

Саидмурод Давлатов

Долги тают на глазах

СЕРИЯ КНИГ
«ФИЛОСОФИЯ МУРАВЬЯ»

КУПЛЕНО БОЛЕЕ
2 000 000 ЭКЗ.



ПРЕВРАЩАЙТЕ ДОЛГИ В НОВУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ

Саидмурод Раджабович Давлатов

Долги тают на глазах

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=30015502

SelfPub; 2018

Аннотация

Эта книга написана человеком, который сам прошёл через унижения и страдания, оказавшись в долгах. Преодолевая невероятные трудности и решая возникающие проблемы, он сумел выбраться из долговой ямы, постепенно закрыв все свои долги, а их было немало – 2 млн. 339 тыс. долларов. О том, как можно справиться с подобной ситуацией, как не отчаиваться и упорно двигаться к поставленной цели, и рассказывается в этой книге. Она будет полезна не только тем, кто хочет выбраться из долговой ямы, но и тем, кто не хотел бы в нее попасть. Содержит нецензурную брань.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА	4
ВВЕДЕНИЕ	10
МОЯ ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ МЕНЯ МНОГОМУ НАУЧИЛА	14
Конец ознакомительного фрагмента.	25

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Дорогие мои читатели! Эта книга написана на основе моего личного опыта и практики. Все, о чем здесь рассказывается, я пережил в реальности, оказавшись в долгах. Преодолев все трудности, я обучил несколько тысяч человек тому, как избавиться от долгов. Поэтому все советы, описанные в книге, практичны и вполне реальны.

Никто не мечтает оказаться в долгах, никто не мечтает стать «неудачником». Но все же, это может произойти с любым на пути к успеху. Можно сказать, что это своеобразная тренировка, наверное, сама жизнь, таким образом, учит нас брать ответственность на себя. Преодолев долговые пороги, вы можете быть уверены, что ваши шансы на успех и богатство возросли многократно.

К сожалению, очень многие люди в такой ситуации теряют себя, отказываются от своей мечты и идут назад к исходной точке. Иногда дело доходит даже до суицида. Такое случается из-за нехватки знаний и мудрости.

Что такое деньги? Деньги – это либо долги, либо ваш идеальный работник. Это как две стороны монеты. Знания и умения могут превратить деньги в хорошего работника, и в этой книге я рассказываю о том, как это сделать, как долги превратить в возможность разбогатеть.

Для достижения любой цели нужны ресурсы. Ресурсы бы-

вают разные: деньги, активы, знания, связи, авторитет, информация, команда, технологии и т.д. Работая с людьми на протяжении 30 лет, в том числе, в качестве тренера, я понял, что самый главный актив – это наше внутреннее состояние.

Вспомните истории успешных людей, миллионеров и миллиардеров, чемпионов, великих политиков, имена которых остались в истории. У большинства из них вначале не было ничего, никаких ресурсов, но при этом было жгучее желание достигнуть своей цели и вера в свою мечту.

Их внутренний настрой всегда был выше стандартной нормы, т.е. они фанатично верили. У них была непоколебимая убежденность в том, что их миссия выполнима. Настрой же на уровне нормы означает – быть не хуже других, жить как все.

Настрой выше нормы означает состояние радости, позитива, энтузиазма, когда делаешь то, что ты задумал, практикуешь то, чему учился и используешь то, что знаешь. Когда уверенность в себе у человека повышается, у него появляется этот настрой. (Я имею ввиду внутреннее эмоциональное состояние).

Многие люди приобретают знания, но не могут применять их на практике. Это происходит потому, что большую часть времени их настрой держится на уровне ниже нормы. Они часто переживают, у них часто случаются ссоры, разногласия, появляются сомнения, иногда они впадают в депрессию и т.д. Поскольку причина заключается в настрое, который

чаще остается ниже нормы, большинство людей не замечают, как это становится для них образом жизни.

