

2. БОГАТСТВО

*Деньги не делают нас богатыми,
богатыми нас делает мозг.*

Роберт Кийосаки

СУТЬ БОГАТСТВА

Суть богатства передается простой мыслью Кэпа — «бедный не может быть богатым».

При всей простоте этой фразы в ней главный ключ к богатству. Бедность (как и богатство) — это определенный набор внутренних программ и установок. Бедняк все равно останется бедняком, даже если получит кучу денег.



Уфимской безработной Надежде Макаровне Мухаметзяновой достался выигрышный билет на тридцать миллионов рублей. В квартиру к Надежде Макаровне потянулись толпы далеких родственников и просто желающих выпить, а сыновья-подростки бросили школу и дни напролет сорили деньгами. Супруги Мухаметзяновы приобрели два автомобиля и две квартиры — обе машины они разбили, а одна из квартир сгорела. После выигрыша Надежда Макаровна не прожила и пяти лет, умерла в нищете.

Супруги Алекс и Рода Тот из Флориды в 2005 году выиграли в лотерею тринадцать миллионов долларов. Все деньги пара спустила на предметы роскоши и азартные игры. Вскоре ситуация ухудшилась настолько, что им нечем было платить за электричество, и освещение дома работало от автомобильного генератора через удлинитель. Вскоре Алекс умер, а его жена села в тюрьму по обвинению в неуплате налогов. Она попыталась обмануть «федералов», заявив, что слишком больна, чтобы выдержать суд. Агенты были не дураки и заглянули на скрытую камеру, как она успешно обходится без костылей и инвалидной коляски.

Эвелин Адамс дважды выиграла в национальную лотерею суммарно 5,4 миллиона долларов. «Все хотели моих денег. Каждый тянул руки. А я так и не выучила простого слова “Нет”. Жаль, что у меня нет возможности все вернуть и прожить жизнь заново. Сейчас я бы вела себя умнее», — говорит Эвелин. Остаток денег она проиграла в игровых автоматах Атлантик-Сити. Когда денег не осталось совсем, Эвелин переехала жить в трейлер.

Рыбак из Пенсильвании Вильям «Бад» Пост выиграл в лотерею 16,2 миллиона долларов, но, по его словам: «Лучше бы этого никогда не было. Это был полный кошмар». Его бывшая девушка отсудила часть выигрыша. Брат Вильяма был арестован за то, что нанял киллера, чтобы убить его, надеясь унаследовать деньги. Другие родственники донимали Бада до тех пор, пока тот не согласился вложить деньги в автомобильный бизнес и ресторан. Через некоторое время Вильям «Бад» Пост задолжал государству один миллион долларов.

Умер от остановки дыхания в 2006 году, уже не имея ни гроша за душой.

Билли Боб Харрелл из Техаса был очень религиозным человеком и, напротив, раздал весь свой выигрыш в тридцать один миллион долларов. Одна часть суммы досталась семье и друзьям, а другую он пожертвовал церкви. Деньги быстро закончились, и наступили тяжелые времена. Через год Билли Харрелл застрелился. Незадолго до смерти он признался: «Выигрыш в лотерею был самым ужасным событием в моей жизни».

Верно и обратное — обладающий эффективным внутренним программами человек не будет бедным, независимо от сложностей и проблем в его жизни.

Генри Форд был старшим из шестерых детей в семье фермера. Все свободное от учебы в церковно-приходской школе время проводил в поле со своим отцом. В шестнадцать лет он ушел из дома и устроился на работу помощником машиниста. Ночами он подрабатывал починкой часов, чтобы было чем платить за комнату. В двадцать восемь лет поступил на службу в компанию Томаса Эдисона. Генри предложили занять руководящую должность с условием, что он бросит свое изобретение. Он уволился. В тридцать шесть лет открыл собственную автомобильную компанию, которая через два года обанкротилась. Через некоторое время вместе с партнером Форд открыл новую компанию, однако из-за разногласий с ним ушел из бизнеса. И лишь третью компанию Форда ждал успех.

Уолт Дисней начал работать с восьми лет — он просыпался в полчетвертого утра и разносил газеты. В восемнадцать лет устроился в рекламную контору художником, однако его выгнали, заявив, что он не умеет рисовать. Первая студия анимационных фильмов, которую Дисней создал вместе с другом, обанкротилась, так как никто не захотел приобрести ленту, впоследствии признанную шедевром.

