

ВОСТОЧНАЯ ФИЛОСОФИЯ БОГАТСТВА

САИДМУРОД ДАВЛАТОВ

БИЗНЕС-НАСТАВНИК

КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ

НА ТЕРРИТОРИИ СНГ



ШАГОВ К УСПЕШНОЙ ЖИЗНИ

ОТ ВЛАДЕЛЬЦА
- 23 -
ПРОЦВЕТАЮЩИХ
БИЗНЕСОВ

Саидмурод Раджабович Давлатов
Как стать миллионером
на территории СНГ. 10
шагов к успешной жизни
Серия «Восточная
философия богатства»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48723022

*Как стать миллионером на территории СНГ. 10 шагов к успешной
жизни:*

ISBN 978-5-04-108756-2

Аннотация

Всего 10 шагов отделяют вас от богатой, изобильной жизни! В этой книге Саидмурод Давлатов представляет пошаговую методику открытия и развития успешного бизнеса. Все его слова подкреплены делом, а советы – проверены реальным опытом. За свою жизнь автор участвовал в 67 бизнесах, и многие из них сейчас процветают. Но часть не оправдала себя, о чем честно рассказывает Саидмурод Давлатов. Именно благодаря тому, что речь идет как о позитивном, так и негативном опыте, книга так ценна – ведь лучше учиться на чужих ошибках, чем совершать собственные.

Содержание

| | |
|---|----|
| Книги для достижения финансового успеха | 5 |
| От автора | 8 |
| Введение | 11 |
| Подготовьте свой мозг | 14 |
| Важна ваша настрой | 19 |
| Правила эффективного чтения | 25 |
| Философия банки соленых огурцов | 34 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 38 |

Саидмурод Давлатов

Как стать миллионером

на территории СНГ

10 шагов к успешной жизни

© Саидмурод Давлатов, текст, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

Книги для достижения финансового успеха



Стать богатым может каждый. 12 шагов к обретению финансовой стабильности

Эта книга – пошаговое руководство по тому, как стать состоятельным человеком. Успешный предприниматель и международный бизнес-тренер Саидмурод Давлатов предлагает систему, призванную полностью перенастроить ваше мышление и поведение. Автор объясняет, как за 18 месяцев подчинить себе денежный поток и сделать его максимально стабильным, навсегда избавив себя от страхов перед бедностью.

Долги тают на глазах

Долги – это кандалы, которые тянут вниз, не дают развиваться и чувствовать себя счастливым. Саидмурод Давлатов знает, о чем говорит. 12 лет назад он оказался должен 1 846 000 долларов. Как тут не впасть в уныние? Однако Давлатов сумел полностью избавиться от долгов и достичь финансового благополучия. Его книга объясняет, как разработать комфортную стратегию избавления от долгов

Стратегия мышления богатых и бедных людей

«Если я такой умный, почему не богатый?» Ответ на этот вопрос очевиден: все дело в образе мысли. Саидмурод Давлатов более двадцати лет анализировал мышление богатых и бедных людей. Эта книга – настоящий мастер-класс по изменению своего финансового мышления. Она поможет избавиться от ограничивающих установок, научит видеть но-

вые источники дохода и правильно относиться к накоплению денег.

Сам себе инвестор

Куда вложить деньги, если их немного и вы не готовы ими рисковать? И как разобраться во всех этих акция, облигациях и ПИФах, если ничего не смыслишь в инвестировании и не хочешь углубляться в незнакомую тему? Книга Елены Феоктистовой – максимально простое руководство по приумножению капитала. Прочитав ее, вы узнаете, как выплатить ипотеку в максимально сжатые сроки и заработать на комфортную старость.

От автора

Эти десять шагов были определены на основе накопленного мною богатого опыта. Возможно, кто-то сможет быстро усвоить полученные знания и сразу использовать их на практике, а кому-то потребуется время для подготовки почвы, что вполне оправдано, ведь положение дел и конкретные обстоятельства у всех разные. Все, благодаря чему я добился успеха, я вложил в эти десять шагов.

На настоящий момент я имею опыт в 67 видах бизнеса. Где-то я был партнером, где-то инвестором, где-то учредителем, а некоторыми проектами управлял сам. В каких-то направлениях я обанкротился, что-то пришлось закрыть, потому что стало неактуальным, а что-то из того, что удалось раскрутить, мы продали.

Сейчас я обезопасил свой бизнес, разместив его в разных странах, чтобы не зависеть от курса валют и политики властей. Я построил свой бизнес как механизм в часах, где каждый элемент имеет свою функцию, основную или вспомогательную, и заставляет двигаться другой элемент. Очень важно построить бизнес по этой модели или подобной этой.

