

РАЗБОГАТЕЙ!



**КНИГА ДЛЯ ТЕХ,
КТО ОТВАЖИЛСЯ**

ЗАРАБОТАТЬ МНОГО ДЕНЕГ

**И КУПИТЬ СЕБЕ
ФЕРРАРИ или
ЛАМБОРГИНИ**

ЭМ-ДЖЕЙ ДЕМАРКО



РазбогатеЙ!

Эм-Джей ДеМарко

**РазбогатеЙ! Книга для тех,
кто отважился заработать
много денег и купить себе
Феррари или Ламборгини**

«АСТ»

2011

ДеМарко Э.

Разбогатеи! Книга для тех, кто отважился заработать много денег и купить себе Феррари или Ламборгини / Э. ДеМарко — «АСТ», 2011 — (Разбогатеи!)

Кто из живущих на земле не хочет стать богатым? Но богачами становятся лишь единицы. Еще меньше тех, кто сумел разбогатеть в молодости. Как правило, это наследники финансовых империй, звезды или технические гении. Однако есть путь, который позволит любому человеку быстро разбогатеть и отдалиться от дел в молодом возрасте. Что для этого надо? – Всего лишь прочесть эту книгу! Вы узнаете, как заработать миллионы, не тратя на это десятилетия. Богатство нужно не дряхлым старикам, а молодым и сильным, – вот главная мысль этой книги. И если вы не боитесь влиться в ряды богачей – скорее открывайте первую страницу!

Содержание

Благодарности	9
Предисловие	10
Исполнение пророчества	10
Введение	11
Дорогу к богатству можно срезать	11
Почему вы едете в объезд	12
Ваша реальность мне не помеха	13
Извините, но мы по часам не работаем	15
Кофе с мультимиллионером	16
Как устроена эта книга	17
Часть I	18
Глава 1. Великий обман	19
МТВ «По домам». Эпизод, которого не было	19
«Богатей не спеша» – игра на поражение	19
Богатей, пока молодой: возможно ли это?	20
Как отойти от дел в молодые годы	21
Подводя итоги главы: отличие от программы «богатей, пока молодой»	21
Глава 2. Как я распрощался с «богатей не спеша»	22
Прощайте, мечты	22
90 секунд, которые изменили мою жизнь	22
Известность и талант не имеют значения	23
В поисках своего пути к миллиону	24
Испытание на выносливость	24
Препятствия, обходные маневры и депрессия	25
Пробуждение в вихре снега	26
Пора меняться	26
Переход от движения по обочине на полосу обгона	27
Новая формула богатства: необходимо ускорение	28
«Ложный» трамплин к финансовому благополучию	29
Как я посадил «денежное дерево»	30
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	31
Часть II	32
Глава 3. Путешествие в поисках богатства	33
Богатство – это призрачный путь	33
Миллионерами не становятся в одночасье	34
Что нужно взять в путешествие к богатству	35
За некоторые дороги приходится платить	36
На такси за богатством не ездят	36
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	37
Глава 4. Пути к богатству	38
Компас	38
Три финансовых маршрута к богатству	38
Маршрут работает только на определенной местности	40
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	40
Часть III	41

Глава 5. Дорога, которую выбирают чаще других: обочина	42
Маршрут, проложенный по обочине	42
Портрет повелителя обочин	42
Правила жизни повелителя обочин	42
Тревожные факты из жизни обочины	43
Типичный повелитель обочин: низкий доход	44
Симптомы: возможно, вы в группе риска?	44
Закон всемирного тяготения на обочине: бедность	46
Деньгами денежному горю не поможешь	46
Состоятельный повелитель обочин: высокий доход	47
Призрак дохода/богатства на обочине	48
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	48
Глава 6. Осторожно: богатство токсично	49
Общество отравлено богатством	49
Триада богатства: что это?	49
Богатство не купишь в рассрочку	50
Иллюзия богатства: искусство выглядеть дорого	50
Не все то золото, что блестит	51
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	52
Глава 7. Обращайтесь с деньгами плохо, и они ответят вам тем же	53
Не в деньгах счастье? Счастье в их отсутствии?	53
Современное рабство, или Что такое крысиные бега?	54
Как использовать деньги с толком	54
Великий поработитель: ловушка на обочине	55
Задумываетесь о цене – вам это не по карману	55
Ловля на живца	56
Смотри в оба: не попадись на крючок!	57
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	57
Глава 8. Дуракам всегда везет	58
Пст... удачи не хотите?	58
Каждый сам кузнец своего счастья (и миллиона)	58
Большой куш – это не ваш выбор	59
Осторожно, мошенники: искушение святой простоты	60
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	61
Глава 9. Богатство не приходит без ответственности	62
Автостопщики не рулят	62
Закон виктимности	62
Политические взгляды автостопщика	63
Богатство: разум + ответственность	64
Прививка против виктимности	65
Вы этого заслуживаете!	66
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	66
Часть IV	67
Глава 10. Ложь, на которую мы покупаемся: крайний правый ряд	68
Следующая остановка: крайний правый ряд – посредственность	68
На кону богатство... Ставка? Ваша жизнь	69
Credo посредственного водителя	70