Первая серия созданных им мультфильмов была оценена по достоинству и выпущена в прокат. Однако дистрибьютор, владевший правами на материал, переманил у Диснея всех художников и потребовал себе половину студии, пригрозив, что будет выпускать фильм самостоятельно.

После создания самого популярного персонажа друг Диснея ушел в другую студию, которая надула его компанию на 150 тысяч долларов и при этом помогла разорвать контракт с Universal Pictures.

Когда Дисней начал работу над первым полуторачасовым мультфильмом, над ним не глумился только ленивый, однако в итоге лента увеличила прибыль компании в сотни раз, а когда Дисней затеял создание парка развлечений, от него все отвернулись. Дисней закладывает дом, опустошает свой банковский счет и заключает контракт с маленьким телеканалом, который борется за выживание. Дисней отдает права на все свои еженедельные серии, а в обмен получает два миллиона долларов: компания становится акционером Диснейленда.

Во время кризиса 1990 года в Америке долг одного из самых влиятельных бизнесменов Нью-Йорка Дональда Трампа составлял около десяти миллиардов долларов. Чтобы спасти свой бизнес, Трамп собрал всех банкиров, которым был должен, и произнес следующую речь: «Господа, в силу обстоятельств, о которых все вы прекрасно знаете, никому из вас в ближайшее время кредиты я не выплачу. Кроме этого, мне требуется от вас немедленно, то есть прямо сейчас, еще один кредит в шестьдесят пять миллионов долларов, и я не вижу никаких причин, чтобы не получить его. Конечно, вы можете затеять против меня судебные процессы и в конечном счете отобрать все мое имущество. Но учтите следующее: во-первых, забрав мою недвижимость, вы в ближайшие годы все равно ничего не сможете с ней сделать — она приносит одни убытки. Во-вторых, вам прекрасно известно, что на меня работают лучшие юристы Нью-Йорка. Так что любой судебный процесс против нас я могу затянуть на долгие годы, и это повлечет такие судебные издержки, что мало никому не покажется. Если вы и выиграете против меня все эти тяж-

бы — это произойдет очень скоро и будет стоить очень недешево. Но вместо всего этого безобразия у меня есть отличная идея!» После этих слов Трамп представил банкирам план по реабилитации своей компании и в тот же день получил необходимый кредит в шестьдесят миллионов долларов. Через пять лет Дональд Трамп вернул все деньги. Впрочем, ему пришлось заложить свою яхту, продать несколько лучших земельных участков и авиакомпанию.

Сможете ли вы угадать, о ком пойдет речь ниже?

Его мать умерла, когда ему было полтора года, а в возрасте четырех лет он остался без отца, который погиб из-за несчастного случая на стройке. Воспитывался дядей. Поступил в небольшой провинциальный институт, но доучиться не смог — призвали в армию. Затем поступил в московский вуз и опять не смог завершить учебу.

Так начинался жизненный путь Романа Абрамовича.

КАК СТАТЬ БОГАТЫМ

Чем же отличаются внутренние программы бедных и богатых?

Дальше сплошная кийосаковщина :)

Тем, что для богатых приоритетом является богатство, а у небогатых... А у небогатых, оказывается, совсем другие приоритеты.

Когда обычный человек расставляет свои приоритеты в жизни, он расставляет их следующим образом:

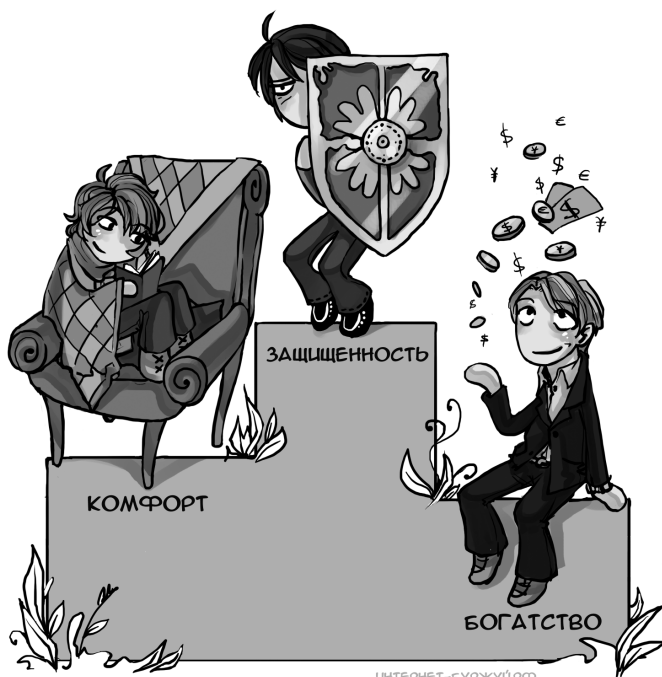
• защищенность • комфорт • богатство

Защищенность

Высшим приоритетом для большинства людей является надежная работа, льготы, гарантированная пенсия. Большинство людей хотят быть наемными работниками и работать на кого-то другого.