А пришел я к такому решению, потому что однажды задумался, что если построить бизнес в одной стране, то в результате изменения политики властей или давления чиновников стоимость бизнеса может резко упасть. Я не хочу развивать

бизнес двадцать лет и вдруг в один момент все потерять.

Поэтому сейчас у меня бизнес в России, в Кыргызстане, Таджикистане, Казахстане, Узбекистане, США, ОАЭ, Малайзии и Китае. И теперь мы не зависим от курса валют, а несколько лет назад из-за скачков на валютном рынке часто оказывались в тяжелом положении, потому что зарабатывали в рублях, сомах, тенге. Сейчас мы создали баланс финансовых потоков и в целом – в плюсе. И это вносит устойчивость в наш бизнес.

В настоящее время работают 23 бизнес-проекта. Какие-то из них приносят хорошую прибыль, а какие-то пока дают мизерный доход. И это, я считаю, нормально. Но главное, что я приобрел бесценный опыт, которым и решил поделиться с читателями. Я надеюсь, что вы используете знания, содержащиеся в этой книге, на практике и сумеете добиться успеха.

Но хочу уточнить: книга предназначена в первую очередь тем, кто имеет свой небольшой бизнес и мечтает о его расширении, но также будет очень полезна и для тех, кто хочет открыть свой бизнес и жить в достатке, кто считает себя бизнес-ориентированным человеком, у кого мышление богатого человека, кто хочет прожить свою жизнь с максимальной пользой и проявить все свои способности для достижения поставленных целей.

Тем, кто бизнесом никогда не занимался и не будет заниматься, эти знания не помогут. У меня есть жизненные ценности, которые запрещают предлагать свои услуги или про-

дукт тем, кому они не принесут польза. Этого правила я стараюсь всегда придерживаться.

А тем, кто занимается бизнесом, эти советы, если их строго выполнять, помогут добиться нужного результата. Буду искренне рад за всех, кто, прочитав книгу, добьется поставленных целей.

Станьте миллионером, вы этого заслуживаете.

Введение

Финансовая безграмотность – огромная проблема. Люди постоянно вляпываются в опасные ситуации только потому, что как следует не подготовились.

Дональд Трамп

Знания, которые вы получите, прочитав эту книгу, могут помочь вам стать миллионером. Ведь если вы хотите стать врачом, вам надо стажироваться у опытного врача. Если хотите стать технологом, учитесь у высококвалифицированного технолога. Мастерству вождения автомобиля следует учиться у профессионального шофера.

А если хотите стать миллионером, надо учиться у того, кто миллион заработал, а не у тех, кто миллион выиграл в лотерею или получил благодаря своим родственным связям в результате приватизации крупного предприятия. Потому что у последних нет знаний, позволяющих повторить этот успех. И если они потеряют свое богатство, то добиться заново высокого благосостояния уже не смогут.

Я знаю многих людей, которые получили от родителей какие-то активы, успешный бизнес или имели широкие возможности благодаря своим связям в государственных структурах, но быстро все потеряли.

Вы можете купить компанию, вы можете

купить дом, вы можете купить автомобиль, но мозги купить невозможно.

Чужой успех присвоить вы не сможете, присвоить можно чужой костюм, но не ум, благодаря которому успеха добиваются. Сам рынок создает такие условия, при которых успеха добиваются люди с мозгами, со знаниями, которые необходимы для достижения положительного результата.

А случайных людей, не имеющих таких знаний, рынок выталкивает без всяких сожалений. Вы и сами, наверное, замечаете, как тяжело сейчас заниматься бизнесом. И только знания могут помочь вам преодолеть все препятствия на пути к успеху. Эта книга содержит в себе именно те знания, которые необходимы в данный период.

Некоторые бизнесмены уже понимают, что им нужны новые знания, но просто не понимают, где их приобрести. Другие, может быть, не верят в то, что эти знания помогут им добиться желаемого результата.

Но со временем понимание к ним придет. Сама жизнь заставит их. Через ошибки и неправильные решения, которые стоят дорого и которых можно было бы избежать. Как гласит народная мудрость, «умные учатся на своих ошибках, а мудрые – на чужих».

Ведь знания обходятся гораздо дешевле, чем ошибки. И кто поймет этот постулат, будет учиться на тренингах, читать соответствующие книги, работать над собой и, следовательно, сможет быстрее добиться успеха.