Карта движения: немного математики	71
Душа в обмен на выходные?	72
«Господи, неужто пятница?» Типичный посредственный водитель	73
60 % долой: путешествия по крайнему правому ряду приносят убытки	73
Проклятие посредственности: будь как все	74
Краткое содержание главы: отличия полосы обгона	75
Глава 11. Преступная сделка: ваша работа	76
Я учился пять лет ради... телефонной книги?	76
Работа: возвращение к стандарту	76
Отстой № 1. Продавая время, вы продаете жизнь	76
Отстой № 2. Ограниченный опыт	77
Конец ознакомительного фрагмента.	78

Эм-Джей ДеМарко

Разбогатеи! Книга для тех, кто отважился заработать много денег и купить себе Феррари или Ламборгини

© MJ DeMarco, 2011

© Вольфцун О., перевод на русский язык, 2014

© ООО «Издательство АСТ», 2015

* * *

Для тех, кто умеет мыслить нестандартно

Возможно, эта книга вас насторожит. Но не беспокойтесь: не всякий быстрый способ разбогатеть означает мошенничество. Автор предлагает доступный и абсолютно легальный путь к быстрому богатству. «Быстрому» – значит, в течение 5 – 10 лет, и вы должны быть к этому готовы. Путь, который указан в этой книге, – для тех, кто умеет мыслить нестандартно и готов работать на себя.

Аарон Смит, Цинциннати

Очень скоро перестанете жить от зарплаты до зарплаты!

Эта книга – уникальное пособие для того, кто действительно хочет стать богачом. Оказывается, для этого мало знать, что делать. Важно знать, чего не стоит делать ни в коем случае! Эм-Джей описывает три общепринятых способа разбогатеть, которые приведут вас к богатству, в лучшем случае, под конец жизни. И дает свой собственный метод, благодаря которому вы очень скоро перестанете жить от зарплаты до зарплаты!

Алан Миллер, Чикаго

Тем, кто не боится выходить за рамки стереотипов!

Эта книга даже не столько о богатстве, сколько о том, как выбраться из рабства предрассудков и начать самому контролировать свою жизнь. Не обольщайтесь: способ автора не сделает вас богачом, если вам лень думать. Но тем, кто не боится выходить за рамки стереотипов, она реально помогает взлететь!

Барни Томпсон, Хьюстон

Правила, которые описывает автор, работают!

Это очень мудрая книга, хотя автор немного циничен, и – уж не будем скрывать – абсолютно нескромен в отношении своей личности. Кое-где он чересчур хвастлив, кое-где даже высокомерен, но правила, которые он описывает, работают! Те, кому не удастся разбогатеть, несмотря на все усилия, просто не знают этих правил. Выучите их наизусть – и успех вам обеспечен.

Билл Харрис, Филадельфия

Те, кто думает мелко, мелко и плавает

Масштаб, масштаб и еще раз масштаб! Те, кто думает мелко, мелко и плавает, – вот в чем убеждает вас Эм-Джей ДеМарко в своей книге. Научитесь действовать и мыслить с размахом! Тогда вы наберете необходимую скорость для быстрого богатства. Не всем это по плечу, но тот, кто позволяет себе не мелочиться, достигает многого.

Кларк Робинсон, Солт-Лейк-Сити

Эта книга – для любителей риска

Автор с самого начала дает понять, что его способ быстрого старта – не для любителей нечестной игры. Однако метод прекрасно работает в сомнительных структурах типа мультиуровневого маркетинга и финансовых пирамид. Испробовано на себе! Вообще же эта книга – для любителей риска. Если вам нужна стабильность и уверенность в завтрашнем дне, лучше не открывайте ее!

Боб Томпсон, Нью-Йорк

Благодарности

Кейкс

Спасибо тебе за то, что ты была мне и матерью и отцом, за ту беззаветную жертву, которую ты принесла ради нас, своих детей. Я всегда буду в долгу перед тобой за твой незабываемый, по-матерински нежный рык «а не найти ли тебе работу, сынок», благодаря которому я решился восстать против финансовой посредственности.

Майклу Хиришу

Не знаю, существовала бы эта книга без тех слов поддержки, которыми Вы вселяли в меня бодрость в годы моего становления. Я не забыл их.

Всем участникам форума Fastlane

Благодарю вас за постоянные напоминания о том, что у меня еще осталось дело, которое надо доделать.

Предисловие

Исполнение пророчества

Эта книга появилась на свет в результате случайной встречи, которая выпала на мою долю, когда я был неуклюжим толстым подростком. Она заронила в мое сознание ту искру, которая зажгла мотор, примчавший меня к богатству и успеху по полосе обгона. Я словно проснулся ото сна, а разбудил меня незнакомец, сидевший за рулем «ламборгини-каунттач» – волшебной машины моей мечты. Так родилась моя программа быстрого обогащения, а вместе с ней появились решимость и уверенность в том, что приобретение материального благополучия не требует пятидесяти лет прозябания в финансовой безвестности, десятков лет работы, экономии, урезания себя во всем и ожидания своих восьми процентов прибыли в конце года.

В этой книге часто упоминаются машины марки «ламборгини», я не бахваюсь, признавая, что у меня их несколько. Для меня обладание этой машиной – символ свершившегося пророчества, перевернувшего мою жизнь. Все началось тогда, когда я впервые увидел машину своей мечты. Это заставило меня выйти из спячки и начать действовать. Я предстал перед водителем – еще совсем молодым человеком, и задал ему один вопрос: «Как вы смогли купить такую сказочную машину?» Его ответ был четким и прямым, вы прочтете его во второй главе, но мне было мало. Я мечтал, чтобы он нашел минуту, а лучше час, день или неделю, чтобы поговорить со мной. Я хотел, чтобы он стал моим гуру, рассказал мне, как добиться того, что, по моему мнению, олицетворяла машина – *богатства*. Я надеялся, что он сядет в машину и вынет оттуда книгу...

