

Шелдон Купер

«Топовый бустер для финансового IQ»



Том 1

Теория ● Практика ● Экзамен

*Обучающий курс по экономической теории
и управлению личным совокупным капиталом*

Шелдон Купер

Топовый бустер для

финансового IQ

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65425662

Топовый бустер для финансового IQ. Обучающий курс по экономической теории и управлению личным совокупным капиталом:

Издательство «Перо»; М.; 2021

ISBN 978-5-00189-036-2

Аннотация

Так уж сложилось, что книга «Топовый бустер для финансового IQ» – это не тривиальная художественная литература, в которой обрывки финансово-экономической теории вплетены в захватывающий и витиеватый сюжет многочисленных рассказов автора. Это издание является уникальным обучающим курсом по финансово-экономической теории и управлению личным совокупным капиталом, в котором отборная, высококонцентрированная и гиперпрофитная теория подкреплена многоуровневой системой объемных практических заданий и контрольной экзаменационной работой.

Многое из представленного материала и образовательных экономических моделей используют педагоги высших учебных заведений по всему миру для подготовки высококлассных специалистов финансово-экономических специализаций. Но

большая часть наполнения книги «Топовый бустер для финансового IQ» – это уникальный авторский контент, которого нет ни в одном учебнике по личным финансам или экономике. К примеру, это модернизация нескольких общеизвестных экономических моделей; внедрение собственной экономической теории; освещение новейших экономических рынков и, соответственно, новейших, передовых источников дохода; использование многоуровневой системы объемных практических заданий для закрепления изученного теоретического материала. Также это способы и алгоритмы по заработку виртуальной валюты и ее последующему переводу в нефиатные и фиатные деньги; обсуждение многочисленных вариантов по созданию и последующей монетизации интеллектуальной собственности; создание и внедрение ваших собственных денежных знаков во всемирную экономическую систему и многие другие гиперпрофитные знания.

Все это великолепие делает издание «Топовый бустер для финансового IQ» флагманом всей существующей на данный момент образовательной финансово-экономической литературы. Я абсолютно уверен в том, что эта книга станет одним из ваших самых выгодных приобретений, потому что инвестиции в знания такого высочайшего качества приносят невероятно высокие дивиденды, причем на протяжении всей последующей жизни.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Часть 1	6
Предисловие	6
Автор о себе	9
Автор о книге	20
Рекомендации к прочтению	30
Система ценностей и среда обитания человека	35
Знания навыки умения	43
Небоскреб знаний	53
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Шелдон Купер
Топовый бустер для
финансового IQ.
Обучающий курс по
экономической теории
и управлению личным
совокупным капиталом

© Купер Ш., 2021

* * *

Часть 1

Предисловие

Мы с вами живем в прекрасное и высокотехнологичное время! Теперь каждому из нас совершенно необязательно бегать с утра до ночи голышом, размахивая копьями и топорами с каменными наконечниками, за мамонтами или саблезубыми тиграми, чтобы добывать себе пропитание и таким образом выживать. И это уже хорошие новости, не так ли? Сегодня практически каждый из нас может добыть себе воду, еду, одежду и прочие необходимые вещи, просто позвонив по соответствующему номеру телефона. Также мы можем выбрать себе в качестве транспорта уже не рабов, буйволов или лошадей, а высокоскоростные и комфортабельные автомобили, поезда и самолеты. Все эти и другие многочисленные блага человечества способны многократно повысить комфорт и качество жизни каждого из нас, но лишь с одной важной и малоприятной оговоркой: при наличии достаточного количества денег, – на приобретение соответствующих благ.

Да, именно деньги сегодня играют предопределяющую роль в жизни каждого из ныне живущих людей, так как все, причем абсолютно все, что нас с вами окружает, имеет свой

определенный денежный эквивалент, начиная от зданий, самолетов и автомобилей и заканчивая питьевой водой, продуктами питания, энергией ветра и солнца. Конечно, дышать и греться под лучами солнца пока люди могут совершенно бесплатно, но очень неоднозначно выглядит в этом предложении слово «пока». Что-то мне подсказывает, что и с этим «досадным упущением» может быть скоро покончено.

Таким образом, в наши дни с устойчивой и основательно сформированной денежной системой взаиморасчетов с момента своего рождения человек попадает в полную и безоговорочную зависимость от денег, на которые он будет: есть, одеваться, обучаться и осуществлять еще огромное количество действий, требующих на свое выполнение определенных денежных расходов. И здесь многие могут сказать: «Так это же элементарно, просто нужно научиться зарабатывать достаточное количество денег для комфортной и размеренной жизни». На что я с большим прискорбием отвечу, что с этой, казалось бы, «элементарной» задачей могут успешно справиться далеко не все люди, причем включая жителей крупных мегаполисов мира.

Если вы мне пока не верите, давайте послушаем, что по этому поводу скажут беспристрастные цифры.

Около миллиарда людей в мире, или каждый шестой, вынуждены жить меньше, чем на 1 доллар в день. Более 3 миллиардов – только вдумайтесь в эту цифру, это половина населения земного шара! – вынуждены выживать на сумму от

1 до 2 долларов в день. Более 2 миллиардов людей в разных уголках планеты живут без электричества, причем в большинстве случаев не потому, что рядом с ними нет электростанций, а потому, что людям нечем за него заплатить. И это общедоступная мировая статистика.

Касательно предположительного общего населения планеты, я склонен опираться на цифру в шесть миллиардов человек, а не семь, как это озвучено во многих наиболее популярных источниках статистической информации. Причем цифра в шесть миллиардов – это самые оптимистические прогнозы, которые с большой долей вероятности можно принимать за реальные оценочные показатели.

Так что же нужно сделать для того, чтобы мы, а тем более наши дети, не стали одной миллиардной частичкой этой унылой и совершенно безрадостной статистики? Какие именно нам необходимо предпринять действия для того, чтобы обеспечить себе и своим близким достойную и комфортную жизнь? Что необходимо для того, чтобы скинуть с себя оковы пожизненного финансового рабства? Как раз таки нахождением правильных и, что особенно важно, своевременных ответов на эти определенно непростые вопросы мы и займемся на страницах данного издания, которому я дал простое и, на мой взгляд, достаточно понятное название: «Топовый бустер для финансового IQ».

Автор о себе

Я рад приветствовать вас на страницах книги «Топовый бустер для финансового IQ» (далее – «Топовый бустер»). С кем-то из читателей мы встречаемся впервые, а кто-то уже имел удовольствие читать мою первую книгу «Рождение победы» – полноценный обучающий курс по финансово-экономической дисциплине «футбольный беттинг». Эта книга была посвящена изучению мира беттинга, развитию карьеры футбольного беттора и инвестициям в направления и финансовые инструменты мира спортивного беттинга, и если у вас появится интерес к инвестициям в такие специфические экономические направления, тогда обязательно ознакомьтесь с изданием «Рождение победы». Ведь оно объективно одна из самых высокопрофитных и актуальных книг по данной тематике за всю историю существования ставок на спорт.

В книге «Рождение победы» я говорил о том, что каждая книга, независимо от жанра и формы повествования, является своего рода самостоятельным источником той информации, которую изначально заложил в нее автор. Если она имеет сюжет, читателю совершенно не обязательно знать, кто является ее автором, чтобы полноценно воспринять весь материал. В воображение читающего проецируется вся информация, заложенная в книге, в виде ряда картинок, которые он

мог увидеть в жизни или представить в своем сознании. Но когда издание имеет вид учебника или собрания каких-либо правил и законов, то для наилучшего усвоения, понимания предмета разговора и формирования личного отношения к серьезности заложенной информации читателю необходимо четко понимать, кто именно ее предоставляет. Поэтому немного интересной информации обо мне, думаю, читателям не повредит.

Я, конечно же, не стану дублировать текст из предыдущей книги, а лишь дополню его новыми деталями. Если вам по каким-то причинам станет интересен весь объем информации касательно моей персоны, то вы без труда сможете отыскать в интернете бесплатную ознакомительную версию книги «Рождение победы» и утолить свое любопытство по данному вопросу.