Большинство стремится в первую очередь к стабильности и защищенности. Такую программу нам формируют с детства. Помните маму/папу/бабушку/дедушку, которые твердили вам: «Ты должен хорошо учиться, ты должен получать хорошие отметки, чтобы потом устроиться на хорошую/надежную/стабильную/постоянную работу».

ПРИОРИТЕТЫ ЖИЗНИ ОБЫЧНОГО ЧЕЛОВЕКА



Пост из блога «Odminsky blog» (<http://blog.odministrator.ru/2010/05/31/wtf/>) отлично это иллюстрирует:

«Вот уже кончилось детство. Впереди у таких обычных людей, как я, вся жизнь расписана: свадьба, ипотека лет на пятнадцать-двадцать (если жить негде), ребенок, второй ребенок (опционально). Дети подрастают, их надо учить. Как только выплачиваешь долг за свою однокомнатную квартиру — почти сразу берешь еще один кредит. А потом еще один, на жену. Ведь детей надо учить, а потом им тоже надо где-то жить. Что это означает? Кабала с текущего момента и на всю жизнь. Разве так мы должны жить? Немногие родители могут позволить себе просто так подарить квартиру своим детям на „вступление во взрослую жизнь“. Хорошо, конечно, когда ты живешь и не паришься. Со временем родители покупают квартиру, тачку и так далее, а тебе остается найти стабильную работу и откладывать бабло с зарплаты на что-нибудь.

Я понял, что всю жизнь нам втирали в головы, что нужно хорошо учиться, чтобы потом найти хорошую работу и зарабатывать на заводе или в конторе какого-нибудь дяди».

Я несколько раз использовал эту цитату в своих презентациях, а перед написанием книги зашел в блог и увидел, что у автора произошли положительные сдвиги: «Все больше и больше решимости я ощущаю, чтобы перечеркнуть свою прошлую жизнь и начать все заново. К черту страх, к черту боязнь того, что дело не выгорит. Любые события, будь то успех или провал, возникающие на пути, будут только увеличивать опыт, а не отнимать его. Пусть лучше я попробую и провалюсь, чем буду потом жалеть, что не попробовал!

Я собираюсь поменять свою жизнь! Я хочу большего, чем есть у меня сейчас (по сути — ни хрена нет=))!»

Люди часто говорят, что хотят стать богатыми, но на самом деле они хотят стабильности и безопасности.

Очень четко это видно в типичных диалогах:



— Хочу быть богатым! Что делать?

— Поехали в Москву / Лос-Анджелес / Новый Уренгой, там у меня / у дяди / у друга бизнес хорошо идет. Дело интересное, деньги хорошие.

— Да ну... это же ехать на другой конец земли, в незнакомый город, да там и погода плохая! Мне и тут хорошо!

Р. С. «Чем больше вы нуждаетесь в защищенности, тем больше в вашей жизни нужды» (Роберт Кийосаки).

Комфорт

Получив надежную работу, люди сосредотачиваются на богатстве? Нет!

Следующий их приоритет — комфорт!

Работая по десять-пятнадцать часов в сутки несколько лет, люди получают должность, звание, собственный кабинет, секретаршу, служебную машину и прочие радости жизни. Теперь у них появилась эдакая удобная мисочка, в которой всегда есть еда, и вылезти из этой мисочки уже не представляется возможным — теперь у нас есть, что терять.



Независимо от того, большая эта мисочка или совсем маленькая, люди строят себе оправдания для того, чтобы в ней оставаться.

И тут их фантазия не знает пределов. Они говорят: «Да, пускай я бедный, зато я добрый, честный, умный, счастливый, спокойно сплю» (нужное подчеркнуть).