Дорогие мои читатели! Воспитайте в себе уверенность, постарайтесь больше времени сохранять высокий настрой, энтузиазм, целеустремленность. Самый главный ваш актив – это ваше внутреннее эмоциональное состояние. Не деньги, не знания, не люди, а состояние.

Если вы всегда сможете восстановить и сохранить свой позитивный настрой, то, несмотря на все проблемы, долги и нехватку ресурсов, вы все равно найдете возможности и сделаете все так, как надо. Вы найдете и деньги, и людей, и необходимые знания.

Самый главный ваш актив – это ваш позитивный настрой, ваше внутреннее эмоциональное состояние. Тот, кто умеет формировать и сохранять этот позитивный настрой, всегда будет богатым, известным, успешным, настоящим чемпионом в своем деле. Возможно, вы знаете людей, которым от родителей досталось достаточно ресурсов, денег, имущества, но у них нет огня в глазах, нет жажды достижений, стремления к успеху. Со временем такие люди все теряют.

Разбудите в себе надежду. Не важно, в каком положении вы сейчас находитесь, не важно, богаты вы или нет, главное, чтобы у вас была жажда добиваться высоких результатов и целеустремленность.

Несколько дней назад я встретил человека, который ока-

зался мультимиллионером. Несмотря на свой статус, он говорил мне, что так устал, что у него проблемы, переживания и т. д. Его слова заставили меня задуматься. И я понял, почему у него возникла такая ситуация. Просто он потерял тот внутренний настрой, который необходим для роста и развития. И в реальной жизни стал отражаться его внутренний мир.

Я знаю еще одного мультимиллионера, который потерял за последние четыре года несколько бизнесов. У него забрали сад площадью 700 га, он потерял две угольные шахты, огромный спирт завод, офисное здание в центре города, автозаправки. Всё произошедшее с ним – это отражение его внутреннего состояния. Возможно, он об этом даже не знает.

То, как вы будете приобретать активы и развиваться, зависит от вашего внутреннего состояния. Все зависит от того, будет ли огонь в ваших глазах. Посмотрите на спортсменов, как только они теряют этот настрой, это состояние, они начинают проигрывать. Но если кто-то из них встречает сильного тренера, который настроит на результат и вдохновит на победу, спортсмен тут же начинает побеждать.

Может быть, у вас сейчас проблемы с деньгами, может быть, вам не хватает ресурсов, чтобы сделать многое.

Но вы всегда владеете вашим главным ресурсом, у вас всегда есть доступ к нему. Нужно, чтобы вы это осознали и использовали на практике.

Это я понял в результате долгих лет работы с людьми.

Всегда находите причину ежедневно повышать уверенность в себе, старайтесь копить результаты. Результаты зависят от ваших действий. Каждый день прилагайте усилия и действуйте. Если нет изменений, значит, нет действий. Даже отрицательный результат лучше, чем его отсутствие.

Долги – это отрицательный результат. Прочитав эту книгу и усвоив все изложенные в ней принципы, вы сможете долги превратить в возможности и стать богаче.

Соблюдайте все правила, которые описаны в этой книге, и вы научитесь сохранять деньги. Не привыкайте жить в бедности. Я заметил в своей практике, что когда человек длительное время живет в бедности и привыкает к этому, то, даже тогда, когда он начинает хорошо зарабатывать, эти деньги по разным причинам уходят от него, и он вновь остается ни с чем. Он может вложить свои деньги в какой-то бизнес и потерять их, либо дать кому-то в долг, и их не вернут, либо инфляция обесценит его сбережения. В любом случае он все равно их потеряет, и будет опять жить в бедности.

Разрешите себе быть богатым. Избавьтесь от чувства чрезмерного долга перед другими людьми, перед родителями, родственниками, друзьями и т.д. Это чувство может загнать вас в долговую яму, и вы сами не поймете, как там оказались. Просто проявляйте заботу о родных и близких вам людях, просто любите их.