Здесь же я буду краток и постараюсь ответить на два самых животрепещущих и волнующих вопроса, которые могут возникнуть у многих людей, взявших эту книгу с полки в магазине. Кто я такой, что смею поучать их вести дела, тем более финансовые!? С какой это стати они должны прислушиваться к мнению и рекомендациям этого *****, вместо звездочек вставьте свое любимое ругательство!? Именно эти два вопроса я слышу чаще всего от людей, которым рекомендую те или иные книги авторов по саморазвитию и самопомощи различной направленности.

Да, люди недоверчивы, осторожны и многие новые ве-

щи встречаются с нескрываемым и беспросветным скепсисом. Их можно понять, ведь огромное количество современных книг, особенно посвященных темам финансовой грамотности и управлению личным капиталом, в большей степени напоминают художественную литературу с рассказами авторов о своей жизни и своих финансовых провалах\успехах. Особенно хорошо это чувствуется в работах долларовых мультимиллионеров и миллиардеров, их книги больше напоминают захватывающие сценарии к фильмам, нежели действительно добротную обучающую литературу.

В данной книге также присутствуют рассказы о моем финансовом становлении и о тех приемах, которые использовали или используют люди из моего близкого окружения для своего обогащения, но все они являются назидательными и обучающими вкраплениями в большой и увесистый пласт отборного и высокопрофитного теоретического финансово-экономического материала и многочисленных практических заданий. Да, вы не слышали, многочисленных практических заданий. Но об этом немного позже, сейчас давайте вернемся к ответам на два интересующих нас вопроса, озвученных мною выше.

Итак, приступим. Если уж и не всем, то очень многим хорошо известно, что каждый отдельно взятый человек, будь то математик, физик, экономист, спортсмен, бизнесмен и т. д., развивается исключительно в тех направлениях, которые ему либо интересны, либо хорошо понятны, либо же по-

тенциально выгодны. И в качестве примера рассмотрим человека, связавшего свою жизнь с математикой. Такой человек изучает огромное количество книг, статей, теорий и гипотез, связанных с этой наукой. Посещает огромное количество математических конференций, симпозиумов и собраний коллег со всего мира. За время своей работы вычисляет и рассчитывает бесчисленное количество математических примеров и задач, которые косвенно развивают его знания, навыки и умения в этом направлении. Поэтому во многом уровень математика обусловлен его осведомленностью о математических правилах\закономерностях\законах и его умением быстро и, самое главное точно рассчитывать многие математические задания. И, соответственно, если математику удастся достичь определенных высот на своем непростом поприще, то он становится педагогом в высших учебных заведениях, спикером на математических конференциях, автором книг со сложнейшими математическими теориями и т. д.

После этого небольшого примера давайте перенесем внимание на мою скромную персону. Мой разум начиная с 10-летнего возраста был обеспокоен поиском ответа на один каверзный и довольно щепетильный вопрос – где и каким образом я могу раздобыть такое количество денег для себя и своей семьи, чтобы их было достаточно до конца жизни? И именно решению этой непростой задачи, как фанатично преданный математик, занятый решением сложной математиче-

ской гипотезы, я посветил следующие 30 лет своей жизни.

Все дело в том, что мне фантастически повезло, я рос в семье с весьма скромным достатком, где денег хватало только на еду и оплату счетов, без каких-либо излишков. И в моих словах нет ни капли сарказма, потому как я абсолютно убежден в том, что это было поистине значительное обстоятельство в моей жизни. Ведь именно благодаря этому я уже в юном возрасте начал шевелить извилинами своего мозга в сторону заработка денег, и это позволило мне избежать взросления в тепличных условиях, в которых находится большинство детей из обеспеченных семей. Я становился все более закаленным человеком с каждым новым препятствием и каждым неудачным финансовым экспериментом на своем жизненном пути. При этом мои родители сделали все, что было в их силах, чтобы я вырос хорошим и самостоятельным человеком. Мой отец рано ушел из семьи, а мать, несмотря на все вытекающие из этого обстоятельства трудности, всегда оставалась сильным, светлым и бесконечно добрым человеком, деля со мной все бремя неполной семьи. Поэтому мне надо было думать не только о себе любимом, рядом со мной всегда был человек, чьи интересы и благополучие были для меня так же значимы, как и свои личные.

Уже в 12 лет мы вместе с моими друзьями детства начали торговать газетами и журналами в автомобильных пробках. Некоторые водители покупали наши товары из сострадания и жалости, особо не обращая внимания на цену, и за это я

им бесконечно благодарен. Те несколько лишних долларов, которые мне удавалось заработать, были как нельзя кстати. Таким образом, мои первые бизнес-начинания были связаны со спекулятивным трейдом, который заключался в покупке газет и журналов в редакции по ценам производителя и их последующей продаже по более высокой цене. Наценка на некоторые из них могла достигать 300 %, что в итоге давало 150 %-200 % доходности моих вложений за один непродолжительный рабочий день. Тогда я этого не осознавал и не понимал, мне было всего 12 лет, но уже тогда мне начинало нравиться двойное увеличение моих карманных денег по итогу рабочего дня.

Взрослеть пришлось быстро. В 16 лет я уже работал на производственном предприятии, собирая деньги на обучение в колледже. В результате заработал необходимую сумму и после нескольких неудачных попыток все же поступил в колледж. Приходилось учиться и работать, после ночных смен бежать получать знания было действительно нелегко, я засыпал на лекциях, постоянно чувствовал себя вымотанным и разбитым. Но всегда вспоминаю те времена с теплотой в сердце, ведь это моя молодость, у меня было много сил и энергии, много друзей и подруг, я тогда уже не зависел от денег своих родителей и всегда сам планировал свой следующий шаг.

Обучение в колледже привило мне любовь к знаниям и чтению, ведь до этого, в свои школьные годы, я просто прези-

рал чтение, мне казалось, что это глупое и совершенно бесполезное занятие, и должен сказать — я в этом жестоко ошибался. Поэтому если вы сегодняшний не любите или даже, как я в те годы, презираете чтение, то в этом случае я искренне сочувствую вам, ведь если вы не измените своего отношению к чтению, вероятность того, что вам удастся хоть как-то преуспеть в этой жизни, ничтожно мала. Если это действительно так, то заставьте себя прочитать эту книгу от начала до конца, я больше чем уверен, что мне удастся вам это должным образом обосновать, как я люблю говорить, окончательно и бесповоротно.

После окончания колледжа лучшим студентам из потока предлагали обучение на провокационно выгодных условиях в различных академиях и университетах, нужно было быть душевнобольным, чтобы отказываться от подобных предложений, и я выбрал финансово-правовую академию. Обучение в академии было потрясающим: великолепные педагоги, превосходные знания, ну и очаровательные и привлекательные девушки, конечно же. Но, несмотря на все великолепие и ценность передаваемых знаний профессорами финансовой академии, я бросил учебу на последнем году обучения. Возможно, устал бегать с работы на учебу, а с учебы торопиться домой, чтобы выспаться перед работой. А может быть, просто устал учиться — школа, колледж, теперь академия. Да и диплом об окончании финансовой академии мне был уже абсолютно ни к чему, я больше не планировал работать по най-

му, а развивал свои небольшие бизнес-проекты, активно занимался инвестированием в финансовые инструменты мира футбольного беттинга и другие общеизвестные финансовые направления. Помимо этого, руководитель из меня был весьма посредственный, потому что у меня слишком мягкий характер, мое сложное детство в полной мере научило состраданию и милосердию, которые необходимо выключать, если вы решили стать эффективным менеджером. Для меня подобно попытке требовать или заставлять людей выполнять их трудовые обязанности, а как любят твердить жесткие и принципиальные руководители, не можешь заставить – иди делай сам. И я знаю, о чем говорю, у меня был небольшой опыт управления коллективом из 45 человек. Вы когда-нибудь требовали от женщины-подчиненной своевременного выполнения ее трудовых обязанностей, без каких-либо скидок и послаблений, особенно когда она плачет? Нет? Попробуйте – это отличный экзамен для проверки ваших управленческих качеств, который я, честно сказать, провалил.