На помощь им приходит и народная мудрость: «богатому сладко естся, плохо спится», «мамон гнетет, так и сон неймет», «богато не жили, нечего и начинать», «богатому не спится — богатый вора боится», «богатство родителей — порча детям», «счастье дороже богатства», «деньга — забота, мешок тягота»...

На самом деле все эти высказывания сводятся к одному.

Лучше чувствовать себя защищенно и комфортно, чем быть богатым.

Получив защищенность и комфорт, уже практически никто не доходит до пункта «богатство».

Богатство

Поскольку для богатых богатство является главным приоритетом, то комфорт и безопасность вторичны. Они не боятся выйти из зоны комфорта, чтобы достичь желаемого результата.

Жизненная иллюстрация из блога (<http://homelessinkiev.blogspot.com/>):

Как я купил квартиру за десять месяцев:

1. *Музыку не слушал совсем.*
2. *Телевизора нет, рстсіа ТВ-тюнер продал через месяц пользования.*
3. *На ноутбуке ни одной игры.*

4. Не посетил ни одного развлекательного сайта, кроме *oper.ru*, *drive.ru*, *udaff.com/netlenka/proza* и *kitya.livejournal.com*.
5. По субботам с 7 до 14 читал бумажную неотрецензированную прессу.
6. Изредка выползал в супермаркет или посидеть на бетонной набережной (левый берег), иногда бегал вокруг Русановского острова.
7. Не посетил за это время ни одного концерта, театра, кинотеатра, дискотеки.
8. Из Киева выезжал пару раз, по семейным делам, отдыха не было.
9. Аську запускал раз в неделю, посмотреть оффлайн-сообщения.
10. На телефоне отключен звонок, раз в день смотрел пропущенные.
11. Старался не делать ничего (и не думать ни о чем), что не приносит доход.
12. Мои «бэки» на помойке не валяются.
13. Если я не уверен — тему не начинаю. Работаю только с темами, которые кажутся беспроблемными.
14. Постоянно повторяю себе, что эффективность онлайн-бизнеса — 10%.
15. Контекст завязал на частного предпринимателя (меня), плачу единый налог.
16. Когда чувствовал, что работать сил уже нет, брал книгу и шел в интернет-кафе или вай-фай-кафе, где оставался на ночь.
17. Никаких органайзеров не использовал, только MS One Note.
18. Optima, Reoplenet, Life — вполне адекватные украинские интернет-провайдеры.
19. Всех потенциальных клиентов на оптимизацию, создание сайтов, консалтинг отправлял долой фразой: «порядок сумм компенсации за подобные услуги не входит в круг моих интересов».
20. Квартиру упорно искал на *aviso.ua* три недели. Рискнул и купил успешно.

Кстати, перемены, заметные в психике и поведении, физико знает в какую сторону. Сейчас живу в своей квартире, сплю на стопке листов гипсокартона. Все стены и пол выбил, балкон срезал, стояки и трубы отопления пластиковые уже стоят, гипсокартоном стены начали обшивать. Осталась старая дверь, окна, рамы, лутки и откосы. Дверь заказал на следующую неделю, окна поставят на выходных. После этого освящу жилплощадь и буду жить счастливо. В общем, ремонт минимум в 10 тыс. выйдет. Потом продам, наверное, и куплю убитую двушку. А может, однушку в кредит.

В общем, всем желаю исполнения желаний и упорства. За десять месяцев это возможно.

Готовность к риску, к выходу за границы комфорта и защищенности отличает все истории успеха. Чтобы быть богатым, вам придется перевернуть пирамиду ценностей и комфорт/безопасность поставить не на первое место.

Жизненные программы, из-за которых мы боимся потерять защищенность и выйти из зоны комфорта, в нас загружает общество. Кому-нибудь в детстве говорили «становись богатым», «будь в этой жизни успешным»?



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУИ

С детства нас учат быть бедными

Большая часть программ, которые формируются с детства по отношению к деньгам и богатству, — это негативные программы.

Берем народное творчество: «богатому сладко естся, да плохо спится», «без денег сон крепче», «не в деньгах счастье», «грехов много, да и денег вволю», «деньги — временем хлопоты».

Сказки, книги, фильмы, мультики — большинство богатых — злодеи, а главные и очень положительные герои обычно бедные. Я только капитана Немо да принца Флоризеля помню из богатых и положительных героев. Да и те иностранцы.

Возьмем наш великий и могучий русский язык. Как много слов без негатива вы сможете вспомнить про человека, зарабатывающего много денег?

