

Александр ТЕН

# ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПРОРЫВ

Издательство «ЛЕМА»  
2017

**УДК 330.163+366.2**  
**ББК 65.23-94**  
**Т33**

**Т33 Тен Александр**

Личный финансовый прорыв. — СПб.: Издательство «ЛЕМА», 2017. — 82 с., илл.

**УДК 330.163+366.2**  
**ББК 65.23-94**

ISBN 978-5-00105-200-5

Признайтесь честно, хотя бы сами себе: вам всегда хватает денег на все, чего хочется? А может быть, вы частенько не можете выкроить несколько тысяч рублей даже на самое необходимое? Тогда эта книга — именно для вас. Нет, автор не спрятал между страниц вожаденные купюры, которые вы отыщете, если перелистаете книгу до конца. Он спрятал здесь то, что гораздо ценнее и нужнее: секреты о том, как можно научиться зарабатывать, копить и преумножать финансы.

Помните знаменитую притчу о двух отцах, один из которых наловил рыбу и накормил ею сына, а другой дал сыну в руки удочку и научил ловить эту самую рыбу, чтобы никогда не быть голодным? Так вот, книга Александра ТЕНА — именно такая удочка, которую он дает всем желающим, причем практически бесплатно!

А знаете, что самое ценное в этой книге? То, что она написана на основе личного опыта автора: фактов его собственной биографии, встреч со многими успешными людьми мира, которые щедро делились с ним своими секретами финансовой успешности. «Личный финансовый прорыв» Александра ТЕНА теперь может стать и вашим личным финансовым прорывом, и это даст не только деньги, но и свободу, в самом широком понимании этого слова, — ведь именно для обретения свободы и создается любой капитал.

Руководство, как этого достичь, — перед вами. Начните сегодня!

ISBN 978-5-00105-200-5



9 785001 052005

© Александр Тен, 2017

«У всех есть мечты. У нас имеется определенное представление о том, как хотим жить и что нам в жизни причитается. Мы верим в глубине души, что можем исполнить какое-то особое предназначение, которое улучшит этот мир. Но слишком часто я вижу, как ежедневная рутина постепенно душит такие мечты. Многие забывают, что и им принадлежит место под солнцем. Они просто не верят в себя и в то, что могут стать независимыми».

Бодо Шефер





# **НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!**

## **NEVER GIVE UP!**

### **Часть 1-я.**

Эту книгу я не случайно назвал «Личный финансовый прорыв», поскольку считаю, что моя жизнь кардинально изменилась за очень короткий промежуток времени. Меняемся мы, становимся другим все вокруг, но самое главное — с какой скоростью это происходит...

В своей книге я постарался собрать и систематизировать все знания, которые получил, обучаясь лично у лучших бизнес-тренеров мира: Максима Темченко, Брайана Трейси, Роберта Кийосаки, Тони Роббинса. И, конечно, очень ценен собственный опыт, которым я тоже поделюсь с вами, мои читатели. Ведь известно, что всегда лучше учиться на чужих промахах, чем набивать собственные шишки, а «опыт, сын ошибок трудных» всегда пригодится тем, кто лишь начинает путь, пройденный мной. Так что эту книгу я написал для вас, чтобы вы не теряли столько времени на приобретение знаний и навыков, сколько пришлось потерять мне.

Итак, давайте знакомиться. Меня зовут Александр Тен, я счастливый отец двоих детей, любимый и любящий муж. Я много путешествую и получаю удовольствие от каждой прожитой минуты. Я люблю жизнь во всех ее проявлениях, и мне очень повезло, потому что сейчас я занимаюсь только тем, что приносит мне огромное удовольствие. Разумеется, так было не всегда. Но я рад, что в конце концов добился главной своей цели: иметь право выбора и делать только то, чем мне хочется заниматься в этой жизни.

### **Вот моя история.**

Я родился в небольшом городке с населением в 40 000 человек. Конечно, как все сверстники, я ходил в детский сад; правда,

помню это время весьма смутно. Но когда спустя много лет я наблюдал, как ходит в детский сад мой старший сын, то вновь ощутил ту полузабытую радость волшебной поры детства, когда мы искренне дружим и увлеченно играем, когда каждый новый день вмещает столько удивительных приключений, когда можно просто жить, получая удовольствие от каждой минуты и не строя никаких планов, не вырабатывая сложных стратегий на будущее...

Наверное, вы согласитесь, что в детстве ни у кого нет планов становиться богатыми или бедными, известными «звездами» или обычными «серыми мышками», вечно остающимися в тени... Но почему-то самыми яркими моментами детского сада мне запомнились манная каша с противными клейкими комками и горячее молоко с ненавистной пенкой, а еще этот дурацкий «тихий час», объявляемый как раз в то время, когда так хотелось доиграть в солдатиков или прятки... И я до сих пор помню, как воспитатели грозились вывалить нам за шиворот эту кашу, если мы ее не съедем, — наверное, ничего лучше не могли придумать люди с высшим педагогическим образованием. И знаете... Именно тогда, наверное, я впервые осознанно сделал свой выбор: с тех пор я терпеть не могу манную кашу и никогда ее не ем.

Еще я помню, как я проходил тестирование для поступления в школу, нужно было ответить на несколько вопросов, например чем отличается болт от шурупа или зубило от долота (кстати, я и сегодня не знаю ответа на последний вопрос...). А тогда для меня это стало **первым жизненным кризисом**: я считал себя самым тупым ребенком и ужасно комплексовал. Отсутствие права выбора — едва ли не самая большая проблема, а у кого-то и трагедия, детства: от тебя ничего не зависит, и ты вынужден приспосабливаться к обстоятельствам, поскольку еще не можешь влиять на них...

Ну а дальше началась школа!!!

Я никогда не был отличником, учился на одни тройки, но, тем не менее, не считаю эти годы потерянными, у меня свои собственные ассоциации со школьным временем: первые настоящие

друзья, первая любовь, первые драки и отстаивание своих принципов. В старших классах у нас образовался коллектив ребят, которые были организаторами всех развлекательных мероприятий, проходивших не только в школе, но и за ее пределами. Мы устраивали праздники для учителей, для первоклашек, для выпускников, а еще всегда занимали первые места в городе, играя в КВН. Мне очень нравилась эта веселая жизнь, но иногда все-таки приходилось вспоминать, ради чего я хожу в школу.

Нам всем из года в год в головы вбивалась одна идея:

чтобы поступить в институт, нужно хорошо учиться, потому что с тройками в вуз не возьмут. А те, у кого были тройки, обречены идти учиться в ПТУ, этим тогда пугали старшеклассников. У меня не получалось учиться на пятерки, и я до сих пор отчетливо помню, как ждал возвращения отца с родительских собраний, в те вечера для меня минуты длились, как часы.

А еще... Мне было неинтересно учиться в школе. Прошли годы, и с той же проблемой я столкнулся, уже сам будучи родителем семилетнего сына. В первом классе он складывал трехзначные цифры и читал лучше и быстрее сверстников. Но признается нам, что в школе ему скучно. А на следующий день звонит учитель и... жалуется на моего ребенка, требуя принять меры и разобраться с нерадивым, по мнению педагога, учеником. Вдумайтесь: человек с высшим педагогическим образованием, учитель, не может (или не хочет?) вызвать интерес к учебе у семилетнего ребенка и просит меня, человека без специального образования, заинтересовать при помощи ремня или нотации, принудить первоклассника ходить на уроки...

Но вернемся к моей истории.

Институт!!! Спасибо родителям за то, что помогли мне разбить стереотип, будто с тройками нельзя выдержать конкурс в вуз; правда, поступил я на платное отделение. Учеба в институте отличалась от школьной, ведь я чувствовал ответственность перед

родителями, которые платили за мою учебу, и, несмотря на то, что в школе был троечником, первые три курса старался учиться на четыре и пять. Да и сама специфика отличалась от учебы в школе, где нас старались быстрее выпустить и не портить статистику плохой успеваемостью. В институте же было все наоборот: чем хуже ты учишься, тем больше к тебе коммерческий интерес и желание, чтобы ты задержался. И я стал понимать, что чем взрослее становлюсь, тем строже рамки, в которых приходится жить.

Я стал задумываться: сколько времени отнимает учеба и что я получу вместе с дипломом? Работу на стройке и зарплату в 25-30 тысяч рублей. И тогда у меня появилась первая цель: открыть собственный бизнес.

Поскольку я учился по специальности «Промышленное и гражданское строительство», мне было интересно все, что связано со строительными процессами и материалами. Я открыл цех по производству бетонных изделий (брусчатка, бордюры, красивые бетонные изделия), в этом мне помог мой отец, и я очень ему благодарен. Помню, когда одnogруппники сидели на лекциях и писали конспекты, я заключал договора на поставку своих изделий. Как-то у нас в институте проходила городская выставка «Архитектура, дизайн и строительство», где я представлял свою продукцию. Можете себе представить удивленные лица преподавателей, когда они получали ответ на вопрос, почему я не на паре. 😊 И я решил перейти на заочную форму обучения, что-то внутри подсказывало: нужно идти другим путем.

И вот тут случился мой **второй кризис**.

Мы с отцом перестали понимать друг друга. Наверное, он, как все родители, желал мне добра и стабильности, он очень хотел, чтобы я закончил институт и получил достойную работу. Вот только меня это совершенно не вдохновляло! Совсем иначе видел я уже тогда свое будущее.

Мой бизнес стал развиваться и приносить доход, я выполнял

уже городские заказы. Было очень приятно гулять по брусчатке, изготовленной в моем цеху. Но не только моральное удовлетворение переполняло меня; начали появляться деньги, появилась первая квартира, собственное гнездышко, чем я очень гордился. Затем я купил первую свою машину, но самое главное — вместе с кучей идей и планов в голове появилось самое главное: амбиции.

Мне стало тесно в маленьком городе, и я решил переехать. Выбор пал на город с населением в десять раз больше; я снял хорошую квартиру в центре, стал вливаться в ночную жизнь города. Встречи с друзьями, ночные клубы — все это помогало каждый день... избавляться от всех моих денег. Я понимал, что сбережения заканчиваются, в конце концов, оказался не в состоянии оплачивать съемную квартиру, и пришлось на время переехать к друзьям. Я стал искать работу и устроился на первую попавшуюся.

Это было место торгового представителя в компании, которая продавала конфеты. Конечно, для меня стало серьезным ударом ходить в дурацком колпаке с эмблемой компании и продавать конфеты, оставив в прошлом управление собственным бизнесом. Я поработал там три месяца, деньги совсем закончились, и я еще остался должен этой компании. Завершал безрадостную картину тот факт, что испортились отношения со всеми родственниками, потому что им постоянно раздавались звонки с требованиями вернуть за меня долг...

Вы уже догадались, что тут начался мой **третий кризис**?

Мне пришлось уйти с этой работы, я не мог вечно жить у друзей и первое время даже ночевал в машине. Это было страшно: ты ложишься спать зимой в автомобиле с работающим двигателем и не знаешь, проснешься ли утром. А иногда приходилось спать в полном холоде, потому что бензин был на вес золота.

В те нерадостные дни моей жизни я, как мантру, повторял поговорку о том, что черная полоса обязательно сменится белой. Что не может ведь всегда быть плохо, и каждый тяжелый день

сокращает дорогу к лучшему. Так и произошло.

Однажды мне позвонили знакомые и как специалисту-строителю предложили сделать ремонт в их квартире взамен на то, что там можно ночевать. Я на всю жизнь запомнил этот момент: голые стены чужого жилья, почти ледяные батареи, и я делю пачку лапши на три части, чтобы хватило на весь день. Знаете, тогда впервые после института у меня появилась мысль, что лучше бы у меня было высшее образование и пусть небольшая, но стабильная зарплата. И, как у всех, кому жизнь раздает один за другим тумаки, у меня в голове крутились два вопроса:

## **Почему?**

**и**

## **Почему Я?**

Среди вороха каких-то старых бумаг я обратил внимание на картинку: цапля заглатывает лягушку, вот-вот проглотит ее целиком, а та трепыхается из последних сил и передними лапками... душит цаплю за горло! Теперь я знаю, что это известный символ, и надпись на этом рисунке гласит: «Never give up! Никогда не сдавайся!» А тогда, в той чужой квартире с ободранными стенами, ставшей моим вынужденным временным пристанищем, я не просто решил, что так больше не может продолжаться, но дал себе слово: **«С этого момента я меняю свою жизнь»**. Заняв назавтра очередную сумму у приятеля, утром я купил газету с объявлениями о вакансиях. И с этого момента все завертелось с удвоенной скоростью!

Я прошел собеседование в строительной компании на должность мастера по строительству, где единственным условием было наличие профессионального образования. Пришлось срочно восстанавливаться в институте. И, представьте, меня взяли!!!! Это была единственная моя надежда и единственная возможность заработать хоть какие-нибудь деньги. Меня хорошо встретили в коллективе, я полностью отдавался стройке, оставался на все

возможные ночные дежурства. Мне нравилось работать в строительной компании, ведь в моей природе было именно это предназначение — заниматься строительством. И благодаря тому, что начал заниматься любимым делом, я стал выполнять свою работу очень хорошо: сдавал объекты раньше срока, делал их красивыми, качественными, да еще и успевал переделывать объекты других сотрудников. Со временем я стал управлять небольшой бригадой и заметил, что директора перестал волновать вопрос моего образования, он увидел во мне специалиста-самоучку очень высокой квалификации. Но я продолжал учиться, потому что мне это нравилось. Я приходил в институт и хвастал, что мы строим крупные объекты, где я получаю бесценный практический опыт.

Пришло время сдавать сессию, как сейчас помню, это был экзамен по спецпредмету ТСП (технология строительных процессов). Ко мне подошли одноклассники и сказали, что собирают деньги «на бумагу», это необходимо, чтобы хорошо сдать экзамен, который очень важен для диплома, т. к. это один из основных предметов. Разумеется, я легко мог сдать вместе со всеми эти деньги, но отказался; моя уверенность в собственных силах зашкаливала: во-первых, я учил, во-вторых, у меня уже был практический опыт. На экзамене я вытащил билет с вопросом «Разбивка и подготовка строительной площадки». Я и сейчас знаю ответ на этот вопрос, как хорошо знал и тогда. Не сомневаясь в отличной оценке, я ответил и... получил твердую тройку, в то время как мои одноклассники получили пятерки. На глазах у всех я порвал зачетку и вручил преподавателю, и тогда вдруг до меня дошло, что не обязательно иметь знания на экзамене, достаточно... сдать деньги «на бумагу»!!!!

Это был мой последний день в институте.