Пять... четыре... три... два... один... Перенесемся из прошлого в настоящее. Сегодня, когда я сам навожу трепет на местных мальчишек своим «ламборгини», я переживаю то же самое, только в другой роли. Чтобы отметить свой успех, я купил одного из этих легендарных красавцев «ламборгини-диаболо». Не думаю, чтобы много кому доводилось ездить на машине, которая стоит больше, чем дома большинства людей, поэтому поделюсь своим опытом: скромничать нельзя. Люди гоняются за тобой. Садятся на хвост на улице, подрезают, провоцируют аварии. Каждый раз, когда я покупаю бензин, на заправке представление: подростки вынимают телефоны и фотографируют машину, люди, озабоченные состоянием озонового слоя, провоцируют тебя тяжелым взглядом, а завистники отпускают вульгарные шуточки о длине твоего пениса, как будто у тех, кто покупает дешевые «хонды», он длиннее. В основном, мне просто задают вопросы. Чаще всего любопытствуют ухмыляющиеся подростки, которым до всего есть дело. Такие же, каким был я сам много лет тому назад: «Ничего себе, как это вы можете купить такую тачку?» Или: «Интересно, кем вы работаете?» Для многих «ламборгини» – символ богатства, и, хотя это еще большая неправда, чем многие другие (любой придурок может купить «ламборгини»), такая машина в их глазах – принадлежность роскошной жизни, которую большинство считает недоступной для себя. Теперь, когда я слышу тот же вопрос, который и сам задавал три десятка лет назад, у меня есть возможность подарить им книгу, а может быть, – кто знает, – и мечту. Эта книга – мой ответ для всех.

Введение

Дорогу к богатству можно срезать

Существует секретная дорога к богатству и финансовой независимости, шоссе, на котором разрешено развивать невероятную скорость, такую, что вам удастся разбогатеть раньше, чем старческая энтропия придет на смену бьющей через край энергии юности. Да, вам не нужно соглашаться на посредственную жизнь. Можно жить в богатстве, уйти на «пенсию» на сорок лет раньше и жить так, как могут лишь избранные. Грустно признать, но об этом шоссе мало кто знает – его умело маскируют, чтобы вы не заметили. Вместо него вас ведут по унылой дороге, которая приводит к посредственности. Ее приметы – обилие финансовых стратегий, которые рассчитаны на аморфную массу, сотни предписаний, опасных для вашей мечты, потому что ради смутных надежд они велят пожертвовать тем, что вы хотите больше всего на свете. Что это за дорога? Это путь финансового прозябания, известный как «богатеи не спеша», или «богатство в кресле-каталке». Его скучные правила звучат так.

Учись, получи диплом, найди хорошую работу, откладывай по 10 % от зарплаты, вкладывай деньги в акции, наращивай пенсионные накопления, откажись от кредитов, собирай купоны на скидки и однажды, когда тебе будет лет шестьдесят пять, ты разбогатеешь.

Это декларация зависимости, которая узаконивает продажу вашей свободы... ради свободы. Дорога длинная и неинтересная. Если бы богатство было океаном, то корабль «богатеи не спеша» огибал бы Южную Америку, а «богатеи, пока молодой» прошел бы Панамским каналом.

Полоса обгона – это не пассивная стратегия, которая поучает вас «покупай недвижимость», «думай позитивно» или «начни свое дело», а выверенная математическая и психологическая формула. Она взламывает код богатства и открывает возможность въезда на шоссе, которое к нему ведет. Полоса обгона – это последовательный ряд отличий, которые делают невозможное вероятным: вы сможете жить роскошной жизнью сегодня, задолго до обычного возраста выхода на пенсию. Да, вы можете выиграть годы свободы и благосостояния, и не важно, сорок вам или восемнадцать. Тот путь, с помощью которого богатеи не спеша, займет у вас пятьдесят лет. По полосе обгона вы будете на месте через пять.

Почему вы едете в объезд

Если вы типичный охотник за богатством, суть вашего отношения к большим деньгам можно выразить вечным вопросом: что мне сделать, чтобы разбогатеть? В поисках ответа вы отправляетесь в путь, на котором вы – одну за другой – пробуете множество различных стратегий, теорий, схем, работ, потому что где-то вы слышали, что они – то самое блюдечко с голубой каемочкой. Вкладывайте в недвижимость! Играйте на курсе валют! Начните, наконец, играть в баскетбол – профессиональным спортсменам так много платят! «Что же делать?» – раздается крик сбитого с толку охотника за деньгами.

Остановитесь, пожалуйста. Не надо кричать. Секрет касается скорее не того, чего вы не делали, а того, что уже делали. Есть одна старая пословица, которая, правда, несколько раз менялась, но суть осталась прежней: если вы хотите иметь, что имеете, продолжайте делать то, что делаете.

Минуточку... Что-то я не понял... Переведите...