Торгаш, спекулянт, барыга, делец, мешочник... Даже нормальное слово — купец — и то несет налет негатива. Отсюда и тенденция заменять эти слова английскими аналогами — бизнесмен, консалтинг, коучинг, сейлинг, маркетинг и еще много всего безо всякого негатива.

Таким образом у большинства формируются внутренние негативные программы по отношению к деньгам и богатству.

Лиза, дочь одной моей хорошей знакомой, отлично проиллюстрировала это, когда мы с ней обсуждали ее будущую карьеру: «Я не хочу быть богатой, потому что богатых все ненавидят».

Поскольку, как говорилось выше, деньги — это продукт наших мыслей, то негативные программы дают негативные результаты.

Есть хорошая притча, которая отлично иллюстрирует то, как наши мысли создают мир вокруг нас.

Один паломник путешествовал и попал в место, где все желания исполняются.

Этот человек был уставшим и лег спать. Когда он проснулся, то почувствовал сильный голод и подумал: «Хорошо бы сейчас поесть».

Перед ним сразу появилась очень вкусная пища. Он был так голоден, что не стал думать, откуда она появилась. Он сразу начал есть, и пища была так вкусна...

Потом, когда его голод прошел, он взглянул вокруг. Теперь он чувствовал насыщение. У него появилась другая мысль: «Еще бы выпить, и будет совсем все чудесно...»

Немедленно появилось прекрасное вино.

Лежа в тени дерева и спокойно попивая вино, обдуваемый прохладным ветерком, он начал удивляться: «Что это творится? Что происходит? Может, я силю? А может здесь есть демоны, которые просто разыгрывают меня?»

И демоны появились. Они были ужасны, жестоки и отвратительны — именно такие, какими он себе их представлял.

Он задрожал и подумал: «Сейчас они меня разорвут».

И они его разорвали.

О чем вы думаете каждый день? Во что вы верите?



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУИЗМ

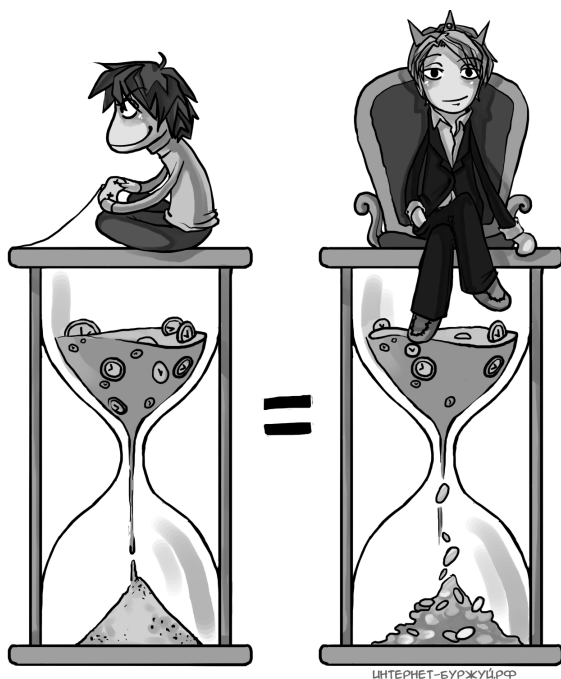
Если вы верите, что деньги — это обуза, быть богатым плохо и аморально, что деньги — корень любого зла, богатым закрыта дорога в рай и т. д. и т. п. — так в вашей жизни и будет. Запомните: ваша жизнь — это то, во что вы верите! Хотите изменить жизнь — меняйте свои убеждения. Деньги — это не хорошо и не плохо. Вы сами решаете, чем они для вас станут. Например, если вы хотите помогать людям, то, имея много денег, делать это намного проще, чем будучи бедным.

Существует разнообразные виды алгоритмов преобразования негативных программ и убеждений в конструктивные. Это может быть и аутотренинг, и НЛП, и работа с психоаналитиком и медитации. Выбирайте наиболее для себя комфортный.

Начинать изменять старые негативные программы нужно уже сейчас. Минимум три раза в день (утро, обед, вечер) повторяйте свои новые позитивные установки: «У меня столько денег, сколько я могу принять, и я с радостью открываюсь этому», «Я смогу зарабатывать столько денег, сколько я захочу», «Я легко учусь всему, что мне необходимо для получения того, что я хочу», «Я освобождаюсь от страхов и сомнений о деньгах», «Деньги позволяют мне делать добро в мире». Придумайте свои установки. Главное условие — они должны быть в настоящем времени, позитивными и вызывающими положительные эмоции.