Помимо всего прочего, я уделял большое количество времени самообразованию, черпая интересующие меня знания из всех доступных источников, которые только удавалось найти. Затем многое из усвоенного теоретического материала я применял на практике, дополнял своими мыслями и результатами своих небольших финансовых экспериментов. Поэтому у меня есть твердое убеждение в том, что читатели получают со страниц моих книг высококонцентрированные,

отборные и, как следствие, гиперпрофитные знания, которые проверены временем и мной лично.

Забегая немного вперед, скажу, что в свои сорок лет с небольшим я достиг основной цели, став финансово независимым человеком. Теперь в моем распоряжении такое количество денег и финансовых активов, которых, по моим самым пессимистичным расчетам, более чем достаточно, чтобы уйти на досрочную пожизненную пенсию и насладиться этим невероятно красивым парком отдыха и развлечений, который все мы именуем «планета Земля».

Я ни в коем случае не считаю себя финансовым гением, каким-то умопомрачительным и уникальным экспертом в области экономики и финансов, нет. Я вполне обычный человек, точно такой же, как и вы, со своими взглядами, убеждениями, мыслями, устремлениями, мечтаниями, а также со своими сомнениями и страхами. Я не пытаюсь кого-то поучать со словами «делай только так, как я говорю, и даже не смей сомневаться в сказанном мною». Потому что это было бы глупо, эгоистично и абсолютно не эффективно. Более того, я всячески обговариваю со своими читателями тот момент, что не стоит бездумно следовать всем рекомендациям, которые я даю в своих книгах. Их необходимо понимать и правильно воспринимать, тщательно анализировать и применять на практике ситуативно, по мере необходимости, а не в постоянном режиме «нон-стоп». Вся работа с материалами книги выстроена по принципу: обсудили наиболее важ-

ные и значимые аспекты, проанализировали полученную информацию и затем использовали ее на практике. После этого проанализировали полученный практический опыт, сделали выводы, немного подкорректировали уже свою систему или собственный подход к решению задачи и снова отправились проверять все это на практике.

Я не преподаю в школах, институтах и университетах, для аудитории в 30-100 человек за зарплату. Я не выступаю спикером на бизнес-форумах, семинарах и тренингах для 500-1000 человек за астрономические гонорары. Потому что моя аудитория – это весь мир, и я делюсь своими знаниями с каждым, кто в них нуждается, за скромную и сугубо символическую плату для того, чтобы сделать эти высокопрофитные знания доступными каждому, и для того, чтобы у вас появилось гораздо больше шансов на финансово обеспеченную, самодостаточную и комфортную жизнь. Я создаю свои книги для всех живущих на нашей планете людей и для тех, кому предстоит жить после нас. Я всегда прошу моих читателей относиться к информации из моих книг как к разговору с добрым и сердобольным другом, который считает для себя наивысшей наградой вашу искреннюю благодарность и почтение за оказание вам такой великодушной и, я надеюсь, своевременной услуги – передачи этих ценных финансово-экономических знаний в ваше пожизненное пользование.

Думаю, этой информации вполне достаточно, чтобы вам

удалось составить первичное представление обо мне и качестве тех знаний, которые я передаю вам с помощью этой книги.

Автор о книге

Я продолжаю писать бестпрофитеры, то есть не те книги, которые продаются лучше других изданий (бестселлеры), а те, что приносят пользу читателям лучше всех остальных.

Моя первая книга «Рождение победы» была посвящена инвестициям в финансовые продукты и направления мира спортивного беттинга, лишь косвенно затрагивая вселенную привычных и хорошо знакомых всем инвестиционных объектов и продуктов. В концепт издания «Рождение победы» я заложил добротный и увесистый базис по основам финансовой грамотности и управлению личным совокупным капиталом, который был бы очень полезен читателям при освоении абсолютно любой финансово-экономической дисциплины, независимо от сферы и способов ее применения в жизни. Поэтому я решил создать на основе этого хорошо укомплектованного базиса обучающее пособие, которое упреждающе знакомило бы людей с нестабильной, обманчивой, а порой очень жестокой финансовой реальностью современного мира.

Изначально эта книга получила название «Лучший подарок на совершеннолетие», с тем разумением, что базис по финансовой грамотности и наиболее весомым законам денег, изложенным мною в книге, должен, а если говорить более откровенно, то просто обязан присутствовать в понятий-

ном аппарате молодого человека\девушки, которому\которой в скором времени предстоит войти во взрослую жизнь и строить свою финансовую почву для последующей жизни. Но мне также хорошо известно, что и многие взрослые люди, не обладая достаточным уровнем финансовой грамотности, попадают в список жертв современного финансового мира, практически навсегда становясь безмолвными рабами денег. И я дал книге другое «говорящее» название, которое было бы понятно всем без исключения: «Топовый бустер для финансового IQ».

Первое слово из названия книги – «топовый» – можно трактовать как максимальный, наивысший, наилучший или находящийся на вершине рейтинга. Второе слово – «бустер» – необходимо понимать в значении «уникальный эликсир», который предназначен для мгновенного и многократного увеличения силы и скорости базовых параметров человека. В данном случае объектом буста (увеличения) будет выступать ваш базовый уровень финансового IQ. Я думаю, многим хорошо известно, что IQ – это коэффициент интеллекта (англ. IQ – intelligence quotient, читается «ай кью») – количественная оценка уровня интеллекта человека (коэффициент умственного развития). Таким образом, это говорящее название книги можно и нужно понимать как «лучший ускоритель\усилитель для ваших знаний, навыков и умений в области финансов».

Данная книга относится к жанру самопомощи\саморазви-

тия, охватывая темы экономики, экономии, финансов, создания и управления личным совокупным капиталом, создания и развития бизнес-проектов, создания и управления инвестиционным портфелем, основы трейда и мультиканального трейда. В отличие от многих книг схожей тематики, издание «Топовый бустер для финансового IQ» выпускается *в формате учебника*, а не художественной литературы, с легкими вкраплениями финансово-экономического материала. Поэтому в книге отсутствует захватывающий и витиеватый сюжет для удержания внимания читателей. Эта книга призвана обучать людей важным и порой просто жизненно необходимым финансовым знаниям и правилам обращения с деньгами, а не купать читателя в воздушных размышлениях на тему финансов. В этой книге приведены точные и проверенные временем примеры, инвестиционные и бизнес-модели, которые применяются и по сегодняшний день во многих крупных торговых\промышленных\инвестиционных компаниях мира. Многое из представленного материала является моим личным опытом и неким отчетом по финансовой деятельности и по своим финансовым экспериментам.

Помимо финансово-экономического материала, данное издание дополнено философской и психологической составляющими, которые полностью завершают весь сложный пазл трейд\бизнес\инвестиционных схем, правил и процессов, тем самым подготавливая читателя к созидательной деятельности, а не к эгоистичному набиванию карманов деньгами

до предела.

Эта книга будет весьма полезна для людей, которые по каким-либо причинам не имели возможности или не смогут в будущем пройти высококвалифицированное обучение в высших финансовых академиях или университетах мира. И здесь мы, конечно же, должны принимать во внимание, что одна книга, какой бы высокоинформативной она ни была, не сможет полностью компенсировать тот объем и уровень знаний, который преподается в высших финансовых учреждениях за полный курс обучения. Но в сравнении с полным отсутствием у обучаемого высшего финансово-экономического образования данное издание способно поднять его финансовую грамотность на достаточно высокий уровень, которого, по моему мнению, более чем достаточно для безбедной жизни, а в некоторых случаях и достижения планки абсолютной финансовой независимости.