Перевожу: **СТОП! ПРЕКРАТИТЕ! ХВАТИТ!** Если вы небогаты, хватит делать то, что вы делаете. Прекратите следовать избитым советам. Хватит маршировать в ногу и использовать формулы, в которых допущены ошибки. Прекратите руководствоваться планом, который отнимает у вас мечту и ведет к посредственности. Хватит ездить теми дорогами, на которых установлено ограничение скорости и все время приходится кружить на одном месте. Я называю это «совет наоборот», и значительная часть книги сделана именно по этому рецепту. В книге я даю около трехсот подсказок, которые помогут вам расшифровать код богатства, сойти с вашей привычной дороги и выехать на ту, по которой вы сможете здорово срезать путь к месту назначения. Такие подсказки (в тексте я называю их «отличия») прямо указывают вам на то, что вам **ХВАТИТ** действовать, думать и верить как раньше, и направляют вас в нужную сторону. Если в нескольких словах – *вам надо забыть все, чему вас учили.*

Ваша реальность мне не помеха

Это раздел я посвятил своим ненавистникам. Я рассказываю о полосе обгона с налетом некоторого цинизма. В книге найдется много того, что можно был бы назвать «жестокостью из милосердия», возможно, эти мои суждения предвзяты, но, в конце концов, у вас же есть и своя голова – решайте сами, в чем правда. Философия «полосы обгона» может оскорбить, задеть или бросить вам вызов, потому что она нарушает все правила, убеждения и предписания, к которым вы привыкли. Она противоречит всему, чему учили вас родители, преподаватели и финансовые советники. И так как я говорю о том, что нарушает устои общества, для многих мои слова все равно что красная тряпка для быка.

К счастью, ваша вера (скептицизм) в мою стратегию быстрого обогащения никак не меняет мою реальность, только вашу. Повторюсь: то, что вы думаете о стратегии «богатеи, пока молодой», не меняет мою реальность, *она создана для того, что изменить вашу*.

Позвольте представить вам мою реальность. Я наслаждаюсь счастьем в большом доме, из окон которого открывается вид на горы. Мой дом в Финиксе, штат Аризона. В нем есть комнаты, куда я не захожу неделями. Дом слишком большой, но это другая история. Эпический ужас, о котором лучше всего забыть.

Не помню, когда в последний раз я просыпался по будильнику – каждый день у меня выходной. Я не хожу на работу, и у меня нет начальника. В шкафу у меня не висит деловой костюм с галстуком. Уровень холестерина позволяет мне ужинать в итальянском ресторане гораздо чаще, чем подсказывает благоразумие. Я курю дешевые сигареты. Езжу на «тойоте-такома» по делам (я имею в виду в спортзал и магазин) и на «ламборгини-мурселаго-родстер» для удовольствия. Как-то я чуть не погиб, решив полихачить на «вайпере». Я хожу за покупками в *Costco*, *Kohl's* и *Wal-Mart*, если оказываюсь поблизости и уже за полночь. Нет, я не езжу в *Wal-Mart* на «ламборгини», это бы вызывало возмущение пространственно-временного континуума на стоянке. Фанаты «Стартрека» поймут, о чем я. Я не ношу часов, которые стоят дороже ста сорока девяти долларов. Люблю теннис, гольф, велосипед, плавание, софтбол, покер, бильярд, искусство, путешествия. Еще мне нравится писать. Я путешествую там и тогда, где и когда захочу. Кроме ипотеки, у меня нет кредитов. Вы не сможете ничего мне подарить, потому что у меня все есть. Цена для меня не имеет значения. Я могу купить все, что захочу.

Свой первый миллион я заработал, когда мне был тридцать один год. За пять лет до того я еще жил с матерью. Я перестал работать в тридцать семь. Каждый месяц я получаю тысячи, которые мне приносят проценты по вкладам и доходы от инвестиций. Чем бы я ни занимался, одно не меняется никогда: я получаю доход и мне не нужно работать. У меня есть финансовая свобода, потому что я взломал код богатства и избежал финансового прозябания. Я совершенно обычный парень, только моя жизнь не вписывается в рамки нормы. Я живу в стране ваших фантазий, но для меня они – реальность, убежище от стандарта, место, где я могу воплощать в жизнь самые дерзкие мечты и при этом не сгибаться под тяжелой ношей финансовых проблем. Если бы я выбрал дорогу, которая по умолчанию была мне предназначена – крайний правый ряд, где посредственные водители двигаются со скоростью пешехода – моим мечтам настал бы конец, их, скорее всего, заменил бы громкий звонок будильника и утренняя толкотня в автобусе.

Что скажете? У вас есть мечты? Не нужно ли вдохнуть в них жизнь? Ваша жизнь такая, как то, что вы видите в мечтах? Если вам кажется, что ничего уже не может быть, это все стратегия «богатеи не спеша» – она убила ваши мечты. Эта стратегия преступно подталкивает вас обменять свободу на несвободу. Это безумная сделка и настоящий реквием по вашей мечте.

Однако, если вы выберете верную дорогу и будете контролировать свой маршрут, вы сможете воскресить мечту и сделать ее возможной. Если вы поедете по полосе обгона, вы сможете быстро создать богатство, попрощаться с планом «богатеи не спеша» и в награду получить свободу, процветание и исполнение мечты. У меня ведь получилось.

