные люди – узнаете и вы.

Взгляните на компании в Кремниевой долине, которые инвестировали миллионы долларов в такие проекты, как Face-book, Google и Apple, и заработали на них миллиарды. Сейчас возможности текут к ним рекой, и они постоянно преумножают свое благосостояние.

Питер Линч, бывший управляющий фондом взаимного кредитования «Магеллан», своими лучшими инвестициями считает те, которые имели длительный срок окупаемости. Он часто покупал акции компаний, которые несколько лет не росли в цене, а потом дорожали в 10 или 20 раз. Эта стратегия долгосрочного инвестирования – стратегия Уоррена Баффета – сделала его одним из самых успешных и высокооплачиваемых менеджеров в Америке.

Она подводит нас к *закону биржевого рынка*: стоимость акции представляет собой ожидаемый денежный поток, дисконтированный (приведенный) к текущему моменту времени. Что это значит? А то, что акция – это доля собственности компании. А раз так, то ее владелец разделяет все преимущества и риски собственника, включая прибыль, убытки, повышение или падение стоимости акций, спроса на продукты и услуги компании, хорошее или плохое управление – в общем, все, что происходит в этой компании. Покупая акцию, вы инвестируете определенную сумму денег и рассчитываете на то, что прибыль от этой акции будет выше прибыли от гарантированных инвестиций, таких как ценные бумаги или паевой фонд.

Покупка акций – это своего рода азартная игра, потому что будущее компании и стоимость ее акций предсказать невозможно. И то и другое определяется множеством факторов, таких как продажи, конкуренция, технологический прогресс, процентные ставки, качество управления, происходящие в мире события, погода и прочее.

Первый постулат закона биржевого рынка гласит: быки делают деньги, медведи делают деньги, а свиньи попадают под раздачу. Это значит, что те, кто агрессивно инвестирует на растущем рынке, и те, кто играет на понижение, когда рынок падает, остаются в плюсе, а жадины<sup>[6]</sup>, которые пытаются сорвать куш, почти всегда остаются ни с чем.

Более 70 % трейдеров-однодневок – это люди, которые теряют деньги за один день, а иногда и за час. Многие из них теряют все.

Второй постулат гласит: долгосрочное инвестирование на американском биржевом рынке является лучшим способом достижения финансовой безопасности. Средняя стоимость акций на биржевых рынках США выросла за последние 80 лет на 11 %. Как результат, те, кто с 20 лет инвестировал в фонды взаимного кредитования \$100 в месяц под 10 % годовых, вышли или выйдут на пенсию с состоянием в \$1 118 000.

Третий постулат гласит: регулярное инвестирование фиксированной суммы в долларах сделает вас в долгосрочной перспективе богатым. Этот постулат означает, что время нахождения на рынке не имеет значения, потому что невозможно постоянно скупать акции, когда цены падают, и продавать, когда цены растут. Лучше купить акции какой-нибудь хорошей, солидной компании, производящей востребованные продукты или услуги, и до поры до времени их придержать. Это называется *стоимостным инвестированием*, и именно так люди зарабатывают состояние на биржевом рынке.

Постулат номер четыре гласит: биржевой рынок создается и управляется профессионалами. Это означает, что любая акция является одновременно объектом купли и продажи. Покупатель рассчитывает на то, что стоимость акции будет расти; продавец же надеется, что она будет падать. Каждая биржевая операция – это игра «кто кого».

Большинство этих людей являются профессионалами, которые играют в данную игру по пятьдесят-шестьдесят часов в неделю на

протяжении многих лет. Это означает, что для вас будет самым безопасным инвестировать в индексный фонд, представляющий все акции данного индекса, которые покупаются и продаются исходя из тенденций рынка. Самый популярный вид индексного фонда – это Standard & Poors 500, уже много лет стабильно опережающий подавляющее большинство (80 %) профессионально управляемых фондов.

Следующий закон инвестирования – это закон *недвижимости*. Он гласит, что ценность объекта недвижимости служит источником генерирования прибыли и определяется доходом, который можно получить при максимально эффективном использовании этого объекта. Недвижимость может представлять ценность для ее собственника, но ее рыночная ценность определяется только будущей выгодой.

На нашей планете миллионы акров земли, которая не имеет никакой ценности, например пустыни. Они не подходят для жилья или удовлетворения других человеческих потребностей. Во многих крупных городах, где рост и развитие прекратились, например в Детройте, недвижимость обесценивается, и люди продают ее в убыток или теряют за невыплату ипотеки, потому что рыночная стоимость, арендная плата, а следовательно, и доходность этой недвижимости снизились.

Первый постулат закона недвижимости гласит: при покупке недвижимости нужно изначально просчитывать будущую выгоду, то есть за сколько ее можно купить и продать. Многие считают, что любая недвижимость, независимо от цены, является выгодным вложением средств. Но это то же самое, что ставить телегу перед лошадью. Чем внимательнее вы изучите конкретный объект и тщательнее проработаете предложение о покупке, тем большую прибыль вы можете получить в будущем.

Второй постулат этого закона гласит: три главных критерия выбора недвижимости – это местоположение, местоположение и местоположение. Каждый объект недвижимости уникален, но именно местоположение является определяющим фактором доходности инвестиций, поэтому подойдите к этому вопросу серьезно.

Третий постулат закона недвижимости гласит: стоимость недвижимости зависит от уровня экономического развития региона, деловой активности, занятости и доходов населения. Если

проиллюстрировать это в цифрах, то темпы роста цен на недвижимость в три раза выше темпов роста населения и в два раза выше среднегодового темпа инфляции. Это нужно учитывать при поиске объекта инвестирования. Покупка недвижимости в перспективном, быстро растущем районе практически гарантирует, что темпы ее удорожания будут выше средних.

К примеру, в Санта-Клэр и вокруг Кремниевой долины, где наблюдается бум занятости и развития высокотехнологичных, процветающих компаний, цены на недвижимость за последние несколько лет выросли в пять-десять раз. Так что в недвижимость однозначно стоит инвестировать. Примите это решение прямо сегодня, а потом выберите какой-нибудь объект и примените свои знания и навыки, чтобы увеличить его стоимость.

Жил когда-то такой Бернард Барух, который начинал свою карьеру мальчиком на побегушках, разнося биржевым маклерам заказы на покупку и продажу акций. При этом он расспрашивал их, почему они приняли такое решение, и, поднатюнув в этой науке, стал инвестировать по одному доллару в неделю.

Всего за несколько лет Барух стал одним из самых богатых людей в Америке. Он был советником шести президентов и написал море книг и статей. В них Барух сформулировал десять правил успешного инвестирования, и в завершение этой главы я хотел бы их перечислить.

Правило номер один: не занимайтесь биржевыми спекуляциями, если это не является вашей основной деятельностью. Помните, что вы играете с профессионалами.

Правило номер два: избегайте советов людей, которые ничего в этом не смыслят, – таксистов, барменов, парикмахеров и даже близких друзей.

Правило номер три: перед покупкой акций соберите всю возможную информацию о компании, ее руководстве, конкурентах, оборотах и возможностях роста. Будьте терпеливыми, дисциплинированными, объективными и трезвомыслящими. Как мы уже говорили, прежде чем инвестировать, исследуйте почву.

Правило номер четыре: не пытайтесь купить по минимуму и продать по максимуму. Это невозможно, по крайней мере без жульничества. Покупая акцию, решите, за сколько вы ее будете продавать, и, когда она достигнет этой цены, не жадничайте. Сегодня

вся биржевая торговля компьютеризирована, поэтому можно просто установить цену акции, и она будет автоматически активирована при достижении указанного значения. Так вы однозначно не разоритесь.

Правило номер пять: научитесь минимизировать потери. Не надейтесь все время быть в плюсе. Если вы совершили ошибку и видите, что акция падает, продавайте ее как можно скорее.

Правило номер шесть: не покупайте слишком много разных активов. Лучше иметь несколько инструментов и полностью их контролировать, чем пускать дело на самотек. Диверсификация повышает риск, но она также исключает возможность получения сверхприбыли, если одна из ваших акций резко вырастет в цене. Это правило для трейдеров, а не для «чайников». Людям, далеким от биржевой торговли, лучше инвестировать в индексный фонд.

Правило номер семь: проводите регулярную переоценку всех своих инвестиций и их перспектив с учетом изменившихся условий. Всегда спрашивайте себя: «Купил бы я эту акцию или недвижимость сегодня?» Если нет, тогда лучше от нее избавиться.

Правило номер восемь: изучите ставки налогов, применимые к вашим транзакциям, чтобы продать активы с максимальной выгодой. Единственное, что в данном случае имеет значение, – это остаток суммы после выплаты налогов. Что касается продажи и покупки акций, то в этом вы должны хорошо ориентироваться.

Правило номер девять: всегда держите часть капитала в наличном резерве. Никогда не инвестируйте все свои средства. Имея финансовую «подушку», вы не только себя подстрахуете, но и сможете выгодно использовать неожиданные возможности.

Правило номер десять: не пытайтесь инвестировать во все подряд. Ограничьтесь областью, в которой вы разбираетесь лучше всего. Уоррен Баффет говорил о том же. Он никогда не инвестировал в интернет-бизнес, потому что ничего в нем не смыслил, зато ничего не потерял, когда этот «пузырь» лопнул. Как правило, самые успешные инвесторы фокусируются на каком-то одном направлении и изучают его «от и до». Выберите область, которая вам интересна и которой нравится заниматься.

И помните: прежде чем инвестировать, исследуйте почву. Это ключ к успеху. Соберите всю необходимую информацию. Если вы планируете быть активным инвестором, вам придется все время

держатъ руку на пульсе, если нет – лучше инвестировать в надежный индексный фонд с низкими комиссионными и спать спокойно.

## Глава 8

# Наука защиты благосостояния

Когда вы достигнете финансового успеха и благополучия, ваша работа на этом не закончится. Теперь вам нужно защитить свое состояние, чтобы не потерять то, что создавалось годами.

Представьте этот подход в виде египетской пирамиды. Ваша финансовая структура должна быть такой же прочной, чтобы ее не сломили никакие финансовые или экономические бури. Эта сессия научит вас поэтапному созданию собственной финансовой пирамиды.

### *Дэн*

Брайан, давайте начнем эту главу с обсуждения вашего горького опыта потери денег, будь то потеря постоянного клиента, судебные тяжбы или попытка сорвать куш на биржевом рынке. Какие уроки вы извлекли из этих неудач? Как вы осознали важность защиты благосостояния?

### *Брайан*

Когда идешь к финансовой независимости – а я шел к ней достаточно долго, – то на определенном этапе развивается *синдром «хождения по воде»*, и это главная причина, по которой люди сбиваются с пути.

Большую часть своей жизни мы совершенствуем свои способности и навыки, строим бизнес и накапливаем капитал. Потом мы можем совершить ряд ошибок, худшая из которых – это развитие синдрома «хождения по воде». Суть в том, что долгое время мы работаем в определенной области, становимся в ней профессионалом, зарабатываем кучу денег, а потом решаем попробовать свои силы на другом поприще – мол, добился успеха здесь, добьюсь и там.