Для того, чтобы не вводить моих читателей в заблуждение, я обязан здесь и сейчас сказать прямым текстом, *что прочтение или даже многократное прочтение этой книги не гарантирует читателю в одночасье стать долларовым миллионером, а уж тем более триллиардером.* Также было бы большой ложью, гарантировать всем без исключения читателям, что они сразу же после прочтения книги смогут создать\развить хоть сколько-нибудь успешный бизнес или инвестировать деньги под многие тысячи процентов годовых, не прикладывая к этому никаких усилий. Этого точно

не будет. Но что действительно может соответствовать истине и что по-настоящему значимо для меня как автора и для вас как пользователей готовым уникальным продуктом, – это следующее: **при тщательном изучении параграфов книги, при добросовестном выполнении представленных практических заданий и при осмысленном применении передаваемых мной знаний на практике 95 % читателей смогут окупить затраты на приобретение этой книги в первые 6-12 месяцев, а дальше знания книги будут приносить деньги своему владельцу в течение всей его последующей жизни.**

Это будет происходить за счет:

- Многократного повышения уровня общей финансовой грамотности.
- Освоения основных принципов и механизмов управления личным совокупным капиталом.
- Использования колоссального объема знаний морально-этического характера.
- Использования редких знаний финансово-экономического характера.
- Визуализации большого количества финансово-экономических моделей.
- Использования новых практических навыков в областях управления личным совокупным капиталом, рационального использования имеющихся ресурсов, расчета остаточной стоимости имущества, создания добавленной стоимости

имущества, планирования развития общего инвестиционно-го портфеля и многих других.

- Экономии на приобретении не обязательных товаров\услуг.
- Экономии на приобретении дорогостоящих и обременяющих убыточных активов.
- Перевода имущества из состояния убыточных активов на позиции доходных активов.
- Форсированного устранения кредитных\ипотечных обязательств.
- Рационального использования заемных денег для развития личного совокупного капитала.
- Своевременного и тщательного бухгалтерского учета своих финансов и имущества.
- Более эффективного использования финансов инвестиционной части личного капитала.
- Увеличения притока денежных средств в текущую часть личного капитала.
- Более эффективного управления финансами резервной части личного капитала.
- Развития более перспективных и более доходных финансовых активов.
- Избегания вложений в многочисленные мошеннические операции, связанные с финансами и имуществом.
- Юридического сопровождения крупных финансовых сделок.

- Создания эффективного и работоспособного бизнес-проекта.
- Создания сбалансированного общего инвестиционного портфеля.
- Развития личного капитала по более перспективным векторам финансового развития.
- Многих других преимуществ, которые были для вас недоступны до момента изучения материалов книги «Топовый бустер для финансового IQ».

Если читатель будет использовать хотя бы несколько пунктов из вышеперечисленных, это существенно увеличит его общий капитал и позволит выйти на качественно лучшую ступень его финансового развития, об этих ступенях мы обязательно поговорим ближе к середине книги.

Теперь мне бы хотелось более детально рассказать, для кого создавалась эта книга. Во-первых, начну с того, что, по моему твердому убеждению, она будет полезна и хороша для всех без исключения, особенно тех, у кого есть еще запас хода (жизни) на семь и более лет. Ведь семь лет – это достаточно внушительный промежуток времени, за который человек с хорошо развитым финансовым IQ может не только стать долларовым миллионером, но также и воплотить в жизнь большое количество своих финансовых целей и мечтаний.

Поэтому данная книга будет полезна для людей пожилого возраста, и она может помочь сделать заключительные и

драгоценные годы жизни более яркими и при этом в хорошем достатке, если, конечно, им не удалось позаботиться об этом заранее.

Также книга будет превосходным подарком для людей старше 45–50 лет, так как у них еще достаточно времени, чтобы обеспечить себе защищенную и безбедную старость.

Если эта книга попадет в руки человека, который не так давно преодолел отметку своего возраста в 30 лет, это может стать для него по-настоящему знаковым событием, так как у него предостаточно времени, чтобы достичь абсолютно любых финансовых высот. Книга позволит укрепить финансовое состояние, позаботиться о долгосрочных накоплениях и уже досрочно, к 40–45 годам, выйти на заслуженную пенсию по состоянию превосходного финансового самочувствия.

Если эта книга попадет к человеку в 20-летнем или даже в 15-летнем возрасте, это будет настоящим сокровищем для его последующей финансовой жизни, так как издание даст молодому человеку или девушке превосходный и ошеломительный приток финансово-экономических знаний для вкрапления в его/ее молодой и стремительно развивающийся интеллект.

После того, как эта информация была мной озвучена, я хочу обратиться ко всем родителям, у которых подрастают дети. Когда вы прочитаете эту книгу и впитаете все знания, передаваемые мной в данном издании, постарайтесь сделать так, чтобы эти знания смогли попасть в понятийный аппа-

рат и вашего ребенка тоже. В возрасте 15–17 лет юный человек уже сможет полноценно понимать эту пусть и не простую, но чрезвычайно полезную финансово-экономическую теорию. Это один из самых ценных и великолепнейших подарков, которым вы можете одарить своего ребенка уже сегодня. И этот подарок совершенно несопоставим даже с увесистой пачкой наличных денег, которые вы можете дать своему ребенку, чтобы порадовать его. Эти знания за время его жизненного пути смогут сэкономить и заработать ему гораздо и гораздо больше.

Небольшая рекомендация: если вашему ребенку менее 21 года, то лучше всего будет прорабатывать информацию книги вместе, чтобы вы могли объяснять наиболее сложные участки книги на простом бытовом уровне, тем самым помогая осмысливать и впитывать все новые и новые пласты информации. Если ваш ребенок уже старше этого возраста, то я более чем уверен, что он и сам справится с изучением всего материала книги. Также после завершения курса этого издания вы можете устроить своему ребенку небольшой устный экзамен на предмет усвоения и понимания всей приобретенной информации.

И, наконец, я обязательно должен сказать совершенно честно, чтобы все с самого начала это понимали. Ценность приобретенных из этой книги знаний будет для всех абсолютно разной. Во-первых, потому, что на планете Земля нет двух идентичных людей. Во-вторых, все читатели станут изу-

чать представленный мною материал со своим уровнем мотивации и первоначальных знаний, как общих, так и финансово-экономических. И в-третьих, каждый будет использовать полученные знания по своему, и при своих условиях жизни, все это рождает бесконечно огромное множество вариантов дальнейшего развития финансовой жизни для каждого из читателей. Для кого-то эта прибыль будет составлять несколько тысяч или десятков тысяч долларов, а для кого-то сможет стать многомиллионной или даже многомиллиардной.

Не нужно воспринимать книгу «Топовый бустер» как пособие, после прочтения которого, все к чему вы будете прикасаться, начнет стремительно превращаться в золото и бриллианты? Безусловно, эта книга значительно повысит ваши знания и навыки во многих направлениях финансовой грамотности, управлении личным капиталом, инвестировании и нескольких других наиважнейших финансово-экономических вопросах, но она не сможет выполнять за вас все те действия, которые должны будут привести к вашей финансовой цели. Все эти действия должны будете совершить именно вы, только так и никак иначе.

Рекомендации к прочтению

На страницах книги «Топовый бустер», помимо информации по основам финансовой грамотности и управлению личным совокупным капиталом, затрагиваются темы инвестирования, трейда и создания бизнес-проектов. Эти три большие финансовые направления не поддаются каким-то четким законам, формулам и системам, по крайней мере, на большом временном горизонте. То, что работало и помогало людям в их непростом деле, с течением определенного промежутка времени теряло свою эффективность. Менялись эпохи, способы и методы извлечения прибыли, менялся политический строй, экономическое положение в стране\мире, совершенствовались технологии, и правила существования\выживания в этих трех направлениях, как и все остальное, ждали большие перемены. Людям вновь приходилось пересматривать свою систему подхода к решению многих текущих задач, как внутренних, так и внешних, стратегию ведения своего дела и приспосабливаться к новым условиям игры. Возможно, вы когда-то слышали такое выражение: «Рынок диктует новые условия», – это означает, что на рынке определенного сегмента экономики, к примеру, рынке золота, нефти, пшеницы или каком-либо другом, произошли существенные изменения. Вследствие чего всем участникам рынка – продавцам, покупателям, инвесторам, бизнесменам

и т. д. — необходимо пересмотреть цены на свой товар\услугу, чтобы продолжать оставаться в рынке на конкурентоспособном уровне.