Если книга попала вам в руки на закате жизни, не беспокойтесь. На полосе обгона нет возрастных ограничений. Она не предъявляет требований к опыту работы, ей безразлична ваша национальность или пол. Ваша тройка по физкультуре в восьмом классе и репутация выпивохи в колледже тоже никого не волнует. То, что у вас диплом «Плющей» или гарвардский MBA, не дает вам преимуществ. Вы можете никому не рассказывать, кто ваш любимый спортсмен, актер или тот, за кого вы болели в финале программы *American Idol*. Полоса обгона снисходительна к вашему прошлому, если вы запрете его на замок.

Боюсь, я впадаю в патетику и начинаю выглядеть как один из тех парней, которые с телеэкрана уговаривают вас купить самую-замечательную-в-мире-швабру-и-получить-вторую-в-подарок-но-это-еще-не-все... в три часа утра. Так вот, чтобы между нами не оставалось никакой недосказанности: я не один из самопровозглашенных гуру, и я не хочу им стать. Я не люблю гуру, потому что предполагается, что все они обладают просто какой-то нечеловеческой мудростью. Если хотите, назовите меня «анти-гуру» движения в крайнем правом ряду. Курс «Богатеи, пока молодой» это предмет из учебного плана школы жизни, в которой не бывает выпускников. Еще двадцать лет пройдет, а я скромно признаю, что мне еще учиться и учиться.

Извините, но мы по часам не работаем

Прежде всего хочу, что бы вы поняли: это не книга из серии «для чайников», я не собираюсь в подробностях рассказывать вам о том, «как я это сделал», это вообще не имеет к делу отношения. В книге вы не найдете списка сайтов, с помощью которых вы можете нанять человека, чтобы он прожил вашу жизнь за вас. Успех – это путешествие, вы не можете нанять в Индии подростка, чтобы он шел вместо вас вашим путем каждую неделю по четыре часа. Полоса обгона похожа на дорогу из желтого кирпича, только вымощена она математикой и психологией, которые кладут богатство к вашим ногам.

Целью моего путешествия был поиск абсолютной, безупречной формулы, которая приведет к богатству. Мне попадались на пути спорные и субъективные императивы вроде «будь целеустремленным», «настойчивость приносит плоды» и «не важно, что знаешь, важно – кого». Конечно, в этих лакомых плодах опыта есть доля истины, но они не гарантируют богатства. Эффективная формула использует математику, а не спорные утверждения. У богатства есть формула, код, который откроет доступ к новым возможностям? Да, он существует.

А теперь плохая новость. У многих людей, который ищут путь к большим деньгам, есть ложные представления о том, какими должны быть такие книги, как эта, более того, они надеются, что к ним прилетит волшебник и сделает за них всю работу. По дороге богатства идут самостоятельно, и на ней всегда ведутся работы. Никто не положит перед вами миллион, придется пойти за ним, и в одиночку. *Я могу открыть вам дверь, но не могу заставить войти.* Нет, я не говорю, что это легкий путь, наоборот. Если вы надеетесь на четыре часа в неделю, то вынужден вас разочаровать. Все, что я могу для вас сделать – стать жевуном из известной сказки, который будет указывать вам путь и строго говорить: «Следуй по дороге из желтого кирпича». По вашей полосе обгона.

Кофе с мультимиллионером

Я писал эту книгу так, как будто вы – мой старинный приятель, и мы сидим за чашкой кофе в кафе неподалеку, болтая о том о сем. Я хочу сказать, что мое намерение вовсе не в том, чтобы заманить вас на дорогой семинар, сайт или втянуть в сетевой маркетинг. Я хочу научить вас. И хотя я говорю с вами, как с приятелем, не будем притворяться – я понятия не имею, кто вы такой. Я не знаю всю вашу подноготную, ваши предпочтения, сколько вам лет, кто ваша жена и где вы учились. Поэтому я выскажу несколько общих предположений на ваш счет, затем лишь, чтобы вы чувствовали, что я разговариваю не с аудиторией, а лично с вами. Вот, что я думаю.

- Вы оглядываетесь на свою жизнь и думаете: «Этого мало».
- У вас большие мечты, но вы знаете, что ваша дорога никак с ними не пересекается.
- Вы закончили колледж, записались в него или еще учитесь.
- Вы работаете и не любите работу или понимаете, что она не сделает вас богатым.
- У вас мало сбережений, зато есть кредиты.
- У вас есть пенсионный план, и вы регулярно пополняете его.
- Когда вы смотрите на богатых людей, вы спрашиваете себя: как им это удалось?
- Вы уже купили несколько книг или программ о том, как быстро разбогатеть.
- Вы живете в свободном демократическом обществе, где образование и свобода выбора относятся к стандартам жизни.
- Ваши родители принадлежат к старой школе, чей девиз «иди учиться и найди хорошую работу».
- Вы не одарены особыми талантами: ваши шансы стать профессиональным спортсменом, певцом, шоуменом или актером равны нулю.
- Вы молоды, полны надежд на будущее, но не знаете, как сделать мечты реальностью.
- Вам далеко за тридцать, и вы работаете уже довольно долгое время. После всех этих лет на работе вам нечего о ней сказать, но вы устали начинать все сначала в десятый раз.
- Вы вкладывали в работу душу, но оказалось, что все это было только для того, чтобы оказаться на бирже труда из-за сокращения штатов или экономического спада.
- Вы потеряли деньги на фондовом рынке или инвестициях, которые сделали по совету одного из новомодных финансовых гуру.