ДОРОГОЕ ОБУЧЕНИЕ

Современная притча

Молодого, недавно назначенного менеджера компании IBM руководство вызвало на ковер. Еще бы! Он совершил сделку, вследствие которой фирма потеряла 10 миллионов долларов. Когда сотрудник понял свою ошибку, было уже поздно – деньги уплыли.

Зайдя в кабинет и чувствуя свою вину, он, не дожидаясь того, что ему скажут, произнес:

– Я понимаю, что вы вправе меня уволить, и, признавая свою вину, принимаю ваше решение.

– Уволить? – произнес руководитель. – Мы только что потратили 10 миллионов на ваше обучение и не вправе разбрасываться такими ценными кадрами. Идите работать!

ПОДГОТОВЬТЕ СВОЙ МОЗГ

Формальное образование поможет вам выжить. Самообразование приведет вас к успеху.

Джим Рон

Это как бы тема, которая должна подготовить ваш мозг к восприятию информации. Без этого вы просто сможете пропустить многие вещи, не замечая. Надо уметь учиться. Дело в том, что многие не умеют учиться.

Что же влияет на обучение? Процесс формального обучения длится достаточно долго – одиннадцать лет в средней школе, четыре года в вузе. Благодаря этому процессу люди думают, что учиться – это значит получать определенный набор информации, потому что получение знаний в учебных заведениях обычно сводилось к запоминанию, а затем повторению сказанного учителем и определенных текстов из учебника. И чем точнее пересказывался текст, тем выше ставилась оценка.

Таким образом, ученик выполнял функцию диктофона – запомнить, а затем в точности воспроизвести сказанное на уроке и изложенное в учебнике. При этом диктофон дословно воспроизводит услышанное, но ничего не может сделать с полученной информацией, он ее не использует. Так же поступают и некоторые люди, которые много знают, но вос-

пользоваться знаниями не могут по тем или иным причинам.

Исходя из тех старых стереотипов, мы думаем, что обучение означает передачу набора новой информации или сведений, подтверждающих общеизвестные факты. Например, на земном шаре шесть материков или сколько у нас океанов, сколько лет существовала Римская империя и т. д.

На самом деле запоминание информации не является процессом под названием «учиться», хотя мозг именно так воспринимает это понятие.

Учиться – это значит вносить в свою жизнь изменения.

Например, я до сих пор не знал, как можно больше зарабатывать, а теперь знаю; я не знал, как создавать команду – теперь знаю. Я не знал, как расширить свой бизнес, а теперь знаю; не знал, как вести учет и контроль денежных средств, а теперь знаю.

И я использую эти знания, т. е. больше зарабатываю, создаю новую команду, расширяю бизнес, веду учет и контроль денежных средств. Это очень важный момент – я не умел этого делать, а теперь умею.

Если вы после тренинга по ведению бизнеса не смогли внести позитивные изменения в свой бизнес, значит, вы ничему не научились или, возможно, вы необучаемый человек.

Я провожу много тренингов и вижу, как после обучения кто-то сразу меняет что-то в своей жизни, а кто-то живет по-прежнему, потому что не понял полученных знаний и не ис-

пользует их для позитивных изменений.

Поэтому самый важный результат обучения – изменить-ся самому, изменить свой характер, стать более рассудитель-ным, более собранным, более мудрым. В Гарвардском уни-верситете ученые провели исследование среди студентов и определили, что, прослушав лекции по определенному пред-мету в течение двух недель, студенты запомнили всего лишь два процента услышанной ими информации. Тогда ученые задумались над тем, как изменить эту статистику восприя-тия информации.

И решили попробовать читать одну и ту же лекцию по во-семь часов в день в течение двух недель. Такое обучение ока-залось более эффективным – теперь студенты запомнили 67 процентов услышанной информации. В итоге был сделан вы-вод, что повторение является одним из способов повышения эффективности обучения.

Но если идти только по этому пути, тогда четырехлетнее обучение в вузе надо будет продлить до 35 лет, а это, конечно, невозможно. Поэтому ученые разработали другие мето-ды повышения эффективности обучения. Эти методы я тоже использую на тренингах. И попытаюсь использовать в этой книге.

Для начала надо подготовить ваш мозг к восприятию ин-формации. Например, если вылить ведро воды в обычный стакан, бо́льшая часть жидкости окажется на полу. Так и здесь: если ваш мозг не готов к восприятию, бо́льшую часть

информации он просто не воспримет, не усвоит.

