



БРАЙАН ТРЕЙСИ

НАЧИНАЙТЕ

БОГАТЕТЬ

СЕЙЧАС

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ БОЛЬШЕ,
ПРОЩЕ И БЫСТРЕЕ



Брайан Трейси
Начинайте богатеть
сейчас. Зарабатывайте
больше, проще и быстрее

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70208707

*Начинайте богатеть сейчас: Зарабатывайте больше, проще и быстрее: Попурри; Минск; 2023
ISBN 978-985-15-5462-7*

Аннотация

Главная цель этой книги – понятно изложить науку о зарабатывании денег и покончить с некомпетентностью в финансовых вопросах. В ней не только развенчиваются мифы о деньгах, основанные на общепринятых представлениях и необоснованных утверждениях, но и объясняются законы денег. Применив все изложенное здесь к своей жизни и бизнесу, вы непременно достигнете финансового успеха.

Содержание

Предисловие	6
1	8
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Брайан Трейси

Начинайте богатеть сейчас: Зарабатывайте больше, проще и быстрее

Перевела с английского *Людмила Третьяк* по изданию:
GET RICH NOW: Earn More Money, Faster and Easier Than
Ever Before / Brian Tracy. – G&D Media.

Original English language edition published by G&D Media.
All rights reserved.

© 2022 by Brian Tracy

© Перевод, издание. ООО «Попурри», 2023

Другие книги Брайана Трейси

«Стартапы: как создать и развить свой бизнес»

«Делай больше денег»

«Возрождение после кризиса: 12 шагов для перезагрузки
карьеры и жизни»

«10 качеств влиятельных людей: как вдохновлять на успех
себя и других»

«Не тормози! Контроль над временем – контроль над жизнью»

Предисловие

Деньги были и остаются одним из самых волнующих и противоречивых феноменов в мире. О том, что такое деньги, почему у одних они есть, а у других нет, как их заработать и как ими грамотно распоряжаться, написано бесчисленное количество книг, статей, блог-постов, прочитано множество лекций. Тем не менее взгляды обывателя на проблему денег можно выразить одним словом: *замешательство*.

Вследствие огромного потока дезинформации, или финансового шума, многие верят в свою птицу счастья и полагаются исключительно на удачу: они считают, что разбогатеть можно только по счастливой случайности. Как результат, люди не реализуют свой потенциал и, что еще хуже, навсегда расстаются со своими мечтами. Однако в этом не было и нет никакой необходимости, потому что секреты успешного накопления капитала *уже известны*.

В этой книге Брайан Трейси не только развенчает мифы о деньгах, но и объяснит законы денег. Мифы основываются на общепринятых представлениях и необоснованных утверждениях, и это важно помнить.

Главная цель книги – понятно изложить науку о зарабатывании денег и покончить с некомпетентностью в финансовых вопросах. Если вы примените изложенное к своей жизни и бизнесу, то непременно достигнете финансового успеха.

Цель этой книги – понятно изложить науку о зарабатывании денег и покончить с некомпетентностью в финансовых вопросах.

1

Что такое деньги?

До появления денег существовал бартер, или натуральный обмен товарами и услугами. В доисторические времена можно было изготовить металлическое копье или горшок и обменять его на шкуру животного.

С развитием цивилизации бартер стал слишком неудобным. Люди поняли, что можно обменивать свои товары и услуги на редчайшие морские раковины и бусы из ракушек (у американских индейцев), золото, серебро, монеты и другие ценные предметы, которые потом можно обменять на курицу, козу или необходимую утварь.

Так зародилась эра денег, и сущность их не изменилась, хотя многие этого не понимают. Деньги делают товарообмен более эффективным. Сегодня мы ходим на работу и «обмениваем» свой труд на деньги, на которые потом покупаем товары и услуги, произведенные другими людьми. По сути, деньги – это средство обмена результатами труда.

Итак, первый закон денег – это *закон обмена*: деньги служат средством обмена одних товаров и услуг на другие.

Первый постулат закона обмена гласит: деньги выступают мерой стоимости товаров и услуг. Дело в том, что сами по себе вещи не имеют стоимости: она определяется тем коли-

чувством денег, которое люди готовы отдать за эту вещь. Вы не можете сказать, сколько стоит ваш товар или услуга, пока их не оценят другие, следовательно, стоимость субъективна. Это основной тезис австрийской школы, которая признана лучшей, самой прогрессивной экономической школой за всю историю человечества. Иными словами, стоимость, или ценность, какого-либо блага базируется на чувствах и суждениях потенциального покупателя в момент принятия им решения о покупке.