Да, именно рынок и потребители диктуют инвесторам, трейдерам и бизнесменам новые условия, по которым они должны действовать, чтобы продолжать извлекать прибыль от своего предприятия. Поэтому для того, чтобы эффективно управляться на этих трех стезях, человеку необходимо изучить опыт других людей, занятых в данных областях в предыдущих годах, спроецировать его на текущие реалии современного мира и экономические условия рынков\страны проживания\мира. В связи с чем большая часть теоретического материала книги строится на существующих финансовых моделях, **аксиомах** (сл., п. 1), **гипотезах** (сл., п. 2) и действующих системах извлечения прибыли, которую каждому из вас будет необходимо примерять к ситуации в своей стране, в вашем регионе проживания и своим финансовым возможностям.

Нет никакой необходимости переживать или страшиться того, что это окажется очень сложно, ведь большинство материала я буду объяснять простым и доступным языком, который понятен даже подростку. Большое количество сложного финансово-экономического материала будет аккуратно и бережно проецироваться на привычные и хорошо знакомые всем нам повседневные жизненные ситуации. Но несмотря на все это, финансово-экономическая теория, как

ее ни упрощай, все равно сложна в восприятии, осмыслении и, конечно же, освоении. Поэтому у неискушенного читателя может возникнуть ряд проблем, связанных с этим малоприятным фактом.

В связи с чем я хочу порекомендовать вам не пропускать непонятные для вас части и параграфы книги. Продолжайте изучать весь представленный мою материал, параграф за параграфом, несколько раз перечитывая и заново осмысляя наиболее сложные для вас части текста. Параграфы ведут друг за другом связующую логическую цепочку, тем самым дополняя и раскрывая все тонкие грани заложенной в них информации. Благодаря такому построению теоретического материала следующий параграф книги может не только прояснить многие позиции предыдущего, но и также сможет помочь вам по-новому взглянуть на уже изученные части информации, тем самым формируя общую информационную картину и целостность заложенной мысли в эту картину.

Старайтесь соблюдать тот же самый принцип и касательно практических заданий, последовательно выполняя одно задание за другим, без пропусков и отсрочек. Все эти практические испытания являются неотъемлемой частью полновесного обучающего курса данного издания, без которых оно бы пополнило ряды художественной литературы, посвященной теме финансовой грамотности. Помните о том, что благодаря тщательно выстроенной мной полосе препятствий из объемных и трудоемких практических испытаний у вас появи-

лась беспрецедентная возможность подкреплять высококачественные и высокопрофитные финансово-экономические знания своими практическими изысканиями. Это не только многократно увеличивает скорость и эффективность усвоения всего представленного теоретического материала, но и также даст вам огромное количество особо ценных **интеллектуальных** (сл., п. 3) и **практических рефералов** (сл., п. 4).

Также хочу настоятельно порекомендовать вам проходить все практические задания максимально собранно и ответственно, так как от качества и правильности их выполнения зависит ваша жизнь. Именно так, ваша дальнейшая финансовая жизнь и, соответственно, ваше итоговое финансовое благополучие, которое, в свою очередь, может быть ужасающим, отвратительным, плохим, нормальным, хорошим, отличным, великолепным и умопомрачительным. Как вы понимаете, результат напрямую зависит от вашей заинтересованности в этом и вашего трудолюбия на пути к достижению поставленных целей.

На всем пути следования по страницам книги вам будут встречаться вставки вида: (сл., п. №) и (изображение №). Это сноска на словарные определения специфических и часто употребляемых терминов, которые многим читателям могут быть незнакомы. Сноска (изображение №), свидетельствует о том, что к данной части текста прилагается визуализирующее изображение, которое, как и список словарных опреде-

лений, находится в конце книги. Изображения не отличаются изысканностью красок и высокохудожественным исполнением, потому что они максимально упрощены для повторения их на школьной доске или в презентационном блокноте во время проведения обучающих тренингов по материалам данного издания, если это, конечно же, когда-то кому-либо понадобится.

И моя заключительная рекомендация звучит следующим образом: перечитывайте эту книгу и перепроходите ее практические задания не реже чем раз в пять лет. Потому что за это время вы будете приобретать все большие и большие разносторонние и потенциально доходные знания, навыки и умения. С помощью этих приобретений вы сможете не только по-новому взглянуть на отдельные части материала книги, но и также на их базе сумеете создать эффективный и высокопроизводительный механизм для добычи материальных и нематериальных ресурсов.

Система ценностей и среда обитания человека

Прежде чем мы отправимся в путешествие по страницам этой книги, необходимо обсудить с вами – моими читателями – один очень важный элемент, без которого многие финансово-экономические, да и простые жизненные правила и закономерности воспринимаются людьми искаженно или в совершенно неправильном ключе. Это приводит к тому, что подавляющее количество приобретенных человеком знаний очень сильно расходится с действительностью, вследствие чего в дальнейшем эти знания используются им неэффективно, несвоевременно, а в некоторых случаях и вовсе ошибочно.

Этим особо важным элементом я считаю систему ценностей человека – совокупность сложившихся у него мнений о значении в его жизни вещей и явлений, встречаемых в природе и обществе. Если говорить проще, то набор ценностей и убеждений, согласно которым человек мыслит и принимает решения.

Систему ценностей абсолютно каждого человека формирует его среда обитания (где он родился, вырос и продолжает жить в настоящее время) и его близкое окружение (родители, друзья, коллеги, учителя и т. д.). К примеру, если человек родился и вырос в Англии, в благополучной и рели-

гиозной семье с хорошим достатком, получил отличное образование и большое количество времени проводил в обществе своих доброжелательных и законопослушных друзей, то его система ценностей в первую очередь будет тесно связана с английской культурой и модой (язык общения, стиль одежды). Религиозная составляющая его семьи может заложить в его систему ценностей такие этические принципы, как «не укради», «не убий», «не прелюбодействуй» и т. д. Благодаря своему образованию этот человек, скорее всего, будет стремиться получить хорошую высокооплачиваемую работу в престижной компании, создать крепкую и обеспеченную семью (как у его родителей), а к другим людям он будет стараться относиться уважительно и дружелюбно (как и к своим друзьям).

А если человек родился и вырос, допустим, в Мексике, в неблагополучной семье с чудовищно низким уровнем достатка, не имея возможности получить нормального образования и большое количество времени проводя в обществе озлобленных и криминальных друзей, то его система ценностей в первую очередь будет тесно связана с мексиканской культурой и модой. В его системе ценностей, скорее всего, будут напрочь отсутствовать какие-то моральные и этические принципы. Для него красть и убивать людей будет совершенно нормальным и естественным явлением (ведь почти все его знакомые и друзья так делают). Вследствие отсутствия у человека хоть сколько-нибудь весомого образования

он сможет претендовать только на работу, которая не требует какой-либо специальной подготовки, и поэтому она, как правило, будет низкооплачиваемой. В результате чего такой человек может прийти к выводу, что воровать и грабить – более выгодное занятие, нежели работать за гроши. И общение такого человека с окружающими его людьми может быть агрессивным и провокационным (ведь он так привык, и в его окружении очень часто именно так и общаются).

Поэтому ошибочно делить людей на плохих и хороших, ведь абсолютно любой человек – это продукт, а чаще всего жертва, своей среды обитания.

Так же, как нет двух абсолютно идентичных систем ценностей у людей, нет и двух абсолютно идентичных сред обитания. Даже если два человека, скажем, близнецы, выросли в одной семье, носили одинаковую одежду и везде ходили друг за другом как на привязи, то у них все равно сформируется своя уникальная система ценностей, руководствуясь которой каждый из них будет строить свою последующую жизнь вне родительского дома. Ведь они будут читать разные книги, общаться с разными людьми и получать отличную друг от друга информацию, в результате чего делать свои собственные выводы, проводить свои практические эксперименты и т. д.