Если какие-то из этих догадок оказались верны, книга станет для вас толчком к новой жизни.

Как устроена эта книга

В конце каждой главы (начиная со второй) есть небольшой раздел, озаглавленный **«Краткое содержание главы: отличия полосы обгона»**, в котором я резюмирую основные расхождения со стратегий «богатеи, пока молодой». Не пропускайте эти разделы! Они – тот переключатель скоростей, с помощью которого вы сможете попасть на полосу обгона! Истории и примеры, которыми полна эта книга, взяты с форума *Fastlane* и других форумов, посвященных достижению финансового благополучия. Хотя все они не выдуманы, а рассказаны реальными людьми, я изменил их имена и отредактировал некоторые диалоги. В заключение приглашаю вас присоединиться к тысячам участников форума *Fastlane* (TheFastlaneForum.com) и включиться в обсуждение этой стратегии. Когда же ваша жизнь изменится благодаря полосе обгона, не поленитесь рассказать об этом всем нам или напишите мне на mj.demarco@yahoo. Годы ушли у меня на то, чтобы открыть и соединить в единое целое все описанные в книге стратегии. Но я изучал их, внедрял и заработал миллионы. Теперь я сыт, свободен и все еще молод. И даже пока не полусел! Я дарю вам эту книгу! Пристегните ремни, хватайте свой латте за десятку и вперед, дорога зовет!

Часть I

Достаток в кресле-каталке. Богатей не спеша – разбогатеешь к старости



Глава 1. Великий обман

Норма не значит стремиться достичь, норма значит стремиться избежать.
Джоди Фостер

МТВ «По домам». Эпизод, которого не было

Ведущий. Сегодня мы в гостях у двадцатидвухлетнего Большого Папочки (Биг Дэддику) в доме площадью в 2438,4 м², расположенном на живописном побережье Атлантического океана – Палм-Бич в солнечной Флориде. Большой Папочка, расскажи нам про свои тачки!

Большой Папочка. Йо, чуваки, ну, вон там стоит «феррари F430» с 22-дюймовыми колесами, а там – «ламборгини-галлардо», у нее крутая стереосистема, ну а если мне захочется оттянуться с телками, у меня есть «роллс-ройс-арнадж».

Ведущий. Большой Папочка, как же тебе удалось купить все эти крутые тачки? И этот дом на побережье? Он же стоит не меньше 20 миллионов долларов?

Большой Папочка. Чувак, я вот как тебе скажу: Большой Папочка разбогател на вкладах в ПИФы и инвестируя деньги, заработанные на интернет-магазине, в пенсионный план.

Внезапно зритель слышит скрежет и наступает... тишина.

Нетрудно догадаться, что такого выпуска никогда не было в эфире. Ответ Большого Папочки просто-напросто смехотворен. Не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы понимать – в 22 года не приобретают богатство, вкладывая в паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и пенсионные программы деньги, которые заработаны на интернет-продажах. Мы знаем, что те, кому удастся разбогатеть в молодости, относятся к особой когорте: это профессиональные спортсмены, рэперы, актеры, шоумены и вообще известные личности. Тем же, кому не повезло оказаться в их рядах, остается только следовать совету финансовых экспертов – «богатеи не спеша».

Выглядит этот план примерно так: «Хорошо учишься в школе, получи высшее образование, найди приличную работу, инвестируй в ценные бумаги, копи деньги на пенсионном счету, вырезай купоны и однажды, правда, тогда тебе стукнет лет этак шестьдесят пять, ты разбогатеешь».

«Богатеи не спеша» – игра на поражение

Если вы хотите заработать и выбираете стратегию «богатеи не спеша» – приготовьтесь: у меня для вас плохие новости. Делая ставку на время, вы не выиграете. Неужели вы всерьез думаете, что рэпер, который живет в роскошном доме на побережье и разъезжает в машине стоимостью в 500000 долларов, нажил состояние, вкладывая деньги в ПИФы? Или вы верите, что он пользуется КупиКупоном? Конечно же, нет. Тогда почему никто не сомневается, что совет эксперта приведет нас к желанному богатству и финансовой независимости?

Покажите мне человека, который разбогател в 22 года, вкладывая в ПИФы. Того, кто за пару лет заработал миллионы, воспользовавшись системой пенсионных вкладов. Покажите мне тех «красивых двадцатилетних», которым удалось разбогатеть при помощи купонов. Где все эти люди? Если они и существуют, то разве что в волшебных сказках.

Тем не менее мы продолжаем верить старым добрым финансовым гуру, которые проповедуют эту доктрину обогащения в средствах массовой информации. Итак, найдите работу, отдайте ей лет так пятьдесят, копите, считайте копейки, играйте на бирже, и вот однажды,

когда вам будет семьдесят, настанет долгожданная свобода. При некотором везении и удачном расположении звезд на финансовом небосклоне этот час может наступить даже раньше... лет на десять. Неужели открывающаяся перспектива «достатка в кресле-каталке» не приводит вас в трепет? Меня поражает, как это в наше финансово нестабильное время люди все еще верят в действенность подобных стратегий обогащения. Разве финансовый кризис не разоблачает лживость подхода «богатеи не спеша»?