Дорогие мои читатели, наши рекомендации помогут вам избавиться от долгов, какими бы большими они не были,

и стать успешным человеком. Прочитайте книгу от первой до последней страницы, не пропуская ни одной главы. Я написал ее как инструкцию. Усвойте все изложенное в ней, и вы станете богатым и успешным человеком. Измените мир к лучшему.

К вашим услугам, ваш покорный слуга

С. Давлатов.

ВВЕДЕНИЕ

Все человечество, собственно, делится на две категории: одни берут в долг, другие дают.

Чарлз Лэм

Если вы тщательно проанализируете содержание этой книги, то сможете избавиться от любых долгов и реализовать множество бизнес-проектов. Это чистая правда. В качестве примера могу привести себя. Я не пересказываю изложенное в других книгах, я хочу рассказать вам реальные истории, чтобы вы поняли, через что мне пришлось пройти.

Эти примеры не выдуманы на пустом месте. Все то, о чем пойдет речь в книге, я пережил сам. Она является руководством, как избавиться от долгов и как в них не попасть. Так важно, чтобы об этом знало как можно большее количество людей. Я заметил, что когда у человека появляются долги, странным образом его покидает удача. Дела, которые раньше легко получались, теперь не удаются. Работа, которую вы легко выполняли, теперь идет с трудом.

Это происходит потому, что долги связаны с эмоциональным участком мозга и порождают очень сильные негативные эмоции. Когда человек попадает в такую ситуацию, он начинает нервничать, переживать. И самое интересное, что долги – это та вещь, о которой человек часто думает, даже не осо-

знаявая этого. Хотите или не хотите, а думать о долгах приходится.

Даже если вы на какое-то время хотите забыть, у вас ничего не получится. Мышление должника приводит к тому, что даже лицо выдает состояние. Со стороны сразу видно, что у человека проблемы, началась депрессия. Долги имеют такое свойство.

Например, занятие любовью возбуждает человека, ему это нравится. Точно также вашему сознанию нравится находиться в долгах, и ничего другого оно в этот момент не воспринимает, только это обратная сторона монеты. Вы знаете, что существуют две стороны монеты. Если одну сторону увеличить, то и другая автоматически увеличится.

На этом балансе держится мир. Без него мир бы не существовал. Зима, лето, жизнь и смерть и т.д. Точно также соотносятся положительная и отрицательная стороны. Представьте, что вы сегодня заработали 5000\$, у вас сразу же поднимется настроение. А теперь представьте, что вы потеряли 5000\$. Настроение упадет, вы начнете переживать.

При этом, если потеря эмоционально влияет на человека на 100%, то приобретение только на 70-80%. Потеря всегда порождает больше эмоций. Она часто приводит к тому, что человек может впасть в депрессию, будет пытаться снять напряжение алкоголем, начать им злоупотреблять, думать о воровстве и даже о самоубийстве.

Но самое важное не то, чем вы занимаетесь. Вы же пыта-

лись бороться с долгами, но при этом, чем вы больше боролись, тем, каким-то странным образом, их становилось больше. Возможно, вы даже начинали понемногу расплачиваться с кредиторами, но долги почему-то все равно росли.

Теперь обратите внимание, никто не мечтал в детстве стать завзятым должником. Но долги могут появиться у любого человека. Даже если вы сегодня богаты, никто не гарантирует, что через 5 лет вы таким останетесь. Вот всего лишь два примера, которые говорят о том, что никто не застрахован от долгов и последующего банкротства.

Атон Шеклер

Антон Шеклер является известной персоной в Германии. Бывший владелец сети аптек Schlecker, его сеть достигала оборота в 10,3 млрд. долларов, что делало его одним из богатейших людей не только Германии, но и мира. К 2003 году он открыл около 13 000 аптек по всей Европе и обеспечивал работой более 52 000 человек, но его бизнес-империя не выдержала конкуренции и меняющегося бизнес-климата. Из-за неоплаченных долгов в январе 2012 года Антон объявил себя банкротом.