Хорошо, что на работе больше не вспоминали про диплом и меня все больше и больше загружали заказами. Я стал трудиться еще лучше, добиваться еще больших успехов, но...

Тут начался **четвертый кризис!!!**

Моя работа очень нравилась директору, но она оказалась не по душе коллегам, которые не горели желанием работать, и на их фоне я выглядел выскочкой; по их общему мнению, я слишком быстро рос в этой компании. Они всячески пытались меня выжить из организации, и впоследствии трудовая деятельность коллектива превратилась в сплошное выяснение отношений.

А я стал терять главное, что должно быть в мужчине: уверенность в себе. «Возможно, моя рожа крива, и не стоит грешить на зеркало?» — размышлял я.

В академическом образовании у меня ничего не получилось.

В профессиональном обучении я тоже не достиг высот.

Так думал я тогда, будучи совсем молодым человеком и еще не предполагая, что в моей жизни произойдет еще не один десяток кризисов, и возникнет множество подобных вопросов к себе: что я делаю не так???

А теперь главное, для чего я написал такое длинное предисловие:

ответы на эти вопросы я все-таки получил! Правда, произошло это спустя 10 лет, на обучении у Роберта и Ким Кийосаки.

Я не знаю, есть ли возможность у каждого из вас, кто читает сейчас мою книгу, пройти подобное обучение. Но думаю, что для большинства это в силу ряда причин невозможно. Вот для этого большинства и написана книга. Мне хочется поделиться знаниями, которыми когда-то щедро поделились со мной. Добавить к ним весь свой практический опыт, чтобы предостеречь вас от подводных камней и коварных препятствий на пути к успеху. Объяснить, чего не следует делать и без чего, наоборот, невозможно достижение цели.

Мне очень хочется, чтобы, перелистнув последнюю страницу вы, как и я когда-то, сказали самим себе или вслух:

«Главное, ради чего стоило все это начинать, обретение права



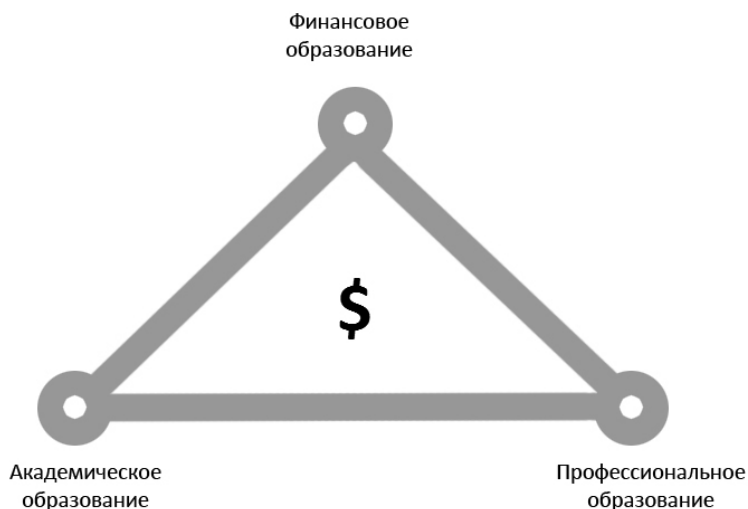
выбора в жизни — вполне достижимо. И оно стоит того, чтобы за него бороться и помнить: никогда не сдавайся!»



### **Учись управлять СВОИМИ деньгами!**

Нас нигде не учат тому, как разумно и грамотно обращаться со своими деньгами. Тема денег для нас закрыта — и в детском саду, и дома, и в школе, и в институте. Даже в вузе тех, кто получает высшее экономическое образование, учат обращаться с чужими капиталами, управлять чужими финансами, но не собственными средствами.

Роберт Кийосаки назвал этот треугольник Education.



Нам традиционно давали академическое и профессиональное образование, но ни слова не говорили о финансовом.

И мы все жили под одними и теми же лозунгами:

«Хорошо води себя в садике, чтобы взяли в хорошую школу!»

«Хорошо учись в школе, чтобы поступить в институт!»

«Хорошо учись в институте, чтобы потом найти достойную работу!»

«Хорошо работай, если хочешь вырасти по карьерной лестнице!»

Знакомо? Узнаваемо? Это и из вашей жизни тоже? А теперь скажите:

**Бил Гейтс, Генри Форд, Дональд Трамп, Пол Галвин, Томас Липтон, Соичиро Хонда, Стив Джобс, Марк Цукерберг**

— вам знакомы эти фамилии? Уверен, что да. А знаете ли вы, что все эти успешные люди, миллионеры, не имеют законченного

высшего образования?

А ведь есть еще и те, кто не закончил даже школу:

Амансио Ортега — 57 миллиардов \$

Ли Кашин — 31 миллиард \$

Франсуа Пино — 15 миллиардов \$

Ричард Брэнсон — 4,6 миллиарда \$

Я, разумеется, не против академического образования, но я однозначно за то, чтобы нас с детства обучали обращению с деньгами — нашими СОБСТВЕННЫМИ деньгами.

Посмотрите на треугольник Кийосаки. Я был во всех трех его углах: получал академическое образование, не закончил вуз. В профессиональном образовании я тоже особых вершин не достиг, хотя ко мне до сих пор обращаются за советами в области строительства.

**Но только финансовое самообразование помогло мне реализовывать свои цели.**

А теперь я хочу вернуться к своей истории.

Несколько лет назад я встретил свою женщину, теперь это моя любимая жена, которая подарила мне прекрасную дочь, и сейчас у меня двое очаровательных детей. У меня была хорошая работа, я владел двумя компаниями. Одна из них занималась производством пластиковой продукции, мы обеспечивали не только город, но и регион. Вторая реализовывала эксклюзивные гидроизоляционные материалы и выполняла связанные с ними работы.

У нас был очень сильный старт, мы увеличивали свои доходы каждый месяц, но вместе с этим увеличивались и расходы. Мне было совершенно непонятно, почему при многомиллионных оборотах денег почти не оставалось. В то время я в первый раз прочитал Роберта Кийосаки, и он меня очень вдохновил на то, чтобы разобраться в деньгах. Мы с женой стали ходить на разные

семинары, повышать свою финансовую грамотность. И однажды, на очередном таком семинаре, который назывался «6 секретов личных финансов», нам предложили пройти тест на просчет уровня финансового IQ. У моей жены он оказался гораздо выше, чем у меня, и это, честно говоря, стало ударом ниже пояса для меня как главы семьи, основного кормильца. И желание повышать свою финансовую грамотность возросло в разы.

## **Люди, которые меня изменили**

Тренинг, который изменил всю мою жизнь, назывался «Тренинг-курс финансовой дисциплины и денежных привычек «Клуб миллионеров», который вел Максим Темченко.



Скажу коротко: благодаря прохождению этого тренинга я увеличил доходы в бизнесе в три раза, свои личные доходы — в семь раз. И это было только начало! Я увидел свои результаты, они очень вдохновили меня на действия и на дальнейшее получение такого вида обучения. В итоге за последние годы я очень много времени и денег вложил в свое финансовое образование.



И наступил момент, когда я поставил перед собой цель: пройти обучение у лучших бизнес-тренеров мира. Так я познакомился с Брайаном Трейси. Это удивительный человек! Искренне считаю, что личное общение с такими людьми заменяет годы традиционной учебы.



Поняв это, я решил не останавливаться и встретиться с человеком, который, как оказалось позже, в корне поменяет мое сознание и взгляды на жизнь. Я говорю о Роберте Кийосаки. Я встретился с ним в 2015-м году и хочу сказать огромное спасибо за ту трансформацию, которую дают человеку его книги.

### **Встреча в 2015 году.**





## Встреча в 2016 году.



И есть еще один мировой спикер, у которого мне удалось пройти обучение, — это Тони Роббинс. Это произошло в 2016-м году, на тренинге в Лондоне, где зал вмещал 8000 человек! Для справки: Тони Роббинс — самый дорогой бизнес-тренер в мире. Двенадцатичасовой коучинг у Тони стоит ни много, ни мало — миллион долларов!



И из 8000 человек, присутствовавших на том тренинге, лишь четверым повезло встретиться и пообщаться с Тони лично. В числе этих счастливиц оказался и я.



**И после той беседы я окончательно понял, что моя жизнь изменилась полностью только благодаря финансовому самообразованию.**

## **Перестановка приоритетов**

В первую очередь, изменилось отношение к доходам, сейчас их несколько, в основном — инвестиции. Теперь я сам выбираю, чем хочу заниматься, а что не буду делать, потому что это мне неинтересно.

А еще кардинально изменилось отношение к расходам. Если раньше я предпочитал приобретать все в кредит, включая машину, квартиру и даже — доходило до банального! — телефон и телевизор, то сейчас я покупаю в рамках бюджета и только то,



что мне действительно нужно. Для себя я раз и навсегда решил вопрос с кредитами: дверь к кредитам для меня теперь окончательно закрыта, наверное, потому, что у меня «плохая кредитная история» (шутка).

За три года я выбрался из долговой (кредитной!) ямы размером в минус 5,5 миллиона рублей, включая ипотечный кредит. И успел не только погасить долги, но и создать некий капитал.

Изменилось и мое отношение к инвестициям. Если раньше очень хотелось по-быстрому, любыми путями заработать, то сейчас на первом месте для меня стоит вопрос рисков, и только потом уже — доходности.

В какой-то момент я заметил, что вокруг меня стали появляться люди, которые спрашивали:

— Почему твоя жизнь так разительно изменилась?

И обычно в ответ на это я с серьезным выражением лица начинал рассказывать историю, которую многие хотели бы услышать:

— Как-то я был на зимней рыбалке и поймал золотую рыбку, которая тут же исполнила три моих желания. Вот с того момента моя жизнь круто изменилась!

Ну разумеется, это шутка. Тем, кто интересовался моим успехом всерьез, я стал показывать, как можно по-другому управлять деньгами, стал делиться той системой, которая сработала у меня. Ради этого я даже переехал в другой город. И мне очень приятно, что многие благодаря моим советам начали разбираться, как управлять своими деньгами, у них стало тоже получаться быть рачительными хозяевами своих доходов. Я всегда радуюсь, когда люди делятся со мной своими новыми результатами, и, в свою очередь, хочу поделиться своими.



### Результат за 3 месяца:

#### **«Появились инвестиции выше банковского процента»**

*Я пришла в Клуб миллионеров для того чтобы больше узнать об инвестировании, но оказалось, что программа намного шире и интереснее!*

*Личный доход вырос на 20%, расходы сократила на 7%. За время обучения накопила 450 000 рублей. Появились новые идеи по развитию собственного бизнеса.*

**Марина Владимирова,  
Санкт-Петербург  
ИП, ветеринарные клиники**



### Результат за 3 месяца:

*Доход вырос на 80000 рублей в первый месяц, вернули долги на сумму 350 000 рублей.*

*За время обучения создал два дополнительных источника дохода.*

*Два договора на стадии подписания на строительство двух крупных объектов в Санкт-Петербурге общей стоимостью более 2 миллиардов рублей.*

**Евгений Петров,  
Санкт-Петербург  
Генеральный директор ООО  
«Петровский монолит»**



### **«Увеличила доход на 50 000 рублей»**

*Стала откладывать дельту. Разобралась в своих доходах и расходах. Увеличила свой доход на 50 000 рублей в месяц. Расходы сократила благодаря простым принципам экономии и планирования. Составила свой личный финансовый план, благодаря которому знаю, что делать и как делать. Спасибо!!!*

**Олеся Ночевкина, Владивосток, специалист Ростелеком, свое дело СП**



### **«Увеличили обороты в компании на 90% за три месяца»**

*На тренинг мы пошли вдвоем, за два дня до тренинга перевернули весь интернет, чтобы найти хоть один отрицательный отзыв, до последнего думали, что отзывы липовые. За три месяца обороты компании увеличили на 90%. Наши доходы стали значительно больше расходов. Отложили 450 000 рублей, и это всего за три месяца.*

**Дарья и Валерий Назаренко, Владивосток, ООО «БОГАТОЕ»**



### **«Закрыла 4 кредита на сумму 540 000 рублей»**

*В течение трех месяцев закрыла кредиты на общую сумму 540 000 рублей.*

*Открыла первый депозит под 9,5%, куда откладываю свою дельту, за два месяца это 60 000 рублей.*

*На вопрос, во сколько оцениваешь свой финансовый результат за три месяца, ответила: 1 000 000 рублей.*

**Валерия Козьмина,  
Санкт-Петербург,  
учредитель сети салонов «Тай  
Дрим»**



**Первая сделка бизнеса  
без стартового капитала!!!  
Александр, ты крутой  
тренер мозга!!! 🎓**

11:48

Однажды, когда я пересматривал очередные отклики с благодарностями в свой адрес, мне в голову вдруг пришла мысль:

тридцать лет я занимаюсь академическим образованием, десять лет — профессиональным образованием, как минимум три года — финансовым самообразованием. И именно эти три последних года я могу назвать самыми продуктивными в моей жизни. А что если людей начинали бы учить финансовой грамотности еще с детства? Насколько бы успешнее они были, например, к моему теперешнему возрасту! Насколько увереннее бы шли по жизни! Насколько большего могли бы добиться!

И тут я вспомнил еще один секрет, полученный на обучении у Роберта Кийосаки.

## **Не ошибается тот, кто ничего не делает.**

Нас с детства готовят работать в системе, ориентируя на то, что в будущем мы станем работать по найму. При этом только единицам удастся вырасти по карьерной лестнице и добиться настоящего, серьезного успеха. Большинство людей не знают о своем потенциале, не догадываются, что им вполне по силам иметь больше и жить лучше. Это результат системы, к которой нас приучили с детства. Пока мы зависимы, нами легче управлять.

Задумайтесь на секунду — что делали учителя и воспитатели, когда ваш ребенок в школе или в детском саду разговаривал с другими детьми, не важно, за завтраком или во время урока. Педагоги жаловались, делали замечания, ругали ребенка, а затем писали в дневнике, какие плохие ваши сын или дочка. И после десятой подобной записи или вызова вас в школу что вы делали со своим чадом? Правильно: мягко говоря, приучали к дисциплине! Когда ребенок хотел что-то сказать или ответить, он должен был поднять руку и ждать, когда ему дадут возможность высказать свое мнение, а кому-то часто и не давали такой возможности. Как вы считаете, сейчас эта дисциплина помогает вашему ребенку иметь



больше денег? Прошу понять меня правильно: я не против дисциплины и следования правилам поведения в обществе; но я категорически против последствий навязывания такой дисциплины.

Как-то мне на глаза попалась брошюра «Правила поведения детей в садике». Хочу привести здесь только один пункт из этого руководства.