Деньги – это средство обмена результатами труда.

Второй постулат закона обмена гласит: труд рассматривается как фактор производства, то есть как затраты. Это сводит на нет почти все экономические аргументы и споры о том, какой должна быть почасовая ставка: 15 долларов или сколько-то еще. Каждый из нас склонен оценивать собственные усилия как нечто особенное, глубоко личное, ведь мы вкладываем в свой труд частицу себя. Для остальных наш труд – это просто затраты, стоимость конечного продукта.

Существующее определение человека – *homo economicus* – означает, что мы всегда действуем из экономических соображений, то есть стараемся получить наибольшую выгоду за наименьшую цену. Это заложено в нас генетически, на уровне ДНК, и так было на протяжении всей истории человечества. Мы никогда не заплатим больше, если есть возможность заплатить меньше. Почему так активно развивает-

ся промышленность в Китае, на Тайване, во Вьетнаме или Индонезии? Именно потому, что любой покупатель или работодатель хочет получить максимальную выгоду за минимальную цену; американского потребителя не заботит, где и кем произведен товар: для него важна цена.

Сейчас все говорят об офшорах и перенесении производств в третьи страны, причем перенести рабочие места в страны третьего мира с их дешевой рабочей силой требуют не компании, а именно потребители. Почему почти вся продукция Apple производится в Китае? Потому что стоимость ее производства в высокоразвитой стране в три-четыре раза выше, чем в Китае, а потребители не желают оплачивать эту разницу. Они хотят получать наибольшую выгоду за наименьшую цену, поэтому ратуют за перемещение рабочих мест.

По этой причине вы не можете устанавливать объективную стоимость своего труда, протестуя и требуя повышения заработной платы. В условиях конкурентной рыночной экономики уровень вашего дохода и финансового благополучия определяется только тем, сколько готовы платить за ваш труд другие люди.

Третий постулат закона обмена гласит: количество заработанных нами денег является мерой оценки нашего трудового вклада. Иными словами, наше финансовое благополучие определяют потребители на рынке. Именно клиенты компании, в которой мы работаем, решают, сколько они бу-

дуг платить за производимые компанией товары и услуги. Не существует *объективной* суммы трудового вознаграждения: оплата труда находится в прямой зависимости от количества и качества трудового вклада, а также от его оценки другими людьми.

Когда я говорю, что мы каждый день конкурируем с со-трудниками своей компании, многие не соглашаются: «Мы не конкурируем, а работаем вместе, ведь мы одна команда». В действительности заработная плата каждого сотруд-ника рассчитывается индивидуально, поэтому в большин-стве компаний не разрешается обсуждать ее с коллегами. Уровень оплаты вашего труда определяет вашу значимость для организации в сравнении с остальными работниками, то есть вашу ценность.

Четвертый постулат закона обмена гласит: деньги – это причина, а не следствие. Ваш трудовой вклад в стоимость товара или услуги является причиной, а зарплата или вознаграждение – следствием. Чтобы изменить следствие, нужно изменить причину. Как сказал Эрл Найтингейл, закон при-чины и следствия – это основной закон нашей повседневной жизни, науки, технологий, денег.

Пятый постулат закона обмена гласит: чтобы получить больше денег за свой труд, нужно увеличить ценность по-следнего. Люди думают, что можно хорошо зарабатывать и без дополнительных усилий. Когда их спрашиваешь: «А где же брать деньги?», они пожимают плечами: «Где-нибудь», а

затем неуверенно продолжают: «Ну, деньги можно брать у тех, кто много зарабатывает». Иначе говоря, нужно брать и отдавать тому, кто, выражаясь экономическими терминами, создает меньшую стоимость. Такая субъективная позиция – «ведь я имею право жить лучше» – абсолютный нонсенс. Она ведет к волнениям в обществе, забастовкам и прочим социальным проблемам.

Оплата труда находится в прямой зависимости от количества и качества трудового вклада, а также его оценки другими людьми.