В начале 2000-х годов, во время очередного бума на рынке недвижимости, кто-то из знакомых предложил мне: «Слушай, давай займемся строительством складов индивидуального хранения. Они

пользуются бешеным спросом, дают хороший доход и постоянно растут в цене».

На что я сказал: «Конечно, почему бы и нет? Похоже, хорошая идея». У знакомого были хорошие контакты, он проделал массу работы, подготовил финансовые предложения и т. д. В общем, все казалось замечательным, и я начал инвестировать. Сначала понемногу, потом все больше и больше, и в итоге я вложил в склады индивидуального хранения \$20 миллионов, которые по большей части были доходами от других инвестиций.

Оказалось, что этот знакомый никогда не занимался подобными вещами и цифры, которые он прогнозировал, были неверны. Они не включали процентные платежи и огромное количество расходов, которые я, не будучи специалистом в этой области, не мог предвидеть. В итоге я кое-как закончил строительство этих складов и продал их с огромными убытками.

Моя любимая фраза на тему защиты благосостояния – это *должная осмотрительность*. Она предусматривает тщательное изучение инвестиций до малейших мелочей. Другими словами, дважды все перепроверьте, проконсультируйтесь с экспертами, поговорите с бухгалтерами, банкирами и специалистами, но не слушайте людей, с которыми вы занимаетесь бизнесом. Вам нужно мнение только профессионала. Поступи я так в свое время, это сэкономило бы мне уйму времени и денег.

Так что, если вы хотите сохранить и защитить свое состояние, будьте предельно осторожными и внимательными с финансовыми операциями.

Самое мудрое решение – инвестировать с экспертами. На днях я разговаривал с директором компании по управлению активами состоятельных клиентов, чистый капитал которых составляет \$25 миллионов и выше. Они обращаются в его компанию, и та занимается всеми финансовыми вопросами, от банковских счетов и кредитных карт до сберегательных счетов и ипотеки. И конечно же, инвестициями. А поскольку это профессионалы, они зарабатывают своим клиентам 10–20 % годовых и берут за свои услуги 1 %.

Эти люди имеют очень высокие доходы, намного выше, чем у большинства населения. Человек со средним достатком должен понимать, что деньги легко только тратить. Если же вы собираетесь их

накапливать и придете к этому решению годам этак к пятидесяти, то вам придется начинать все заново и ехать на первой передаче.

В молодости у вас полно сил и энергии, вы много работаете и зачастую рискуете, а в пятьдесят начинаете «тормозить» и становитесь более осторожными и осмотрительными. Но лучше позже, чем никогда. И помните: не теряйте деньги. Если существует хотя бы малейшая вероятность такого исхода, просто остановитесь и скажите себе: «Подожди минуту, ты можешь позволить себе потерять все эти деньги?» Если ответ «нет» – не делайте этого.

### ***Дэн***

Правда ли, что по мере достижения успеха вы все чаще становитесь объектом судебного преследования, неудачных сделок и т. п.? Почему «да» или почему «нет»?

### ***Брайан***

Одна из проблем состоит в том, что в США слишком много юристов, а работы для всех не хватает, поэтому некоторые из них пытаются создавать ее сами, возбуждая судебные иски. Я называю таких юристов «сборщиками дерьма».

Пользуясь своим влиянием в конгрессе и законодательных органах, юристы лоббируют законы, позволяющие привлекать людей к суду без малейших на то оснований. Так что, если у вас есть деньги, судебных исков вам не избежать. Один мой друг, весьма состоятельный товарищ, сказал: «Если у тебя есть деньги, ты попадешь под раздачу четыре раза». Нужно просто сделать глубокий вдох и признать, что, если у вас есть хоть маломальское состояние, юристы будут стараться урвать свои комиссионные.

Я выяснил еще одну вещь: если вас преследуют в судебном порядке, нужно защищаться. Это может стоить \$75 тысяч или \$100 тысяч, но вы должны защищаться, иначе против вас возбудят дело и признают виновными по полной программе. Если же вы решите бороться, вам придется пройти через все прелести судебного процесса – собирать свидетельские показания, нанимать адвокатов, являться с повесткой в суд и т. д.

В противном случае вы не обеспечите себе должную защиту. Возбуждение иска стоит всего \$250, а юристов, желающих нагреть на

этом руки, полно. Мне сказали, что у них это вообще поставлено на поток: заполняется стандартная форма от имени истца, вписывается в нее имя ответчика, то есть ваше, оплачивается «пошлина» в размере \$250 – и иск против вас готов. Знаю – проходил.

Несколько лет назад один очень успешный бизнесмен дал мне совет: «Поместите все свои активы в доверительный фонд, чтобы они принадлежали только вашей семье, но управляли ими вы». То есть нужно поместить свои деньги в надежное место, где их никто не тронет. Доверительный фонд – это как раз такое место. Когда против вас возбуждают иск, то первым делом смотрят, сколько у вас денег. Если они в семейном доверительном фонде, по закону с ними ничего нельзя сделать, и от вас отстанут.

Предположим, против вас выдвинули иск на \$1 миллион. Если они у вас в доверительном фонде, которым управляете вы, то можете сказать: «Хорошо, большинством голосов мы решили, что будем выплачивать эту сумму по \$10 в год». И никто вам и слова не скажет, поскольку все знают, что вы имеете полное право так поступить. Более того, вас вряд ли еще будут преследовать, потому что они делают это только тогда, когда с вас можно что-нибудь «поиметь». Это очень хорошая тактика, особенно в наше время и в нашем обществе, где все друг с другом судятся.

Так что очень важно обезопасить себя и вложить активы в надежные доверительные фонды. Проконсультируйтесь со своими юристами и бухгалтерами, и они расскажут вам, как это сделать.

### *Дэн*

Существует много инструментов финансовой защиты. Давайте обсудим некоторые из них и начнем со страхования. Какие страховые полисы нужно иметь? И каким общим правилам необходимо следовать при их покупке? Исследования показывают, что срочное страхование жизни предпочтительнее пожизненного. Кроме того, часто советуют оформлять долгосрочную медицинскую страховку, потому что сегодня люди живут дольше. Вы согласны с этим? Осветите, пожалуйста, и такие вопросы, как страхование автомобилей, недвижимости и страхование по нетрудоспособности.

### *Брайан*

Я считаю, что на протяжении трудовой деятельности нужно обязательно страховать жизнь. Купите стандартный срочный страховой полис. Он покрывает максимальное количество рисков за минимальную плату. Что касается пожизненного или накопительного страхования, их называют *принудительными сбережениями*, то первые три-пять лет ваши взносы будут идти только на комиссию агенту.

Сегодня часто используют выражение «купите срок и инвестируйте разницу». Оно означает, что вы получите гораздо большую прибыль, если купите срочный страховой полис, а остальные деньги вложите в индексный фонд.

Но вы должны иметь достаточную страховку, чтобы защитить свою семью, на случай, если с вами что-нибудь произойдет. Один мой хороший друг, который занимается страхованием, сказал, что цель пожизненного страхования – гарантировать ваши мечты. Если вы мечтаете о том, чтобы обеспечить своей супруге и детям безбедное существование, даже если с вами что-нибудь случится, покупайте полис, который это покрывает.

Размер страхового покрытия можно рассчитать, и большинство мужчин мыслят именно так, но мой друг сказал, что наша задача – заработать за свою жизнь столько денег, чтобы обеспечить свою семью без страхового полиса.

С возрастом стоимость страхования достигает немислимых размеров. Так, если в 70 лет вы покупаете страховку на \$1 миллион, вам ежегодно придется платить за нее \$500 тысяч. Это очень, очень дорого. Ваша задача – накопить достаточно денег и создать НЗ, то есть неприкосновенный запас. Он должен быть в прямом смысле слова неприкосновенным – для кредиторов, судебных стяжателей и кого бы то ни было, – чтобы вы могли реализовать свои мечты.

*Дэн*

Что вы можете сказать о страховании по нетрудоспособности?

*Брайан*

Я не являюсь сторонником страхования по нетрудоспособности. Страховые компании любят «втлухивать» его вместе с пожизненной страховкой, потому что оно дает высокие комиссионные. Но я считаю,

что если у вас есть медицинский и универсальный страховой полис, то они покрывают риски по нетрудоспособности.

На самом деле я не очень разбираюсь в этом вопросе. Знаю только, что страховые агенты очень настойчиво предлагают данный вид страхования, потому что это им выгодно; тем более что все меньше и меньше людей заключают договор пожизненного страхования, а комиссионные за срочные полисы очень низкие.

### *Дэн*

Брайан, а что вы можете сказать о долгосрочном страховании по уходу?

### *Брайан*

Возможно, это хорошая идея по двум причинам. Может так случиться, что ваши дети не смогут о вас позаботиться, поэтому, если вы можете обеспечить себе квалифицированную медицинскую помощь и уход на протяжении оставшейся жизни, это будет очень мудрым решением. Чем раньше вы его примете, тем меньше будет сумма страховых взносов, потому что они рассчитываются из средней продолжительности жизни. В конце концов, цель страховых компаний – получение прибыли. Поэтому тщательно изучите условия страховки и проконсультируйтесь со знающими людьми. Финансовые консультанты и даже хороший страховой агент разложат вам все по полочкам.

То же касается и страхования по нетрудоспособности. Одни полисы имеют низкое страховое покрытие, но стоят очень дорого, у других страховое покрытие выше, но они стоят намного меньше. Это как страхование автомобиля с франшизой. Если сумма вашего участия в риске составляет \$1000, а не \$500 или \$250, полис обойдется вам значительно дешевле.

Все эти нюансы объяснит вам хороший страховой агент. Ранее я уже говорил, что у меня есть такой агент и он уже 28 лет занимается всеми страховыми вопросами нашей семьи, давая необходимые разъяснения, советы и рекомендации. Это то же самое, что иметь личного тренера или диетолога, который составляет вам индивидуальный режим тренировок или питания. В таких делах лучше довериться профессионалам.

## **Дэн**

Еще один инструмент финансовой защиты – это завещание. Объясните, пожалуйста, его важность.

## **Брайан**

Это очень важный инструмент. У нас с женой есть завещание. Мы составили его повторно, потому что предыдущее уже устарело: сменились исполнители, выросли дети, они обзавелись собственным жильем и детьми, и вообще многое изменилось. В прошлый раз мы просто зашли на сайт LegalZoom, скачали очень простую и понятную форму, заполнили ее в нескольких экземплярах и раздали бухгалтеру и старшим детям.

Сейчас мы хотим сделать более детальное завещание и для начала пойдем к адвокату по недвижимости, чтобы он провел для нас ликбез. Законодательство в этой области постоянно меняется, и пока они обнародуют нововведения, государство может забрать у вас больше 50 % доходов. Поэтому всегда нужно иметь хорошего адвоката, который держит руку на пульсе и защитит вас от скрытых налогов.

Последнее, что вам нужно, – это чтобы собственность разрушила вашу семью. Говорят, ничто не вызывает такие семейные дразги, как распоряжение имуществом. Я не раз видел, как дети грызлись за деньги родителей, как собаки за кусок мяса. Это недопустимо.

Задача родителей – заранее обо всем позаботиться. Моя мать записала свое имущество – мебель, драгоценности, фарфор, картины, – подсчитала его стоимость и все распределила между четверью детьми, выбрав в качестве исполнителя моего брата, профессионального юриста.