*«При застольном разговоре дети должны усвоить всего два правила:*

- не вступать в разговор, пока не закончил говорящий,*
- не говорить, пока во рту пища.*

*Если двое детей заняты разговором между собой, не реагируют на остальных, то следует сделать им замечание. Каждый ребенок, подходя к столу, должен пожелать сидящим приятного аппетита, а те в ответ — поблагодарить. Выходя из-за стола, ребенок желает оставшимся приятного аппетита или всего доброго!»*

Сейчас это называется термином «коммуникация», которая лично мне помогает зарабатывать хорошие деньги, не важно, за рабочим столом, во время делового ужина или просто в кафе днем за чашкой чая. Я могу вести консультацию и в это время есть свой салат, что совершенно не мешает мне зарабатывать большие деньги.

Друзья, повторю еще раз: я не против этикета и благодарен педагогам, которые воспитывали в детском саду моего старшего ребенка. Но я против последствий, которые непременно следовали, если ребенок не подчинялся безоговорочно.

Нас еще с садика учили, что совершать ошибки — едва ли не преступление, нас наказывали за промахи, ставили в угол, читали нотации, запрещали развлечения, и так далее. Итог: дети с малых лет панически боятся совершить ошибку, и от этого возникают страхи, комплексы, неуверенность, неуспешность. Но есть и

другое мнение, причем принадлежащее самым богатым людям:

«Наиболее успешны те, кто совершал ошибки».

Лично я считаю, что все кризисы, неудачи, промахи, которые я совершал в своей жизни и описывал выше, — это не что иное, как часть моего пути к финансовой свободе. Благодаря способности делать выводы из неудач теперь я могу подготовиться к следующему кризису и выйти из него с малыми, минимальными потерями.

Конечно, кто-то из вас сейчас может сказать:

— Ну понятно, кто виноват! Учителя, воспитатели, система и общество...

Но поверьте: не для того я все это писал, чтобы вы легко оправдали себя, найдя причину, почему не имеете то, о чем мечтаете. Я всего лишь хочу вам показать другую сторону медали, доказать, что можно и по-другому.

## 80/20

Эту главу я хочу начать словами Тони Роббинса:

*«Если вы хотите увеличить свои доходы и разобраться, как это происходит, то секрет прост: 80% — в голове и всего 20% — это действия».*

Наверняка вы слышали поговорку: «Сколько денег в голове, столько и в кошельке». На протяжении последних лет своей тренерской деятельности я стал особенно часто замечать: когда люди приходят ко мне на обучение, продолжая ходить на работу или заниматься привычным для себя бизнесом, то за короткое время удваивают, а иногда и утраивают свои доходы, я это связываю с тем, что люди в первую очередь прорабатывают эти 80% в голове, получают набор инструментов, и им остается только его внедрить. Так что в этой книге я очень много буду говорить про эти 80%.

На тренингах и в личных беседах я всегда часто задаю вопрос:

— Что вам лично мешает иметь высокие результаты? Ведь наверняка есть то, что вы видели в своих мечтах, но почему-то до сих пор так и не поверили, что можете иметь эти результаты, и, как следствие, не получили их в реальности.

Как правило, все ответы сводятся к перечислению четырех базовых причин:

- Лень.
- Страх.
- Отсутствие знаний, как это сделать.
- Неуверенность в себе!

Давайте начнем с первого. Лень.

Вы уже полчаса читаете эту книгу, и все для того, чтобы узнать, как изменить свою жизнь к лучшему, или, возможно, вы хотите осуществить свой личный финансовый прорыв. Вполне вероятно, что у вас есть дела поважнее, чем эта книга, но вы продолжаете ее читать, и я не удивлюсь, если перечитываете по несколько раз одну и ту же фразу, чтобы лучше понять ее смысл. Но есть и другие люди — те, кто никогда не возьмет в руки подобные издания. Эти люди которым не лень ежедневно ходить на нелюбимую работу, которую они уже лет десять терпеть не могут, и самое страшное, что они будут продолжать ходить на опостылевшую службу, но при этом всегда жаловаться, как паршива их жизнь... Но — внимание! — никто из них даже попытки не сделает изменить свою жизнь, которую правильнее было бы назвать унылым прозябанием...

И если вы все еще продолжаете читать эту книгу, то скажите, кто из вас больше ленится изменить жизнь, сделать наконец ее счастливой, наполненной новыми эмоциями и новыми возможностями, — вы или те самые «другие люди»?

И тогда, возможно, мы поймем, что это не лень? А одна из следующих причин? Помните:



- Страх.
- Отсутствие знаний, как это сделать.
- Неуверенность в себе.

О них мы поговорим немного позже.

А теперь пришло время поделиться с вами, что я делаю каждый день для совершения своих финансовых прорывов.

И чтобы эта книга стала максимально полезной для вас, я иногда буду просить взять ручку и листок, чтобы выполнить некоторые задания.

### **Занимайтесь только тем, чем действительно хотите заниматься**

В этой главе я расскажу, как начал заниматься любимым делом. Глубоко убежден: если вы примете решение посвятить жизнь тому, что вам действительно приносит огромное удовольствие (не просто будете мечтать, а твердо решите делать это!), — вы уже достигнете 40% успеха и пройдете почти половину пути. Надеюсь, мой опыт поможет вам в этом.

Я уже упоминал, что в 2014-м году у меня было два бизнеса, через расчетные счета которых регулярно проходили многомиллионные суммы. Не буду сейчас подробно описывать, что это были за проекты и как именно я их запустил, об этом я подробно рассказываю в своей книге «Бизнес с нуля», одно только могу повторить: это старт в развитии этих компаний был быстрым и успешным.

Каждый месяц мои доходы увеличивались. У меня был помощник, который ежедневно разрабатывал стратегии в управлении этими бизнесами, и каждое наше утро начиналось с обсуждения предложений о том, сколько клиентов мы должны забрать у конкурентов. Не буду подробно перечислять и описывать все реалии начинающих бизнесменов, но иногда складывалось впечатление, что я должен отдать этому бизнесу все свои деньги и все свое

время, пока он якобы не встанет на ноги и не начнет приносить дивиденды.

И однажды я вдруг понял, что мне стало неинтересно управлять этими бизнесами. Скажу больше: я почувствовал, что мне противопоказано управлять данными компаниями. В тот момент я стал разделять бизнесменов на две группы: стартаперы и управленцы (мой помощник, кстати, относился ко вторым, ну а себя я отнес к стартаперам). Я понял, что мне интересно стартовать проекты, при этом не вкладывая больших денег, доводить их до определенного уровня и затем выгодно продавать. В итоге **я принял для себя решение** продать эти два прибыльных бизнеса, которые отнимали у меня уйму времени и не так уж много давали взамен. Скажу сразу: и тогда, и сейчас, по прошествии времени, ни капли не жалею о том решении. Я высвободил свое время, и теперь мое хобби — стартовать компании; более того — это хобби мне приносит хороший доход. В своей жизни я стартовал более десятка собственных бизнесов и помог стартовать другим людям не один десяток проектов и компаний.

Еще любимое дело, которым я занимаюсь сегодня, — проведение различных тренингов. Вот лишь некоторые из них:

«6 секретов личных финансов».

«Клуб миллионеров».

«Бизнес с нуля».

«Личный финансовый прорыв».

Когда я решил стать бизнес-тренером, то начал свой путь с тренинга «Клуб миллионеров». Выше я уже писал, что меня настолько вдохновили мои личные результаты после прохождения этого тренинга, что мне стало интересно: а получают ли другие люди результаты как минимум такие же, или даже круче, если я с ними буду делиться опытом и знаниями?

Таким образом я стал регулярно получать слова благодарности

от людей которые проходили у меня обучение. Но было и несколько отзывов, которые заставили меня задать себе вопрос:

### **готов ли я заниматься этим всю свою жизнь?**

Одним из таких отзывов хочу здесь привести:

*«Александр, привет! Очень захотелось тебе написать лично. Спасибо тебе большое, большое. Ты даже не представляешь, что сделал для меня в этой жизни. Сказать, что я была в тупике, — честно, это ничего не сказать. Саша, поделюсь с тобой по секрету: меня мысль о самоубийстве посещала все чаще и чаще. После того как мы с тобой поговорили в первый раз, эта мысль больше не приходила мне в голову, а сейчас я даже и представить не могу такие мысли. Саша, ты поставил мне цель, ты поставил мне вершину, к которой я стремлюсь. Я обязательно буду на этом олимпе и обязательно поделюсь с тобой позитивом!!! Спасибо тебе огромное!!!»*

Прочитав это сообщение, я, помню, задумался: «Если за три года мне удалось принести столько пользы другим людям и даже спасти несколько человеческих жизней, то сколько же я смогу спасти за всю свою собственную жизнь???»

А теперь я хочу, чтобы вы ответили себе на вопрос:

### **чем вы на самом деле хотите заниматься?**

От ответа будет зависеть скорость, с которой вы сможете двигаться к финансовой свободе и реализации своих целей. И даже больше: насколько вы будете принадлежать себе и получать удовольствие от всего, за чтобы ни взялись.

А чтобы вам было легче ответить на этот сложный вопрос, я подготовил несколько наводящих:

- Чем ты любишь заниматься?
- Чем ты готов заниматься все свое свободное время?
- Что будет, если ты не сможешь этим заниматься?

- Что будет, если ты посвятишь этому всю свою жизнь?
- Есть ли у тебя заслуги или достижения в этой области?

После того как вы ответите себе на вопросы, поверьте — вы тут же примете твердое решение, чем точно станете заниматься. Делайте это лучше других и будьте номером 1 в своем деле!

## **Состояние, в котором нужно идти к успеху.**

Что такое хорошо и что такое плохо? Вы когда-нибудь задумывались над этими философскими категориями? Что такое добро или зло, успех или провал, что значит повезло или не повезло? Все написанное ниже, на первый взгляд, наверное, покажется полным абсурдом, но я хочу, чтобы вы стали замечать: к нам не приходит собственно информация в той или иной форме. К нам приходит только один поток информации или одна цепочка определенных событий, а мы уже самостоятельно разделяем ее на «или-или». Наш опыт или наше восприятие заставляют нас находиться или в том или в ином состоянии. Приведу пример, чтобы вам было легче понять, о чем речь.

Как-то летом мы гуляли всей семьей в парке, как внезапно пошел дождь. Я не люблю дождь, ненавижу, когда одежда после него мокрая, поэтому стараюсь всегда спрятаться, а если все-таки промок, то потом нахожусь в состоянии дискомфорта. А тут я посмотрел на своего сына, который получал огромное удовольствие от воды, льющейся с неба, он прыгал по лужам, специально промок до нитки и получал от этого огромное удовольствие! Дождь был один на всех, и мы с сыном находились в одной цепочке определенных событий. Но все дело в том, как вы воспринимаете этот поток информации или событий и как для себя интерпретируете эту информацию. Условно это можно разделить на два состояния: страдания или прорыва.

Теперь я хочу задать вопрос вам:

### **а в каком состоянии чаще всего находитесь вы?**

Именно от состояния зависит ваша скорость движения. Я еще много раз буду вспоминать о скорости, поскольку считаю, что она очень важна.

О чем вы говорите сами с собой, о чем беседуете с другими, какие люди вас окружают и в каком состоянии они помогают вам находиться? Многие склонны верить, что если у человека есть внутренний стержень, то его сложно сломить. Я думаю немного иначе: какой бы у вас ни был внутренний стержень или сильный характер, общество, в котором вы живете, может оказаться сильнее вас. На чем вы концентрируетесь больше — на том, чего не имеете, или на том, какие у вас перспективы?

И самое главное: вы должны понимать, что никто, кроме вас самих, не может заставить находиться в состоянии страдания, поскольку это ваша и только ваша интерпретация потока информации или цепочки событий, которая происходит в вашей жизни. И наоборот: никто, кроме вас, не способен вывести вас из состояния страдания. Я сейчас ни в коем случае не говорю про «розовые очки», сквозь которые нужно смотреть на мир, что бы ни случилось. Нет, я о другом: о том, как вы воспринимаете реальность.

Так что же заставляет вас находиться в том или ином состоянии? Мы обязательно это разберем, а пока хочу поиграть с вами в небольшую игру, которую я назвал «Добей Алекса». Уже само название вызывает ассоциации, правда?

Итак, представьте некоего человека по имени Алекс. Вот у него звонит будильник, который он собственноручно завел с вечера на 5.00 утра. Несмотря на то, что он с друзьями просидел в баре до часу ночи, спал всего 3,5 часа и ему ужасно трудно проснуться, он понимает, что должен ехать в аэропорт встречать своего босса. Но ведь спать хочется просто смертельно! И Алекс переводит будильник на 5 минут, потом еще на 5, и еще. В конце концов Алекс понимает, что безбожно опаздывает, он встает и идет умываться. Уже

в ванной комнате вдруг вспоминает, что жена еще вчера просила его купить зубную пасту, а он забыл, и теперь нечем почистить зубы.

Алекс судорожно начинает одеваться, но у него нет ни одной поглаженной рубашки, и он начинает мягко, но громко объяснять жене, что вчера просил ее погладить, что, в отличие от нее, никогда не забывает ничего, о чем его просят (паста!!!), затем он выходит во двор и...

Я хочу, чтобы вы продолжили цепочку событий, которая может дальше произойти с Алексом. Наверное, вы подумали, что он выходит во двор, а его автомобиль поджар сосед; он решил вызвать такси, но телефон разрядился, и пришлось стучать по колесу соседского автомобиля, пока сигнализация не разбудила полдома... Наконец-то выходит сосед, и хорошо, что он хотя бы извинился. Алекс едет в аэропорт, почти засыпает за рулем, но все-таки доезжает до места назначения — и тут узнает, что рейс задерживают на два часа. Скорее всего, вы именно так продолжили эту историю, я не ошибся? 😊 В этот момент половина из вас сказала бы: «День не задался с утра». А вторая половина произнесла бы: «Бедный Алекс встал не с той ноги».

А теперь предлагаю представить немного иную историю: Алекс вместе со своей женой и детьми летит отдыхать на море. Будильник все так же звонит в 5:00, но Алекс уже полтора часа как не спит, несмотря на то, что они с друзьями просидели в баре до часу ночи. Но — о чудо! — ему совсем не хочется спать, и он терпеливо ждал, когда же прозвенит будильник. Алекс будит всю семью, и тут обнаруживается, что нет пасты, — но зато есть жвачка! Алекс начинает одеваться и понимает, что у него не осталось ни одной глаженной рубашки, но ведь это не так уж и важно, если сверху надеть свитер, да и в самолете все равно помнется... Они выходят во двор, где их уже ждет такси, а свой автомобиль Алекс еще с вечера поставил на стоянку, они приезжают в аэропорт и узнают, что рейс задержали на два часа... «Какая удача! — восклицает Алекс.