Почему я решил начать именно с системы ценностей человека? По разным причинам.

1) Я стремлюсь писать бестпрофитеры, а не бестселлеры.

Поэтому мне чрезвычайно важно, чтобы мои читатели получали от меня не просто набор красивых слов и местами полезную информацию, а сверхкачественные и гиперполезные знания и навыки, для того чтобы в последующем преобразовать их в эффективные умения. Мне довелось прочитать далеко не один десяток книг схожей и сопряженных тематик, но в них не было информации о высокой значимости среды обитания и системы ценностей людей при решении большого аспекта финансово-экономических задач. «Думай, как долларовый миллионер», – говорили авторы некоторых из этих книг. Хорошо, долларовых миллионеров на планете Земля более 100 миллионов, некоторые из них развили свой капитал до такого состояния, торгуя наркотиками и оружием, при этом жестоко убивая ближайших конкурентов и людей, работавших на них. Другие массово убивали животных и сдирали с них шкуру, чтобы продать ее производителям одежды и предметов интерьера. Третьи торговали низкачественными товарами с 200–500 % наценкой, прекрасно осознавая, что эти товары прослужат их клиентам очень и очень недолго. Так какого же из этих миллионеров мне выбрать в качестве эталона для построения своих мыслей? «Купи дом с участком земли, раздели его на четыре части и продай первую часть с домом по цене всех капиталовложений, а остальные участки будут твоей прибылью!» Хорошо, а где мне взять деньги на покупку земельного участка с домом? Не знаю, мой богатый папа по этому поводу ничего мне не гово-

рил. Просто верь в себя, парень, и все получится. Порой по-настоящему полезную финансово-экономическую информацию приходилось ждать, читая десятки страниц подобных изданий, а в некоторых случаях – до книги другого автора.

2) Я на собственном опыте оценил всю степень важности и значимости знаний о среде обитания и системе ценностей людей при планировании, создании и запуске бизнес-проектов. Когда-то я пытался развить бизнес-проект по оснащению общеобразовательных школ компьютерным оборудованием, для того чтобы дети получали образование значительно качественнее, нежели при работе с низкоквалифицированными педагогами. Тогда у меня не было этих знаний, а лишь одно огромное стремление помочь и своя небольшая финансовая выгода. Я до сих пор помню фразы родителей, которые прозвучали на мое предложение оснастить учебный класс их детей отличным компьютерным оборудованием. Они сказали: «Мы с огромнейшим удовольствием купили бы все, что вы нам сейчас предлагаете, и даже несколько компьютеров себе домой, но наших зарплат не всегда хватает на оплату счетов, покупку продуктов и одежды, так что все это мы просто не можем себе позволить». Обладая знаниями о среде обитания и системе ценностей тех людей, я бы заранее догадался о таком ответе на все подобные предложения и не стал бы тратить свое время, переживания и деньги на такие инициативы.

3) Более того, я очень часто сопоставлял свою жизнь до

приобретения знаний о среде обитания и системе ценностей и после того, как в этом стал разбираться. Это кардинально перевернуло все мое отношение к окружающим меня людям и мои ожиданиям их действий. Раньше я обижался на людей за их слова, поступки и их отношение ко мне и моим близким. Сейчас же я прекрасно понимаю, что тогда система ценностей этих людей просто очень отличалась от моей. Они привыкли себя так вести в рамках своей среды обитания, поэтому вели себя точно так же и вне ее. Поэтому я хочу, чтобы и вы как следует разобрались в данном вопросе и в последующем эффективно применяли эти знания во многих ваших финансовых и повседневных делах.

Бессмысленно обижаться на поступки людей – потому что это всего лишь люди, а не роботы (с заранее установленной программой действий). Они поступают именно так, потому что опираются на свою систему ценностей и весь свой предыдущий опыт в каком-то конкретном вопросе\направлении, и *это реальность*. Она происходит прямо здесь и прямо сейчас. Те действия и поступки, которые вы ожидали от человека в какой-то конкретной ситуации, – это не реальность, а лишь предмет ваших фантазий и ожиданий на основании вашей системы ценностей. К тому же люди не умеют читать ваши мысли, они не знают, чего вы хотите от них в определенный момент времени, поэтому действуют так, как умеют.

Бессмысленно обижаться на жизнь за то, что она к вам не справедлива. Если вы верите в справедливость, то вам ко-

гда-то в юном возрасте навязали или внушили эту прекрасную детскую сказку. Справедливость – это точно такой же вымышленный персонаж, как и Санта Клаус, который работает всего один день в году и обожает незаконно проникать в чужие дома через дымоход, пока все спят.

Нет, мы, конечно же, можем поискать справедливость, вдруг я в чем-то ошибаюсь. Давайте вместе ее поищем. К примеру, человек 40 лет проработал наемным рабочим в разных компаниях, почти никогда не опаздывал на работу, выполнял все распоряжения руководства качественно и вовремя. Постоянно платил налоги, вел законопослушный и здоровый образ жизни. Выйдя в 60 лет на пенсию, он получает 200–400 долларов за свои трудовые заслуги. Возможно, справедливость где-то здесь. Можем поискать ее и в другом месте. Допустим, человек работает на тяжелой физической работе 22 дня из 30 по 12 часов, получая за такой труд 400–700 долларов в месяц. А подросток, просто кривляясь или играя в игры с друзьями на видеокамеру, монетизирует свои видеозаписи через интернет, при этом зарабатывая в несколько раз больше. Как, по вашему мнению, такое положение вещей справедливо? Кто-то скажет, что это несправедливо, другой, наоборот, заявит, что это справедливость в чистом виде, и в доказательство этому приведет 1000 аргументов. Но все эти многочисленные аргументы будут лишь мнением человека, и не более. Ведь то, что происходит в жизни, – реальность, а все остальное – только домыслы раз-

ных людей, как должно быть, по их мнению.

Точно так же обстоят дела и со знаниями в каких-то отдельно взятых областях. Если человек чего-то не знает, то он просто с этим «чем-то» никогда не сталкивался, поэтому не сможет использовать необходимые знания в определенной жизненной или финансовой ситуации. И если вы думаете, что не способны на какие-то эффективные финансовые\инвестиционные действия, потому что, видите ли, у вас не аналитический склад ума или нет профильного финансово-экономического образования, – отказывайтесь от этих мыслей уже на данном этапе. Ведь практически всему на свете можно научиться, хорошо ознакомившись с теоретической информацией об изучаемом объекте и многократно применив полученные знания на практике. Если вы сейчас не знаете, как работают многие инвестиционные и бизнес-инструменты, – это реальность. Если думаете, что никогда не разберетесь в этом вопросе, – это исключительно ваши фантазии и страхи.

Поэтому у вас всегда есть выбор: либо смириться с вашим сегодняшним финансовым положением, либо предпринять хотя бы небольшие усилия для изучения основ финансовой грамотности и управления личным совокупным капиталом, чтобы попытаться изменить свое финансовое благосостояние в лучшую сторону. В любом случае это будет значительно лучше и эффективнее, чем смириться с ролью жертвы окружающей вас реальности.

Знания навыки умения

Все мы прекрасно знаем, что ни один человек на планете Земля не рождается с заранее заложенными в его сознание знаниями, а уж тем более с заранее сформированными навыками в какой-то определенной области. Абсолютно каждый человек самостоятельно, по крупицам собирает интересующие его знания или же перенимает их от своих учителей (родителей, друзей, коллег, случайных знакомых). Затем приобретенные знания постепенно начинают перерабатываться человеком в навыки, причем именно в тех областях его жизнедеятельности, с которыми он тесно взаимодействует (учеба, работа, место жительства), или же в тех областях, к которым этот человек проявляет свой особый интерес и стремление.

В своей первой книге «Рождение победы» я подробно разбирал с читателями так называемый «кругозор знаний» человека, и эта информация была там действительно уместна, потому что она поясняла многие важные моменты, связанные с этапами развития карьеры футбольного\спортивного беттора. Здесь же мы постараемся обойтись минимальным объемом этого теоретического материала, выделив из него лишь самые ценные части.