Секрет хороших заработков и финансового благополучия заключается в добавленной стоимости. Иногда я провожу опрос с целью узнать, сколько людей работает только за проценты с продаж. Из тысячи человек, сидящих в аудитории, поднимают руку 10–15 процентов. Однако работают за проценты все, то есть все получают проценты от созданной ими стоимости, и это правда. Если сумма комиссионных вас не устраивает, создайте бóльшую стоимость, станьте более значимыми для своего руководства или клиентов, чтобы они с готовностью платили вам больше.

Кто-то зарабатывает 10 долларов в час, а кто-то – тысячу. У меня есть друг, который, повысив свою квалификацию, сменил должность коммерческого юриста на должность юриста по интеллектуальному авторскому праву. Это свободная ниша на рынке труда, область, в которой мало специалистов, поэтому крупнейшие мировые компании, такие

как Sony и Disney, с готовностью платят ему тысячу долларов в час за защиту своей интеллектуальной собственности, исчисляемой сотнями миллионов долларов. Мой друг сделал себя настолько ценным, что к нему выстраиваются в очередь, при этом люди готовы платить ему столько, сколько он захочет. Его обычный контракт тянет на 2–3 миллиона долларов.

Для того чтобы больше зарабатывать и создавать бóльшую добавленную стоимость, необходимо повышать свой уровень знаний. Как сказал гуру менеджмента Питер Друкер, мы все являемся «работниками знаний». Повышая уровень знаний в какой-либо области, вы производите больше востребованных потребителями товаров и услуг, улучшаете качество выполняемой работы, совершенствуете свои трудовые навыки.

Самые высокооплачиваемые специалисты в любом обществе и любой сфере деятельности всегда ориентированы на результат. Их труд максимально эффективен. Обучая людей навыкам тайм-менеджмента, могу сказать следующее: меньше чем за год они, не меняя места работы, утраивают свой доход. Компании с готовностью платят им больше, потому что они производят бóльшую добавленную стоимость.

Чтобы больше зарабатывать, нужно больше трудиться. Самые успешные люди тратят на работу значительное количество времени. По статистике, чтобы попасть в 20 процентов лучших представителей финансовой элиты, нужно работать по 60 часов в неделю, а в 5–10 процентов – все семь-

десять. Между тем среднестатистический человек работает 40 часов в неделю, а согласно объективным исследованиям, всего тридцать два. Почему? Потому что он делает перерывы на кофе и ланч, позже принимается за работу и раньше ее заканчивает. Из оставшихся тридцати двух часов половину времени он тратит на болтовню с коллегами, времяпрепровождение в соцсетях, звонки друзьям и так далее. По сути, среднестатистический работник продуктивно трудится всего 16 часов в неделю, а потом не понимает, почему ему не платят больше.

Секрет успеха – использовать все рабочее время. Раньше начинать, позже заканчивать. Не отвлекаться на посторонние дела. Не делать перекуры, не ходить на ланч, не читать газеты, не зависать в интернете, а погрузиться с головой в работу. Однако надо не только выкладываться, но и работать более креативно, заниматься тем, что дает больший коэффициент полезного действия. Некоторые люди успевают сделать в пять раз больше других за те же восемь рабочих часов.

Кстати, у всех состоятельных людей шестидневная рабочая неделя, и это подтверждают многочисленные исследования. Работать шесть дней в неделю совсем не трудно. Если вы действительно любите свою работу, хорошо ее выполняете и получаете соответствующие результаты, это окрыляет. Это делает вас счастливыми. На самом деле успешным людям приходится заставлять себя *не* работать – настолько они любят свое дело.

Постулаты закона обмена

1. Деньги – это мера стоимости товаров и услуг.
2. Труд – это фактор производства.
3. Оплата труда – это мера оценки трудового вклада.
4. Деньги – это причина, а не следствие.
5. Чтобы получать больше денег за свой труд, нужно увеличить его ценность.

Вам нужно найти такую работу, которая будет всецело занимать вас и приносить максимальное удовлетворение, и тогда вам просто необходимо будет делать перерывы. Для людей, которые занимаются любимым делом, время останавливается. Они забывают про отдых, перекусы и кофе. Забывают обо всем, потому что с головой уходят в работу.

Самые высокооплачиваемые специалисты постоянно совершенствуются в своей профессиональной области. Ваша заработная плата является прямым отражением добавленной стоимости, которую вы создаете для улучшения жизни и труда других людей. Любой успех определяется служением в той или иной форме другим людям. Если вы хотите хорошо зарабатывать, служите людям и приносите реальную пользу.