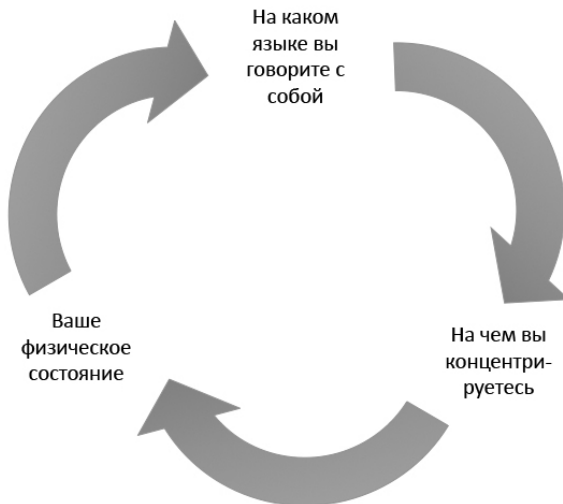
— Еще есть время, чтобы найти людей, которые летят в эту страну не в первый раз и узнать у них, что там есть интересного, куда сто́ит сходить, что посмотреть и где удобнее обедать».

Ответьте на вопрос: с чего начался день Алекса в первом и во втором случае? Правильно: со звонка будильника в 5:00 и дальше — одинаковой цепочки событий. Не буду подробно сравнивать и анализировать эти две истории, вы наверняка заметили разницу. Суть в том, что с любым из нас может происходить одна и та же цепочка событий, но только от нас самих зависит, как реагировать на эти события.

Так что же сделать, чтобы жить в состоянии максимального прорыва? На самом деле, это очень просто: принять решение быть счастливым, перестать страдать. «Как все просто, — скажете вы, — вот это решение, да вы гений, Александр!»

А теперь давайте разберемся, как мы попадаем в то или иное состояние.

**На каком языке вы говорите сами с собой? Что вас мотивирует?**



Какой разговор вы ведете с самим собой? Кем себя считаете, как оцениваете, давно ли себя хвалили и говорили себе, что вы молодец? Насколько вы себя уважаете и за что, с кем себя ассоциируете? С чего начинается ваше утро? Какую планку задаете себе с утра? Какие цели ставите с утра на весь день?

Я советую определить для себя какой-то «пускатель» на каждый день. Попробую объяснить, что имею в виду. Каждое мое утро начинается с мотивирующего ролика Тони Роббинса, и эти 10-20 минут мотивируют меня сделать больше, лучше, масштабнее. Найдите для себя такой «пускатель», это могут быть мотивирующие ролики на ютубе, это может быть ваша любимая мелодия или две минуты разговоров с человеком, который вас мотивирует, — решите чего вы будете начинать свой день. Только от одного хочу предостеречь: пусть это не будут новости из «зомбоящика»! ☺

### **На чем вы концентрируетесь?**

Очень важно, на чем вы фокусируетесь, ведь ваш фокус усиливает диалог с самим собой с 1000 раз! Отследите, на чем вы концентрируетесь чаще:

на том, что у вас уже есть, или на том, чего пока не имеете;

на том, что можете контролировать, или на том, что еще не под силу;

на том, какие перед вами открыты возможности, или на том, что когда-то потеряли.

Мечтаете ли вы больше о будущем, размышляете о настоящем или вспоминаете прошлое? На самом деле, это чрезвычайно важный момент. Ведь если вы больше думаете о прошлом, то не можете контролировать настоящее и создавать будущее. Определите, какой у вас имеется потенциал. Вполне возможно, что вы чувствуете себя гоночным булитом, а двигаетесь как старый, ржавый «Рено».



## **Физическое состояние — плод наших мыслей**

Мы то, о чем мы думаем, — с этим постулатом сложно спорить. Наше тело и наше физическое состояние — это зеркало наших мыслей. Давайте проведем небольшой эксперимент. Представьте перед собой картинку, что вы находитесь на берегу вашего любимого моря, светит солнце, и вы на себе ощущаете его тепло. Но вдруг вам становится очень жарко, и вы решаете освежиться стаканом вкусной холодной воды. Вы встаете с лежака, подходите к пляжному бару, берете стакан, открываете бутылку воды и наливаете, а затем открываете холодильник, достаете три кубика льда и кладете в свой стакан с водой. Снова открываете холодильник, вытаскиваете целый лимон, кладете его на стол, отрезаете несколько долек и кладете туда же, в стакан. Подумав, отрезаете еще один ломтик, кладете его себе в рот, тщательно пережевываете, запрокидываете голову, выдавливаете в рот сок лимона и все это запиваете холодной водой. Готов поспорить, что сейчас, читая эти строки, вы ощутили обильное слюноотделение. То же самое происходит с телом, когда вы начинаете диалог с самим собой... Вывод: начните наконец замечать, о чем именно вы говорите!

## **И что из этого может получиться?**

Предположим, вы ведете с собой примерно такой диалог: все, что я делаю, приводит к неудачам; я обуза для людей, которые находятся рядом; у меня нет возможностей; моя жизнь в руках моего начальника; я не могу заработать больше, потому что этому не учился; счастье не в деньгах, — то наверняка чувствуете сожаление о том, что потеряли в прошлом, ощущение потери контроля над своей жизнью. Ваше тело устало, вас ничего не интересует, вам хочется болеть или, по крайней мере, спрятаться от других людей. Это состояние называется глубокой депрессией. И оно очень опасно.

Но есть и другое:

когда ты себе говоришь: «Я нереально крутой!!! Все, за что бы я ни брался, у меня получается! Я сегодня сделаю в два раза больше, и мне это под силу! Все зависит только от меня самого! Я самостоятельно создаю свою жизнь!»

Если вы проживаете именно такое состояние, чувствуете, что все зависит только от вас, что вы сами создаете собственное будущее, — то вы не горюете о том, что потеряли, а концентрируетесь на том, что впереди, и радуетесь, какие возможности открываются перед вами.

Если вы будете находиться на таком эмоциональном градусе, что произойдет с вашим физическим состоянием? Правильно: вы станете здоровы, вам просто некогда будет болеть, энергия переполнит вас, а активность заполнит все окружающее вас пространство. И некогда станет лениться!

В этом состоянии вы научитесь делать свои личные прорывы каждый день, каждую минуту и начнете замечать, как все в вашей жизни меняется только в лучшую сторону!

## **«Я САМ!»**

С чем у вас ассоциируется фраза «Я сам»? Если у вас есть дети, то, скорее всего, вы сейчас вспомнили период их жизни, когда они все чаще и чаще стали произносить эту фразу. Помню, когда моему сыну было примерно года три, на все мои попытки помочь ему в чем-то или даже сделать за него в ответ я регулярно слышал: «Я сам». Тогда я очень удивлялся его напору и желанию во что бы то ни стало делать все самостоятельно. А самое интересное — у него все всегда получалось, перед ним не было никаких преград. Он находил в доме все, что ему было нужно, причем не важно, как далеко или высоко я это спрятал...

Почему я часто привожу в пример детей? Потому что считаю: дети лишены страха, у них еще нет приобретенных ограничений,

которыми мы связываем себя в течение жизни. А еще у детей нет негативного опыта, который очень мешает взрослым пробовать делать что-то снова и снова и никогда не останавливаться перед трудностями. Или, возможно, секрет успеха детей — в той легкости и верой в победу, с которыми они берутся за любое дело.

А если совсем коротко, то, может, ответ спрятан в самой фразе «Я САМ!»?

1. **Ясность**, чего вы хотите добиться.
2. **Самая лучшая стратегия** (инструменты и план).
3. **Аффирмации**, или в чем мы убеждены.
4. **Массивные действия**.

Это четыре составляющие любого успеха. Давайте попробуем разобрать в каждой.

**Ясность: чего вы хотите, или ваши цели.**

Как вы думаете, а зачем вообще нам цель?

Я хочу рассказать об одном случае, который произошел со мной в 2015-м году на тренинге у Роберта Кийосаки. Одним из спикером там была Asel Sydykova.



В своем выступлении она привела хороший пример: что случится, если у вас не будет цели в этой жизни? Вот вы выходите на улицу и ловите такси, садитесь, и водитель спрашивает, куда ехать. А вы не отвечаете, просто молчите, потому что сами не знаете, ведь у вас нет цели. Как вы думаете, что произойдет дальше? Вариант первый: таксист даже не тронется с места. И второй: он поедет, куда глаза глядят, и будет медленно колесить кругами до тех пор, пока вы не скажете, где остановиться, при этом вы потратите топливо, но так никуда и не доедете. Есть еще третий вариант: таксист привезет вас туда, куда сам посчитает нужным. Так тоже бывает, когда мы живем чужими целями и чужими мечтами, делаем то, что хотят другие.

Вы думаете, так не бывает? Доказательство этому мы получили уже на следующее утро: мы вышли из гостиницы, чтобы ехать в аэропорт, и нас уже ожидало такси. Мы сели в машину и почему-то решили, что он знает, куда нам нужно добраться, что ему озвучили это при заказе. Поэтому мы ничего не сказали. А водитель просто стоял на месте, не трогался с места. Тогда мы пытались ему объяснить, что торопимся. ☺ На что услышали гениальную фразу: «А почему вы решили, что я знаю, куда вам нужно?» Хорошо, что с целями у нас на тот момент было все в порядке, и мы успели на самолет. ☺

Так что же такое настоящая цель? Я попытаюсь дать определение своими словами.

**Цель — это то, чем вы хотите обладать, что вы хотите иметь и ради чего каждый день совершаете определенный набор действий, приближающих к достижению этой цели.**

Другими словами, цель — это:

**Цель = Желание + Действие**

Не буду много времени посвящать вопросу, что такое цель, как правильно ставить цели, — очень много книг посвящено этому. Я лишь хочу, чтобы вы заметили интересную тенденцию. Мы сейчас

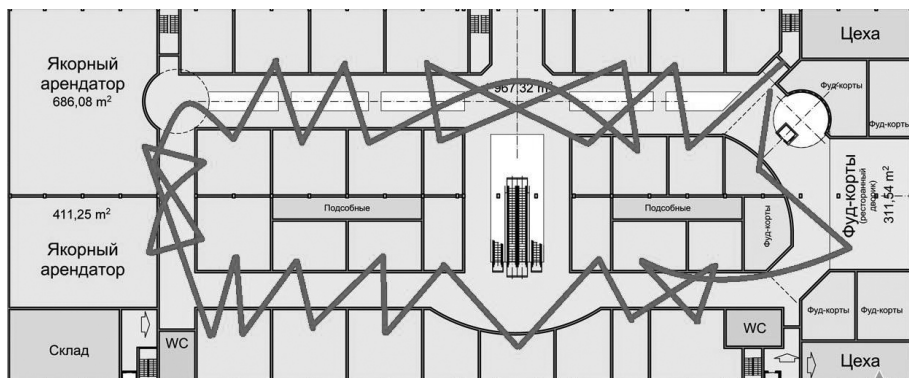
живем в таком мире, когда хотим быстро иметь конечный результат. Мы перестали готовить дома, нам проще приехать в ресторан и заказать еду, а многие уже давно едят «из коробочки». Мы перестали самостоятельно выбирать цветы своей «второй половинке», нам проще позвонить в курьерскую службу и ждать, когда доставят готовый букет. Мы перестали мастерить подарки своими руками, нам проще купить в магазине. К чему все это приводит? Люди хотят получать готовый результат, они ждут, что появится сказочная фея, золотая рыбка или волшебная палочка, которые выполнят их желания. Кто-то хочет миллион долларов, появившийся чудным образом из ниоткуда; другие мечтают о миллионе рублей в месяц; или 1000 лайков в день в инстаграме; или машины, квартиры, яхты, путешествия, список можно бесконечно продолжать, — но проблема в том, что большинство не хочет ничего делать для этого. Люди, концентрируясь на конечном результате и, возможно, уже полюбив свою будущую новую машину с плаката мечты или квартиру из красочного каталога, не концентрируются на самом процессе, как это сделать. Другими словами, не любят сам процесс достижения этой цели. Причем цели могут быть двух видов:

1). Цели с ограничением снизу. Хотите простой способ увеличить свой доход? Все очень просто: возьмите ипотеку. В этом случае, хочешь или нет, но ты должен выплачивать долг банку, и, как следствие, ты любыми путями увеличишь свой доход. Так многие реализуют свои цели и мечты, покупая все в кредит. В этом случае люди имеют, что хотят, но и получают ограничения снизу в виде платежей в банк. Такие цели реализуются быстрее, потому что люди испытывают потребность, например, в той же квартире.

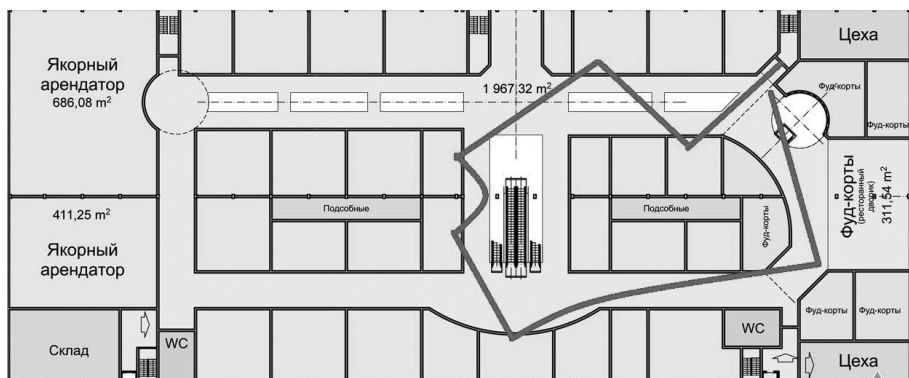
2). Цели с ограничением сверху. Например, у меня есть цель: открывать для себя не менее 4-х новых стран в год. Наверное, вы со мной согласитесь, что эта цель ничем снизу меня не ограничивает, это комфортное ограничение. Такие цели реализовывать гораздо приятнее.

Как же сделать так, чтобы цели сверху выполнялись так же быстро, как цели снизу? Это возможно, если вы их будете чувствовать тоже на уровне необходимости. Переведете из разряда «было бы неплохо» в разряд «я не могу без этого».