Конечно, если вы работаете в течение сорока лет и падение рынка не нанесло вашим вложениям значительного урона, стратегия «богатеи не спеша» эффективна. Все, что вам нужно – расслабиться в офисном кресле, трудиться в поте лица и надеяться, что вы не умрете до того, как разбогатеете, ведь, клянусь богом, в доме престарелых вы будете истинным Рокфеллером.

Смысл концепции «богатеи не спеша» ясен: жертвуй сегодняшним днем и своими мечтами ради того, что принесет результат, когда большая часть жизни пройдет безвозвратно. Скажу без прикрас: если дорога к богатству отнимает вашу жизнь, ничего не обещая взамен, эта дорога ведет вас в трясины. Если «курс на богатство» проложен через бурное море финансовых игр и зависит от вашего времени, если это игра, ставка в которой – ваша жизнь, такой курс ввергает вас в темную, мрачную пучину. Тем не менее усилиями легионов двуличных «финансовых экспертов», чье богатство нажито совсем не так, как они советуют вам, а благодаря их собственным стратегиям быстрого обогащения, такой путь продолжает пользоваться популярностью.

Пророки учения «богатеи не спеша» обладают одной истиной, которой не торопятся поделиться с вами: то, что они проповедуют, не приносит дохода, зато их проповеди приносят! Еще и какой!

Богатеи, пока молодой: возможно ли это?

Стратегия «богатеи, пока молодой» не поможет вам выйти на пенсию, заработав пару миллионов, зато с ее помощью вы пересмотрите понятие «богатство», что позволит вам включить в него такие составляющие, как молодость, веселье, свобода и достаток. Возьмите, например, это сообщение с форума *Fastlane*.

Возможно ли такое? Ну, вы понимаете, о чем я: оставаться молодым, жить полной жизнью – владеть необычными дорогими машинами, домом своей мечты, иметь достаточно времени на путешествия – и следовать призванию? Неужели правда можно отказаться от участия в этих крысиных бегах? Мне 23 года, я работаю в банке в Чикаго, Иллинойс, занимаюсь инвестициями. У меня скромная зарплата и комиссионные тоже небольшие. По мнению большинства людей, у меня хорошая работа. Но я ее ненавижу. Я заезжаю иногда в богатые кварталы Чикаго – вот где люди живут! Разъезжают на дорогущих машинах. Только тут я начинаю думать: «Им же всем уже полтинник или около того. У них уже седина пробивается!» Один такой сказал мне как-то: «Знаешь, сынок, когда, наконец, сможешь позволить себе такую игрушку, оказывается, ты уже слишком стар, чтобы наслаждаться ей». Ему было 52 года, этому застройщику. Я помню, как смотрел на него и думал: «Господи, ну это же неправда. Это все обман. Должно быть...»

Могу подтвердить – это возможно. Можно жить «полной жизнью» и в молодости. Старость – совсем не обязательное условие обретения достатка или свободного времени. Зато истинный обман – думать, что можно достичь такого результата к, допустим, своему тридцатилетию, пользуясь концепцией «богатеи не спеша». Вера в то, что старость – необходимое

предисловие к уходу на покой – вот истинный обман. Настоящий самообман в том, что вы позволяете программе «богатеи не спеша» украсть ваши мечты.

Как отойти от дел в молодые годы

Что вы представляете, говоря «отойти от дел»? Я – ворчливого старика на скамейке или в скрипучем кресле-качалке. Я вижу аптеки, очередь к врачу, ходунки и неприглядные гигиенические одежды старости. Я вижу дома престарелых и сгибающихся под бременем заботы родных и близких. Я вижу старых и немощных. Пожалуй, я даже слышу затхлый запах, такой, примерно 1971 года разлива. Люди уходят на покой кто в 60, кто в 70 лет. Но даже в этом возрасте им приходится потрудиться, чтобы свести концы с концами, они вынуждены полагаться на несостоятельные государственные программы просто для того, чтобы выжить. Другие проводят на работе «золотые денечки» лишь бы обеспечить привычный уровень комфорта. Некоторым не удается и этого, и они работают до самой смерти. Отчего так происходит? Все просто. «Богатеи не спеша» – путешествие длиной в жизнь, успех которого, по злой иронии судьбы, зависит от слишком большого количества неподконтрольных вам факторов. Вложите 50 лет жизни в работу, живите трудно, и однажды вы уйдете на покой богатым, сидя в кресле-качалке с рецептом в руке. Звучит безнадежно.

Однако миллионы ставят свою жизнь на кон. Те, кому удастся выиграть, получают награду в виде финансовой свободы, правда, награда эта слегка подпорчена временем – старость не радость. Ну уж нет, спасибо! Но не стоит волноваться, потому что с небес тут же раздается покровительственное: «Это твои золотые годы!» Кого они обманывают? Чьи золотые годы?

Если дорога забирает 50 лет вашей жизни, стоит ли ее выбирать? Путь к богатству длиной в 50 лет не усыпан розами, поэтому мало кому удастся пройти его до конца, а те, кому удастся, обретают финансовую независимость только на склоне дней. Проблема с общепринятым взглядом на пенсионный возраст даже не в том, что вы видите в перспективе, а в том, чего вы не видите. Вы не видите молодости, веселья, воплощения своей мечты. Золотые годы оказываются вовсе не золотыми, а временем, проведенным в ожидании смерти. Если вы хотите финансовой свободы до того, как костлявая взмахнет косою, «богатеи не спеша» вам не подойдет. Если вы хотите отойти от дел здоровым, энергичным и без седины на висках, вам нужно отказаться от общепринятой установки «богатеи не спеша» и той информационной жвачки, которой пичкают вас гуру. Есть другой путь.