Чтобы лучше понять этот тезис, можно сравнить ваш мозг с землей, а знания сравнить с семенами, которые, попав в плодородную землю, прорастают. А если земля покрыта асфальтом, бесполезно бросать в нее семена, потому что они все равно не прорастут.

Бесполезно бросать семена и в каменистую, обезвоженную почву, они также не прорастут. Поэтому вам, мой дорогой читатель, надо подготовить свой мозг к восприятию материала, изложенного в этой книге.

Это необходимо сделать, потому что общество, в котором мы живем, закладывает в наше сознание множество негативных стереотипов, негативных представлений. Также на нас давят проблемы, нас душит постоянная нехватка денежных средств, у нас не хватает квалифицированных кадров.

И хотите вы или нет, но вам приходится думать об этом. И вам надо так подготовиться, чтобы у вас не было шансов на поражение. Ваш мозг должен все ясно понимать и видеть, что и как надо делать. Только тогда вы сможете пойти и сделать.

Помните, что все, чего человек не понимает, он отрицает.

ИСТИННАЯ ЦЕЛЬ *СУФИЙСКАЯ ПРИТЧА*

Один мудрый человек принял приглашение посетить город, чьи жители заявляли, что интересуются его

методами обучения.

Он прибыл туда в сопровождении небольшой группы своих учеников и обратился к собравшимся с краткой речью.

Некоторые сказали:

– Мы не хотим учителя, мы хотим знать, как можно найти свой собственный путь.

Мудрец рассказал басню.

Некоторые сказали:

– Мы не хотим слушать старые истории, мы хотим руководства.

Учитель снова сказал несколько слов на какую-то тему.

Некоторые сказали:

– Это не то, что мы ожидали услышать.

Учитель сделал несколько замечаний.

Некоторые сказали:

– Мы не понимаем, как эти слова согласуются с авторитетными книгами.

Когда группа покинула город, один из учеников сказал:

– Боюсь, мы произвели слабое впечатление, ибо эти люди хотят вести себя в соответствии с уже имеющимися у них представлениями.

Учитель сказал:

– Подумай хорошенько, что было целью этой встречи – наставлять тех, кто не хочет учиться, или продемонстрировать их изобилие тем из вас, кто, возможно, способен учиться.

Важен ваш настрой

Чтобы достичь успеха, перестаньте гнаться за деньгами – гонитесь за мечтой.

Тони Шей

Одним из механизмов эффективного восприятия информации является соответствующее **эмоциональное состояние, ваш настрой**. Он может быть на уровне нормы, что определяется словосочетанием – такое же, как у всех. На вопрос «Как у тебя дела?» почти все отвечают: «Нормально». Когда спрашивают о нашем настроении, мы часто отвечаем так же – «нормальное».

Если ваш настрой, ваше внутреннее эмоциональное состояние, ваше отношение к работе будут на уровне нормы, вы ничего не добьетесь, потому что люди, у которых эмоциональное состояние на этом уровне, стремятся быть как все, быть не хуже других. А это значит, что большие достижения им не нужны, они довольствуются маленькими, которые не требуют напряжения сил.

А для достижения значительного успеха необходимо, чтобы эмоциональное состояние было выше нормы.

У всех успешных людей настрой выше нормы, они нестандартно мыслят и делают то, чего другие не делают, и поэтому

добиваются успеха.

Если у вас настрой выше нормы, у вас появятся вдохновение, энтузиазм, будет состояние радости и оптимизма. Еще бывает состояние могущества, но оно – вершина человеческих возможностей. На этом уровне могут быть только пророки. Поэтому им по силам показывать даже чудеса. У них настолько чистое сознание, что они могут это делать.

А у вас должно быть состояние выше нормы. Но, поскольку на вас давят проблемы, давят обстоятельства, вы не можете быть на этом уровне постоянно. Поэтому у предпринимателя состояние часто опускается на уровень ниже нормы. Это состояние сомнений, переживаний, волнений, состояние страха и, наконец, смерти, когда человек ходит как живой труп. В это состояние он попадает в том случае, если окончательно теряет веру.

Бизнесмену постоянно приходится работать под давлением рынка, конкурентов, инвесторов и банков, попадать в неожиданные ситуации. Около 90 % планов не дают того результата, который вы ожидали, 80–90 % ваших идей не реализуется, к тому же часто оказывается, что ваш продукт не так востребован, как вы рассчитывали, а ваши сотрудники подводят вас.