После ее смерти мы собрались и огласили завещание. Оно было продумано до мелочей, поэтому у нас никогда не возникало имущественных споров.

Мама не хотела, чтобы мы за что-то дрались. И это очень важный момент, который нужно закрыть до шестидесяти-шестидесяти пяти лет. Жизнь – штука непредсказуемая: самолеты врезаются в горы, автомобили срываются с мостов и даже кирпич может упасть на голову. Мы, как родители, обязаны защитить свою семью и распределить накопленный капитал.

Еще один важный момент, о котором хотелось бы упомянуть, – это так называемые *предсмертные дискуссии*. Дети их очень не любят, им не хочется думать о вашей смерти, но вы должны открыть эту тему и сказать: «Мы с мамой не вечны, поэтому какие-то вещи лучше обсудить сейчас». Опять-таки, желательно сделать это лет в шестьдесят-шестьдесят пять, чтобы не было слишком поздно.

Люди часто избегают разговоров о смерти, но это естественная часть нашей жизни, поэтому говорите о ней спокойно, как о нормальном положении вещей. Тогда ваши дети тоже начнут относиться к таким вещам как к нормальным и естественным и, возможно, иногда спрашивать: «А можно, я после твоей смерти возьму то-то или то-то?»

Оказывается, для старшей дочери важно одно, для младшей – другое, для остальных детей – третье. Обо всем этом нужно говорить, и это дает ощущение невероятного душевного покоя и комфорта.

### *Дэн*

Пожалуй, самое важное для наемных работников – защитить свои гарантированные доходы. Как это лучше сделать?

### *Брайан*

Я понятия не имею, как защитить себя на случай потери работы и дохода, если живешь на одну зарплату. Единственный известный мне способ – это создавать сбережения, причем как можно раньше.

Никто, кроме вас, – ни одна страховая или другая компания – не примет такого решения. Вы и только вы должны взять на себя ответственность за свое будущее и сказать: «Я должен/должна регулярно откладывать такую-то сумму денег на случай утраты трудоспособности или других непредвиденных обстоятельств». Одна из форм страхования по нетрудоспособности называется *страхованием на случай потери дохода*. Вы можете сказать страховому агенту: «Мне нужно X тысяч долларов в месяц» – и купить полис, покрывающий эту сумму. Правда, здесь есть одно «но»: страховые выплаты начинаются не раньше чем через шесть-двенадцать месяцев после потери работы или трудоспособности. Страховые компании не горят желанием расставаться с деньгами и

знают, что по статистике большинство людей за это время возвращаются к работе.

### *Дэн*

А какие формы финансовой защиты существуют для владельцев бизнеса? Какую из них лучше выбрать для нового бизнеса?

### *Брайан*

Мы с вами можем открыть ИП прямо сейчас, достаточно просто зарегистрироваться. Индивидуальное предприятие означает, что все финансовые потоки осуществляются единолично и облагаются налогом.

S-корпорация – это то же самое, с той лишь разницей, что можно брать банковские ссуды, нанимать персонал, сдавать в аренду офисы – в общем, действовать, как крупная компания, но весь чистый доход будет поступать собственникам. Например, у меня S-корпорация.

Если у вас 50 % акций компании, а у ваших партнеров по 25 % и компания заработала \$100 тысяч, то налогообложение прибыли будет производиться в соответствующих пропорциях.

В отличие от S-корпорации, C-корпорация платит корпоративные налоги. В США это самые высокие в мире налоги, составляющие порядка 39,5 %, поэтому из заработанных \$100 тысяч после уплаты налогов останется только \$60,5 тысячи.

Если вы выплачиваете дивиденды акционерам, то они облагаются отдельными налогами. В итоге общий процент отчислений достигает 63 % и вылетает в круглую сумму. Но эти деньги можно оставить в компании, как поступают крупные корпорации вроде Apple. На банковском счету Apple после выплаты налогов остается \$200 тысяч, и они могут делать с ними что захотят.

S-корпорацию выгодно создавать только в том случае, если вы собираетесь продавать акции, иметь большое количество акционеров и привлекать инвесторов. Такая форма подходит для более крупных компаний.

Недостаток C-корпорации в том, что все ваши финансовые вложения, даже те, которые ушли безвозвратно, облагаются налогом, в то время как в ИП, ООО и S-корпорации их можно оформить как убытки. Так что, если C-корпорация развалится, вы потеряете все свои

инвестиции, и защитить их невозможно. ООО – это общество с ограниченной ответственностью. В отличие от ИП или S-корпорации, оно создается несколькими участниками, которые распределяют доходы пропорционально своим финансовым вкладам и самостоятельно уплачивают налоги.

***Дэн***

Брайан, если я решу открыть бизнес, какую форму лучше выбрать: ИП, ООО или S-корпорацию? И какие виды юридической защиты они обеспечивают?

***Брайан***

В принципе, форма хозяйствования особой разницы не имеет. ИП и ООО отличаются разве что количеством собственников, но каких-то реальных налоговых преимуществ не дают. В нашей системе очень сложно – а точнее, практически невозможно – избежать налогов. Для этого придумано 84 тысячи страниц печатного текста, чтобы ободрать вас как липку при любом удобном случае.

Опять же, единственная форма предприятия, стоящая особняком, – это S-корпорация, где вы инвестируете деньги, но не можете их извлечь. В остальных случаях ваши финансовые вложения расцениваются как операционные расходы или убытки, вычитаются из дохода и не облагаются налогом.

# Глава 9

## Наука денег и счастье

Наш обзор не был бы полным без обсуждения такой спорной темы, как деньги и счастье. В конце концов, что хорошего в богатстве, если оно не делает человека счастливым? В этой сессии Брайан приведет некоторые парадоксальные данные исследований, а также расскажет, как убедиться в том, что ваше счастье растет вместе с банковским счетом.

*Дэн*

Брайан, давайте начнем со взаимосвязи денег и счастья. Исследования показывают, что увеличение уровня достатка до среднего – примерно \$50 тысяч в год на семью – делает людей более счастливыми, но дальнейшее повышение материального благополучия практически не сказывается на душевном. Что вы думаете по поводу этой статистики? Соответствует ли она вашему личному опыту?

*Брайан*

Все познается в сравнении, в том числе и уровень благосостояния.

Исследователь Леон Фестингер из Гарварда называет это *теорией социального сравнения*: мы смотрим на окружающих и сравниваем себя с ними. Он и его коллеги провели интересный эксперимент. Они раздали жителям маленькой, бедной деревушки крупные суммы денег. Это сразу же вызвало зависть и возмущение соседей: люди, которые всегда были такими же, как они, вдруг обзавелись дорогими вещами и стали жить лучше. Но со временем злость поутихла и страсти улеглись.

Исследователи также выяснили, что мы всегда сравниваем себя с теми, кто зарабатывает больше нас. Помню, в начале своей карьеры, еще в 1960-х годах, я поставил перед собой цель заработать \$100 тысяч. Для меня это было мерилом успеха. Потом я занялся инвестициями и познакомился с очень состоятельными людьми,

которые вкладывали в инвестиционные фонды по \$100–150 тысяч— и я вместе с ними.

Потом я начал общаться с людьми, которые жили в роскошных особняках и имели многомиллионные доходы, и подсознательно поднимать планку своих стандартов и амбиций. Мы всегда смотрим на тех, кто стоит на ступеньку или две выше. Сравниваем себя с ними и испытываем неудовлетворение. Но я никогда не смотрел на Уоррена Баффета и других миллиардеров.

Когда люди зарабатывают первый миллион долларов, они прыгают от счастья, но через какое-то время начинают смотреть на тех, у кого есть \$2 миллиона. Заработав \$2 миллиона, они смотрят на тех, у кого есть \$5 миллионов, потом на тех, у кого \$10 миллионов, затем на тех, у кого есть \$20 миллионов и т. д.

Мы всегда стремимся к большему, и это нормально. Я называю это *здоровой неудовлетворенностью*. Психологи выяснили, что уровень счастья или удовлетворенности напрямую зависит от наших ожиданий и целей на данном жизненном этапе.

Интересно, что пик самоубийств приходится на возраст от 48 до 52 лет, причем счета с жизнью чаще сводят мужчины, осознавшие, что никогда не достигнут своих финансовых целей: не станут миллионерами, владельцами или президентами успешных компаний и т. п. В один прекрасный день они понимают, что всю жизнь ждали чуда, но оно не произошло, и все надежды рухнули.

Это философия «лотерейного билета»: человек всю жизнь совершает ошибки, но надеется на то, что лотерейный билет спасет его от упорного труда, саморазвития и самосовершенствования. Мол, как-нибудь все наладится.

То же самое и с Лас-Вегасом. Просто поразительно, сколько бедных людей едет туда в надежде сорвать куш и компенсировать годы ничегонеделания.

Нужно помнить одну важную вещь: деньги не приносят счастья. Его приносит чувство удовлетворения тем, что вы делаете, своей способностью зарабатывать деньги и обеспечивать свою семью. Счастье – это осознание собственной полноценности и реализации внутреннего потенциала. А это уже измеримо, и вы можете установить долларовый эквивалент своего душевного благополучия.

Любой состоятельный человек скажет, что деньги – это всего лишь мерило способности обеспечивать себе желаемый уровень жизни. До поры до времени вы стремитесь только к тому, чтобы удовлетворить свои жизненные потребности, но потом начинаете думать о том, как сохранить и увеличить свой капитал, платя меньше налогов, используя инструменты финансовой защиты и проявляя должную осмотрительность. Так что деньги – это всего лишь мерило.

Будьте уверены, Уоррен Баффет трудится не ради денег. Он делает это ради удовольствия, которое приносит ему работа. А деньги свидетельствуют о том, насколько хорошо он ее выполняет. Если вы занимаетесь инвестиционным консалтингом, деньги служат индикатором вашей успешности и успешности ваших клиентов.

Так что деньги – это всего лишь мерило, которое мы используем для оценки своих способностей.

### ***Дэн***

Исходя из вашего опыта, назовите самое распространенное заблуждение насчет денег, богатства и счастья.

### ***Брайан***

Авраам Линкольн как-то сказал, что человек счастлив настолько, насколько он решил им быть. Это что-то вроде «термостата счастья»: каждый человек устанавливает его на свой уровень, поэтому все люди счастливы в разной степени.

Если человек выигрывает в лотерею, то уровень счастья на какое-то время повышается, но потом возвращается к исходному значению. Те, кто играет в лотерею, в большинстве своем не очень счастливы в жизни, а выигрыш, пусть и небольшой, дает временный выброс эндорфинов. Потом деньги заканчиваются, и люди снова чувствуют себя несчастными. Так что лотерея – это самообман. Она, по сути, ничего не меняет.

Другие люди могут быть вполне счастливы, но потом они, например, попадают в аварию, теряют обе ноги и остаются на всю жизнь прикованными к инвалидному креслу. Первое время они испытывают депрессию и шок, но спустя шесть-двенадцать месяцев снова становятся счастливыми и жизнерадостными. «Термостат счастья» автоматически возвращается к заданному уровню.

Наша задача – постоянно работать над собой и повышать уровень своего счастья. Это требует постановки целей, упорного труда, совершенствования умений и навыков, хороших взаимоотношений, здоровья и целого ряда других факторов.