Разумеется, вы должны понимать, чего хотите и как этого достигнете. Иногда цель людей можно сравнить с походом в магазин. Когда у человека есть просто цель купить рубашку или, например, штаны, то иногда это происходит таким образом:



Но когда вы четко уверены в том, что вы хотите, и знаете, этого достигнете, вам станет гораздо легче ходить по магазинам. 😊



Еще вы, наверное, заметили, когда мы играли в игру «Добей Алекса», что у героя были разные цели. Первая — встретить босса, хотя, скорее всего, это все-таки была не его цель, а босса. И помните, как развивались события? Во втором случае целью был отпуск. То есть ваша скорость зависит от того, чьими целями вы живете, кому вы хотите сделать хорошо.

Вывод: выбирайте свои собственные цели!

### **Самая лучшая стратегия (инструменты и план)**

Вы когда-нибудь задавали себе вопрос: почему мы делаем то, что делаем? Как-то на своем тренинге «Личный финансовый прорыв» я попросил одного из участников подойти ко мне, а когда он подошел, то задал вопрос:

— Почему ты выбрал именно такой путь, с правой стороны, а не с левой?

На что получил ответ:

— Я не задумывался, а просто шел на автомате.

В большинстве случаев все, что мы делаем, мы делаем именно «на автомате». Есть статистика: 90 процентов действий, которые мы совершаем, происходит на уровне подсознания и всего лишь 10 процентов — это осознанные поступки. Мы очень редко продумываем, как произвести то или иное действие. Я сейчас говорю о самом простом наборе — например, если вы захотели выпить кружку кофе, то пойдете на кухню, включите чайник, насыплете ингредиенты в чашку, нальете кипятка и получите кофе. Что вас заставляет составить именно такой набор действий?

Ваши действия — это всегда следствие ваших мыслей. Значит, если мы выполняем некие действия автоматически, то и мысли у нас пролетают «автоматом», мы не контролируем их. А если пойти немного дальше в размышлениях, то мы убедимся, что все результаты, которые имеем в жизни, — это следствие наших действий.

Как же сделать так, чтобы у нас в жизни изменились результаты? Ответ очевиден: начать с элементарного, контролировать свои мысли и переводить этот «автомат» в «ручной режим». Другими словами, что бы вы ни делали, во всем должна быть четкая стратегия, продуманная до мельчайших деталей. Вспомните картинку похода по магазинам: гораздо легче совершать покупки, если у вас есть четкий план и понимание, что вам нужно, как вы это сделаете, сколько потратите времени и что для этого понадобится.

Если с кофе и с магазином все более-менее понятно, то как быть, например, с непривычным для вас действием? Допустим, запустить бизнес, если вы этого никогда не делали, или начать другой бизнес, в котором вы только-только начинаете разбираться? В этом случае я советую тоже выстроить четкую стратегию, как вы это будете делать шаг за шагом и какие сможете получать результаты от каждого шага. Правда, здесь у вас может возникнуть логичный вопрос: «А как я могу заранее продумать весь путь достижения цели, если все может измениться после первого шага?»

**Здесь два совета:**

1). Составьте четкий план достижения своей цели, но у вас обязательно должен быть план Б на случай если вдруг не сработает план А. Это и есть гибкость вашей стратегии, возможность изменить план действий в любой момент. И ваша задача — научиться вовремя менять стратегию. Так я запускаю свои стартапы: несмотря на то, что у меня есть четкий план в достижении конкретных целей, приходится каждый день играть по новым правилам. Это как пилот самолета, который, хоть и есть автопилот, регулярно корректирует движение самолета в ручном режиме.

2). Возьмите за образец живой пример человека, у которого уже получилось успешно реализовать свои цели, и делайте то же самое. Какой смысл набивать шишки на своей голове, если можно просто скопировать, как это сделал другой? Мне повезло — когда-то я встретил человека, который изменил всю мою жизнь, это Максим Темченко. Однажды я попал в его команду и многие вещи



делал бесплатно, только чтобы посмотреть, что он делает и как идет к своему успеху. Я стал делать то же самое, и у меня стало получаться. Другими словами, найдите себе наставника или того, кто с вами сможет поделиться своей траекторией движения.

И снова в качестве примера приведу случай из жизни. Как-то я приехал по делам в Китай, в город Суйханьхе. По пути в гостиницу познакомился с другими участниками группы, и мы договорились, что после заселения приводим себя в порядок после долгой дороги и едем знакомиться с изысками китайской кухни в известный ресторан. Получив ключи на ресепшене, я отправился в номер принимать душ. Попытался включить свет, но у меня не получилось, и я вышел в коридор убедиться, что там свет есть. Не было времени выяснять, почему нет электричества, и я решил помыться под светом фонарика на телефоне, а затем с мокрыми волосами спустился вниз и услышал вопрос, который принял за издевательство: «А что, у тебя в номере не работает фен?» Я ответил, что у меня в номере все не работает, на что сосед объяснил: просто надо было вставить карточку в разъем или спросить у кого-то совета. В тот момент я понял: если чего-то не понимаешь, то, возможно, проще спросить у того, кто является экспертом в данной области. Именно поэтому всеми инвестициями, которыми я сегодня занимаюсь, я занимаюсь при помощи лучших советников и консультантов.

### **Аффирмации, или в чем вы убеждены**

В своей жизни я проходил огромное количество тренингов, и теперь меня часто спрашивают: «А какой тренинг для тебя — номер один?» Всегда отвечаю, что тренинг, который изменил мою жизнь, называется «Клуб миллионеров». Хочу открыть вам небольшой секрет, почему именно он настолько эффективен и за последние семь лет не имеет ни одного отрицательного отзыва, при условии посещения всех встреч и выполнения домашнего задания. По какой же технологии он работает?



Если вы посмотрите на приведенную выше картинку, то увидите, что мы имеем некий результат, — это «Результат 1» (в виде дохода, сбережений, квартиры, машины, путешествий, окружения, отношений, здоровья). И есть другие люди, которые имеют результат, о котором, возможно, вы только мечтаете. Предположим, он в 10 раз больше, чем у вас; наверняка вы знаете о существовании таких людей, а может быть, и в вашем окружении они есть, но все мы, как взрослые люди, понимаем, что невозможно, проснувшись однажды, оказаться в «Результате 2», ничего при этом не делая.

Я уже упоминал, что результат — это всегда следствие действий, и люди, имеющие «Результат 2», что-то делают по-другому, иначе, чем остальные, что позволяет им иметь именно «Результат 2». Если у вас пока «Результат 1», значит, вы выполняете «Действия 1», которые приводят к этому результату. А что заставляет выполнять такой набор действий? Ведь логично, когда хочется выполнять «Действия 2», которые приведут к «Результату 2», и так построено

большое количество тренингов: мол, найдите идею, гоните трафик, и получите результат. Или тренинги по продажам, когда дают универсальный скрипт: делай так, так и так, и достигнешь цели...

Но не все так просто! Здесь тоже действия — это всегда следствие мыслей. Ваши «Мысли 1» заставляют совершать «Действия 1», которые приводят к «Результату 1»; то же касается и «Мыслей 2». Наверное, вы замечали, какими категориями и критериями мыслят люди, имеющие «Результат 2»: они как инопланетяне, там, где для вас невозможно, для них — норма. Предположу, что и в вашей жизни тоже был такой период, когда вы сходили на очередной семинар или прочитали очередную книгу — и начали мыслить, как они; возможно даже, вы стали производить какие-то «Действия 2» и тоже получили кусочек «Результата 2»... Но, как правило, людей на этом пути хватает ненадолго.

Помните?

**Ваши мысли — это всегда следствие ваших убеждений.**

Что же такое эти самые убеждения? Когда-то я получил на этот вопрос гениальный ответ от Максима Темченко: «Убеждения — это некая цепочка информации, которая попала к нам в голову и очень сильно впечаталась».

Я не буду объяснять, как данная информация попадает к нам в голову и как она закрепляется, это целый процесс. Скажу лишь, что у людей имеются убеждения по поводу всего. И, конечно, «Убеждения 1» отличаются от «Убеждений 2». Но тогда логичен вопрос: а можно ли поменять убеждения?

Ответ: «Конечно, да!»

И вы наверняка уже когда-то уже меняли эти убеждения. Могу привести пример.

Вспомните, сколько вы зарабатывали 10 лет назад. Это был ваш «Результат 1», и на уровне «Убеждений 1» вам, возможно, было его достаточно. Но если вы задумаетесь, сможете ли сейчас

прожить на этот доход, то, скорее всего, ответ будет отрицательным. Потому что сейчас у вас новый уровень убеждения по поводу этой суммы. Вы уже когда-то осуществили свою трансформацию, и неизвестно, сколько лет на это потратили.

Почему я начал говорить про «Клуб миллионеров»? Потому что эту трансформацию из «Убеждения 1» в «Убеждения 2» мы в клубе проводим за три месяца.

Но есть что-то гораздо сильнее, что заставляет людей перейти из «Убеждений 1» в «Убеждения 2».

Конечно же, это цели. И это единственное, что может заставить вас перейти из «Результата 1» в «Результат 2».

### **Массивные действия**

Эту главу я хочу начать с вопроса:

**сколько раз вам должны отказать, чтобы вы перестали действовать?**

Последние годы я живу под лозунгом: «Чтобы взять остров, необходимо сжечь корабли». Первым городом, в котором я начал проводить тренинги, был Владивосток. Когда я приехал туда, у меня не было опыта проведения тренингов. Скажу больше: я испытывал страх публичных выступлений. Когда переехал, у меня была одна стратегия: я просил помочь людей, которые живут во Владивостоке, тренеров, обращаясь к ним: «Ребята, помогите мне. Поясните, как вы это делаете?» Но в ответ слышал что-то типа: «Мальчик, ты кто?»

И я решил действовать по определенной схеме: начал палить из всех орудий. Это вообще мой жизненный принцип: я всегда палю из всех орудий. Нужно подходить к этому масштабно.

Тем же самым я занимаюсь и сейчас. Какой бы стартап я ни запускал, — пускаю в ход все орудия!

А теперь повторю свой вопрос:

**сколько раз вам должны отказать, чтобы вы перестали идти к своей цели?**

Достаточно иногда одного раза, чтобы вам отказали и вы остановили свой путь. Мне отказывали в жизни тысячи раз. Когда я продвигал гидроизоляционный материал, то с раннего утра до поздней ночи сидел под кабинетом заказчика, чтобы показать образцы. Поэтому обязательно прямо сейчас задайте себе вопрос, сколько вам должны отказать, чтобы вы отказались от своей идеи, и сделайте выводы.

## **История Роки**

В этой главе я хочу с вами поделиться историей, которую рассказал Тони Роббинс. Это история его друга Сильвестра Сталлоне.

*Сильвестр Сталлоне. Роки. Я встретил его несколько лет назад — мы с ним обедали, и я спросил: «Знаешь, так много мифов ходит о тебе, и я не знаю, что из всего этого правда». И тогда он рассказал свою историю.*

*Оказывается, он с раннего детства знал, кем хочет быть, — только актером. И точка.*

*И не то чтобы он сам для себя хотел вырваться, опередить всех, стать известным, — нет, в первую очередь ему хотелось служить людям, воодушевлять их. Так и получилось: большинство его фильмов вселяют в зрителей уверенность в успехе, воодушевляет, нацеливают на победу и как бы говорят: вы способны преодолеть обстоятельства!*

*Общаясь с Роки, я узнал о нем интересную деталь: в момент рождения его вытаскивали щипцами — вот почему он так выглядит и так говорит.*

*— Я очень хотел сниматься в кино, — рассказывал он. — Я с*

самого начала знал, почему хотел этого, и не собирался заниматься чем-то еще. Но те, от кого это зависело, посмотрели на меня и сказали: «Эй, ты выглядишь глупо! Иди займись чем-нибудь другим. Зз-зз-вв — так нельзя говорить! Для тебя нет места в этой профессии! Ты никогда не будешь звездой в кино. Ты ненормальный, никто не захочет слушать того, кто выглядит глупо и говорит одной стороной рта».

И он получал отказ за отказом, отказ за отказом, отказ за отказом. Его выгоняли из актерских агентств Нью-Йорка 1500 раз. Я возразил ему: «Слушай, в Нью-Йорке нет 1500 агентств!». А он ответил: «Я знаю. Я был в каждом по 5, 6, 7, 8, 9 раз. Приходил и ждал главного парня, их босса. Однажды, видя, что я сижу и жду его, он потихоньку смылся пораньше. Но я остался и ждал всю ночь, до утра. Когда наутро он пришел на работу, я так и сидел там — вот как я получил свою первую работу. Тот парень сказал: «Пойдем со мной!» — и я пошел и снялся в своем первом кино».

Мне казалось, что первым фильмом был «Роки». Но он рассказал, что до этого были и другие фильмы, о которых мало кто слышал. В первой картине его роль длилась 20 секунд — он играл парня, которого избили. Он снялся в трех подобных фильмах. А потом снова получал отказ за отказом, отказ за отказом, отказ за отказом...

В конце концов он понял, что эта тактика не работает. Поэтому изменил свой подход. «Я голодал, между прочим, — рассказывал он мне. — Я не мог заплатить даже за отопление своей квартиры. Моя жена кричала на меня каждый день, чтобы я нашел себе работу».

— А почему ты не нашел себе работу? — спросил я.

— Потому что я знал: если найду, то успокоюсь, потеряю свой «голод». И еще я знал, что единственное, как могу сделать это, единственный шанс — это сжечь все мосты. Ведь если я

устроюсь на обычную работу, то попаду в ловушку и буду чувствовать себя хорошо перед своей женой, но моя мечта будет постепенно исчезать. Я хотел сохранить свой голод, потому что голод — это единственная вещь, которая, как я думал, дает мне преимущество. Моя жена всего этого не понимала, мы продолжали ссориться.

— Мы замерзали, — продолжал он. — Я был разорен, у меня совсем не осталось денег. Однажды я пошел в публичную библиотеку только потому, что там было тепло. Сел за стол и увидел оставленную кем-то книжку. Я начал читать ее; это была «История Эдгара По».

И Роки на протяжении двадцати минут рассказывал мне все об Эдгаре По». Он знал все о писателе: его произведения, его биографию, как он умер, какие тайны окружали его в жизни...

И я спросил:

— А что По сделал лично для тебя?

— Он убрал мое внимание с меня самого. Заставил задуматься, как я могу затронуть других людей и не беспокоиться о самом себе так много. Я подумал тогда: может быть, мне тоже стать писателем? Просто представьте себе: Роки — писатель! Я попытался написать несколько сценариев — но ничего не получалось! Я был полностью разорен; у меня не было даже 50-ти долларов. Но в конце концов я продал один сценарий. «Райская аллея» — в этом фильме я снялся много лет спустя. Я продал его... за 100 долларов! Тогда это была огромная сумма для меня. Я был так взволнован! Считал, что на правильном пути. И продолжал, продолжал, продолжал.