Поэтому вам придется всегда работать под давлением внешнего окружения и в вечно меняющихся обстоятельствах. Умение управлять собой поможет вам справиться с трудными ситуациями. От этого ваш успех зависит больше,

чем от других ресурсов.

Деньги, знания, идеи и связи помогут вам только в том случае, если у вас есть соответствующее внутреннее состояние, которое даст вам жизненную энергию. Если этого состояния нет, вы потратите время впустую, потому что даже если у вас будут отличные идеи, у вас не хватит сил и веры в себя, чтобы эти идеи реализовать.

Жизненная энергия – самый важный ресурс. Первым делом научитесь управлять своим внутренним состоянием, формировать позитивный эмоциональный настрой в любых ситуациях. Даже если все обстоятельства против вас. Я заметил на своем опыте, что мне удавалось намного быстрее и легче решать многие задачи, когда я был уверен в своих силах.

Ваш успех зависит от качества решений, которые вы принимаете ежедневно. Одни решения приближают вас к цели, другие отдаляют.

Когда вы находитесь в состоянии уверенности в себе, решения, которые вы принимаете, будут в большей степени обоснованными и соответствующими сложившейся ситуации.

Кто не может управлять собой, не сможет управлять и организацией.



Рисунок 1

А состояние решительных действий – это когда тебе надо учиться, и ты идешь и учишься, кто-то дает дельный совет, и ты следуешь этому совету, появилась в голове интересная идея – ты идешь и реализуешь ее.

В состоянии ниже нормы, даже если у вас будет идея, вы просто не поверите в то, что ее можно реализовать. Кто-то посоветует учиться, а вы будете сомневаться, вы не поверите в то, что это вам поможет.

**Можно давать советы, но невозможно дать ум,
чтобы эти советы использовать.**

Если вы не можете контролировать свое состояние, не можете держать его на уровне выше нормы, тогда вы не сможете стать успешным предпринимателем. Потому что предприниматель постоянно думает, постоянно переживает, у него больше обязательств, больше проблем, чем у других людей.

Поэтому его состояние должно быть выше нормы, у него должно быть состояние **энтузиазма и вдохновения**, чтобы решать сложные задачи и двигаться вперед. Поэтому постоянно работайте над собой, чтобы настрой был высоким.

А сейчас забудьте про проблемы, кредиты, налоги, про людей, которые вас подвели, и постарайтесь настроиться на позитивное восприятие всего изложенного в этой книге. Тогда ваш мозг усвоит всю полезную информацию и поможет вам преодолеть все трудности на пути к успеху.

ПРИТЧА «СЧАСТЬЕ ПЛЫТЬ НА КОРАБЛЕ»

Один султан плыл со своим любимым слугой на корабле. Слуга, который никогда раньше не ходил в плавание, сидел в пустом трюме, вопил от страха, жаловался и плакал. Все старались успокоить его. Но слова сочувствия не достигали его сердца. Непрестанные вопли слуги окончательно отравили властелину путешествие. Тогда придворный лекарь попросил позволения у султана успокоить слугу. Султан сразу же согласился.

Лекарь приказал матросам бросить слугу в море! И они охотно выполнили приказание, так как рады были избавиться от несносного крикуна. Слуга болтал ногами, ловил воздух ртом, цеплялся за стенку корабля и умолял взять его на корабль. Его вытащили за волосы, и он тихонько уселся в углу. Изумленный султан спросил лекаря:

– Какая мудрость скрывалась за этим поступком?

Лекарь ответил:

– Твой слуга еще не представлял, какой опасностью может грозить вода. А потому и не мог знать, какое счастье чувствовать твердые доски палубы под ногами и быть на корабле.

А слуга, довольный, сидел в уголке. Он смотрел на облака и на солнце. На лице была счастливая улыбка.

Правила эффективного чтения

Если вы не хотите рисковать привычными вещами, вам придется смириться с ними.

Джим Рон

Чтобы восприятие информации было более эффективным, вам необходимо завести тетрадь, в которую вы будете записывать основные правила ведения бизнеса. Так вы сможете структурировать свою память и запомнить самое главное. В этой же тетради вам надо выделить несколько листов и озаглавить их «Золотые страницы», чтобы записывать самые важные тезисы.

Например, в математике, физике, химии есть основные формулы, без которых вы не сможете решать задачи, проводить опыты, определять свойства и т. д. Они никогда не меняются и всегда используются учеными для проведения расчетов.

Также существуют ключевые мысли и основные правила для достижения успеха, без соблюдения которых вы не сможете реализовать свои мечты. Они также никогда не меняются и остаются всегда актуальными. Именно такие мудрые, лаконичные афоризмы и надо будет записывать в наш раздел «Золотые страницы».