Но такое решение однозначно стоит принять. Оно повысит вашу самооценку и во многом повлияет на ваше будущее. В ваших силах стать лучше. В ваших силах почувствовать себя полноценным, счастливым и уверенным в себе человеком.

Так что все счастливы в разной мере. Взять, например, моих четверых детей. Их никто никогда не ругал и не критиковал, наоборот, всячески хвалили и поощряли, поэтому у них высокая самооценка и они всегда счастливы. В любое время и при любых обстоятельствах они жизнерадостны и полны оптимизма, что еще раз подтверждает важность воспитания.

Если люди привыкли к определенному образу жизни, а потом их доходы падают и они не могут позволить себе какие-то вещи, то это может сделать их по-настоящему несчастными. Несоответствие желаний и потребностей может вызывать злость, раздражение и отчаяние.

Объясняется это следующим. У каждого свои представления об уровне доходов. Если этот уровень повышается более чем на 10 %, люди, что называется, начинают *тратить деньги направо и налево*: играть в азартные игры, ездить на дорогие курорты, скупать все подряд, в общем, всячески избавляться от денег. Если же их доходы падают на 10 %, они начинают «крутиться-вертеться», больше работать и улучшать свои навыки, чтобы вернуться в зону комфорта.

Интересно, что люди выбирают профессию и род занятий по способу получения дохода. Существует два таких способа. Первый – это фиксированная, регулярно выплачиваемая зарплата. Если вы любите стабильность, безопасность и гарантированный доход без каких-либо телодвижений или сюрпризов, тогда этот подход – для вас. Его выбирает подавляющее большинство населения.

Другой способ получения дохода – это предпринимательская деятельность. Предприниматели шесть-семь месяцев «раскручивают» бизнес, имеют ненормированный рабочий день, непостоянные доходы, но это их вполне устраивает.

Том Стэнли в своей книге «Новое индустриальное общество» (The Affluent Society) говорит, что к богатым людям нужно «подъезжать» в «высокий сезон». Когда бизнес на нуле, нет смысла предлагать им финансовые услуги или недвижимость. Если они скажут, что зарабатывают все деньги в последние три месяца года, значит, с ними нужно разговаривать в январе. В это время у них пик доходов и накоплений, и они наиболее открыты для финансовых операций.

Так что это хороший вопрос: как вы предпочитаете зарабатывать деньги? Второй момент – это ваши устремления и амбиции. Если вы выросли в семье с высоким достатком, то будете стремиться его удвоить. Вы запрограммированы удвоить прежний уровень доходов, а значит, еще больше работать, развиваться и двигаться вперед. Вот почему дети бизнесменов обычно тоже становятся бизнесменами. У них такое мировоззрение и такая самоконцепция.

### *Дэн*

По-моему, Эрл Найтингейл сказал, что богатство не избавляет от проблем, наоборот, оно добавляет новые. Имеется в виду нехватка свободного времени, более высокий процент распада семей, повышенный уровень стресса, большая ответственность и др. Это означает, что богатство может сделать человека несчастным и даже довести до отчаяния. Так ли это и как этого избежать?

### *Брайан*

Выдающийся психолог Авраам Маслоу сказал, что у нас есть два вида потребностей: *потребности низшего порядка* – в безопасности, привязанности и любви – и *потребности высшего порядка* – в признании и самовыражении.

Согласно его теории, 98 % людей испытывают потребности низшего порядка, вызванные чувством собственной неполноценности, несостоятельности и неудовлетворенности жизнью. Они думают, что финансовое благополучие скомпенсирует им душевную дисгармонию и боль, и всегда удивляются, когда этого не происходит.

Несколько лет назад я начал преподавать тему, которую можно суммировать одной простой фразой: счастье – не в вещах, а в отношениях и взаимодействии с другими людьми.

Приведу простой пример. Преуспевающий бизнесмен удачно заканчивает год и возвращается домой на новеньком «роллс-ройсе» за \$350 тысяч, но жена устраивает ему нагоняй, что он не предупредил ее заранее и поэтому она не приготовила ужин. В итоге они ругаются, и муж забывает даже про существование машины. Другими словами, вещь исчезает из поля зрения «радарасчастья».

Одно из важнейших качеств успешных людей – это оптимизм. По данным исследований, уровень оптимизма владельцев самых процветающих компаний мира просто зашкаливает, настолько они верят в себя и свой бизнес.

Вы спросите: «А почему они начали этот бизнес?» Ответ: потому что они действительно любят свое дело. Они действительно считают свои продукты замечательными, поэтому целыми днями занимаются маркетингом, производством, продажами и поставками. Эти люди очень много работают, но они любят работать. Для них наказание – сидеть без дела.

С моим партнером по бизнесу, Эриком, мы часто шутим, что нам приходится взащей гнать себя с работы. Дай нам волю, мы бы там дневали и ночевали. Если вы хотите быть успешными, то должны обязательно делать перерывы в работе. Возьмите себе за правило четко планировать свое свободное время. Проведите его с семьей, посмотрите телевизор, сходите на прогулку, позанимайтесь спортом – делайте что угодно, только не работайте. Поначалу это будет сложно, но потом привыкнете.

Есть еще один важный аспект, касающийся продуктивности. Выполнение какой-то задачи дает огромный прилив энергии, энтузиазма и гордости. Мы устроены таким образом, что работа на результат делает нас счастливыми. Если наш бизнес развивается, продажи и доходы растут и наши клиенты счастливы – мы тоже счастливы. Другими словами, продуктивная работа – это источник счастья.

Каждый новый успех вызывает выброс эндорфинов, гормонов счастья. Это поднимает настроение, дает прилив новых сил, повышает креативность и укрепляет иммунную систему. Многие люди, которые успешно занимаются любимым делом, всегда ощущают себя счастливыми.

Некоторые говорят: «Успешные люди несчастливы». Мы провели исследование и выяснили, что успешные и богатые люди очень счастливы. Да, у них есть проблемы, просто они несколько иного рода. В какой ресторан пойти? Заказать филе-миньон или хвост австралийского лобстера? В какой из гостиниц Парижа лучше остановиться? Лететь первым классом или бизнес-классом? Тем не менее эти люди счастливы, потому что у них есть свобода – свобода выбора. Они могут выбирать все, что пожелают. У них достаточно денег, чтобы ни в чем себя не ограничивать.

Когда мужчина начинает хорошо зарабатывать, его расходы на себя остаются прежними, а на жену и детей значительно возрастают. Почему? Потому что мужчинам доставляет огромную радость заботиться о своих близких. Мужчины могут обойтись одной парой обуви и парой-тройкой костюмов, в то время как женщинам нужно 50 пар туфель и целый шкаф платьев.

Между успехом и счастьем существует прямая зависимость, но успех – это прежде всего свобода, занятие любимым делом и признание, а потом уже количественные показатели, то есть размер доходов. Так что, если вы говорите: «Дела идут отлично, у нас был замечательный год, и мы добились больших успехов», это означает, что вы счастливы, потому что успех делает людей счастливыми.

### *Дэн*

К слову, о детях. Будем надеяться, что люди, которые читают эту книгу, передадут ее своим детям, чтобы у них с ранних лет формировались правильные представления о финансах.

Если же вы много работали, заработали неплохое состояние и прошли через все тернии и трудности на пути к финансовому благополучию, следовательно, ваши дети выросли в относительной роскоши. Брайан, как должны воспитывать детей финансово успешные люди, чтобы передать им свои жизненные ценности и рабочую этику?

### *Брайан*

Это замечательный вопрос. Исследователи выяснили, что чем раньше дети понимают связь между усилием и вознаграждением, особенно финансовым, тем с большей вероятностью у них разовьется

коммерческая жилка. Я всегда давал своим детям деньги на карманные расходы, но не просто так, а за что-то.

Кто-то может возразить: «Детям нужно давать деньги просто так». Это их ничему не научит. А когда вы говорите «Сделай то-то и то-то – приберись в комнате, вынеси мусор и т. п. – и получишь столько-то и столько-то», то формируете у них ассоциацию между выполнением задач и зарабатыванием денег.

Мы живем рядом с полем для гольфа, расположенным под небольшим уклоном, и мячи скатываются прямо к нашему дому. Так вот, мои дети их обычно собирали и продавали за доллар игрокам или прохожим.

Им не нужны были эти доллары, у них всего хватало, но уже в 10 лет они понимали, что деньги нужно заработать: собрать мячи, отнести их к клубу, пообщаться с «покупателями» и продать «товар».

Став старше, дети постоянно где-нибудь подрабатывали. Просто они видели, что их папа с мамой, особенно Барбара, много работают, и у них сложилась ассоциация между трудом и нашим уровнем достатка.

Мы разговариваем со своими детьми о работе и бизнесе как с полноправными директорами, сотрудниками или акционерами, чтобы они ощущали себя частью семейного предприятия.

Все эти вещи помогают избежать перекосов в воспитании и приучить детей к трудолюбию.

### ***Дэн***

Брайан, вы не думаете, что вся эта концепция счастья и денег несколько раздута? Даже если и существуют какие-то черные полосы, в любом случае вы создаете блага и улучшаете жизнь других людей. Разве не это главное?

### ***Брайан***

Да. Говорят, что нужно заниматься тем, к чему у вас лежит душа, что делает мир лучше и все такое прочее.

В результате мы имеем целое поколение людей, которые хотят заниматься некоммерческой деятельностью. Они боятся заниматься продажами, потому что продажи сопряжены с риском неудачи и, что хуже всего, отказа. По этой же причине люди подаются в интернет-бизнес и сводят все контакты к массовой почтовой рассылке.

Получается, что огромное число людей выбирает род занятий в силу своих психологических комплексов. Здоровые же люди обладают таким качеством, как стрессоустойчивость. Они спокойно относятся к отказам и неудачам, поэтому не боятся пробовать новое, дерзать и экспериментировать.

Что касается счастья и удовлетворенности жизнью, то, как я уже говорил, успешные люди занимаются любимым делом и постоянно в нем совершенствуются. Занятие любимым делом, способность обеспечивать себя и свою семью и финансовая независимость – это основные источники счастья.

И последнее, что хотелось бы сказать о взаимосвязи успеха и счастья: успешные люди «перерастают» своих родственников. Моя жена вышла из очень бедной семьи, где было десять детей, а сейчас она живет в большом доме и ни в чем не нуждается. Некоторые братья и сестры завидуют ее успеху и строят козни, но, благо, не все.

То же бывает и с друзьями. По мере того как вы развиваетесь и достигаете успехов, то находите, что у вас все меньше общего. Они по-прежнему смотрят телевизор, тусуются по барам и снимают напряжение бутылочкой пивка, а вам это уже неинтересно. У вас другое мировоззрение. Даже супруги отдаляются друг от друга, когда один из них останавливается в своем развитии.

Ваше мировоззрение заключается в продуктивной работе на результат, потому что это делает вас счастливыми и открывает перед вами новые возможности и перспективы.

### ***Дэн***

Брайан, давайте подведем итоги нашей дискуссии о взаимосвязи денег и счастья. Что из нее следует вынести тем, кто освоил Науку денег?