Многие говорят с упреком: «Взгляните на фондовый рынок. Зарабатывая деньги на рыночных колебаниях, люди используют его фактически как казино». Многие также жалуются, что топ-менеджеры зарабатывают гораздо больше ря-

довых сотрудников, а при выходе на пенсию получают «золотые парашюты»¹.

Начнем с того, что многие люди совершенно не разбираются в природе денег, поэтому верят в фантастические вещи. Невольно вспоминается история о культуре карго².

Во время Второй мировой войны союзники построили в Новой Гвинее аэродромы и военные базы, чтобы противостоять японцам. На одной половине территории страны шли жестокие сражения, другая половина контролировалась австралийцами и американцами. Оружие, еда, снаряжение и другие необходимые вещи поставлялись самолетами. Когда война закончилась, грузы перестали прибывать, базы были заброшены. Местные жители, которых во время войны использовали в качестве рабочей силы, понятия не имели, откуда бралось все то богатство. Они наивно полагали, что оно падало с неба на грузовых самолетах, словно манна небесная, и сделали из грузов культ: изготавливали фигурки пилотов и модели самолетов, устанавливали их на алтарь и поклонялись им как божествам. Люди молились, чтобы самолеты с вожделенным грузом на борту снова вернулись.

То же касается инсинуаций по поводу фондового рынка. Самые богатые трейдеры работают в поте лица. Так, милли-

¹ Договор найма с руководителями компании, предусматривающий выплату им крупной компенсации в случае изменения контроля над компанией и/или увольнения. – *Прим. перев.*

² От англ. cargo cult – «поклонение грузу». – *Прим. перев.*

ардер Уоррен Баффет почти все свое время посвящает изучению фондового рынка, компаний, конкурентов, котировок валют, инвестиций. Ему 84 года, и он с головой погружен в свою работу. Баффет начал со стартового капитала в 2000 долларов и использовал так называемую *модель стоимостного инвестирования*, о которой мы поговорим позже. Он изучает стоимость активов компании, ее продукцию, услуги, управление, положение на внутреннем и внешнем рынках и конкурентные преимущества.

Большинство же случайных участников фондового рынка заканчивают свою карьеру крахом. Их можно сравнить с профессиональными игроками в покер, которые отправляются в Лас-Вегас в надежде разбогатеть. Они просиживают за игровым столом по 12–14 часов в сутки, а зарабатывают, с учетом выигрышей и проигрышей, всего несколько долларов в час – столько же, сколько за обычный рабочий день в какой-нибудь средненькой компании. В итоге 70 процентов случайных участников фондового рынка (их называют трейдерами-однодневками) выходят из игры.

Как-то меня познакомили с человеком, который потратил несколько сотен миллионов долларов на создание такой трейдинговой компании и потерял все до последнего цента. В результате все 50 сотрудников, которые работали по 16 часов в сутки, оказались на улице ни с чем. К слову, тот парень был мультимиллиардером, поэтому мог себе позволить потерять несколько сотен миллионов долларов на биржевых

спекуляциях.

Большинство людей, зарабатывающих на биржах, относятся к категории постоянных игроков. Уоррен Баффет – стоимостный трейдер: он покупает акции и ждет, когда они максимально поднимутся в цене, чтобы продать их с наибольшей выгодой.

Большинство людей, зарабатывающих на биржах, являются постоянными игроками.

Что касается «золотых парашютов», то переманивание топ-менеджера в одну из компаний Fortune 500 сопровождается предложением высокой зарплаты и солидных акционерных опционов, при этом адвокат топ-менеджера тщательно оговаривает каждый пункт контракта. Оговаривается также выходное пособие. Если по тем или иным причинам компания решит, что этот топ-менеджер ей больше не нужен, ему выплатят выходное пособие. Подчиненные жалуются: «Руководители получают “золотые парашюты”». Да, на таких условиях их нанимали, потому что они являются специалистами высокого уровня. И это нормальная практика.

Сегодня президенты крупнейших мировых корпораций зарабатывают в 303 раза больше рядовых сотрудников. Однако все эти люди, подобно участникам марафонского забега, стартовали на одной линии. Они начинали карьеру с нижней ступеньки. У кого-то было высшее образование, у кого-то – среднее; кто-то вышел из богатой семьи, кто-то – из бедной; кто-то был коренным жителем, а кто-то – иммигрант-

том, не знающим языка. Сегодня они зарабатывают в 303 раза больше среднестатистического работника, и это примерно 10,3 миллиона долларов в год, в то время как средняя зарплата в их компании составляет 52 тысячи долларов в год.