В конце концов ситуация стала настолько отчаянной, что я продал драгоценности своей жены. Есть такие вещи в жизни, которые вам никогда не нужно делать. Вот этот мой поступок был именно таким, фактически это стало концом наших отношений. Жена меня уже просто ненавидела, мы были полностью

*разорены, у нас не осталось ни еды, ни денег.*

*Должен сказать, что больше всего в жизни я любил свою собаку. Потому что она тоже любила меня без всяких оговорок и условий, не то что моя жена. Но мы были настолько разорены, что мне даже нечем оказалось покормить собаку. Поэтому я пошел в зоомагазин – вспоминаю это как самый плохой день в своей жизни. Я стоял снаружи, у витрины магазина... и продавал свою собаку. Я просил 50 долларов, и в конце концов один парень согласился купить моего лучшего друга за полцены и дал мне 25 долларов.*

*— Я уходил и плакал, — продолжал Роки. — Это было самое худшее, что случилось со мной в жизни. А две недели спустя я смотрел бой между Мухаммедом Али и Чаком Вепнером; белый парень истекал кровью, но продолжал наступать.*

*И тогда мне в голову пришла одна идея. Я закончил смотреть бой и начал писать. Я писал 20 часов подряд, и в конце концов закончил полный сценарий! Меня в конце трясло, настолько я был воодушевлен. Я точно знал чего хочу, и понимал, почему я хочу именно этого. И я сразу начал действовать.*

*Когда я попытался продать сценарий агентам, они читали и говорили: «Это предсказуемо, это глупо. Бла-бла-бла, бла-бла-бла». Я записал все, что они сказали, и зачитал это вслух в день, когда мы получали «Оскара». Отличный реванш огромного успеха! Но тогда — тогда я пытался продать свой сценарий. Голодный, разоренный, но нет отчаявшийся. И, в конце концов, я нашел ребят, которые прочитали и поверили в мой сценарий, — им он понравился. Они предложили мне 125 тысяч долларов.*

*Я просто обалдел. Но я сказал этим ребятам: «Есть одно условие — я хочу играть главную роль в этом фильме». Они удивились: «Ты же писатель!» «Нет! Я актер! — ответил я. — Это моя история, и я — Роки! Я должен играть эту роль! Должен быть этим человеком».*



«Ни в коем случае! — не унимались они. — Мы не собираемся вкладывать деньги в кого-то без имени. Нам нужна звезда». Они хотели, чтоб Роки сыграл Райан О'Нил. Можете себе представить?

Но я настаивал: «Ни в коем случае! Райан не должен играть Роки! Потому что Роки — это я!» Их терпение закончилось: «Забирай деньги и уходи». Но я не сдавался: «Раз так, я не оставляю свой сценарий».

Это история и характер Роки. У него не было ни цента, когда ему предложили 125 тысяч долларов — больше, чем он заработал за всю свою жизнь. Но он забрал свой сценарий и ушел.

Они позвонили ему через неделю и предложили четверть миллиона долларов, если он не будет играть в этом фильме. Он отказался. Тогда они предложили 350 тысяч, им очень понравился сценарий. И он опять сказал: «Нет».

И тогда они дали 35 тысяч долларов и главную роль. И предупредили: «Если что-нибудь произойдет, ты будешь нести расходы вместе с нами». Они потратили миллион долларов, чтобы снять «Роки», и получили 2,5 миллиона прибыли.

А когда я спросил Роки: «А что ты сделал с 35 тысячами долларов? Это, конечно, не четверть миллиона, но тоже немаленькие деньги. Устроил вечеринку?», он ответил:

— Я пошел к зоомагазину и стоял там три дня, пытаясь встретить того парня, которому продал собаку. Я хотел выкупить ее обратно. На третий день я все-таки увидел этого парня! Я не мог поверить своим глазам, подошел к нему и спросил: «Вы меня помните? Я тот, кто продал вам собаку. Послушайте, я тогда был полностью разорен, голодал и поэтому продал своего лучшего друга. Я дам вам 100 долларов за него».

Парень ответил: «Нет! Собака моя, и я не собираюсь ее продавать». Я предлагал 500 долларов, тысячу — безрезультатно.

*В итоге я предпринял огромное усилие, чтобы вернуть свою собаку: 15 тысяч долларов и роль для этого парня в фильме «Роки». Вы помните собаку в фильме «Роки»? Это она, та самая...*

## **Делать, а не мечтать**

А теперь я хочу напомнить, благодаря чему получаю свои личные финансовые прорывы.

1. **Ясность**, чего вы хотите добиться.
2. **Самая лучшая стратегия** (инструменты и план).
3. **Аффирмации**, или в чем мы убеждены.
4. **Массивные действия**.

## **Почему люди не имеют результатов?**

Логичный вопрос, не правда ли? И на него, представьте, есть ответ: люди НЕ НАЧИНАЮТ. Я все чаще и чаще слышу, что, мол, «у меня есть идея, слушай, я сейчас вот вроде пока тестирую, но скоро я ее запущу»...

И снова приведу пример из жизни. У меня есть друг, зовут его Дмитрий. Когда я приехал во Владивосток, у меня на машине была наклейка: «Я хожу в Клуб миллионеров. Куда ходишь ты?» И Дмитрий задал мне вопрос, что такое этот «Клуб миллионеров». Я объяснил:

- Это тренинг-курс, который я сейчас запускаю
- А какое у тебя есть моральное право вести тренинг про деньги?
- Во-первых, я сам прошел этот тренинг, во-вторых, я свой доход увеличил раза в 3-4, плюс я вижу результаты тех людей, которые проходят у меня обучение. Дима, а ты чем занимаешься?

А надо заметить, ему уже где-то 55. Он отвечает:

— Я сейчас в Санкт-Петербург лечу подтверждать квалификацию, хочу в институте преподавать историю.

— Дима, у тебя с какого возраста эта идея?

— Лет с 35-ти...

Двадцать лет он идет к своей цели, но так до сих пор и не пришел!!! Человек только собирается чем-то заняться в своей жизни! Честно говоря, подобная позиция вызывает у меня удивление...

Многие люди любят мечтать, строить планы: «Я хочу, у меня есть идея». От того, что у вас есть идея, никому, и вам в том числе, ни холодно, ни жарко. Результат появится, если вы каждый день будете пробовать запускать эту идею, если каждый день будете делать-делать-делать, потому что результат — всегда следствие действий, того, что вы делаете для получения этого результата... А многие люди просто хотят, но не начинают. Ничего не делают, у них годами все остается на уровне стратегии.

Второе — многие не проходят весь путь. Казалось бы, осталось совсем немножко. Помните книжку «Думай, богатей», про золото, как герой купил шахту и начал копать. Он выкопал эту шахту, и оказалось, что там нет золота, оно, как выяснилось, было в нескольких метрах от него. Он не прошел весь путь, а ведь оставалось совсем немножко. Нужно было чуть-чуть изменить стратегию, найти человека, который профессионально занимается геологией, и он бы показал, где это золото...

Люди бросают, потому что не получают результата.

Большинство хочет получать здесь и сейчас. Какую-то волшебную палочку, и это объяснимо, потому что мы живем в таком информационном поле. Нам проще приехать в ресторан и заказать готовую еду, чем дома сварить борщ; купить подарок, чем сделать его своими руками.

Распространенное заблуждение: многие хотят иметь конечный

результат, не пройдя этапа достижения, не сделав ничего для того, чтобы этот результат у них появился. Они не проходят весь путь, потому что там ведь делать надо!

И третье, почему люди не достигают результата, — у них нет направления. Это, по большому счету, — про цели, которые я называл. По такому же принципу у нас летают самолеты: на автопилоте, но в течение всего пути (например, Владивосток – Москва) пилот делает корректировку. Соответственно, у вас должна быть цель. Не бойтесь, что она изменится, вы всегда сможете ее подкорректировать. Это своеобразный навигатор: вы забили цель и по пути разберетесь с траекторией движения.

Я показал вам направление, рассказывая про цели.

## Часть 2-я.

### Формулы успеха.

В этой главе мы наконец-то начнем говорить про эти 20%, а именно — про действия, которые необходимо совершить для «личного финансового прорыва». То есть мы начнем говорить про деньги.

Хочу начать с формул, которые вы, скорее всего, уже видели. Я познакомился с ними на обучении у Максима Темченко, и они являются его авторским продуктом. Я хочу, чтобы вы посмотрели на эти формулы не просто как на набор цифр и букв, а как на стратегию управления людьми своими деньгами.

Первая — это формула банкротства.

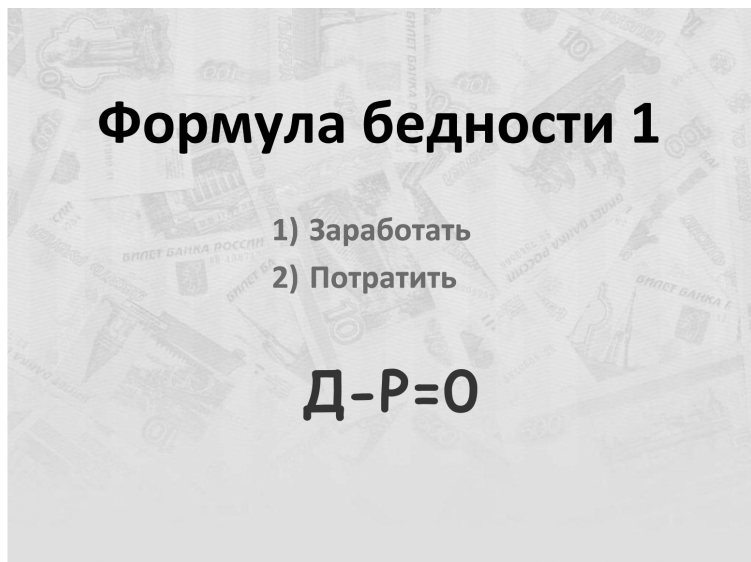


Заработать и потратить больше, доходы минус расходы равно долги. Внутренняя стратегия — это тратить гораздо больше. Как пример, занять до зарплаты, находясь в отпуске, позвонить друзьям и попросить перевести в долг на карту, так как не хватило

на развлечения, воспользоваться льготным периодом на кредитной карте... Живя по этой формуле, люди находятся в постоянном стрессе, что они всем и всегда должны.

Это, на самом деле, очень страшная формула. В моей жизни был период, когда я жил по формуле банкротства. Помните, я рассказывал, что когда из квартиры переехал в машину, то жил именно так: тратил больше, чем зарабатывал. И я находил способы не для того, чтобы приумножить свой капитал, а чтобы найти, у кого еще занять денег, прожить очередной день.

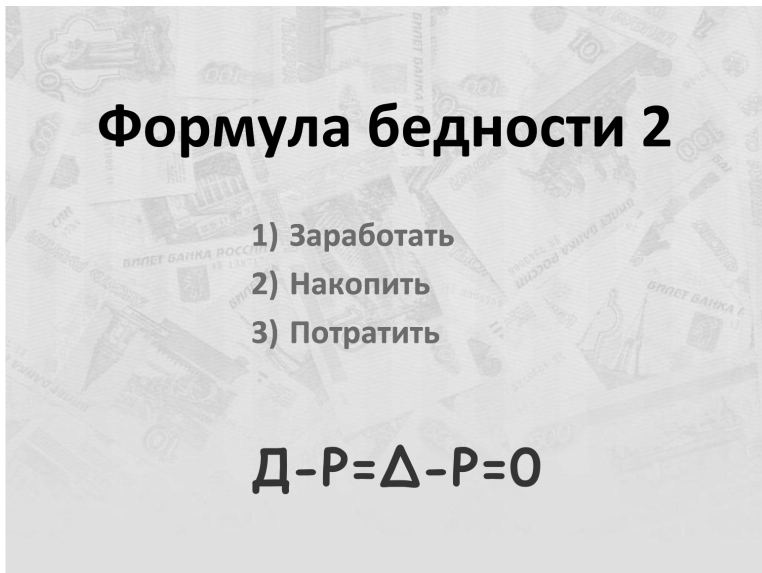
Еще одна формула — это формула бедности 1.



Заработать и потратить, доходы минус расходы равно ноль. Очень много людей, которые сегодня живут по этой формуле, при этом есть те, которые убеждены, что, покупая пятую машину, третий катер или домик в теплых краях, они имеют очень высокий уровень жизни и могут себе позволить все, что захотят. Но при этом они тратят все, что зарабатывают, и в итоге у них не остается денег. Это тоже стратегия: тратить все, что зарабатываешь.

Чем эта формула может быть опасна? В один прекрасный момент у любого из нас закончится активный источник дохода, и придется распродавать свои машины, квартиры, катера, дома, потому что необходимо перекрывать расходы. Это, конечно, лучше, чем надеяться на пенсию. Но в итоге наступает такое состояние, когда мы должны платить больше, чем зарабатываем, — это формула банкротства.

Приведу еще одну формулу.



Это формула бедности 2, и она несколько продвинутая: заработать, накопить и потратить, доход минус расход равно дельта, дельта минус расходы равно ноль. Мое внутреннее ощущение к этой формуле: не понимаю людей, которые на сегодняшний день откладывают деньги, в чем-то даже себя, возможно, ограничивая, чтобы потом эти деньги попросту «слить». Почему опасна эта формула? Потому что создается иллюзия, будто у тебя якобы есть деньги, но ненадолго.

Есть и другая формула, которая является ядром «Клуба миллионеров» и, в принципе, уже стала ядром и в моей жизни.



Это формула богатства: заработать, накопить, умножить, доходы минус расходы равно дельта, дельта, умноженная на коэффициент (коэффициент от бизнеса, коэффициент от инвестиций, возможно, спекулятивный коэффициент), — в итоге это равно сумме. Если вы будете жить по формуле богатства, то у вас окажется несколько преимуществ. Первое — деньги будут всегда, второе — ваши деньги всегда растут и третье — когда-то наступит такое состояние, я называю это точкой невозврата, когда вы сможете купить все, что хочется, а деньги будут продолжать преумножаться. И поскольку данная формула является ядром, я хотел бы разобрать ее подробнее и рассмотреть доход с точки зрения бизнеса. Да, именно с точки зрения дохода от бизнеса — поскольку на сегодняшний день я стартую компании, и в последнее время у меня в этом деле опыта стало гораздо больше.



## **Как отыскать... бизнес, или Идеи лежат под ногами...**

Что такое для меня заработать? В первую очередь — увидеть возможность для создания бизнеса, довести его до определенного уровня и в итоге этот бизнес продать. Повторю, что в свое время мне очень понравилась фраза: «В Америке и в Европе бизнес продается на уровне товара». Это очень точное определение!