### ***Брайан***

Начну с самой важной вещи, которой я учу других и которую применяю по жизни сам. Представьте, что вы можете взмахнуть волшебной палочкой над четырьмя областями своей жизни и сделать ее идеальной. Какой была бы ваша жизнь, насколько она отличалась бы от настоящей, и какой первый шаг нужно сделать навстречу своей мечте?

Первая область связана с профессиональной деятельностью, бизнесом и доходами. Если бы вы зарабатывали столько, сколько хотели, занимались любимым делом, сотрудничали с приятными людьми и продавали востребованные продукты, какой была бы ваша жизнь и насколько она отличалась бы от настоящей? Какой первый шаг можно сделать навстречу своему идеальному будущему?

Вторая сфера связана с семьей и взаимоотношениями. Если бы ваши взаимоотношения, семья, дом, образ жизни и т. д. были замечательными, чем бы они отличались от настоящих?

В-третьих, взгляните на свое здоровье. Если бы оно было богатырским и вы находились в идеальной форме, с чего вам следовало бы начать?

И наконец, финансовое благополучие и финансовая свобода. Каким должен быть ваш ежемесячный доход, чтобы вы вышли на пенсию состоятельным человеком и никогда не беспокоились о деньгах? Какая конкретно сумма вам нужна? Определите ее как цель, а потом вернитесь к своему текущему финансовому положению и ответьте на вопрос: какой первый шаг следует предпринять, чтобы в итоге накопить эту магическую сумму и больше никогда не работать?

А теперь интересное открытие. На самом деле люди, которые поступают таким образом, продолжают работать всю жизнь. Они просто хотят иметь выбор. Хотят иметь возможность не работать. Так что определите необходимую вам сумму.

А вы в курсе, что 80–90 % американцев ее не знают? Сядьте и проанализируйте свои ежемесячные расходы, счета и платежи. Сколько вам нужно на жизнь в месяц и в год? Это и будет ваша магическая сумма.

Затем умножьте годовую сумму на двадцать. Предположим, вам нужно \$5 тысяч в месяц; это \$60 тысяч в год. Умножаем на двадцать и получаем \$1,2 миллиона. Это значит, что, имея такую сумму, вы можете двадцать лет жить на \$5 тысяч в месяц и не работать. Если вам нужно больше, сделайте перерасчет и начните двигаться к заветной цели с сегодняшнего дня.

Если вы будете отчетливо представлять свою будущую жизнь и шаг за шагом идти к ней, то всегда будете счастливы.

# Глава 10

## Наука экономики: законы процветающей национальной экономики

Прежде чем завершить серию наших дискуссий, давайте поднимемся на более высокий уровень и взглянем на финансы с точки зрения национальной и мировой экономики. Не секрет, что Соединенные Штаты испытывают определенные финансовые трудности, которые вряд ли удастся преодолеть в ближайшем будущем. Брайан считает, что мы, как сознательные граждане, должны разбираться в том, как работает экономика и как сделать ее процветающей. В этой главе он также коснется *личной* экономики и обобщит все вышесказанное.

*Дэн*

Брайан, почему вы считаете, что понимание основных законов экономики – не только личной, но и национальной – жизненно важно для всех трудоспособных граждан?

*Брайан*

В молодости я достаточно плохо разбирался в экономике, а когда вы чего-то не понимаете, вами очень легко манипулировать. По сути, большинство современных политиков играют на экономической безграмотности населения.

На этот счет есть замечательная история. Жил когда-то король, который решил собрать всю мудрость человечества и разослал по миру своих мудрецов. Они долго бродили по свету, собрали 100 тысяч книг и вернулись, когда королю было уже пятьдесят лет. «Слишком много книг, – сказал он. – Нужно их обобщить и сократить».

Мудрецы принялись за дело и сократили число книг до тысячи, но к тому времени королю уже исполнилось 60 лет. «Я никогда не смогу

прочесть тысячу книг, – сказал он. – Урежьте их количество еще». Через 10 лет мудрецы принесли королю 100 книг. Тот был уже совсем дряхлым стариком и сказал: «Все равно это слишком много. Не могли бы вы еще немного постараться?»

Наконец через пять лет мудрецы вернулись с одним листом бумаги и сказали: «Нам удалось обобщить всю мудрость человечества на одной странице». Король развернул сложенный пополам лист и прочел: «Бесплатный сыр только в мышеловке».

«Бесплатный сыр только в мышеловке» – это один из важнейших экономических законов. Я называю современную западную экономику «экономикой Санта Клауса», или «экономикой халявы». Политики используют общественный кошелек для финансирования своей предвыборной кампании, а потом поднимают налоги, чтобы пополнить этот кошелек и обеспечить себе солидное содержание. Вся современная политика – это лохотрон. Все политики приходят к власти, закармливая народ обещаниями «бесплатного сыра», в точности, как Санта Клаусы. Обратите внимание: в любой предвыборной кампании есть свой Санта Клаус.

Когда у политиков спрашивают, кто все это будет оплачивать, они, не моргнув глазом, отвечают: «Государство». Но дело в том, что по законам экономики у государства нет денег. Как говорил Раш Лимбо, «народ, это не их деньги». Все деньги поступают в государственную казну из частного сектора.

Приведу наглядный пример. Представьте себе бассейн. Правительственный чиновник набирает ведро воды в одном конце бассейна, а потом бежит и выливает его в другом. То же делает и правительство: оно забирает деньги из одних карманов и перекладывает их в другие, потому что в экономике нет чистой прибыли.

Но это еще не самое худшее. Самое худшее то, что правительственные чиновники не отличаются аккуратностью и в процессе своих перебежек проливают 80 % воды, то есть растранижируют 80 % содержимого казны. В результате она постепенно истощается, государственные расходы растут, безработица растет, а зарплаты падают, потому что государство – это, по сути, камень на шее общества. Государство ничего не производит – все производит частный сектор.

Мэр Индианаполиса нашел способ трансформировать обремененную долгами экономику. Он назвал его «тестом желтых страниц»: если какая-то государственная услуга осуществлялась тремя или четырьмя частными компаниями из справочника «Желтые страницы», она упразднялась как нецелесообразная. Профсоюзы были в истерике (ведь они обдирали государственный и местный бюджеты на триллионы долларов), но мэр это выдержал.

Вывоз мусора, обслуживание пожарных гидрантов, озеленение муниципальных парков и прочие подобные вещи передавались в конкурентную среду. Как ни удивительно, но профсоюзы вернулись. Им пришлось конкурировать с частным сектором, снижать цены, увольнять недобросовестных сотрудников и оказывать качественные услуги.

Много лет назад экономист Генри Хэзлитт написал трактат «Экономика в одном уроке», основанный на очерке Фредерика Бастиа «Что видно и чего не видно». Он сказал, что мы видим результаты государственных расходов, например аппарат чиновников. Чего мы не видим, так это того, что каждое рабочее место в государственном секторе отнимает два рабочих места у частных. Мы видим, что государство создает новые рабочие места, но не видим, чем это оборачивается для бизнеса. Все это универсальные экономические законы.

Помню, как одному политику задали вопрос: «Вы знаете о базовых принципах экономики? Чтобы что-то получить, нужно сначала вложить. Чтобы что-то потреблять, нужно это произвести. Бесплатный сыр только в мышеловке». Он сказал: «Я ничего не знаю об экономике и не хочу знать, иначе я голосовал бы по-другому». И это повальная болезнь в западном мире.

Мы видим, что Япония находится в затяжной рецессии. Еще пару десятилетий назад это была третья экономика мира, но потом они занялись ее огосударствлением – и все полетело под откос. То же происходит и с Францией – Франция умирает.

Что касается США, то сегодня впервые в американской истории больше компаний закрывается, чем открывается. Раньше все было наоборот.

По сути, оба сектора нашей экономики – и государственный, и частный – приходят в упадок. Современные компании перестают

расширяться; они вкладывают деньги в оффшоры или оставляют в банке. К примеру, у Apple на счетах \$200 миллионов. Они сидят на них, потому что инвестировать сейчас невыгодно, государство может запросто оттяпать у вас львиную долю доходов. Люди просто не хотят рисковать.

Вот такие проблемы мы имеем в экономике. Политические Санта Клаусы обещают «халяву» – деньги, которые люди не заработали и не заслужили, – и покупают их голоса. И с каждой избирательной кампанией им приходится поднимать планку и обещать все больше, иначе избиратели проголосуют за более щедрого кандидата.

### ***Дэн***

Наш государственный долг достиг невероятных размеров. Объясните, как это произошло, чем это грозит и что мы, как сознательные граждане, можем предпринять для спасения ситуации.

### ***Брайан***

Государственный долг – это деньги, заимствованные у общественности в виде государственных облигаций, и их нужно вернуть. Люди, которые ничего не знают об экономике, говорят: «Мы должны эти деньги себе, так что, по сути, ничего не должны». Нет, должны.

Сегодня у нас нулевые процентные ставки. Если бы государство взяло у нас в долг эти \$18 триллионов под 4–5 %, мы имели бы с них триллион долларов в год. Страна находится на грани банкротства – вот почему политики так отчаянно стремятся удержать процентные ставки на минимуме до окончания своего выборного срока.

Обратите внимание, что у людей, занятых в частном секторе, пенсии привязаны к фондовому рынку, а у правительственных чиновников – ни к чему. У них пожизненное гарантированное обеспечение, которое индексируется с ростом инфляции, и при любом раскладе они получают «золотые парашюты» с пенсионными и медицинскими льготами.

Политик, прослуживший в Вашингтоне два срока, получает порядка миллиона долларов пенсионных льгот, а также пожизненную медицинскую страховку Cadillac. Кто все это оплачивает? Они не хотят об этом говорить.

В данном контексте вспоминается знаменитая фраза Шарля де Голля «После меня – хоть потоп»<sup>[2]</sup> (Après moi, le deluge). Он произнес ее во время своей предвыборной кампании, отвечая на вопрос о будущем Франции. «Через 50 лет меня уже не будет. Я уйду на пенсию со специальным накопительным планом, оплаченными счетами и полным набором медицинских услуг, так что даже если экономика уйдет под воду, у меня будет пожизненный гарантированный доход».

Поэтому нам действительно есть о чем задуматься. По данным Business Week, сумма необеспеченных обязательств – помимо государственного долга в \$19,2 триллиона – в области социального, медицинского и пенсионного обеспечения приближается к \$107 триллионам. Сто семь триллионов долларов – это почти в шесть раз больше валового национального продукта, а значит, выплатить такую сумму в принципе невозможно. Просто в голове не укладывается, что у самой процветающей экономики такой огромный долг.

У Эстонии очень маленький долг. У некоторых стран вообще нет долга, а у нас долг больше, чем у всех стран мира, вместе взятых. Единственное решение проблемы правительство видит в повышении долгового лимита, чтобы и дальше можно было безнаказанно одалживать деньги.

### ***Дэн***

Есть такая пословица: если я должен \$3 тысячи – это моя проблема, а если я должен \$3 миллиона, то это проблема банка. Имеется в виду, что в случае моей неплатежеспособности банку придется как-то возмещать урон, поэтому они всячески страхуются при выдаче ссуд, особенно крупных. Отсюда вопрос: как Соединенным Штатам выбраться из этого долгового бремени, если другие страны, в частности Китай, с готовностью прощают нам долги из-за своей зависимости от нас и от наших потребителей? Или единственный выход из сложившейся ситуации – это наше банкротство?