Записывая в тетрадь самые важные моменты, постарай-

тес правильно оформлять информацию. А для этого вам надо оставлять на каждой странице свободные строчки, чтобы записывать свои идеи и мысли по поводу прочитанного. Старайтесь фиксировать все идеи, которые у вас будут появляться при чтении книги, потому что если вы их не запишете, вы все забудете.

А так вы сможете вынести несколько полезных идей из прочитанного. И если будете их фиксировать, то обязательно сможете использовать, тогда у вас появится план, появится стратегия работы, благодаря которой вы сможете изменить свою жизнь.

Еще одно правило, которому надо следовать: все, что вы узнаете и чему научитесь, прочитав книгу, постарайтесь передать своим близким и друзьям, которые тоже занимаются или хотят заниматься бизнесом. Вы должны их обучать всему, чему научитесь, потому что это вам выгодно. Вам выгодно, чтобы в вашем окружении было больше успешных людей.

Например, представьте, что двадцать ваших друзей стали зарабатывать по десять тысяч долларов в месяц. Это значит, что в трудные моменты каждый из них сможет поддержать вас, например одолжив пять тысяч долларов.

А если таких друзей в вашем окружении не будет, вам будет тяжело выходить из кризисных ситуаций. Поэтому вы должны влиять на свое окружение, помогать им стать успешными.

Будущее принадлежит тем людям, которые смогли окру-

жить себя успешными людьми. Если среди своих родственников и друзей вы являетесь самым богатым и успешным человеком, возникает большой риск. Если вдруг вы окажетесь в трудной ситуации и обанкротитесь, процесс выхода будет очень долгим и болезненным.

Я видел многих успешных людей, которые попадали в подобные ситуации и не смогли снова подняться. Кто-то из этих ребят стал успешным в 90-х годах, кто-то – в 2005—2010-х. Многие из них в итоге подорвали свое здоровье, потому что кризис и банкротство бьют не только по финансовому положению, но и приводят к переживаниям и стрессу.

Я пишу эти строки еще и потому, что сам дважды пережил банкротство. Мне повезло, я был тогда молодым, нервы еще были крепкими, поэтому я сумел намного быстрее, чем люди старше меня, справиться с ситуацией. Я знаю многих ребят, которые перенесли инсульты и инфаркты из-за переживаний.

Идея в том, что, когда вы поднимаетесь, помогайте и окружающим вас людям подняться. Старайтесь создать вокруг себя благоприятную и поддерживающую вас среду. Старайтесь чаще бывать в группах, в которых люди учатся и развиваются. Успех заразителен. Находясь рядом с успешными людьми, вы получаете соответствующий позитивный настрой.

В 2001 году я вернулся домой в Таджикистан, собрал своих родственников и сказал им о том, что жизнь стремитель-

но меняется, поэтому надо изменить свои взгляды и начинать заниматься бизнесом. Я объяснил им, что жизнь дорожает, цены повышаются чуть ли не каждый день, поэтому надо успеть открыть свое дело, пока рынок свободный.

На Востоке младшего никто всерьез не воспринимает, а я в своем поколении самый младший. Ведь родственники делятся на поколения. Ваши родители – это одно поколение, вы, ваши братья и сестры – другое поколение, а ваши дети будут следующим поколением. Вот и в моем поколении я самый младший.

Там, на этом собрании, было много моих родственников – зятя, дяди, двоюродные братья и т. д. После моего выступления я увидел совсем не ту реакцию, которую ожидал. Все родственники хором пытались убедить меня в том, что здесь, в Таджикистане, это все не работает, поэтому бесполезно даже пытаться. Тогда я понял, что у них устаревшие взгляды и представления о предпринимательстве.

Например, они считают, что, если Всевышний ничего не дал, значит, ничего и не будет, честным путем невозможно разбогатеть, у нас все устроено по-другому, другой менталитет, другие традиции, здесь просто не дадут спокойно работать. Тем более, чтобы открыть бизнес, нужен капитал и связи во властных структурах.

В те годы можно было начинать бизнес с несколькими сотнями долларов. Я помню, что предложил собрать по 100 долларов и дать одному из родственников, чтобы он смог от-

крыть кафе, ведь он работает поваром 16 лет, его все знают и уважают. А другой родственник вот уже 13 лет сажает хлопок, поэтому можно уверенно инвестировать в это направление.