Эйке Батиста

Эйке Батиста, родившийся в Бразилии, когда-то занимал восьмую позицию в списке самых богатых людей в мире. Он часто говорил, что когда-нибудь, станет самым богатым че-

ловеком на планете. Однако он потерял большую часть своего состояния – 33 миллиарда долларов, за 16 месяцев, а нефтяная компания «OGX», которой он управлял, погрязла в долгах и обанкротилась.

Батиста построил огромный порт в пяти часах к северу от Рио-де-Жанейро, купил несколько компаний грузовых перевозок и закупил несколько нефтяных танкеров. И все это из-за того, что OGX на тот момент проводили бурение в якобы богатых нефтью территориях.

Однако объемы нефти в этих месторождениях были преувеличены, а обещания, которые Батиста давал инвесторам, оказались пустыми словами. Четыре из пяти месторождений были заброшены и, в итоге, он потерял все свое состояние.

Никто не может гарантировать, что ваш бизнес будет вечно процветающим, риски существуют всегда. Поэтому лучше знать о том, как попадают в долги, заранее, чтобы постараться избежать подобной участи потом.

МОЯ ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ МЕНЯ МНОГОМУ НАУЧИЛА

Кто берет в долг, приобретает печали.

Т. Тассо

Вы думаете, я знал, что попаду в такую ситуацию.

Или мечтал об этом. Конечно, нет. Но так вышло. В списке людей, которым я был должен, было 174 пункта, а общая сумма долга по этому списку составляла 1 846 000 долларов. А еще у меня были кредиты, по которым я был должен четырём банкам 493 000 долларов. Наверяд ли у вас, дорогие читатели, подобных проблем было больше, чем у меня тогда. Во всяком случае, у подавляющего большинства, проблемы, по всей видимости, были менее масштабными. Поэтому узнав о моих долгах, вы, наверное, почувствуете облегчение. И, может быть, ваши проблемы станут выглядеть менее серьезными.

А попал я в такую ситуацию из-за своей молодости и юридической неграмотности. Как это случилось? В 2007 году я мечтал создать хорошую площадку, где многие известные бизнес-гуру выступали бы и обучали народ. Я мечтал об образовательном центре.

В те годы такой активности в этой сфере, как сейчас, еще

не было. Были отдельные обучающие системы, и авторы таких систем сами вели тренинги или воспитывали учеников, которые ездили по регионам с выступлениями. Я сам тоже был таким тренером по системе академика Мирзакарима Норбекова и обучал людей по этой системе семь лет.

На тот момент я уже предвидел предстоящий бум в этом направлении, и думал о том, как здорово было бы создать хорошую площадку, на которой можно было бы давать отличное образование. С такой целью и был организован центр развития человека «САМО» в декабре 2007 года.

Но я был молод и не имел на тот момент четкого представления о том, каким должен быть такой центр, не знал, как его лучше развивать. Конечно, сейчас существует много подобных тренинговых компаний, которые приглашают разных известных бизнес-тренеров и успешно работают. В Средней Азии это начиналось в 2012-2013 годах. На момент 2007 года открытие такой компании было гениальной идеей.

Я начал приглашать сюда разных тренеров. Но тогда я не понимал, как правильно выбрать бизнес-модель, которая будет направлена на решение проблем определенной целевой аудитории.

Я приглашал то тренера по интуиции, то по интеллект-картам, то по психогенетике, то по деньгам. Теперь, спустя десять лет, я понимаю, каким был тогда наивным. Нехватка знаний привела к серьезным последствиям. Эти направления были абсолютно разными. И аудитория у них

должна была быть разной. Я же пытался всех объединить.