### ***Брайан***

Считается, что американский доллар является резервной валютой, к которой привязаны многие экономики, поэтому мы можем спокойно продолжать печатать деньги. Единственное, что играет нам на руку, – это растущая политическая нестабильность в мире, в результате чего

приток капитала в США постоянно увеличивается, потому что здесь более благоприятный климат для инвестиций и они защищены законом. Так что я думаю, нам будут и дальше прощать долги, но повышать проценты. А при такой сумме долговых обязательств проценты «съедят» все дискреционные расходы федерального правительства плюс весь бюджет на оборону, здравоохранение, образование и социальные нужды – если только чиновники не поднимут налоги, а другого выхода у них нет.

Если процентные ставки вырастут, нам придется платить 5 % не только с \$18 триллионов основного долга, но и с остальных долговых обязательств, включая медицинское и социальное обеспечение. Эти сферы станут банкротами. У них нет трастового фонда. Нет ни цента за душой. Это полностью необеспеченные обязательства. Мы должны больше, чем все страны мира, вместе взятые, только потому, что мы можем печатать доллары.

### *Дэн*

Есть еще одна причина, по которой людям нужно слушать и применять ваши уроки. Подрастающее поколение может столкнуться с проблемой падения уровня жизни, и ему придется сложнее, чем предыдущим поколениям. Расскажите о книге Алекса Токвиля «Демократия в Америке» и о том, почему Америка когда-то была впереди планеты всей, но постепенно сдала свои позиции.

### *Брайан*

Основная мысль, которую я вынес из книги Алекса Токвиля, опубликованной еще в 1835 году, звучит так: Америка создавалась индивидуалами, людьми, которые принимали личную ответственность за свою работу и результаты производственной деятельности. В Америке также были коммуны, где люди вели коллективное хозяйство, сеяли хлеб, возводили амбары и прочее.

Токвиль писал, что в Америке нет элиты, и это самая замечательная вещь. В Америке нет земельной аристократии. Идея создания американской нации заключалась в том, чтобы любой человек мог пробить себе дорогу к успеху упорным трудом и предприимчивостью. Токвиль все это видел. Он видел, что американское правительство, в отличие от правительств других стран, было немногочисленным и

демократичным. В Европе одна за одной происходили революции, а в Америке было тихо и спокойно.

США всегда были страной равных возможностей. Здесь не существовало деления на богатых и бедных. В качестве примера я всегда привожу Билла Гейтса – самого богатого человека в мире, чей ежемесячный доход составляет \$79 миллионов. Представьте, что Билл Гейтс подошел к вам и сказал: «Я самый богатый человек на планете, так что становитесь на колени и целуйте мне руку». Представьте, если бы он сказал такое иммигранту, уличному бродяге или официанту. В Америке такое невозможно. Здесь никто не будет целовать вам руку только за то, что вы заработали огромное состояние.

Но мы утрачиваем ощущение собственной индивидуальности и независимости, и это огромная проблема. Все больше людей становятся зависимыми от правительства и говорят: «Почему это не делает правительство?»

Расскажу вам короткую историю. Алабама знаменита своими дикими кабанами. Когда-то они обитали в лесах и своим свирепым нравом наводили на всех ужас.

Однажды в эти края приехал фермер, который решил отловить себе для хозяйства парочку диких кабанов. Местные жители его предупредили: «Даже не вздумайте. Это самые опасные животные в южных штатах, мы охотимся на них с ружьями и собаками». На что фермер ответил: «Просто скажите, где их искать, а дальше уже мои трудности».

«К юго-западу от болота», – сказали ему. Фермер уехал и вернулся через несколько дней с целым пикапом кабанов. Все они были живы и стояли в один ряд, плечом к плечу, как солдаты в строю. «Как вы их заарканили? – удивились местные жители. – Такого еще никому не удавалось».

«Это было несложно, – ответил фермер. – Я просто насыпал на землю кукурузную муку и ушел. Кабаны вышли, обнюхали ее и съели. Я повторил это несколько раз, а потом начал строить неподалеку небольшой загон, периодически набрасывая в него ветки. Кабаны заходили внутрь, съедали ветки и уходили.

Через день они уже сами выстраивались в очередь за едой, а я все ближе подгонял к загону пикап, пока у них не осталось другого выхода, кроме дверцы кузова».

Короче говоря, фермер проложил дорожку из кукурузной муки до самого кузова, и кабаны сами забрались в ловушку. Люди точно так же: через какое-то время они утрачивают чувство опасности и индивидуальности и становятся зависимыми, кроткими, как овечки, и легкоуправляемыми.

Такую политику проводят практически все правительства мира, в том числе и наше, закармливая людей бесплатными подачками и делая их кроткими и легкоуправляемыми. Чиновникам нужно, чтобы народ за них голосовал, верил их обещаниям и полностью зависел от государства.

### ***Дэн***

Брайан, давайте беспристрастно обсудим некоторые специфические аспекты экономической науки, касающиеся эффективности национальной экономики. Осветите, пожалуйста, такие темы, как налоговая политика, минимальные зарплаты, законодательство, размер федерального и государственного правительства и другие области, которые вы считаете важными для понимания основ экономики.

### ***Брайан***

Суть в том, что все правительственные меры только ухудшают ситуацию, потому что они носят политический характер. А любая политика заключается в том, чтобы поощрить друзей и наказать врагов. Вот почему любой политический шаг – это «услуга за услугу»: я оплачиваю избирательную кампанию, но ожидаю от политиков ответной благодарности. Это как на скачках: вы ставите на лошадь, и если она побеждает, срываете большой куш.

В Вашингтоне есть организация, анализирующая финансовые вложения в избирательные кампании и государственные льготы, которые получают спонсоры этих кампаний за четыре года. Сегодня это соотношение составляет 72:1. Одна компания по производству солнечных батарей стала банкротом. Ее владелец вложил в первую кампанию Обамы \$100 тысяч и получил от государства \$526 миллионов, хотя чиновники считали его бизнес абсолютно бесперспективным. Это самый большой «откат», о котором я знаю. Деньги исчезли, и до сих пор никто не поинтересовался куда. Им

просто позвонили из Белого дома и сказали о выделении такой-то суммы, тем самым посылая сигнал другим «донорам». Это сработало, и в следующей кампании эта фирма «подняла» уже \$800 миллионов.

Что мы знаем, так это то, что правительство растет, а частный сектор приходит в упадок. Между тем частный сектор производит востребованные товары и услуги, за которые люди готовы платить, – автомобили, одежду, дома, мебель, мобильные телефоны. Именно их люди считают благами, потому что они повышают уровень жизни.

Государственные расходы на содержание сотен тысяч и миллионов чиновников, которые большую часть дня просиживают штаны, не создают благ. Иногда можно слышать, что с ростом госсектора растет и ВВП. Это не так, потому что один госслужащий лишает работы двух частников и при этом большую часть времени просиживает штаны. Словосочетания *тяжелый труд* и *государственный служащий* никогда не фигурируют в одном предложении. Вас просто засмеют.

То, что по мере роста правительства надежды и возможности людей угасают, является давно известным фактом, поэтому единственный способ повышения благосостояния народа – это сокращение численности чиновников, государственных расходов, налогов и прочих поборов. Дайте людям свободу и не мешайте им жить.

Большинство деловых людей в Америке скажут: «Нам не нужна никакая политика. Нам не нужна никакая помощь. Просто оставьте нас в покое и дайте спокойно заниматься своим делом». Самые быстрорастущие экономики мира имеют самый низкий уровень налоговой нагрузки и государственного регулирования, а умирающие – самый высокий. Америка когда-то была самой свободной нацией в мире, а сейчас она на девятнадцатом месте – после Ботсваны.

Историк Фрэнсис Фукуяма в своей книге «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию» наглядно продемонстрировал, что самые процветающие нации имеют самый высокий уровень доверия, в то время как нации с низким уровнем доверия постепенно приходят в упадок. Еще одним фактором экономического развития является механизм ведения бизнеса: чем он проще, тем быстрее развивается экономика. Кроме того, по данным Transparency International, благополучие страны напрямую зависит от степени ее коррумпированности: страны с процветающей экономикой являются

наименее коррумпированными, а там, где коррупция процветает, экономика сходит на нет.

На протяжении нескольких десятилетий после Второй мировой войны США лидировали по всем этим показателям; сегодня они занимают почетное девятнадцатое место, в том числе и по уровню развития образования. На одного студента мы тратим больше, чем какая-либо другая страна, а имеем самые плачевные результаты. Так что, пока руководство не скажет: «Так дальше продолжаться не может. Мы должны облегчить людям жизнь и упростить условия ведения бизнеса», боюсь, нам не поможет никакая государственная политика.

### **Дэн**

В последнее время активно обсуждается принцип «1 % против 99 %». Многие считают капитализм раковой опухолью, потому что богатые становятся богаче, а остальное население остается на прежнем уровне или беднеет. Статистика подтверждает эти опасения: средняя заработная плата подавляющего большинства населения значительно ниже доходов элиты, особенно топ-0,1 %. Что вы думаете об этих диспропорциях? Считаете ли вы, что капитализм остается эффективным строем на данном этапе развития экономики?

### **Брайан**

Как я уже говорил ранее, капитализм – это, по сути, «экономизм». Представьте себе простого фермера, который сеет и убирает хлеб. Что он делает с собранным урожаем? Он откладывает часть зерна для следующей посевной. Другими словами, забирает его у себя и своей семьи. Фермер создает накопления, идет на определенные жертвы. Он практикует отсроченное вознаграждение. Эти факторы были и остаются залогом успеха на протяжении всей истории человечества.

Точно так же, когда вы много работаете, зарабатываете деньги и часть их откладываете, а потом продуманно инвестируете в недвижимость, акции, фонд взаимного кредитования или другой доходный проект, вы, по сути, становитесь капиталистом, или «экономистом». Слово *капиталист* придумал Карл Маркс, который не понимал закона причины и следствия. Он просто видел богатых людей, но не видел того, что они создавали капитал, инвестировали его, шли на огромный риск и нередко терпели неудачу.

Иногда инвестиции окупаются очень долго. К примеру, если вы строите завод, то должны быть готовы к тому, что ваши деньги начнут приносить доход лет через десять: три-пять лет уйдет на строительство и еще три-пять – на выход в «плюс» и получение прибыли. А потом все эти Пикетты, Штиглицы и социалисты будут говорить: «Полнобуйтесь на этого богатого прохиндея, продающего товары втридорога и обдирающего бедного потребителя, как липку». А как насчет десяти лет, которые человек потратил на создание своего предприятия? В малом бизнесе на это уходит семь лет. А как только вы начинаете получать прибыль, возникают налоговики и пытаются отобрать у вас 50 % дохода, потому что они понятия не имеют о законе причины и следствия.

Так что проблема социального неравенства заключается в том, что люди неэкономно относятся к деньгам и не создают сбережения. Их учат только тратить деньги – на развлечения, огромные телевизоры, поездки в Лас-Вегас. Если же вы будете откладывать деньги и грамотно их инвестировать, то в итоге станете капиталистом, потому что капиталист – это «экономист». Там, где нет экономии, нет и капитала, а значит, и будущего нации.