Ведь он берет топливо для техники и удобрения по двойной цене. В то время в Таджикистане ситуация была такая – вы могли взять топливо под будущий урожай, при этом, если вы получили 1 тонну, на ваше имя могли записать 2 тонны. И если рыночная стоимость солярки составляла, скажем, 2 рубля, вам давали по 3 рубля. А осенью вы должны были на всю сумму, на которую получили топливо, дать им свою продукцию.

И это еще не все: если тонна волокна (обработанный хлопок) стоила на рынке 1700 \$, у вас брали по 1000 или по 1100 \$, т. е. вы теряли везде. Помню, что этот пример я привел своим родственникам, а затем предложил самим собрать нужную сумму и отдать ее нашему хлопкоробу, потому что лучше пусть он делится прибылью с нами, чем отдает ее другим.

Но все хором ответили мне, что эта схема у нас не работает, заявив, что если будет засуха, он просто обанкротится. В целом, никто не хотел изменять свой образ жизни. «Пусть идет как идет», – говорили они.

Тогда я очень хорошо понял, что такое «среда». Среда формирует ваше мышление, поэтому вы всегда будете стараться делать только то, что делают в вашем окружении.

Среда сильнее силы воли. Она побеждает ваши стремления.

Хотя мои родные могли бы собрать по 100 или 200 долларов и инвестировать по очереди в каждого из них. И через два-три года каждый смог бы увеличить свой доход в два-три раза. Соответственно, и уровень жизни поднимался бы с каждым годом. Но они отвергли все мои предложения.

Тогда я сказал им – хорошо, это ваш выбор, но у меня свой путь, потому что я хочу жить в достатке и позволять себя все лучшее, что есть в этом мире.

Потом, в момент моего первого банкротства, я очень хорошо понял, что меня окружает много очень хороших людей, но почти все они бедные, поэтому не к кому было обращаться за поддержкой. Не потому что они не хотели, просто у них не было возможности помочь мне.

Тогда я принял решение: если мне удастся снова подняться, то я обучу 100 способных учеников и доведу их до уровня долларовых миллионеров. После того как мне удалось преодолеть все трудности и снова стать успешным, я создал группу индивидуального обучения.

Но позже я понял, что из 100 учеников не все смогут добиться наивысшего результата. И тогда я решил обучить 1000 человек, потому что из такого количества учеников, Бог даст, 100 человек обязательно должны стать долларовыми миллионерами.

И самое главное – этот шаг создаст для них среду, где им

будет комфортно, потому что их будут окружать успешные люди со схожими ценностями.

С помощью Всевышнего мне удалось увеличить количество учеников, на сегодняшний день в этой группе проходят обучение 292 человека. Все они являются хозяевами собственного бизнеса. Они из разных государств, находящихся в разных частях света. За 5 лет мы смогли «вырастить» 28 долларовых миллионеров. Дело в том, что, когда есть благоприятная среда, развиваешься намного быстрее.

Создайте себе поддерживающую среду или постарайтесь попасть в группу, в которой вас будут окружать успешные люди. Просто представьте, что вы имеете доступ к 100 000 000 долларов в любое время. Это означает, что, если у вас будет хорошая Идея плюс План, Команда и Система, вы сможете реализовать свою идею намного быстрее. Будущее принадлежит таким успешным людям.

Уважаемый читатель, вы поймете меня, если у вас есть мышление богатого человека. А если у вас представления как у моих родственников, тогда вы не увидите возможности, которые я только что показал. Тем, кто понял меня, я советую поставить цель обязательно попасть в такую благоприятную среду. Этот шаг сделает вас миллионером намного быстрее.

Все, к чему мы прикасаемся, прикасается к нам. К чему часто прикасаемся – тем становимся.

ПРИТЧА «ОРЛЕНОК В КУРЯТНИКЕ»

Однажды один охотник, бродивший по горам в поисках дичи, наткнулся на расположенное на выступе скалы гнездо, а в гнезде – три больших орлиных яйца.

Он знал, что поступает неправильно, но заманчивая перспектива оказалась сильнее разумных доводов, и он взял одно из яиц и положил в рюкзак. Потом он спустился вниз и, вернувшись домой, подложил орлиное яйцо к курам.

В эту ночь курица-наседка сидела на очень большом яйце, равного которому не было ни в одном курятнике. Петух был очень горд этим.

Через некоторое время яйцо треснуло, и малыш увидел свет. Он повернулся на тоненьких ножках и увидел наседку.

– Мама! – воскликнул он.