Приведу некоторые примеры, откуда я беру идеи для создания бизнеса. Кто бывал в «Клубе миллионеров», тот знает, что там я постоянно делюсь своими идеями и планами; предлагаю сейчас, прямо на страницах этой книги посмотреть, как я это делаю, возможно, что-то вы примерите на себя.

Однажды я попал в гостиницу, где в номере была такая ванная, а точнее, душевая комната.



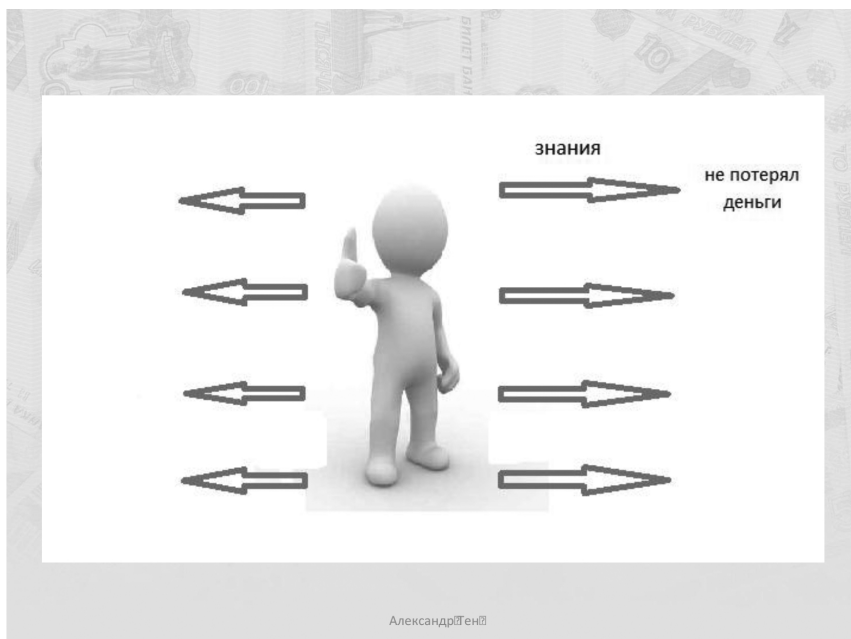
Самое интересное, что когда я выбирал отель по фотографиям, картинкам в интернете, то там была изображена буквально сказка, все очень красиво, мебель классная, санузел просто супер! На деле же оказалось вот такое плачевное состояние. Мне пришлось заселиться в эту гостиницу, когда я мылся в душевой, фото которой привожу здесь, то надевал на ноги кроссовки... И понял, что нельзя так жить в России.

А вскоре я прилетел к Тони Роббинсу на обучение в Лондон, где меня также поселили в отель. Первым делом я зашел в ванную комнату. В тот момент я понял, какой должна быть душевая в гостинице:



И я позаимствовал у них эту идею. Душевая комната, состоящая из шести блоков, такая современная модульная система, которая быстро собирается и несложно устанавливается, например, в студиях, таун-хаусах. И я проработал эту идею. Сейчас под Великим Новгородом мы запустили свое собственное производство таких душевых комнат. Каждая собирается из шести модулей: дно, потолок и 4 стены. Там не бывает грибка, потому что это санитарный акрил, грибок его не берет. Плюс заходишь — она вся чистенькая, беленькая, стильная и красивая.

Как пришла идея для создания этого бизнеса? Я испытал определенную потребность и понял, что это может быть нужно и важно не только для меня, что это можно сделать и для других людей.



Таким образом я часто нахожу идеи для создания своего бизнеса. А теперь задайте себе вопрос, что вам не хватает или в чем вы нуждаетесь? Дайте возможность другим людям использовать это.

Хочу поделиться кейсом, который мы придумали совместно со Светланой. Подробно этот проект был описан в моей книге «Бизнес с нуля». Как-то в нашем Клубе проходила обучение одна из слушательниц, Светлана (и сегодня многие наши участники едят ее конфеты без сахара, без масла, без красителей, словом, натуральный продукт). Но далеко не все знают, откуда пришла сама идея.

Едва придя к нам на обучение, Светлана поделилась своими планами: «Хочу открыть кафе». Оказалось, она живет вдвоем с подружкой, одна вегетарианка, вторая сыроедка, — такая адская смесь. И вот Света решила открыть собственное дело: «Я хочу открыть производство, но не знаю, как это все запустить. Мне же нужен цех, работники, зарегистрировать компанию, дать старт всему этому процессу». И мы с ней договорились, что... нет необходимости это все делать!

— Ты найди кафе, у хозяев которого сегодня не слишком хорошо идут дела, и договорись, что ты в рамках их кухни будешь готовить продукцию и осуществлять доставку, — посоветовал я Светлане.

Она тогда начала с конфет. Да-да, тех самых, которыми теперь и мы с удовольствием лакомимся в «Клубе миллионеров», потому что они действительно очень вкусные и полезные.

Как пришла девушке эта идея? Опять же, на уровне потребностей. Точно так же, как приходят и мои идеи для создания бизнеса.

Хочу поделиться с вами еще одним кейсом создания бизнеса без стартового капитала.

*Моя история началась с большого желания что-то изменить. Это желание привело меня к книге Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». И у меня, как и у многих прочитавших эту знаменитую книгу, начали появляться идеи, но... они растворялись и пропадали под воздействием моих страхов. В тот момент я еще работала по найму в одной международной компании. Там я состоялась как специалист и стала брать*

на себя все больше и больше задач и ответственности, но компания не благодарила меня в ответ, а на мой вопрос о повышении оплаты мне ответили: «Тебе и так повысили ее недавно на 3000, в следующий раз это произойдет не раньше чем через полтора года».

Вот тогда и начался мой период демотивации, работа перестала приносить радость, это было ужасно, потому что похоже на отчаянье. Я чувствовала, что могу больше! 😊

Роберт Кийосаки тогда показал мне путь, но я не знала, как вступить на него. Было много сомнений, что в итоге заканчивалось бездействием. Мой бедный мозг бился над тем, чтобы выйти из системы, но из-за огромного количества страхов, навязанных системой и обществом, я не могла этого сделать.

И тогда мне попался таргет с рекламой Александра Тена и его семинара «6 секретов личных финансов от ученика Роберта Кийосаки». Я, помню, сразу решила, что это судьба. Позвала своих друзей, и мы все вместе пошли на тот семинар. Это удивительно, но я сразу поняла, что нахожусь в нужном месте. Что именно этот человек сможет мне помочь, он знает, как выйти с «крысиных бегов». Я знала, что должна пройти тренинг «Клуба миллионеров», у меня было такое воодушевление! Я совершенно не понимала, откуда возьму деньги на курс, это было соразмерно моей месячной зарплате, а поскольку у меня не имелось абсолютно никаких накоплений, это казалось невозможным. Но деньги пришли, они просто появились, мне даже не пришлось одалживать. Наверное, деньги знали, на что они шли. 😊

И вот начался «Клуб», я выполняла все домашние задания, спала все меньше, но упорно шла к цели. Я не пропустила ни одного занятия, и я точно знала, как хочу изменить свою реальность.

Что стало итогом прохождения курса? Я защитила свой

*первый бизнес-план без стартового капитала. До сих пор помню эту защиту. Пошла выступать первой, чтобы быстрее все рассказать. И каковы же были мои удивление и растерянность от того, как много добрых слов, похвалы и ценных советов я услышала от сокурсников и тренера! Им всем так понравился мой проект, и это было здорово!*

*Сама идея бизнеса родилась в ответ на вопросы «Что нужно людям?» и «Как сделать это для большего количества людей?»*

*Все мы когда-то слышали о таком инструменте для реализации целей и желаний, как «Плакат мечты» («Карта сокровищ», «Коллаж желаний» и т. п.), но не каждый в итоге действительно его сделал. Лично я создала его первый раз только в «Клубе миллионеров» под влиянием авторитета тренера.*

*Я задумалась о том, как облегчить жизнь целеустремленных людей, чтобы они все-таки создавали свои «Плакаты мечты» и приближали таким образом свои желания. Назвала свой проект My Blossom Way, что в переводе означает «Мой путь расцвета».*

*Я предлагаю готовый набор для создания своего собственного уникального «Плаката мечты». Набор включает в себя:*

- *Плакат из гибкого пластика.*
- *Маркеры.*
- *Клейкую массу.*
- *Набор примерных фото.*
- *Красивый тубус также прилагается.*

*В чем преимущества данного набора?*

*1. Только актуальные и мотивирующие изображения! Их можно заменять много раз.*

*2. Возможность подписать маркером свои цели. А когда они сбудутся, стереть их и написать новые!*

3. *Есть 9 зон для каждой сферы жизни по фэн-шуй.*
4. *На стену плакат крепится безопасно для обоев.*
5. *Это современно и удобно.*

*В итоге ты получаешь оригинальный «Плакат мечты», где аккумулируются подобранные изображения (качественные фото) всех твоих целей с подкреплением их в виде надписей: точной формулировки цели, указания даты, суммы и т. п. И в любой момент ты можешь все изменить! Цель сбылась — поменяй изображение и сотри надпись! Картинка перестала мотивировать, замени ее! Это универсальный инструмент для реализации твоих целей.*

*Поэтому тебе, миллионер, больше ничего не остается, как определиться с мечтами и воплотить их в жизнь!*

Попробуйте прямо сейчас провести такой эксперимент. Нарисуйте себя в центре листка бумаги и от своего изображения дорисуйте кучу таких стрелок, как показано на рисунке выше. Внимательный читатель заметил, что те идеи, которые я показывал, — это все проблемы, с которыми я лично столкнулся в реальной жизни, то, чего мне не хватало в определенные моменты: колодки, гидроизоляционный материал, душевые комнаты, вот эти конфеты, и у меня найдется еще много-много подобных примеров. А теперь задайте себе вопрос: чего вот лично вам сейчас не хватает, катастрофически недостает в данный момент? Сам я теперь на этот вопрос отвечаю так: знаний. Если бы были знания, я не потерял бы так много денег в свое время.

Может быть, вам тоже не хватает именно знаний?

Приведу еще один пример, на мой взгляд, он будет тут кстати. Это были времена, когда я занимался доставкой оборудования в Россию из Китая. У меня был человек, который возил нам это оборудование. У него имелся один из самых крупных магазинов по продаже душевых кабин, ванн, унитазов, но он делал доставку оборудования. Я спросил: «А как пришла такая идея? Ведь у

тебя там магазин. Зачем тебе доставку делать?» Знаете, что он ответил? «Когда я тестировал вопрос по доставке, то платил за это очень много денег. Но как только я разобрался в логистике, в брокерском деле, то решил сам оказывать эти услуги, и теперь зарабатываю на этом шикарные деньги».

Поэтому, когда вы зададите себе вопрос, где взять идею для создания собственного бизнеса, вначале задайте себе вопрос, чего вам сейчас не хватает, а потом попробуйте эту идею масштабировать и подумать, что бы вы могли дать другим людям. Так приходят все мои идеи для создания бизнеса.

С доходами разобрались, а теперь давайте про то, что остается от этих доходов, а конкретно — про дельту. Ведь если ничего не будет оставаться, то ничего и не придется умножать.

Есть очень много причин, почему люди не откладывают дельту. Дельта является ядром формулы богатства. Если ядро «Клуба миллионеров» — формула богатства, то ядром формулы богатства является как раз дельта, «накопить». И сегодня я знаю множество причин, почему люди не откладывают свою дельту. Не буду их все называть, они проработаны в «Клубе миллионеров», приведу здесь только одну: потому что люди, когда копят на свою цель, то смотрят на дельту, но не смотрят на то, что получится после приумножения.

Разъясню с помощью цифр, которые, как известно, всегда в таких случаях более красноречивы и доказательны, чем просто описания. Если вы станете откладывать по 10 тысяч в месяц под 24% годовых, то через 20 лет ваш капитал будет составлять 57 миллионов рублей. 10 тысяч рублей в месяц в виде дельты под 24% годовых! Я не говорю сейчас про 60, а всего лишь про 24% годовых. В итоге ваш капитал составит 57 миллионов рублей. И самое интересное, что за 20 лет вы будете откладывать именно дельту, а значит, особо и не заметите удара по кошельку. А 20 лет пролетают всегда очень и очень быстро.



*Умеренные инвестиции (например, ПИФы, ДУ)*

24% годовых	1 000	5 000	10 000	100 000
5 лет	114 050	570 250	1 140 510	11 405 100
10 лет	488 250	2 441 290	4 882 580	48 825 800
15 лет	1 716 040	8 580 210	17 160 410	171 604 100
20 лет	5 744 430	28 722 180	57 444 360	574 443 600

Есть еще один небольшой секрет. На настоящую мечту, которая стоит дорого, очень дорого, денег заработать практически невозможно, как бы усердно вы ни работали. Все очень просто: посчитайте, сколько стоят ваши дорогие мечты, один миллион долларов или, возможно, десять миллионов долларов, и посмотрите, сколько вы сегодня откладываете в виде дельты, — ну, например 200-300 баксов. Вопрос: сколько десятилетий вам придется копить на эти дорогие мечты? Есть другой вариант — не просто копить, а приумножить путем разных вариантов инвестирования. Этому и будет посвящена следующая глава.

## Капитал через приумножение.

Я хочу вам рассказать о шагах, которые следует совершить для того чтобы создать свой капитал. Это руководство по инвестициям, составленное на базе моего личного опыта. Когда я начинал изучать инвестиции, у меня тоже была масса вопросов, как наверняка и у вас сейчас:

- Как создать источник дохода, который не иссякнет, даже если вы прекратите свою работу?
- Как уйти от бега по кругу и высвободить время на личные ценности: семью, хобби, здоровье?
- Как начать создавать капитал независимо от текущего финансового положения, не имея специальных навыков?

Когда я начал разбираться, то как раз в первую очередь рассмотрел именно эти вопросы, получил на них ответы и создал

свой инвестиционный портфель.

Что сегодня входит в мой инвестиционный портфель?

Это недвижимость, депозиты, доверительное управление, накопительное страхование жизни, а также другие инструменты, такие как срочный фондовый рынок, спекулятивные инвестиции и долгосрочный фондовый рынок (акции, облигации и т. д.). На сегодняшний день я обучаюсь в международных инвестиционных компаниях и обладаю определенным опытом, поэтому с удовольствием поделюсь им с вами.

И прежде чем мы приступим непосредственно к секретам инвестирования, давайте посмотрим, какова цель создания капитала. Многие люди думают, что инвестирование — это только лишь в чистом виде вложение денег, то есть нужно вкладывать, вкладывать, вкладывать. Но на самом деле основная цель инвестирования — это не зависеть от доходов, которые приносит работа; когда нам хочется отойти от этой работы и уже начать жить непосредственно на эти инвестиции.