Но экономия означает лишение себя каких-то удовольствий в краткосрочной перспективе ради достижения более высокого уровня благополучия в будущем. И только готовность людей поступать таким образом делает возможным создание цивилизованного общества. Страны, в которых отсутствует гарантия сохранности сбережений, где процветают коррупция и обман, – это бедные страны, где народ не имеет ни гроша за душой.

США являются безопасным местом для инвестиций, потому что деньги здесь надежно охраняются законом. Если вы хоть что-нибудь уворуете, вас сразу же посадят в тюрьму. В других странах вы можете грабить чужое добро обеими руками, жить в роскошном особняке и покупать всех политиков и судей, вместе взятых. Вот почему такие страны находятся в плачевном состоянии, и никто не желает их денег.

Один из экономических законов гласит: чтобы что-то потреблять, это нужно произвести. Задача правительства – обеспечить благоприятный деловой и инвестиционный климат для создания и развития новых продуктов, услуг и субъектов хозяйствования. В свою очередь, субъекты хозяйствования будут создавать новые рабочие

места и возможности, платить больше налогов, которые пойдут на финансирование школ, больниц, дорог и т. п. Все это базовые принципы экономики, а мы витаем в облаках. Считаем, что правительство и дальше может притеснять частный сектор и это никак не отразится на нашем будущем – а в правительстве надеются, что это будущее никак не отразится на их пенсиях.

Что касается диспаритета доходов, то все рождаются неравными, и это серьезная проблема. Я ее долго изучал и много о ней писал. Большинство людей имеют неравные возможности выбора по собственной инициативе. Они давным-давно перестали развиваться. Они поддались дурному влиянию или, наоборот, никого не слушали. Плохо учились в школе и выросли безграмотными. Больше половины выпускников американских вузов не могут даже грамотно заполнить анкету для работы в McDonalds, а те 50–60 %, которых все-таки принимают, отправляют на курсы по английскому и математике. У этих людей нет никакой квалификации. Они не умеют читать, не умеют работать на компьютере, не разбираются в науке и технике, ничего не смыслят в бизнесе, менеджменте или маркетинге. Они не способны зарабатывать деньги и создавать блага, поэтому их доходы ниже средних.

Как сказал Гари Беккер из Чикагского университета, «у нас нет диспаритета доходов, у нас диспаритет знаний и навыков. Восемьдесят процентов людей останавливаются в своем развитии уже через год после начала трудовой карьеры, в то время как остальные 20 % постоянно совершенствуют свои знания и навыки, повышая свою ценность. Так что неравенство – это дело личного выбора. Каждый сам решает, как ему жить, кем быть и что делать.

Когда человек говорит, что ему 35 лет, у него семеро детей и он десять лет работает в McDonalds за \$8 в час, кто, спрашивается, в этом виноват? Кто довел его до такой ситуации? Рано или поздно следует признать, что мы сами отвечаем за свою жизнь. По сути, общество держится только на идее ответственности, и, к счастью, многие люди принимают на себя высокий уровень ответственности и не винят в своих проблемах других.

*Дэн*

Еще одна злободневная тема – это автоматизация производства. Говорят, она может повлечь за собой падение зарплат и занятости. Как это отразится на американском рынке труда? Не думаете ли вы, что все больше людей решат пойти по предпринимательской стезе?

### **Брайан**

Автоматизация началась еще в 1770-х годах, и каждая ее новая волна вызывала очередную бурю протеста – мол, это сократит рабочие места и выбросит людей на улицу. На самом деле автоматизация систематизирует простые и скучные операции, расширяя и усложняя функции управления производством, а следовательно, создает новые рабочие места.

Когда-то автомобили собирались командами механиков, и на каждом предприятии трудилось около 20–30 таких команд. С развитием автоматизации, появлением поточных линий и внедрением научных методов управления автомобильные заводы стали расти как на дрожжах, создавая сотни и тысячи рабочих мест с более высокой оплатой труда. Как результат, десятки тысяч и миллионы людей повысили уровень своих доходов, благосостояния и медицинского обслуживания.

Впервые в истории мужчина смог позволить себе быть единственным кормильцем в семье. Прежде родителям приходилось заниматься тяжелым физическим трудом, а детям – попрошайничать на улицах. Теперь же дети смогли пойти в школу, а жена – остаться дома и заниматься хозяйством.

Правда, с развитием технического прогресса возникает необходимость постоянно совершенствовать свои умения и навыки. Каждая новая волна автоматизации все больше усложняет производственные процессы, но это благо, иначе мы до сих пор жили бы в каменном веке.

Вы знаете, что еще в начале двадцатого века 50 % американцев жили на фермах и кормили остальные 50 % населения? Сегодня менее 1 % американцев занимаются фермерством и кормят 330 миллионов человек, а излишки продукции экспортируют по всему миру – и все благодаря автоматизации. Так что автоматизация – это замечательная вещь, но она требует повышения уровня профессионализма.

### **Дэн**

Брайан, не могли бы вы завершить нашу дискуссию кратким обзором экономических законов и принципов процветающей национальной экономики?

### **Брайан**

Да, конечно. В экономике существует ряд законов, которые объясняют мотивы человеческого поведения, а потому их необходимо понимать любому предпринимателю. Эти законы такие же непреложные, как законы математики, физики или механики, и я посвятил им долгие годы исследований.

Первый и основной закон экономики – это *закон дефицита*. Он гласит, что товары имеют ценность, поскольку объем их предложения меньше желаемого. Другими словами, домов всегда будет не хватать, так же как всегда будет не хватать автомобилей, колец с бриллиантами, хороших часов или эксклюзивной одежды. Именно дефицит определяет стоимость любого товара или услуги, и он будет всегда. Вот почему идея повального, гарантированного правительством изобилия – это нонсенс.

Согласно экономической теории, мы постоянно должны выбирать один из возможных вариантов, потому что иметь все невозможно. Только маленькие дети топают ногами и устраивают истерику: «Хочу то и хочу это». На самом деле наша покупательная способность ограничена, поэтому мы всегда стоим перед необходимостью выбора. А поскольку благ недостаточно, всегда приходится идти на компромисс. Это важнейший экономический закон, который управляет обществом: невозможно дать все, всем и при любых условиях. Просто невозможно.

Второй закон – это *закон спроса и предложения*. Он гласит, что цена продукта находится в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения на момент приобретения этого продукта. К примеру, зарплата работника индустрии быстрого питания, или его цена, который, по сути, является товаром, зависит от количества желающих работать на предприятиях быстрого питания за минимальную заработную плату. И таких неквалифицированных работников миллионы.

Если кто-нибудь из них скажет: «Я не работаю меньше чем за \$15 в час», за пять минут на его место выстроится очередь соискателей,

готовых пахать за \$7,75 или \$8 в час, а все потому, что предложение этой категории рабочей силы значительно превышает потребности в ней. Так что не существует объективной цены. Она всегда зависит от того, насколько люди чего-то хотят и сколько они готовы за это платить.

Закон спроса и предложения определяет все цены, всю прибыль, все зарплаты, подъемы и спады, расходы и убытки, успехи и неудачи любых субъектов хозяйствования. То же касается и экспорта. Успешные предприниматели постоянно работают над увеличением спроса на свои продукты и услуги, чтобы поднять на них цену. Вся реклама и маркетинг направлены на одно – повысить спрос.

По той же причине производители постоянно ищут способы сделать свои товары и услуги более качественными, дешевыми, удобными и востребованными. Это закон. Точнее, два закона: закон дефицита и закон спроса и предложения. Как мы уже говорили ранее, одной из основных причин банкротства компаний является отсутствие спроса на их продукт.

Экономический закон замещения гласит, что при изменении спроса или предложения на определенные товары и услуги их можно заместить аналогами. Простой пример. Когда дорожает говядина, люди начинают покупать курицу; при подорожании бензина народ пересаживается на малолитражки; когда дорожает рабочая сила, компании замещают людей механизмами. В экономике всегда учитывается соотношение «затраты-результаты». К примеру, если я куплю оборудование и автоматизирую производство, то в долгосрочной перспективе это будет более выгодно, чем платить все это время зарплату работникам.

У потребителя всегда есть три альтернативы: купить ваш продукт, купить продукт конкурента или не купить ничего. Это и есть закон замещения.

Еще один фундаментальный закон – это закон взаимосвязи. Он гласит, что различные продукты и услуги так или иначе взаимосвязаны друг с другом и прямо или косвенно влияют на цену друг друга. Если цена на какой-то товар повышается, это может повлечь за собой рост цен на сопутствующие товары и услуги. К примеру, рост цен на продукты питания ведет к повышению цен в ресторанах. Вот почему сегодня даже в лучших ресторанах Сан-Диего нельзя заказать стейк

«рибай». Он стал слишком дорогим удовольствием, так как цены на говядину существенно выросли из-за подорожания кормов.

Повышение цен ведет к падению спроса. Если цены в каком-то ресторане растут, число его посетителей может снизиться. Иногда наблюдается обратная взаимосвязь: чем выше цены в ресторанах, тем больше людей предпочитают заведения быстрого питания.

В экономике все взаимосвязано, в том числе и цены. Если люди все реже ходят в рестораны, те начинают закупать более дешевые продукты у других поставщиков, то есть происходит обратный эффект домино. Если какой-то товар становится невостребованным из-за высокой цены, производитель сокращает расходы на сырье и оплату труда – опять же, одно влечет за собой другое.

На этот счет есть поучительная история. Один предприниматель заказывает у известного художника дорогущую картину и идет отметить свои успехи в дорогуций ресторан. В ожидании заказа он читает на стене газетную заметку о том, что грядут тяжелые времена, рецессия, депрессия, безработица и т. п. «Езус правый, – хватается предприниматель за голову. – А я ничего не знал и отдал все деньги за эту картину».

Он звонит художнику и отменяет заказ. А художник только что договорился со строителем о ремонтных работах, потому что рассчитывал продать картину. Он звонит строителю и дает отбой. Тот, в свою очередь, собирался купить новую машину, но, поскольку работа «накрылась», он звонит автомобильному дилеру и тоже дает отбой.

Через несколько дней предприниматель приходит в тот же ресторан, перечитывает заметку более внимательно и обнаруживает, что ей уже 25 лет.

Суть басни такова, что дезинформация может повлечь за собой целую цепочку негативных последствий. Вот почему официальные заявления о росте безработицы вызывают обвал фондового рынка. Люди в спешке продают свои акции, а спустя какое-то время им говорят: «На самом деле безработица не такая уж сильная» – и цены на акции снова взлетают. Фондовый рынок полностью зависит от новостей.

Следующий закон, закон *маржинальности*, гласит: все экономические решения – а следовательно, все цены и расходы – определяются решением о *последней* покупке. Иначе говоря, сумма,

которую заплатил *последний* покупатель за *последний* проданный товар, определяет цену всей партии. Это очень важно понять. Предположим, вы продаете пончики, и какой-то прохожий так сильно хочет пончик, что готов заплатить за него доллар. Но вы не можете продавать пончики по доллару, потому что у вас их просто не раскупят.