Как такое могло произойти? Оглядываясь назад, все эти люди говорят об особой стратегии отношения к деньгам. В начале своей профессиональной деятельности они задавали себе вопрос: «Какой навык необходим для того, чтобы на данном этапе карьеры мой трудовой вклад был более весомый?» Они шли к своему боссу, и тот говорил им: «Если бы вы действительно хорошо разбирались в маркетинге, или анализе финансовой информации, или проведении презентаций, или тимбилдинге, или ведении переговоров, вы были бы более ценным сотрудником». Эти люди ставили перед собой соответствующую цель и разрабатывали план ее достижения. Они читали лучшие книги, слушали лучшие аудио-программы, посещали лучшие курсы – и через месяц, полгода или год осваивали необходимые навыки, потому что всему, что необходимо в бизнесе, можно обучиться. Пять дней в неделю по два часа они занимались саморазвитием, в то время как их друзья весело проводили время, развлекаясь в клубах. Саморазвитие стало для них таким же естественным, как дыхание. Они приходили с работы домой, ужинали с семьей, а потом два часа занимались, и так на протяжении пяти дней в неделю.

Как-то, выступая с лекцией в Индии, я начал разговор со

слушателями так: «Я не очень знаком с вашим часовым поясом. Сколько у вас в неделе часов?» Все засмеялись, а я продолжил: «Да, 168 – это 7 дней по 24 часа. Это везде одинаково. А могли бы вы пожертвовать десятью часами в неделю, чтобы стать самым богатым и уважаемым человеком в своей области?» – «Конечно!» – услышал я в ответ. Таким образом, дело не в десяти часах, а в силе воли и самодисциплине.

Каждый новый навык подчиняется закону накопительного эффекта, то есть новый навык позволяет более эффективно применять уже сформированные умения и ранее выработанные навыки. Чем продуктивнее вы трудитесь, тем весомее ваш вклад в деятельность компании и тем больше вас ценят, а чем больше вас ценят, тем больше вам платят и быстрее продвигают вас по карьерной лестнице.

Накопительный эффект можно сравнить со снежным комом. Через десять, двадцать или тридцать лет вы будете зарабатывать в 303 раза больше тех, кто даже пальцем не пошевелил, чтобы хоть чему-нибудь научиться. Почему лучшие руководители и специалисты столько зарабатывают? Кто-то скажет: «Им просто повезло». Однако эти люди принимают решения на сотни миллионов, а иногда и на миллиарды долларов: о выходе компании на рынок или уходе из отрасли, о создании филиалов, строительстве новых предприятий и многом другом. Скажем, сколько они получат с решения на миллиард долларов? Десять миллионов долларов. Это один процент от общего экономического эффекта их решений.

Они начинали с рядовой должности и простенького ноутбука, а сейчас управляют огромными корпорациями, которые занимают ведущие позиции на мировом рынке.

Меня часто спрашивают: «Какая у вас была мотивация в начале карьеры?» Я отвечаю: «Еда». Устраиваясь на свою первую работу мойщиком посуды, я лишь хотел иметь достаточно денег на еду. В однокомнатной квартирке, где я жил, был только гибрид плиты с холодильником, кровать и душ. Это все, что я мог себе позволить. У меня был старый автомобиль. Я не покупал себе новую одежду. Работал по восемь или десять часов в день и думал только о том, как выжить.

Какой навык необходим для того, чтобы мой трудовой вклад был более весомым?

Однако полезный опыт у меня все же имелся. В двенадцать лет я стал искать в округе подработку. Вначале стриг траву и ухаживал за газонами. Дело пошло, и мои родители решили раскошелиться на газонокосилку. Мы отправились в Sears и купили какой-то жуткий агрегат, потому что совершенно не разбирались в такой технике. Со временем я решил приобрести газонокосилку получше, поэтому стал заходить в специализированный магазин, тщательно изучая ассортимент. В итоге я купил бывшую в употреблении, но замечательную модель – точно такую, какой стригут поля для гольфа. Работала она прекрасно.

Спустя некоторое время люди стали рекомендовать меня своим друзьям и знакомым. Я купил триммер, чтобы делать

дорожки и клумбы, потом – небольшую тележку. К пятнадцати годам я зарабатывал больше своего отца, который в то время был мэром города.