А теперь предлагаю проанализировать, из скольких этапов состоит жизнь человека. Их всего три:

- подготовительный;
- решающий;
- «золотой период».

Расшифрую подробнее каждый, чтобы вам было понятно.

**Подготовительный** — это когда мы учимся, набираемся знаний и опыта. От этого этапа в конечном счете будет зависеть наша дальнейшая жизнь.

**Решающий** — достаточно немалый промежуток времени, в среднем он длится около 40 лет, у кого-то чуть больше, у кого-то чуть меньше. Почему этот период решающий? Он предполагает, что именно в данное время нужно что-то совершить для того,

чтобы в дальнейшем наша жизнь изменилась, чтобы нам прийти к «золотому периоду». Потому что если мы ничего не сделаем в эти годы, то наш заключительный период не станет **«ЗОЛОТЫМ»**. Все мы прекрасно знаем проблемы, с которыми сталкиваются наши пенсионеры на сегодняшний день, какие бесконечные вопросы они вынуждены постоянно решать, в отличие их сверстников, немолодых людей, которые живут в Европе или в Америке и которых не заботят финансовые проблемы. Они живут в свое удовольствие, путешествуют по миру и могут себе позволить многое, о чем даже мечтать не могут пенсионеры в нашей стране.

Вообще, есть такой секрет, постулат, информация, закономерность, называйте, как хотите, — в жизни нам понадобится намного больше денег, чем мы можем заработать. Как вы считаете, почему? Потому что потребности наши постоянно растут, мы мечтаем о все большем и большем, денег требуется тоже больше. С одной стороны, это хорошо, мы движемся вперед; с другой — плохо, что зачастую для этого движения не хватает средств.

Так вот, инвестиции — это как раз способ, который помогает нам разрешить эту проблему.

*Инвестиции — это возможность увеличить свой активный капитал без активного участия.*

Иными словами, инвестиции — это **деньги, помноженные на время.**

Ну и, наконец, мы подошли к так называемой «Программе 5 шагов», с помощью которой можно создать свой капитал.

## **Пять шагов к богатству и процветанию**

### *Первый шаг.*

Вам обязательно нужно найти финансового консультанта. Об этом пишет Бодо Шефер в своих книжках, это же рекомендует и Роберт Кийосаки, у которого был не один учитель в жизни.

**Зачем** нужен финансовый консультант? Затем, что у нас сегодня есть очень много инвестиционных предложений.

**Куда** можно инвестировать? Вариантов и возможностей масса: недвижимость, золото, бизнес, накопительное страхование жизни, доверительное управление, срочный и долгосрочный фондовый рынок, депозиты. Причем это только традиционные виды инвестирования. Но сейчас постоянно появляется большое количество и новых, нетрадиционных видов, которых пока мы в этой книге касаться не будем.

Так вот, именно финансовый советник поможет разобраться, куда инвестировать ваши средства. Как только у вас появился финансовый советник, считайте, что вы уже на пути к удаче: этот человек поможет вам определиться с финансовыми целями.

### Второй шаг.

Определение финансовых целей. Разумеется, у каждого они свои. Я консультирую очень многих людей и всегда начинаю разговор с вопроса: «Для чего вы хотите инвестировать?» Как правило, в ответ наступает... тишина. То есть большинство людей знает, что деньги нужно копить, финансы следует приумножать, но вот для чего нужно это делать, люди не понимают.

Давайте для начала определим порядок финансовых целей, которые могут быть. Это фонд ежемесячных расходов, фонд жилья, фонд ускоренного погашения ипотечных кредитов, фонд образования детей (очень, кстати, важный фонд, потому что многие родители задумываются о том, что нужно где-то учить своих детей, а на это требуются деньги, лишь тогда, когда уже звучит последний звонок. Что совершенно неправильно, об этом нужно задуматься уже в тот момент, когда ребенок только родился, и именно с того времени начать копить деньги). Назову еще фонд защиты семьи (особенно остро эта проблема стоит перед теми людьми, которые обеспечивают свою семью на 100%), фонд пенсионного обеспечения, фонд наследства и так далее.

Как только вы определились с финансовыми целями, можно приступать к следующему шагу.

### Третий шаг.

Вам нужно выбрать страну и валюту инвестирования. Давайте в связи с этим попробуем ответить на несколько вопросов.

Первый вопрос — где сохранять деньги. То есть пока мы говорим не о приумножении, а о сохранении средств. Чтобы принять верное решение, сравним несколько стран: Россию, Европу всю в целом и США.

В России сумма банковских гарантий составляет на сегодняшний день 1 400 000 рублей, в Европе это 100 000 евро, в США — 250 000 долларов. Мы видим, что порядок цифр совершенно разный. Если говорить о России, то это хороший вариант держать «подушку безопасности» в шаговой доступности, и, кроме того, она будет не только сохраняться, но еще и работать, если мы говорим о банковском вкладе. Но в том случае, когда речь идет о создании серьезного капитала, я рекомендую делать это в Европе и США.

Где приумножать деньги? Снова давайте сравним Россию, Европу и США. Если говорить о сумме гарантий на инвестиционном рынке, то, к сожалению, в России до сих пор не принят закон, который бы защищал права инвесторов. Его лоббируют, муссируют последние годы, все мечтают о том, чтобы скорее его уже приняли, но на сегодняшний день права инвесторов в России так и не защищены. Для сравнения: в Европе права инвесторов защищены на 1 000 000 евро, в США — на 500 000 долларов.

Не секрет, что юрисдикция в Европе и США отличается. В чем эта разница? В Европе вам нужно будет доказать, что та компания, куда вы инвестировали деньги, поступила недобросовестным образом. В случае если вы это докажете, государство возместит вам 1 000 000 евро или ваши инвестиции в пределах этой суммы. В США этого не требуется, то есть в любом случае государство выплачивает вам эту сумму, а затем уже разбирается с компанией,

вникая, что же там произошло.

В какой валюте инвестировать? Актуальный вопрос. Рассмотрим рубль, евро и доллар. Рубль удобен тем, что это валюта нашей страны, мы все траты здесь совершаем в рублях. Но есть и такие существенные минусы, как инфляция, особенно в наше кризисное время; дефолты, которые уже не раз случались в нашем государстве. Евро имеет всего 15-летнюю историю, и идет много споров, сколько еще просуществует Евросоюз, — конечно, достоверно наперед никто не может знать об этом. Наконец, доллар — это все-таки мировая валюта, она сейчас достаточно агрессивно ведет себя в связи с политическими событиями, но в любом случае, если мы сравним три эти валюты и будем говорить о создании капитала, я рекомендую делать это в долларах, так как это мировая валюта. И более того, финансовый пакет, финансовый капитал у нашего государства, России (это открытая информация, можете ее проверить самостоятельно) на 65% состоит из доллара. Тот факт, что наша страна вкладывает свои деньги в доллар, говорит о многом, согласитесь.

Итак, мы определились с инвестируемой валютой, это очень важный момент.

#### Четвертый шаг.

Теперь следует выбрать надежную компанию. Для этого нужно оперировать какими-то критериями. Каковы эти критерии? Давайте посмотрим.

Во-первых, это безупречная репутация на рынке. О чем речь идет? О том, что международная инвестиционная компания становится инвестиционной после того, как она 5 лет проработает на фондовом рынке. Только тогда она может получить соответствующую лицензию. Благодаря этому критерию вы уже можете отсеять часть компаний, которые делают вам какие-то инвестиционные предложения. Сейчас расплодилось огромное количество фирм, существующих год-два, и любому понятно, что они не очень

надежны, хотя бы потому, что не так давно существуют.

Во-вторых, управляемый портфель. Компания должна сделать какое-то предложение, для того чтобы вы сами не покупали, не продавали акции, облигации, не тратили на это свое время. Каждый из нас хочет заниматься своим делом, своей работой и при этом зарабатывать на инвестициях.

В-третьих, хороший стабильный доход. Тут все зависит от того, какой вы инвестор, консервативный или агрессивный, но в практике инвестирования принято считать, что если доход превышает инфляцию, то это уже хороший доход. Ну и должна быть минимизация рыночных рисков, то есть компания обязана предложить вам гарантии, которые бы сподвигли вас, так сказать, инвестировать в эту компанию.

Очень важная составляющая — **доходность**, давайте рассмотрим этот показатель на примере одной из компаний, в которой мы формируем свой капитал. Она работает на рынке уже 20 лет, имеет безупречную репутацию. И вот она-то как раз и предлагает управляемые портфели, позволяющие иметь хороший доход, а рыночные риски сведены к минимуму в стратегии, которую применяет эта компания на протяжении многих лет. Результаты клиентов с 2005-го по 2015-й год: среднегодовая доходность составила 24,4% в валюте, то есть в долларах, о чем я говорил выше. 2005-й был очень удачным голом для инвестиций, компания сработала в 42% годовых. И возьмем, для сравнения, кризисный 2008-й год, рынок все время «падал», на 70% был обвал, но, тем не менее, компания показала 11% годовых. Это тоже говорит о многом: специалисты компании — настоящие профессионалы, которые способны справляться с кризисными периодами. Эту статистику я показал для того, чтобы, когда будете выбирать компанию для инвестирования, вы ориентировались на историю компании.

А теперь поясню теорию на конкретном, прикладном примере — чего можно достичь благодаря инвестициям.

Допустим, на протяжении 25 лет человек инвестирует 170 долларов в месяц под 20% годовых. Своих средств он вложит за это время 50 000 долларов, прибыль, которая получится через 25 лет под 20% годовых, составит 713 000 долларов, и общая сумма капитала будет 763 000 долларов. Как вам такие цифры? По прошествии 25 лет можно получить ренту, ежемесячно иметь рентный доход в размере 6 350 долларов. Цифра, согласитесь, намного приятнее, нежели те пенсии, которые нам может предложить государство на сегодняшний день.

Определились с компаний, и теперь у нас остался последний шаг программы.

#### Пятый шаг.

Создание собственного инвестиционного портфеля. Кто-то из вас уже сейчас задумывается об этом, кому-то, несомненно, эти мысли придут в голову в скором времени.

Из чего может состоять инвестиционный портфель?

- Накопительное страхование жизни.
- Бизнес.
- Недвижимость.
- Долгосрочный инвестиционный счет.
- Срочный инвестиционный счет.

Накопительное страхование жизни является основой любого финансового портфеля. Почему? Потому что если у вас нет программы накопительного страхования жизни, то все остальные инвестиционные инструменты могут просто в любой момент не пригодиться. Кроме того, что это финансовая защита, это еще и основная цель, которую выполняет накопительное страхование жизни: его можно рассматривать как инвестицию, ведь оно дает в среднем 4-6% годовых, такова его доходность.

А доходность бизнеса, в зависимости от того, какова его



направленность, как он настроен, — это 30-100% годовых. Доходность недвижимости на сегодняшний день, кстати, примерно как накопительное страхование жизни — 5-8%. Долгосрочный инвестиционный счет — 20%. И срочный инвестиционный счет — это различные спекулятивные операции, его доходность, конечно, 100%, но и риски, к сожалению, тоже 100%.

Так вот, портфель представляет собой некий баланс всех этих инструментов. И хорошо настроенный инвестиционный портфель может вам давать до 70% годовых, что очень даже неплохо, поскольку дает хорошую уверенность в будущем.

В конце этой главы я хотел вам напомнить о том, что на настоящую мечту, дорогую мечту денег заработать практически не возможно, на нее денег можно создать, но при этом вы всегда должны помнить, что инвестиции — это всегда риски. Вопрос в другом: чем вы готовы рискнуть и ради чего вы готовы рисковать.

Чтобы вам не пришлось перечитывать книгу заново, я хочу кратко напомнить, благодаря чему вы сможете осуществить свой финансовый прорыв, или, другими словами, обрести новую, счастливую, обеспеченную жизнь:

1) Занимайтесь своим финансовым самообразованием, посещайте тренинги, и я буду очень рад, если мы с вами встретимся на одной из моих обучающих программ.

2) Определите для себя, чем вы хотите заниматься, от чего вы получаете огромное удовольствие, попробуйте это совместить с хорошим доходом.

3) Не бойтесь ошибиться, — только благодаря ошибкам и собственному опыту вы сможете оказаться на своем персональном Олимпе.

4) Находитесь в состоянии максимальной эффективности, ведь теперь вы знаете, как в нем оказаться.

5) Ставьте перед собой самые смелые цели и прорабатывайте

четкую стратегию достижения, при этом не забывая о гибкости стратегии.

6) Учитесь управлять своими деньгами; хорошо если это будет формула богатства.

7) Формируйте свой капитал, который позволит вам обрести финансовую свободу.

*Разумеется, в этой книге перечислены далеко не все секреты, которые я использую для развития бизнеса и приумножения капитала. Этому можно учиться всю жизнь, и истории богатейших и преуспевающих людей в мире эту истину подтверждают. Но если, перевернув последнюю страницу моей книги, вы поймете, что готовы следовать предложенной мной идее и возьмете на вооружение что-то из того, чем я с вами поделился, — значит, эта книга была написана не зря. И я буду счастлив пониманием своей сопричастности к изменениям, которые теперь непременно произойдут в вашей жизни.*

**До встречи на моих мероприятиях:**

**«6 секретов личных финансов»**

**[www.spb.6sekretov.ru](http://www.spb.6sekretov.ru)**

**«Клуб миллионеров»**

**[www.klub1000000.ru](http://www.klub1000000.ru)**

**«Личный финансовый прорыв»**

**[www.alexanderten.ru](http://www.alexanderten.ru)**

# ОГЛАВЛЕНИЕ

## Часть 1

### НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ! NEVER GIVE UP!

Вот моя история. ....	5
Учись управлять СВОИМИ деньгами! .....	13
Люди, которые меня изменили .....	16
Перестановка приоритетов .....	20
Не ошибается тот, кто ничего не делает. ....	25
80/20.....	27
Состояние, в котором нужно идти к успеху.....	32
«Я САМ!».....	38
Делать, а не мечтать .....	54

## Часть 2-я.

### Формулы успеха.

Как отыскать... бизнес, или Идеи лежат под ногами .....	61
Капитал через приумножение. ....	69
Пять шагов к богатству и процветанию .....	71

Подписано в печать 03.05.2017. Формат 60х90 1/16  
Бумага офсетная. Печать цифровая  
Тираж 200 экз. Заказ № 1190.

Отпечатано в ООО «Переplётный Центр»  
190020, Санкт-Петербург, Рижский пр., д. 23А  
тел./факс: (812) 622-01-23  
email: 6220123@mail.ru