Поэтому вы снижаете цену до \$0,50 или \$0,25 за пончик и имеете хорошие продажи а также прибыль. Другими словами, принцип маржинальности предполагает сумму, которую готов заплатить не единичный и высокомотивированный, а рассудительный и осторожный среднестатистический покупатель. Если я могу купить пончик за \$0,25, а вы продаете его за \$0,26, я пойду и куплю его за \$0,25. Отсюда *равновесная рыночная цена*, то есть цена, за которую все потребители удовлетворят свои потребности, а продавцы продадут свои товары и услуги.

Возьмем фермерский рынок, где люди продают свою продукцию. Их цель – иметь к концу дня пустой прилавок и уехать домой. В данном случае равновесная рыночная цена рассчитывается по *первому* покупателю и при необходимости корректируется. Принцип маржинальности применяется ко всему ценообразованию.

Следующий закон называется *законом убывающей доходности*. Он гласит, что с ростом объемов производства доходы постепенно снижаются. Многие виды деятельности имеют убывающую доходность, и их результаты представляют все меньшую ценность для потребителя.

Но существует также *закон возрастающей доходности*. Он гласит, что доходность продукта, услуги или деятельности может возрасти с увеличением объема производства или предложения. Этот закон успешно применяют крупные предприятия, ориентирующиеся на массового потребителя. К примеру, розничная сеть Walmart насчитывает 11 тысяч универмагов – это миллионные обороты. Кроме того, за счет больших объемов продаж они могут позволить себе устанавливать минимальные цены, что привлекает все больше покупателей и все больше повышает доходность.

Важнейшим источником конкурентного преимущества являются знания. Инновационные продукты всегда пользуются спросом и приносят хороший доход. Затраты на каждую дополнительную

единицу такого продукта постоянно снижаются, а прибыль, соответственно, увеличивается.

Приведу пример возрастающей доходности. У меня есть замечательный семинар, который называется «Искусство продаж в двадцать первом веке». Чтобы его разработать, мне потребовались сотни часов исследований и годы опыта. Кроме того, я использовал обратную связь, чтобы довести все до ума, и сейчас это один из лучших в мире однодневных семинаров по продажам. Я проводил его уже более 300 раз, и, несмотря на высокую стоимость, семинар заказывают снова и снова. В создание этого интеллектуального продукта я вложил очень много сил и средств, однако его воспроизведение мне почти ничего не стоит – я могу начать обучение через пять минут после поступления заявки. Так что инновационные и интеллектуальные продукты имеют возрастающую доходность: чем больше вы их продаете, тем большую прибыль они приносят.

Следующий закон называется *законом вторичных последствий*, и он имеет прямое отношение к нашей дискуссии о национальной и международной экономике. Он гласит, что каждое действие имеет первичные и вторичные последствия. Другими словами, все, что вы делаете, имеет результаты, а многое из того, что вам не удалось сделать, имеет последствия.

Согласно учениям Ф. Бастиа, У. Хэзлитта и других экономистов, первичное последствие всегда позитивное. Например, молодой человек заявляет: «Я собираюсь бросить школу, устроиться на работу, купить машину и катать девчонок». Первичное последствие является позитивным: он крутой парень с машиной, и девчонки сами вешаются ему на шею. А каковы же вторичные последствия? Недостаток образования, низкоквалифицированная работа, отсутствие навыков владения современными технологиями, высокий риск безработицы – и, как результат, низкий уровень доходов, благосостояния и качества всей последующей жизни. И это одна из главных проблем современного общества: огромное количество людей занимаются деятельностью, которая имеет очень серьезные вторичные последствия.

Экономист Милтон Фридман сказал, что способность предвидеть вторичные последствия (не *первичные*, которые всегда имеют какие-то положительные моменты) является признаком глубокого ума и

дальновидного мышления. Простой пример. Вы съедаете коробку донатсов. Первичное последствие – это удовольствие от еды, вторичное – чувство тяжести и дискомфорта. Если вы будете и дальше продолжать в том же духе, у вас начнутся проблемы с желудком, лишним весом, одеждой и т. д. Так что вторичные последствия такой, казалось бы, замечательной вещи, как донатсы, могут быть весьма плачевными.

Следующий закон называется *законом непреднамеренных последствий*. Он гласит, что многие действия имеют гораздо худшие последствия, чем бездействие. Это касается как государственной политики, так и бизнеса. Иногда люди рассчитывают получить прибыль, а терпят убытки. Например, инвестируют в какой-то проект и теряют все деньги. В данном случае лучше было бы вообще не заниматься инвестициями. Непреднамеренные последствия имеют место тогда, когда действия нарушают принцип целесообразности в силу менталитета «халявы Санта Клауса», о котором я говорил ранее.

Следующий закон, *закон выбора*, гласит, что любое действие подразумевает выбор из нескольких альтернатив, и этот выбор всегда основывается на доминирующих ценностях личности. Другими словами, ваши действия всегда отражают ваши истинные ценности. Вот почему о человеке судят не по словам, а по делам.

Если перед вами на столе два вида донатсов, вы всегда выберете тот, который вам хочется больше. Если у вас есть два кандидата в мужа, вы выберете того, которого считаете более достойным. Аналогичным образом вы поступите с машиной, работой или курсами. Своими действиями вы всегда доказываете то, что имеет для вас наибольшую важность и ценность.

Для меня это было шокирующим открытием, которое объяснило, почему люди говорят одно, делают другое, а потом оправдываются, что все так поступают. Когда я это осознал, то понял, как устроен мир.

Следующий закон – это *закон исключаемой альтернативы*, который гласит: выбирая одну альтернативу, вы одновременно исключаете все остальные. Любой выбор предполагает отказ от других опций, по крайней мере на данный момент и особенно в рыночной среде. Вы всегда выбираете то, что для вас важнее, но тем самым отклоняете все другие возможности. Выходя замуж за одного человека, вы отвергаете всех потенциальных кандидатов, какими бы

замечательными они ни были. И каждый ваш выбор говорит о ваших истинных убеждениях и ценностях.

*Закон субъективной ценности* является основополагающим тезисом австрийской экономической школы и предполагает, что ценность любого блага субъективна. Она определяется суммой, которую готовы заплатить за данное благо, и это объясняет социальное неравенство, диспаритет доходов и прочее. Вы не можете сказать, что ваша работа имеет ценность, пока за нее кто-нибудь не заплатит, имея полную свободу выбора из имеющихся на рынке альтернатив.

Экономический кризис 2008–2009 годов был вызван тем, что федеральное правительство приняло ряд законов, обязывающих банки предоставлять кредиты всем желающим. Политики надеялись, что эти люди проголосуют за них на следующих выборах. Началось все это еще при Джимми Картере, продолжилось при Билле Клинтоне и достигло апогея при Джордже Буше-старшем. Народу повально давали кредиты на покупку жилья. Банки финансировали несколько миллионов домов, которые люди не могли себе позволить, и в один прекрасный день все стало рушиться, как картонный домик. Поэтому, что бы там правительство ни говорило, это целиком и полностью его рук дело.

Все цены, установленные физическими лицами или субъектами хозяйствования, формируются на основании предположения о том, сколько люди заплатят за потребление всей произведенной продукции. Это подводит нас к идее, что все продажи товаров или услуг по сниженным ценам свидетельствуют о завышении первоначальной цены, то есть о неверных предположениях.

Только потенциальный покупатель способен определить стоимость товара или услуги. Как сказал Милтон Фридман, «в рыночной экономике действует свобода выбора: мы выбираем то, что нас больше устраивает». Если в экономику вмешивается государство, оно ограничивает или отнимает свободу выбора.

*Закон максимизации, или принцип целесообразности*, – последний фундаментальный закон экономики – гласит: каждый человек стремится получить максимум выгод при минимуме затрат. Он исходит из того, что все люди алчные, ленивые, нетерпеливые, амбициозные, эгоистичные, невежественные и самодовольные. Они постоянно стремятся к выживанию, безопасности, комфорту, отдыху, любви,

уважению и самореализации. Как результат, люди ищут самый быстрый и легкий способ достижения желаемых результатов, не задумываясь о возможных последствиях.

Эти законы и принципы лежат в основе всей экономической деятельности и объясняют любые экономические результаты. Люди всегда стремятся получить максимум выгод при минимуме затрат, не задумываясь о вторичных или непреднамеренных последствиях. Между тем поступать нецелесообразно и надеяться на успех – это то же самое, что не дышать и надеяться быть живым-здоровым.

В качестве примера можно привести социальные пособия. Их первичное последствие – это помощь менее удачливым согражданам. Но, если эти выплаты осуществляются слишком долго, возникает вторичное последствие: люди становятся зависимыми от государства. Как результат, они теряют самоуважение, квалификацию, способность зарабатывать деньги и надежду на будущее.

Если бы все жили только на государственные пособия и не работали, экономика рухнула бы уже завтра. К счастью, у нас достаточно сознательных граждан, которые не сидят на шее у государства и не ищут легких путей, стремясь избежать вторичных последствий.

Вот что я думаю об экономике. Существуют и другие экономические законы, но их суть сводится к одному: бесплатный сыр только в мышеловке. Если эффективно применять их во всей государственной и хозяйственной деятельности, это в корне изменит ситуацию и значительно улучшит нашу жизнь.

*Дэн*

Брайан, а что это даст будущим поколениям?

*Брайан*

Есть такая поговорка: помните, что бывали времена и похуже. Независимо от количества проблем, мы живем в самое замечательное время в истории человечества. Мы не властны над многими вещами и событиями, но в наших силах сфокусироваться на том, что мы *можем* контролировать. Во все времена успеха достигали те, кто становился профессионалом в своем деле и создавал востребованные товары и услуги.

Эти люди умеют зарабатывать и экономить деньги. Как я уже говорил, капитализм – это «экономизм». Успешные люди накапливают капитал и инвестируют его в ресурсы, приносящие стабильный доход. Со временем доходы от инвестиций начинают превышать доходы от основной деятельности, и это тот самый рубеж, после которого можно вообще не работать либо заняться чем-нибудь другим, например миссионерством.

Ваша задача – взять на себя 100 % ответственности за свое финансовое благополучие и осознать, что оно полностью в вашей власти, и, независимо от настоящего положения дел, вы сумеете рассчитаться с долгами, создать сбережения, построить финансовую крепость, инвестировать накопленный капитал в надежный и доходный проект и достичь финансовой независимости для себя и своей семьи. Иногда это происходит гораздо быстрее, чем вы думали. Главное – начать и сделать это прямо сейчас.

# Примечания

## 1

Договор найма с руководителями компании, предусматривающий выплату им крупной компенсации в случае изменения контроля над компанией и/или увольнения. – *Прим. перев.*

## 2

От англ. cargo cult – поклонение грузу. – *Прим. перев.*

## 3

Johnny Appleseed – в дословном переводе с англ. «Джонни – Яблочное семечко». – *Прим. перев.*

## 4

«Лига плюща» – ассоциация восьми частных американских университетов. – *Прим. перев.*

## 5

Постоянное и непрекращающееся совершенствование. – *Прим. перев.*

## 6

В англоязычной культуре свинья ассоциируется с жадностью. –  
*Прим. перев.*

## 7

Де Голль мог употребить такое выражение, но эти слова принадлежат маркизе де Помпадур, которые она произнесла в 1757 году.