Этот опыт научил меня тому, что существует прямая связь между усердием, соединенным с изобретательностью, и доходом. Чем раньше вы это поймете, тем больше вероятность того, что вы добьетесь успеха.

Позже я работал на заводах, предприятиях, стройках, а когда больше не мог заниматься физическим трудом, подался в продажи. Сначала я обходил дома и продавал свои услуги по стрижке газонов. Продавал также мыло, подписку на газеты, книги к Рождеству. Я просто стучался в двери и что-нибудь предлагал. Работал за комиссионные. Вот уж точно: не продашь – не поешь. Голод очень мотивирует.

Я понимал, что мой доход полностью зависел от моей способности получать результаты. Какой ваш самый ценный финансовый актив? Способность зарабатывать деньги, то есть способность получать результаты, за которые вам платят. «Результат» – самое важное слово для успеха в жизни и бизнесе.

Вы можете сказать, что «получение результатов» звучит слишком сухо или формально, но ведь даже семья – это тоже результат: создание крепкого союза и воспитание счастливых, здоровых, уверенных в себе детей.

Ваша способность зарабатывать деньги – это актив, и, как в случае с любым активом, его ценность может возрасть

или падать. Если она возрастает, вы с каждым днем становитесь все более ценным работником.

Ваш самый ценный финансовый актив – это способность зарабатывать деньги, то есть способность получать результаты, за которые вам платят.

Журнал Fortune как-то опубликовал статью о женщине, которая проработала в этом издательстве сорок шесть лет и ушла на пенсию на восьмом десятке. Она была одним из самых уважаемых сотрудников, и в ее честь устроили грандиозное торжественное мероприятие. Эта женщина в свое время брала интервью у руководителей Fortune 500 и мировых финансовых светил. Она могла позвонить Уоррену Баффету или Биллу Гейтсу, и те всегда отвечали на ее звонки. Когда ее спросили, в чем секрет ее профессионального успеха и как ей удалось на протяжении стольких лет оставаться ценным сотрудником, женщина ответила: «Я поставила себе цель: каждый день учиться чему-то новому, что помогало бы мне лучше выполнять свою работу». Это и есть способность зарабатывать деньги.

Если вы спросите обычного человека, что он сегодня сделал для того, чтобы улучшить свои способности к получению результатов, он будет шокирован.

Эйнштейн сказал, что накопительный эффект – это самая мощная сила во Вселенной. Когда вы постоянно узнаете что-то новое, то накапливаете знания в той или иной области.

Со временем все эти фрагменты информации, как элементы мозаики, складываются в единую картину. Она позволяет видеть возможности, которых вы раньше не видели. Это называется *законом интегрированного интеллекта*. Иногда один-единственный фрагмент информации сводит воедино все накопленные знания – и у вас появляется идея создания инновационного продукта или услуги.

Возьмем, к примеру, создание iPod. На самом деле вся технология iPod уже существовала и, кроме доступа к музыке, была продана другим компаниям. Стив Джобс просто создал новую бизнес-модель.

Сегодня существует пятьдесят пять видов бизнес-моделей. В случае выбора неправильной из них любая компания будет дрейфовать, а то и вовсе потерпит крах. Бизнес-модели меняются так быстро, что 80 процентов компаний, в том числе из Fortune 500, не успевают адаптироваться и работают по частично или полностью устаревшим моделям.

Новая бизнес-модель – это своего рода элемент мозаики. Она соединяет все внешние и внутренние факторы в новую картину. Показательным примером является Google. Он соединил тысячи компьютеров, чтобы люди могли бесплатно искать информацию; а пока они ее ищут, Google отслеживает их интересы и выдает рекламу сопутствующего продукта или услуги. Благодаря своей новой бизнес-модели компания Google стала одной из самых дорогих в мире. В настоящее время Google абсолютно бесплатно предлагает самые

востребованные в мире услуги и между делом – много других полезных вещей.

Однако вернемся к проблеме саморазвития и совершенствования умений и навыков. Ваша способность зарабатывать деньги – это залог финансового успеха. Как сказал баскетбольный тренер Пэт Райли, «мы становимся или лучше, или хуже». Никто не стоит на месте. Каждый новый навык, который вы осваиваете, улучшает вашу способность зарабатывать деньги, повышает вашу значимость и ценность для компании, продвигает вас по лестнице финансового благополучия.