В общем, я пригласил в Среднюю Азию одного тренера с Украины. Он был американцем и давал супер обучение деньгам. Но параллельно также продвигал инвестиционные программы в свои бизнес-проекты. Я побывал на его тренингах в Москве и в Украине и был очень вдохновлен. Такого о деньгах я не слышал ни у кого, хотя до этого учился у многих настоящих гуру по ведению бизнеса и личностному росту. Он действительно был великолепен.

Я пригласил его выступить в своем центре. И как обычно, параллельно он стал продвигать идею об инвестировании. Люди начали вкладывать в его бизнес. И я тоже вложил немалые средства.

На тот момент на этом рынке это был единственный пример реализации идеи инвестирования в таком виде. Поэтому люди критиковали его, а население было не готово воспринимать подобные идеи адекватно. Но, тем не менее, находились те, кто все равно вкладывал свои финансы.

Сейчас, конечно, это в порядке вещей. Можно инвестировать и потерять, можно инвестировать и заработать. Сама идея инвестирования сейчас распространена и пользуется популярностью. Люди уже понимают ее важность.

В общем, получилось так, что люди вложили деньги в его идеи, а он обанкротился. И эти люди побежали в мой офис требовать деньги с меня. В итоге я был вынужден объясняться с милицией, финансовой полицией, КНБ, СНБ (обе ор-

ганизации возникли в результате реорганизации КГБ в республиках бывшего СССР, в разных государствах они называется по-разному).

Даже с рэкетирами пришлось столкнуться лицом к лицу. В общем, все пережил. Но я всегда повторяю, что оказался в долгах из-за своей доверчивости и юридической неграмотности. В целом, я вернул людям деньги, которые не брал. Но прежде тщательно продумал, что мне выгодно, что можно считать правильным, что для меня имеет большее значение – вернуть этим людям деньги или нет.

На тот момент у меня не было таких финансовых средств. Были какие-то активы. Я был миллионером не в годовом доходе, а в активах. То есть, мое состояние оценивалось в более, чем миллион долларов.

Самое страшное было в том, что я тоже продал перед этим некоторые свои активы и часть денег вложил в эти и похожие проекты. Всего было вложено 2 350 000 долларов. И все эти деньги были потеряны безвозвратно. В реальности, я также стал одним из потерпевших.

И, тем не менее, после долгой депрессии и размышлений я принял решение вернуть деньги, несмотря на то, что не брал их. Помню, как одна женщина давила на меня и оскорбляла. Я спросил у нее, давала ли она деньги мне? Она ответила, что нет. «Почему же вы требуете у меня?» – пытался объяснить я ей свою позицию, на что она ответила, что давала деньги в моем офисе. Я снова спросил, советовалась ли она

со мной, и, услышав отрицательный ответ, опять попросил объяснить, почему она считает, что я ей должен. «Если бы вы заработали на этом, то считали бы это результатом ваших проницательных решений и вашей находчивости. Со мной вы вряд ли делились бы. Но когда что-то у вас не получается, в этом случае, по вашему мнению, виноват кто-то другой», – говорил я ей.

Люди, действительно, бывают странными. Не хотят брать на себя ответственность. Обвиняют в своей неудаче других. Если задуманное не получилось, значит, их обманули или подвели, т.е. виноваты другие. Но ведь, в конце концов, они сами приняли решение вложить свои деньги. Я же не приходил к ним домой и не просил в долг. Они сами вложили свои деньги, потому что хотели заработать. Мне деньги из рук в руки никто не давал, почему же они решили, что я им должен.

В общем, так я оказался в долгах. Чтобы их вернуть, мне пришлось продать часть активов, которые у меня сохранились, а еще, чтобы заняться бизнесом, пришлось взять в четырех банках кредиты, оформив их на своих друзей. Было необходимо сформировать стабильный доход, чтобы вернуть долги, к большей части которых я не имел никакого отношения.