Разница между богатыми и бедными может показаться огромной. Одни бороздят океаны на яхтах, а другие упаковываются в маршрутки. Одни могут вообще ничего не делать дни напролет, другие вынуждены вкалывать круглые сутки. Причем первые могут быть бедными, а вторые богатыми.

При всем глобальном различии бедных и богатых какой ресурс у них одинаков?



ВРЕМЯ!

Количество лет, которое есть у каждого из нас, примерно одинаково.

Что же отличает богатых от бедных?

Это количество денег, зарабатываемых в единицу времени, ЛДЭ — Личная Денежная Эффективность.

ЛДЭ считается просто — надо полученный доход поделить на затраченное время.

Посчитайте свою ЛДЭ в час. В месяц у нас 20 рабочих дней по 8 рабочих часов, то есть 160 рабочих часов. Поделите свой доход за месяц на 160. Это и будет ваша ЛДЭ в час.

Вы знаете, сколько рабочих часов осталось в вашей жизни? Люди обычно отвечают: сотни тысяч, миллионы.

Если принять время активной трудовой жизни за 40 лет, в году 255 рабочих дней, рабочий день — за 8 часов, то у нас остается лишь 81 600 часов.

Я специально показываю, как мал временной лимит, чтобы подойти к вопросу личной денежной эффективности серьезно. В тридцать лет нам кажется, что впереди целая жизнь, еще все успеется, а на самом деле у нас в запасе всего несколько десятков тысяч рабочих часов.

Так что вопрос «Как стать богатым?» — это вопрос «Как повысить свою денежную эффективность?».

Путей повышения своей ЛДЭ много, я рассказываю о своем.

Во-первых — учиться продавать, то есть учиться правильно преподнести себя, свой товар или услугу.

Умение продавать — это методика, а не искусство, а значит, ему можно обучиться. Когда-то я сам полагал, что продажи — это искусство. Эту точку зрения пришлось пересмотреть, когда конкуренты отхватили 50% рынка только за счет системного технологичного подхода к продажам.

С тех пор мы регулярно нанимаем тренеров, которые формируют и отшлифовывают необходимые навыки у наших менеджеров по продажам. Если вы по своей природе коммуникативный человек, то сможете обучиться продажам за год. Однако если у вас есть какие-либо коммуникативные барьеры, то этот срок увеличивается до нескольких лет: сначала эти барьеры необходимо снять, а потом уже учиться продавать.

Преодолеть психологическое отторжение к продажам может быть нелегко. Для этого надо четко усвоить, что продажи — это профессиональная помощь людям в решении их проблем.

Для себя я четко разделяю — «продавать» и «втюхивать».

«Втюхать» — это «развести лоха на лавэ», то есть продать ненужный товар/услугу человеку. Такая сделка выгодна только продавцу. В последнее время для этого активно используют методики НЛП (нейролингвистическое программирование).

Продажа — это взаимовыгодная сделка. Ключевое отличие от «втюхивания» — взаимная выгода. У человека есть проблема, у меня — компетенция в решении таких проблем. Я решаю его проблему, а он оплачивает это решение.

Второе большое отличие «втюхивания» от продажи — это будущие отношения с покупателем. При «втюхивании» никакого



будущего нет, так как человек остается недовольным, чувствует себя обманутым и несчастным. Это одноразовая сделка (хотя бывают и исключения, например МММ).

Анекдот в тему: наши люди понимают, что когда им предлагают 60% годовых, то их обманывают. Но когда предлагают 200%, не выдерживают и несут деньги.

Поскольку продажа строится на взаимной выгоде, то в будущем наш покупатель придет еще раз и друзей/родственников приведет.

Третье — «втюхивать» вредно для кармы, а честно помогать — очень даже полезно!

Лучший способ научиться продавать — поработать несколько лет в компании, где выстроена мощная система продаж, например в крупном агентстве недвижимости. Также подойдет любая компания, связанная с сетевым маркетингом.

Но запомните — никогда не устраивайтесь на работу исключительно ради денег. Это тупик. В первую очередь идите за долгосрочными навыками. Если вы год-полтора поработаете за копейки, но вместе с талантливым предпринимателем, то получите опыт и связи, которые легко конвертируются в доход.