Перенесите свое внимание на изображение № 1, на нем схематично показан ваш кругозор знаний на данный момент

времени. Он имеет некий объем – V. Весь полезный объем текущего кругозора составляют знания, навыки и умения в областях финансовой грамотности, управления личным капиталом и инвестирования, накопленные вами за годы жизни, с которыми вы подошли к изучению книги «Топовый бустер» (изображение № 2). От года к году этот объем расширяется, так как происходит постоянный приток новых знаний, навыков и умений в ваш кругозор знаний (изображение № 3). Но также присутствует одна существенная оговорка: полезный объем знаний человека в какой-либо отдельно взятой сфере может уменьшаться вследствие потери актуальности или эффективности ранее накопленной информации.

Думаю, будет совершенно не лишним объяснить принципиальные отличия между знаниями, навыками и умениями. Эти понятия в первую очередь отличаются по смыслу. Знания – это приобретенная и самостоятельно развитая информация, которой человек владеет на теоретическом уровне. И наличие каких-либо теоретических знаний – еще не показатель того, что кто-то сможет воплотить свои знания на практике. Навыки – это способность человека осуществлять определенные действия почти автоматически, то есть не особо задумываясь над своим последующим действием. Для того, чтобы получить какие-либо навыки, необходимо повторить определенное действие большое количество раз, что сформирует привычку осуществления действия. Именно такую выработанную практически до автоматизма привычку и

стоит считать навыком. А многократное безошибочное применение различных навыков для достижения конкретной цели можно всецело назвать умением. К примеру, рассмотрим знания, навыки и умения одного направления – управления автотранспортом.

Для того, чтобы научиться водить автомобиль, допустим, легковой, человеку минимально необходимы знания о правилах дорожного движения и знания о поведении автомобиля на дороге. После приобретения человеком всех минимально необходимых знаний следует наработка навыков вождения автомобиля, то есть происходит многократное использование полученных знаний в их практическом применении. В конечном же итоге этот человек, получив достаточное количество как теоретических знаний, так и практических навыков, направляется на сдачу экзамена по вождению автомобиля, тем самым подтверждая или не подтверждая свое умение управлять автомобилем. Для продолжения условно обозначим, что этот человек подтвердил умение управлять легковым автомобилем, но это всего лишь один вид транспорта. Для подтверждения умения в управлении каким-либо другим видом транспорта, будь то грузовой автомобиль, легковой\грузовой автомобиль с прицепом, автобус, двухэтажный автобус, трактор, комбайн и многие другие, этому человеку понадобятся все новые и новые знания и, конечно же, дополнительная наработка необходимых навыков вождения. А теперь представьте, какой уровень знаний

и навыков необходим для управления гоночным болидом в Формуле-1 или 24-часовых гонках Леман на конкурентоспособном уровне с остальными участниками этих гонок.

Каждый новый день ваш кругозор знаний в какой-то конкретно взятой области пополняется все новой и новой информацией, тем самым подпитывая и дополняя уже существующие в вашем понятийном аппарате знания. Сами по себе знания практически невесомы, потому что, по сути, это голая теоретическая информация, еще ни разу не испытанная на практике. Мне вспоминаются преподаватели в моей финансовой академии, которые досконально знали невероятно огромный объем финансово-экономической теории, но, судя по их внешнему виду и многим другим факторам, они стеснялись или боялись применять свои знания на практике. И, по моему большому убеждению, только лишь спустя многие годы я смог лишь незначительно приблизиться к тому уровню финансово-экономических знаний, которым уже тогда обладали эти умнейшие и действительно профессиональные педагоги. Но я, как говорится «шел в бой» с тем, что было в руках, с теми жалкими обрывками знаний, которые сумел зацепить мой разум, и пробовал их в деле. Не получилось? Не сработало? Несколько дней на обдумывание, небольшая корректировка исходных данных – и снова пробовать. А как вы хотели? Попробовал один-два раза, не получилось – пошел плакать в душ, обняв колени, проклиная весь мир и жалея себя? Нет! Перед моим носом стоял «ста-

нок по производству денег», а у меня все не получалось его запустить. Я ложился спать и ворочался полночи, ломая голову, как же сделать так, чтобы он начал печатать хотя бы по несколько маленьких купюр в месяц. И сейчас, я думаю, самое время пояснить, что это был за станок.

Еще задолго до того, как поступил в финансовую академию, я узнал о том, что строительные компании приносят баснословные доходы, и о том, что буквально один или два по-настоящему крупных заказа могут обеспечить владельца такой компании на несколько десятков лет вперед. «О, это как раз для меня» – подумал я тогда. Долгое время просчитывал все «за» и «против», сколько понадобится людей, какое название дать своей компании и т. д. А когда бродил по улицам огромного мегаполиса, у меня в голове мелькали образы, сколько получится заработать, если, допустим, прилетит заказ на ремонт этого здания или хотя бы вот этих апартаментов. А потом в мыслях я поднимался над городом и пытался посчитать, сколько же тут разных строений, сооружений, жилых квартир и домов. Как вы можете понимать, в моей молодой голове счет шел уже на многие миллиарды долларов прибыли в год...

А теперь перейдем к «данно» задачки, которая стояла передо мной в те годы. Денег у меня было около 5000–6000 долларов, потому что 12000 из 14000 долларов я отдал за автомобиль под аренду (эта история тоже будет, но позже), финансовых\управленческих знаний и навыков – немногим

больше нуля, а опыта в подобных делах было еще меньше, чем знаний. Казалось бы, тут ответ очень прост – душ, обнятые коленки, слезы... очень много слез.

Как я решал эту задачку: я очень быстро понял, что брать заказы и делать их усилиями своих работников явно не получится, потому что их было меньше, чем моего опыта в этом деле, стабильный ноль. Но денег очень хотелось, и я уже как минимум нафантазировал себе на новенькую машину. И я начал крутить в голове фразу «я могу брать заказы, а вот только выполнять их некому» – и так много раз по кругу, как заезженная пластинка. В результате я просто выкинул из этой фразы все лишнее, и у меня осталось только «я могу брать заказы».

И вот мое решение. Сначала я купил простенький пилотный сайт, нашел много красивых статей о ремонте с похожих сайтов, переделал их под себя и вооружился двумя телефонами. Обзвонил 15–20 ремонтно-строительных компаний с предложением перенаправлять заказы моих клиентов к ним в работу. На мое предложение откликнулось всего три компании, я съездил на встречу с руководителями и только с двумя из них договорился о таком, казалось бы, нелепом сотрудничестве. По условиям устного договора мне полагалось 12 % от полной стоимости заказа, выплата наличными после завершения работ. После этого, довольный собой, я раскидал 50-100 сообщений о ремонтно-строительных услугах моей превосходнейшей компании по бесплат-

ным сайтам объявлений и принялся ждать звонков. Результат нулевой. «Станок по производству денег» уже стоит зажатый, а деньги не падают шумным потоком. Я раскидал еще 100 объявлений, потом еще и еще – результат тот же самый.

После этого я начал переделывать статьи на сайте, немного корректировать шрифты, добавлять картинки. Докупил телефонов с отдельными номерами. Больше полугода усилий – в результате два крохотных заказа. Но станок-то дернулся и выплюнул несколько сотен вечнозеленых купюр! Значит, работает!

Дальше моя война со станком растянулась еще на несколько лет, я сделал красочное оформление сайта на заказ, красиво оформил вкладки, наснимал гору видео на тему о том, как было до ремонта и стало после ремонта (этот ремонт делали знакомые и друзья знакомых). И только после всего этого мой «станок» нехотя начал выплевывать небольшие порции денег. Я к тому времени учился уже на втором курсе академии, а мои мысли были заняты уже новыми проектами и бизнес-идеями, но я все же заставил этот «печатный станок» работать на меня.