Было очень тяжело. Все было против меня. Пытаешься осмыслить сложившуюся ситуацию, но ничего не получается. Как будто вокруг происходит что-то такое, чего ты не по-

нимаешь. Непонятное состояние. Что делать, не знаешь. Ты готов взяться за любую работу, но не знаешь с чего начинать.

Первые три-четыре месяца я лежал дома и никого не хотел видеть. Я был в страшной депрессии, хотел спать, но не мог уснуть. Закрылся в комнате и никого не впускал, даже жену. Так, действительно, было. Я думал о самоубийстве. У меня были все симптомы сумасшествия, казалось, что голова вот-вот лопнет. Не можешь ни на чем сосредоточиться. Какой-то тупик, из которого не знаешь, как выбраться.

Представьте, 174 человека каждый день звонят и выводят вас из себя, начинают оскорблять, унижать, наезжать на вас. Вам надоедает отвечать на звонки, и вы не берете телефон. У вас бывало такое? Если у вас есть долги, это вполне возможно, будьте готовы и к такому развитию событий.

Одна девушка из Караганды заплатила за тренинг 200 долларов, но сама не пришла. Можно было просто обратиться в один из офисов и объяснить причину, ей бы вернули деньги. Но она пошла в милицию и написала заявление. Когда вы падаете, каждый дурак хочет на вас «наехать». Не знаю, специально она это сделала или нет, но такая ситуация на самом деле была.

Когда вы берете у людей деньги в долг, у них появляется власть над вами. Им кажется, что у них есть право унижать и оскорблять вас.

Но на самом деле вы ведь просто должны деньги, больше ничего. После того, как я попал в такую ситуацию, некото-

рые люди, которые раньше даже автограф у меня не могли получить, приходили ко мне домой и вели себя нагло и вызывающе. Вы видите, что его интеллект ниже плинтуса, но он позволяет себе кричать на вас.

Я помню наглядную историю одного парня, который приехал из Кыргызстана в Алматы. У него не было денег, поэтому он никак не мог попасть на мой тренинг. Узнав об этом, я разрешил ему посещать занятия бесплатно. Также ему негде было ночевать. И здесь я пошел ему навстречу, разрешив ночевать у меня в офисе.

В тот момент у нас тренинги шли один за другим, я приглашал новых тренеров, пытался развивать это направление, думал о ближайших перспективах. А параллельно люди начали инвестировать в проекты этого американца. Я не знал, что этот парень платит по 5000 долларов моему бухгалтеру и администратору. А они за моей спиной собирают деньги и отправляют туда.

В общем, этот парень из Кыргызстана жил у нас, мы ему помогали, как только могли. Здесь он познакомился с одной девушкой, которая ходила к нам на тренинг. Позднее они поженились. Она тоже, оказывается, инвестировала деньги в эти проекты. Потом все это рухнуло. Американец, который продвигал инвестиционные программы, обанкротился. В Украине его арестовали и посадили в тюрьму.

А тот парень, который когда-то жил у меня в офисе, начал приходить ко мне и унижать, как только мог. Он чувствовал

себя героем, таким крутым парнем, слов нет. Я был в тяжелейшем положении, моя жизнь висела на волоске, мне грозила тюрьма. Если хотя бы трое из этих людей написали заявление, меня бы тут же закрыли, даже не разбираясь. А этот парень словно специально действовал мне на нервы, приходил и требовал, давил и наезжал.

В той тяжелейшей ситуации больше всех меня унижали те, кому я больше всех помогал, кого поддерживал. Помню, как один раз мне так хотелось поставить его на место, так он достал меня. С трудом остановился, понимая, что если подниму на него руку, вместо одной проблемы появятся тысячи.

Он, наверное, намеренно провоцировал меня, чтобы потом было еще больше возможностей шантажировать. Благодаря Аллаху, что дал в тот момент мне терпение. Я сумел сдержаться, молча проглотив все его публичные оскорбления. Просто молился про себя, благодарил Аллаху и просил показать мне правильный путь.