Резюмируем все вышесказанное: в основе программы «Доход» для богатых лежит идея: не надо меньше тратить, надо УЧИТЬСЯ больше зарабатывать. Можете вернуться к своей внутренней программе «Доход» и почувствовать разницу.

Во-вторых, после того как вы научитесь продавать и у вас появятся деньги, учиться правильно управлять ими, то есть учиться финансовой грамотности. Это могут быть инвестиции в новый бизнес, ценные бумаги, биржа, депозиты, оптимизация налоговой нагрузки и многое другое.

То есть отличие внутренней программы «Расход» у богатых в том, что богатый умеет управлять деньгами — сохранять и размножать их. Получив миллион, богатый не будет сразу тратить его на новую машину, которая сразу после выезда из салона по-

дешевеет на 10–15%. Он выгодно вложит эти деньги, и, когда они начнут приносить стабильный доход, его он и будет тратить на комфорт и безопасность.

В конце остановлюсь еще на одной негативной программе, которую формируют в нас с детства. Это — боязнь ошибиться. Эта привитая в детстве привычка удерживает нас от того, чтобы начать что-то менять в своей жизни. Вся система нашего образования построена на решении конкретных примеров с четкими ответами. И если ваш ответ не совпадает с заданным — вам ставят двойку.

Однако бизнес — это всегда неопределенность и риск, всегда движение на ощупь, и здесь неудачи в большинстве случаев не являются мерилom вашей несостоятельности.

Неудача — это всего лишь очередная ступенька к равноценной или даже большей удаче.

В американской предпринимательской среде, и особенно в Кремниевой долине, в ходу понятие «successful failure», удачный провал. Естественность ошибки там проникла в сознание настолько глубоко, что многие венчурные капиталисты с подозрением смотрят на резюме стартаперов, в которых нет ни малейшего изъясна.

Сделаю небольшое отступление и отвечу на часто задаваемые вопросы.

- 1. Бизнес — это деятельность, главной целью которой является получение прибыли, то есть денег. Чем больше денег, тем бизнес успешнее/лучше.**
- 2. Если цель деятельности — самореализация, мир во всем мире, счастье людей, спасение души и другие нематериальные ценности, то это не про бизнес и не про деньги — это про душу, здесь критерии успеха другие.**

Мое мнение: научитесь много зарабатывать, и пользы другим от вас будет гораздо больше.

3. **Денег нельзя взять больше, чем их существует.** Перед началом бизнеса определите, сколько денег вы хотите, а потом посмотрите — есть ли на выбранном рынке такие суммы. Например, вы хотите \$1 000 000, а весь рынок составляет всего \$500 000. Если в сегменте рынка нет денег, надо менять рынок или географию.

Несколько лет назад я определил сумму, которую хочу заработать. Как только я наложил свое желание на реалии выбранного рынка, стало понятно, что таких денег там нет и не будет в ближайшее время. В течение последующих двух-трех лет бизнеса я полностью сменил сегмент рынка и продуктовую линейку.

Сейчас я думаю о серьезном расширении географии бизнеса, поскольку европейский интернет-рынок в разы больше нашего, а американский — на порядок.

4. **Сам процесс построения любого бизнеса похож на пробивание головной стены.** Берешь стену и бьешься, пока не пробьешь. Нужно выбрать толщину стены и отпределить предполагаемое количество денег за ней.

А вот сколько раз надо ударить, чтобы пробить стену, и сколько точно там будет денег — никто не скажет.

Возможно, за этой стеной вообще денег не окажется.

У каждого успешного бизнесмена есть стены, за которыми не оказалось денег, или стены, которые они не смогли пробить. После таких стен появляется интуиция и начинаешь внимательнее относиться к тому, куда биться :)

Успешный бизнесмен отличается от неуспешного количеством пробитых денежных стен.

5. **Главное кунг-фу бизнеса — это кунг-фу продаж.** Все остальные кунг-фу (маркетинг, реклама и т. п.) намного слабей кунг-фу продаж. Учитесь в первую очередь продажам. Без владения кунг-фу продаж успешный бизнес не построить.

6. Продвинутому манимейкеру надо обязательно освоить кунг-фу делегирования.

Мой папа, который был большим начальником, всегда говорил мне: «Хороший начальник сам ничего не делает». Тогда я думал, что он шутит, поскольку папа был типичным трудоголиком (хотя это было при социализме, и таких слов тогда не знали). Сейчас я понимаю, что папа был прав.