Взгляните на самых высокооплачиваемых людей в современном обществе. День за днем, неделю за неделей, месяц за месяцем они взбираются по этой финансовой лестнице, развивая свои умения и навыки. Эти люди никогда не перестают учиться. Как результат, им платят миллионы долларов и дарят «золотые парашюты».

Нужно постоянно задаваться вопросом: «Что я сегодня сделал, чтобы улучшить свои способности к получению результатов?» Если вы сфокусируетесь на результатах, ваша жизнь кардинально изменится.

Теперь непосредственно о деньгах. В настоящее время мы переходим от бумажных денег к цифровым. Проблема в том, что цифровые деньги сложнее контролировать.

Я сужу об этом по своим детям, которые беззаботно покупают вещи, а потом испытывают шок, когда приходят сче-

та. Они расходуют все деньги на карте, превышают остаток средств, а за овердрафт банк начисляет проценты, которые накапливаются. На то, чтобы молодежь научилась контролировать свои безналичные расходы, уходит два-три года. Конечно, финансовые компании, выдающие пластиковые карты, заинтересованы в том, чтобы вы покупали вещи в кредит и вообще не задумывались о своих расходах. Удивительно, сколько людей ежегодно становятся банкротами в результате задолженности по кредитным картам!

Не случайно финансовые проблемы являются основной причиной разводов в США, особенно среди молодежи. Муж, или жена, или оба до поры до времени напропалую расходуют деньги, имеющиеся у них на карточке. Отдельной темой является онлайн-шопинг: он вдвойне отрывает от реальности. Вы нажимаете на кнопку, размещаете заказ, а через пару недель приходит счет. «Кто это купил? Что за ерунда? Как-то я не подумал (-а)...»

Первое, что советуют финансовые консультанты людям, имеющим огромные долги, – ликвидировать кредитки или хотя бы сосредоточить все средства на одной карте, установив ежемесячный лимит расхода средств. Вторая «палочка-выручалочка» – рассчитывать только наличными. Когда вы достаете из кармана свои кровно заработанные, это действует как отрезвляющий душ. Вы сто раз подумаете, прежде чем что-либо купить. Расчет наличными очень помогает контролировать расходы.

Деньги и время в определенном смысле схожи: их можно либо тратить, либо инвестировать. Если вы *тратите* деньги или время, они уходят безвозвратно. Если вы *инвестируете* их во что-либо стоящее, они приносят прибыль. Самые лучшие инвестиции – это инвестиции в развитие своей способности зарабатывать.

Однажды Уоррена Баффета, величайшего инвестора в истории, спросили, куда бы он посоветовал вкладывать деньги. Он не колеблясь ответил: «Инвестируйте в себя. Чем больше вы учитесь, тем больше зарабатываете».

В одном исследовании суперсостоятельным людям был задан вопрос: «Куда бы вы в первую очередь инвестировали свободные 100 тысяч долларов?» Единодушный ответ тысячи человек был таков: «Стать лучше в своем деле, чтобы зарабатывать еще больше».

Если вы *тратите* деньги или время, они уходят безвозвратно. Если вы *инвестируете* их во что-либо стоящее, они приносят прибыль.

Если вы инвестируете в акции или недвижимость, помните: их доходность будет колебаться. Она зависит от целого ряда факторов: рыночной конъюнктуры, деятельности экспертов по инвестициям, конкуренции компаний и многого другого. Если же вы инвестируете в себя, то эти инвестиции зависят только от вас. Вы получаете стопроцентную отдачу, поскольку вкладываете деньги в развитие тех способностей и навыков, которые позволяют получить желаемые

результаты, и в первую очередь – в развитие своей способности зарабатывать деньги. Повторюсь: это наилучшие инвестиции.

Один из важнейших экономических законов – закон спроса и предложения (о нем мы еще поговорим). Если растет спрос, растет и цена, и наоборот. Эту закономерность удачно обобщил Эрл Найтингейл: оплата вашего труда находится в прямой зависимости от того, что вы делаете, насколько хорошо это делаете и насколько легко или сложно вас заменить. Если вы спортивная звезда, то можете запрашивать за контракт 100 миллионов долларов, потому что в этой области вам нет равных. Вам с готовностью выплатят эти 100 миллионов долларов за то, чтобы вы забивали мяч в ворота или метко бросали его в баскетбольную корзину.

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.