Стоит вам взять у кого-то деньги в долг, у него тут же появляется власть над вами. И даже если вы когда-нибудь расплатитесь, след в душе останется, как шрам, на всю жизнь. Если вы пытаетесь резать воду, у вас ничего не получится, на поверхности воды вы не увидите никаких следов. Но если вы порежете лицо, шрам останется навсегда.

Я тогда понял, ничто в мире не приносит столько страданий, как долги. Ничто не приносит столько боли и унижений, как долги и бедность. Ты чувствуешь себя маленьким

человеком, какой-то песчинкой во вселенной. Когда-нибудь долги вы этим людям вернете, если Бог даст вам здоровье. Но в любом случае их власть над вами сохранится, та боль не забудется, она останется в душе, пусть и не в полной мере. После стольких страданий в вашей душе останется шрам.

Помог же мне случай, однажды жена шла по улице и встретила моего друга. Он спросил обо мне, поинтересовался, как у меня идут дела. Жена рассказала ему всю ситуацию, и он пришел ко мне с визитом, принеся собой книгу, которая называется «Выживают только параноики». Книгу написал управляющий компании «Intel» Эндрю Гроув. Он долгое время возглавлял эту известную компанию.

Я прочитал книгу, открыв для себя такую историю: когда они выпустили один из процессоров, то не учли какую-то ошибку в его схеме. Из-за этого процессор выдавал ошибку в округлении при делении, возникавшую в одном случае из девяти миллиардов.

Какой-то банкир нашел этот дефект и написал об этом в интернете. Тут же пошла волна обращений, люди начали звонить в компанию и просить заменить деталь, пришлось всерьез этим заниматься. Создатели программы знали об этом дефекте, но не придали значения.

У «Intel» в то время известность была на пике, они как раз обгоняли по популярности компанию «Майкрософт». И тут начались звонки по поводу возврата этих деталей. Сначала один сотрудник отвечал на звонки. Потом пришлось

выделить несколько человек. Через неделю 16 человек только этим и занимались. Спустя два месяца на складе бракованных деталей было на сумму 496 млн. долларов.

Когда я прочитал об этом, мне стало легче. Я подумал – вот у них проблема, а у меня мелочь, ерунда какая-то, если люди такие проблемы решают, то у меня ситуация пустяковая.

Поэтому все познается в сравнении. Иногда вам кажется, что ваша ситуация очень плоха, но на самом деле вы в относительно хорошем положении по сравнению с теми, у кого долги исчисляются сотнями миллионов долларов.

Человек попадает в долги, потому что хочет много зарабатывать. Его подводит импульсивное желание увеличить свой доход. Поэтому вы берете товар, арендуете контейнеры, занимаете в долг, получаете кредиты. Это все исходит от желания больше зарабатывать. Из-за этого вы делаете титанические усилия, но оказывается, вы делаете все, чтобы оказаться в долгах. Неважно, понимаете вы это или нет.

Такой механизм существует. Желание зарабатывать хорошие деньги, оказывается, само по себе очень опасно. Я заметил такую необычную вещь, предположим, человек зарабатывает 300-500 долларов. Потом решает заниматься бизнесом. Возможно, в самом начале у него пойдет небольшой рост. Часто человеку везет в самом начале. И это вдохновляет, добавляет энергии и уверенности.

Но затем наступает спад и падение, которое может про-

должаться до полного банкротства. В итоге он попадает в долги, а это дно, самая нижняя кульминационная точка падения. Так происходит у более чем 80% людей, которые начинают вести свой бизнес. У остальных это не происходит по одной причине, о которой я расскажу позже.

Можно с уверенностью сказать, что загоняет человека в долги желание больше зарабатывать, желание лучше жить. Большинство людей в такой ситуации теряются, а потом и вовсе отказываются от бизнеса и от мечты. Они стараются вернуть долги и говорят себе – больше я не хочу заниматься этим.

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.