И данная поучительная история не про то, как я героически не отступал в трудные жизненные моменты, и не про то, что продолжал пробовать, даже вопреки здравому смыслу. История здесь для демонстрации того, как важно применять теоретические знания на практике.

Благодаря всей проделанной мною работе я каждый новый день впитывал огромные гигабайты полезных знаний: о нюансах и подводных камнях своего бизнеса; о ленивых и немотивированных наемных рабочих; о безынициативных бизнес-партнерах; о спросе\предложениях разных рынков; о здоровой и совершенно не здоровой конкуренции; об уязвимости маленьких предприятий; и так далее – 150 полностью исписанных листов книги в продолжение этого списка. Это только то, что касается полученных знаний в процессе непосредственного моего участия в этом хаосе.

Из приобретенных навыков могу выделить следующие: работа по созданию и продвижению сайта, по оптимизации сайтов, работа с клиентами\с возражениями\с претензиями. Составление договоров, коммерческих предложений, навыки делового общения, копирайтинг, увеличение скорости печатания на клавиатуре, быстрый и многооконный интернет-серфинг. Опыт работы с рекламными сайтами, освоение немалого количества компьютерных программ, работа с фото- и видеоредакторами, с социальными сетями, с видеохостингами. И это только верхушка айсберга из полезных приобретенных навыков и умений за столь непродолжительное время. Стал бы я всем этим заниматься, если у меня на тот момент не было четкой цели? Конечно же, нет. Это был настоящий азарт, это была борьба, это был бескомпромиссный и неподдельный интерес.

После такого объема проделанной работы и после тако-

го притока знаний, навыков и умений к окончанию второго курса я уже смотрел на ребят и девчонок из своего потока как на взрослых школьников, которые приходят на занятия просто отсидеть положенные часы. У них еще оставались детские забавы, легкие и воздушные интересы, а все то, что нам давали на занятиях преподаватели, в лучшем случае они называли «бесполезным бредом». А вот я, как раз-таки наоборот, старался брать от своих педагогов все, что они дают, и, как говорится, «требовал добавки».

Завершить этот параграф мне хотелось бы двумя моими любимыми постулатами, которые я не устаю повторять снова и снова, как себе, так и своим читателям. Я попрошу вас записать их в подкорку головного мозга, чтобы эти простые истины всегда напоминали вам о силе и неограниченном потенциале знаний.

Первая звучит так: «В мире финансов существует два вида прибыли – это наличные и опыт. В первую очередь обрешите опыт, а наличные придут позже». Гарольд Генин – экс-президент и генеральный директор «International Telephone and Telegraph Corporation». А вторая так: «Инвестиции в знания дают самые высокие дивиденды». Бенджамин Франклин (сл., п. 5).

Первый афоризм, который я считаю настоящим постулатом мира финансов, я проверил лично, как говорится, «на своей шкуре». До тех пор, пока у меня не было достаточного количества знаний, я был беднее самого грязного бездомно-

го, которого только можно было отыскать на улицах самых бедных районов одноэтажного Китая. Но с каждым новым увесистым пластом знаний, пополнявшим мой «багаж знаний» в той или иной области, мое финансовое положение начинало постепенно меняться в лучшую сторону. Что же касается второго финансового постулата, то его вы сможете по-настоящему прочувствовать только в тот момент, когда у вас появится несколько высокодоходных и экономически устойчивых финансовых активов, которые, к слову сказать, можно создать, исключительно обладая соответствующими для этого знаниями и навыками. И, забегаая немного вперед, скажу, что все необходимые для этого знания, и даже существенно больше этого количества, я расположил на следующих страницах книги «Топовый бустер».

Небоскреб знаний

Человек значительно эффективнее накапливает, запоминает и усваивает информацию, если ему изначально рассказать, каким именно образом это можно осуществить.

Пришло время для начала обдуманного и взвешенного строительства личного «небоскреба знаний», материалом для возведения которого послужат уже обретенные вами знания в различных областях человеческой жизнедеятельности.

Я сконструировал эту занимательную и весьма действенную образовательную модель («небоскреб знаний»), основываясь на методологии пространственной мнемоники, более известный как метод локусов (сл., п. 6).

Метод построения собственного «небоскреба знаний» заключается в структурировании получаемых знаний и навыков обучаемым посредством их визуализации в своем сознании. Этот метод обучения позволяет:

- 1) Оценивать, на каком уровне развития находятся знания\навыки\умения обучаемого по конкретным направлениям.
- 2) Плановмерно развивать дефицитные знания\навыки\умения по необходимым направлениям.

Для официального старта строительства этого «небоскреба» предлагаю каждому читателю на время закрыть глаза и с

помощью воображения представить перед собой следующие «обстоятельства».

Книга «Топовый бустер» в ваших руках – это не что иное, как разрешение на строительство вашего «небоскреба знаний» и его последующей сверхпрофитной эксплуатации. Спешу сразу же заметить, что все остальные люди на планете Земля, которые приступают к изучению основ финансовой грамотности, без этой книги под рукой не имеют разрешения на строительство подобных «небоскребов». Лишь только потому, что в их сознании попросту нет этой модели обучения. Многие из них не имеют действенных алгоритмов развития своих знаний и навыков. Практически все эти люди будут заниматься всем, чем угодно, но только не строительством своего «небоскреба знаний». Они будут бродить по темным улицам знаний с тусклым фонариком в руках, натыкаясь на разрозненные материалы, связанные с темой финансов, инвестирования, управления личным капиталом, или на обрывки статей и выдержек из специализированных книг в интернете. Они будут запоминать, заучивать или же записывать обрывки получаемой информации, формируя из них мелкие кусочки строительного материала, бережливо складывая их в огромную кучу знаний. А теперь представьте, как можно жить в огромной куче строительного материала и хорошо себя при этом чувствовать, а уж тем более умело и эффективно этим управлять.

Помимо разрешения на строительство вашего личного

«небоскреба знаний», книга «Топовый бустер» проецирует перед вашим сознанием некую последовательность построения этого здания, предлагая все новые и новые варианты расширения, усиления и развития уже имеющегося строения. Тем самым каждый без исключения обучаемый волен развивать свои навыки в области финансовой грамотности и управления личным совокупным капиталом, как ему только заблагорассудится, но делать это, уже изначально имея необходимые векторы для успешного развития.

Из чего вытекает моя следующая рекомендация: старательно и бережно стройте свой «небоскреб знаний», это только ваше здание, и оно может и обязательно будет очень сильно отличаться от многочисленных соседних строений, свалок строительного материала, покосившихся сараев и просто обычных мусорных помоек знаний. Не вносите коррективы или существенные изменения в это строение по указке или мнению других – всегда тщательно обдумав доводы окружающих, принимайте самостоятельные решения по его развитию и расширению. И старайтесь рисковать лишь несколькими этажами этого «небоскреба», не подвергая опасности разрушения все ваше детище.

Ну а теперь вернемся к закладке первого кирпича в ваш личный, пожизненный «небоскреб знаний» в области финансовой грамотности. Отмерьте в своем воображении участок земли любой площади для строительства своего «небоскреба знаний». Не забудьте оставить достаточное количе-

ство места для нескольких других дополнительных строений, место для ваших наград, а также место для ваших неудач. После того как вы закончили планировку места застройки, определите место на вашем участке земли для большого котлована, в который вы будете постепенно заливать большое количество знаний для создания прочного и долговечного фундамента из уже приобретенных вами знаний и навыков.

Изначально закладываем в фундамент все имеющиеся у вас знания в областях математики, экономики, экономики, предпринимательства, инвестирования, бухгалтерского учета, информатики и управления личным капиталом. Пожалуй, этих восьми веток познаний, для начала, будет достаточно. У каждого из вас получилась своя определенная первоначальная толщина фундамента – именно с таким багажом знаний\навыков\умений вы и начнете. Напоминаю, каков бы ни был ваш текущий уровень познаний в каждом из этих восьми направлений, он будет таковым лишь на момент его оценки, *этот уровень можно и нужно постоянно повышать с помощью самостоятельной работы или посредством занятий с опытными педагогами.*

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.