Не бизнес должен иметь вас, а вы — бизнес.

Если без вас все останавливается, стоит вам уехать на неделю-другую — и доход резко падает, если без вас никак — это не бизнес, это работа. Даже если вы работаете на самого себя :) Как превратить работу на себя в бизнес?

Секрет прост — надо организовать все так, чтобы самому ничего не делать :)

Обычно я привожу пример: бизнес — это машинка для производства денег. Ты эту машинку долго придумываешь, конструируешь и настраиваешь. В итоге ты собираешь устройство, которое, когда ты крутишь ручку, выдает деньги. И вот ты крутишь эту ручку постоянно, чтобы реализовать свои желания. Крутишь и крутишь. Но стоит тебе отойти в туалет или покушать — сразу поток денег заканчивается.

Что делать?

Логичный ответ — поставить крутить другого! Но сразу появляется куча внутренних возражений: он ее сломает, он будет крутить не так быстро, как я, ему придется отдавать часть денег и т. п.

Чтобы не сломал, надо найти человека со способностями и потратить время на обучение. Иногда с первого раза это не получается.

Будет крутить не так — ну и что? Главное, чтобы на выходе была кучка денег, с которой после выдачи ему ЗП и закрытия остальных затрат еще оставалось. Да и его ЗП можно привязать к этой кучке на выходе. Он тогда и крутить быстрее будет :)

Зато в результате все замечательно — ручка крутится, деньги идут, у вас свободное время, которое можно провести с большей пользой — отдохнуть или, например, придумать еще одну такую машинку. Придумал, собрал, настроил, убедился, что работает, — и быстро ставишь другого крутить ручку. Не все же такие гениальные, как вы, — большинство с удовольствием крутит, а не придумывает новые машинки для производства денег.

Конечно, остаются вещи, которые сложно делегировать:

- 1) стратегия бизнеса и пути развития;
- 2) ключевые клиенты, привыкшие работать только с тобой;
- 3) эффективное мотивирование крутящих.

Но, как правило, это не занимает много времени и позволяет эффективней использовать свою жизнь.

NB. Самый высокий КПД при кручении ручки, конечно, только у того, кто придумал и собрал машинку, потому что он знает все особенности и тонкие моменты.

КПД при его замене обычно падает минимум на 20%, а может, и на 40%. Зато уже вторая такая машинка позволяет заработать больше, чем одна. А штук пять дадут в три-четыре раза больше денег, чем одна, как бы талантливо вы ее ни крутили.

Машинка — это не обязательно полностью новый бизнес. Это может быть новый товар, новая услуга, новая технология.

7. Вместо «не» говорите «как».

Очень часто от людей, которые не решаются открыть свое дело, слышишь, что, мол, все уже поделено, и везде все схвачено, и куда-то лезть уже нет смысла.

Ученые провели эксперимент с обезьянами. В углу клетки были подвешены бананы, но обезьян, пытающихся их схватить, обливали водой. При этом холодный душ устраивали не только той обезьяне, которая отправлялась за едой, но и всем ее сороди-

чам. С третьего-четвертого обливания любая обезьяна, потянувшаяся за бананом, получала от других обезьян взбучку.

Затем обезьян переставали обливать, однако они все равно больше не приближались к бананам. Тогда одну из обезьян в клетке меняли на ту, которая еще не сталкивалась с обливанием. Как только новичок пытался взять банан, старожилы тут же его наказывали.

Через некоторое время в клетке не оставалось ни одной обезьяны, которая бы сама видела, как кого-то обливали водой. Тем не менее они не давали новенькому достать банан. Ибо здесь так заведено!

У людей подобный условный рефлекс называется «тут уже все схвачено». На самом деле все могло быть схвачено год-два назад, однако с того времени ситуация, скорее всего, уже изменилась.

Забудьте «Не могу это получить», думайте «Как я могу это получить?».

Вместо «не» говорите «как».

Книги для продолжающих:

- Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа»
- Т. Харв Экер «Думай как миллионер»
- Адам Джексон «Десять секретов богатства»
- Джорж Клейсон «Самый богатый человек в Вавилоне»
- Вадим Шлахтер «Человек-оружие»

После того как продвинетесь на пути богатства, обязательно прочитайте книгу Айн Рэнд «Атлант расправил плечи».

[>>>](http://kniga.biz.ua)