Орленок рос со своими братьями и сестрами цыплятами. Он научился всему, что должен уметь цыпленок: кудахтать и клевать зерна, тыкаться клювом в грязь, чтобы найти червяка или что-нибудь съедобное, шумно хлопать крыльями и пролетать несколько футов в воздухе, прежде чем плюхнуться в пыль. Он свято верил во все, во что должен верить цыпленок.

Однажды орленок, который думал, что он цыпленок, поднял глаза к небу. Высоко-высоко, в прозрачных воздушных потоках, широко расставив мощные золотые крылья, парил орел.

– Кто это? – спросил он, обратившись к наседке. – Он великолепен. Сколько силы и изящества. Столько

величия в каждом взмахе крыльев, в каждом движении.

– Это орел, – ответила курица, – король птиц. Это небесная птица. Но мы, мы просто куры, мы птицы земли.

Посмотрев вслед улетающему орлу, орленок со вздохом произнес: «Как жаль, что я не родился орлом!» Ему хотелось заплакать от обиды.

Так орленок жил и умер курицей, потому что всегда думал, что он – курица.

Философия банки соленых огурцов

Есть два вида людей, которые будут вам говорить, что вы не сможете чего-то добиться: те, кто сам боится пробовать, и те, кто боится, что у вас получится.

Рей Гофорт

Для начала напишите на листке бумаги имена десяти близких людей (родственников, друзей, но не членов вашей семьи), с которыми вы часто общаетесь. Напротив имен этих людей напишите примерную сумму их дохода в месяц, а затем сложите все цифры и выведите итоговую сумму.

После этого вам надо будет разделить итоговую сумму на количество людей в списке. И у вас получится цифра, которая будет близка к размеру вашего дохода плюс-минус 10 %.

Почему так получается? Потому что действует принцип банки соленых огурцов. Ведь в этой банке все огурцы одинаково соленые, там нет сладких или более соленых, чем остальные.

Так же и в обществе: вы будете зарабатывать примерно столько же, сколько зарабатывает ваше ближайшее окружение, т. е. те люди, с которыми вы часто общаетесь. Огурцы в банке одинаково соленые, потому что окружающая среда в виде рассола одинаково воздействует на всех.

Ваше окружение воздействует на вас так же, потому что,

когда вы общаетесь с кем-то, он передает свой образ мышления, свои представления вам, а вы – ему.

Таким образом формируется общая среда из схожих взглядов, точек зрения, суждений, которая и влияет на ваши действия, а значит, и на ваш доход. И чтобы изменить ситуацию, вам необходимо, образно выражаясь, попасть в другую банку, т. е. создать себе окружение, которое будет тянуть вас на более высокий уровень благосостояния.

Три показателя вашего будущего

- 1. У кого вы учитесь.**
- 2. Какие книги вы читаете.**
- 3. Кто вас окружает.**

Если вы серьезно хотите добиться высоких результатов в бизнесе, вы должны контролировать эти три направления. Они являются основными показателями ваших перспектив, вашего положения в будущем. Задайте эти три вопроса любому человеку, и вы поймете, что он из себя представляет и что его ожидает в будущем. А это значит, что вы сможете определить, стоит ли иметь с ним дело и завязывать партнерские отношения.

Научными исследованиями доказано, что при чтении книги усваивается 1–2 % материала; когда слушаешь лекцию, усваивается 10–15 % полученной информации; при обсуждении услышанного или прочитанного усваивается до 50 %, а когда вы обучаете других людей, вы усваиваете примерно 70 % материала.



Рисунок 2

Но больше всего вы усвоите, если начнете практиковать полученные знания (около 90 %). Поэтому обязательно практикуйте то, что узнаете из этой книги. **Бизнес и богатство – это дело практики.**

КОРОЛЬ И ЕГО СЫН *СУФИЙСКАЯ ПРИТЧА*

Жил некогда Король, чей единственный сын, когда подрос, стал вести жизнь бездельника и транжиры.

Постоянно окруженный такими же ничемными расточителями, которых он считал настоящими людьми, он судил всех и вся по их стандартам. Хотя все они жили от щедрот Короля, они тайком передразнивали его и высоко ценили вещи, в которых не было никакой ценности, кроме того, что они развлекали их.

Однажды Король без предупреждения вызвал Принца и вышвырнул его из дворца. Несчастный и сбитый с толку, юноша ходил от одного своего друга к другому, ища симпатии и комфорта и прося о помощи. Но он не получил ничего, кроме слов о том, что Король, должно быть, злодей и где-то должно быть настоящее правосудие, только не во дворце.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.