Подводя итоги главы: отличие от программы «богатеи, пока молодой»

- Программа «богатеи не спеша» рассчитана на долгую трудовую жизнь без потрясений.
- «Богатеи не спеша» – игра на поражение, так как она созависима с положением на финансовых рынках и ограничена вашим личным временем.
- На самом деле золотые годы вашей жизни приходятся на молодость, время энергичных и быстрых действий.

Глава 2. Как я распрощался с «богатеи не спеша»

Задача жизни не в том, чтобы быть на стороне большинства, а в том, чтобы жить согласно с внутренним, сознаваемым тобою законом.
Марк Аврелий

Прощайте, мечты

Когда я был подростком, я даже не задумывался о том, что смогу разбогатеть молодым. «Богатство + молодость» – такого результата я и не думал достичь, потому что у меня не было физических данных. Обычные дороги к богатству, открывающиеся глазам молодого человека, требуют активных действий и таланта: путь актера, музыканта, шоумена или профессионального спортсмена – на всех стоял большой знак «дорога закрыта», каждый насмешливо подмигивал: «Нет шанса, Эм-Джей!» Вот так вот на заре юности я принял условия игры. Я отказался от мечты. Программа «богатеи не спеша» объясняла все очень подробно: учись, найди работу, довольствуйся малым, жертвуй, считай копейки и перестань мечтать о финансовой независимости, домах в Швейцарии и экзотических машинах. Но я все равно мечтал. Так делают все мальчишки. Я мечтал все больше о машинах, особенно о «ламборгини-каунтач».

90 секунд, которые изменили мою жизнь

Я вырос в Чикаго. Я был толстым замкнутым подростком. Меня не интересовали девочки или занятия спортом, моим самым страстным желанием было завалиться дома в мягкое кресло, набивать рот пончиками и пересматривать старые серии «Тома и Джерри». Контроля за мной не было никакого. За год до описываемых событий родители развелись, так что мы со старшими братьями воспитывались матерью-одиночкой. Мама не закончила колледж и так и не смогла устроиться на хорошее место, если, конечно, не считать работу на кухне в KFC хорошим местом. Такое положение дел оставляло мне простор для маневра, который сводился к потаканию своим слабостям, в основном, к поеданию сладкого и просмотру сериала «Команда А». В последнем мне помогала ручка сломанной швабры. Я был слишком ленив даже для того, чтобы встать с кресла, и пользовался шваброй вместо вышедшего из строя пульта. Когда же я все-таки вставал, моей целью обычно бывала мороженица неподалеку – сладкое лакомство манило даже больше, чем кресло и телевизор.

В тот день все было как всегда. Я мечтал о мороженом. Предвкушал новую порцию, направляясь к магазину. И вот когда я подошел, там-то оно и произошло. Прямо передо мной стояла машина моей мечты – «ламборгини-каунтач», звезда хита восьмидесятых – «Гонки „Пушечное ядро“». Просто стояла, припаркованная, бесстрастная, как всемогущий властелин. Зрелище завораживало, все мысли о мороженом вылетели у меня из головы. Я знал каждый изгиб, каждую шестеренку этой машины, ведь она целыми днями смотрела на меня с постеров на стенах моей комнаты, со страниц моих любимых автомобильных журналов. «Ламборгини-каунтач», невероятно быстрая, обладавшая злой волей машина с дверцами, как у космического корабля. И безбожно дорогая. Она стояла передо мной, всего в нескольких метрах, невообразимая, как внезапно воскресший Элвис. Действие, которое ее осязаемое, естественное великолепие произвело на меня, можно сравнить с тем чувством, которое возникло бы у художественно одаренного маляра, столкнувшись он внезапно с подлинным шедевром Моне. Ее линии, ее изгибы, ее запах... Я смотрел на нее во все глаза. Через несколько минут в дверях магазина появился парень, который пошел к машине.

Неужто это его? Быть не может. Ему же не больше 25. На нем были синие джинсы, мешковатая фланелевая рубаша, под которой, как мне удалось заметить, была надета футболка с концерта «Айрон Мейден», по всему выходило, что это никак не мог быть ее владелец. Я ожидал увидеть кого-нибудь постарше: лицо в морщинах, пробор в редких седеющих волосах, костюм из тех, что были в моде в позапрошлом году. Но не этого. «Что за черт, – подумал я. – Как это молодой парень смог купить себе такую крутую тачку?» Бога ради, такая машина стоит больше, чем дом, в котором я живу! Должно быть, он выиграл в лотерею, думал я. Ну или получил денежки от богатенького папаши. Нет, это же профессиональный спортсмен. Конечно, так и есть, догадался я. И тут вдруг в мозгу засвербело: «Слушай, Эм-Джей, а почему бы тебе не спросить у него, чем он зарабатывает на жизнь?» Посмею ли? Я молча стоял на тротуаре, уговаривая себя. Потом набрался храбрости и вдруг понял, что ноги сами понесли меня к машине, хотя мозг им не давал на это добро. Где-то на краю сознания замаячил образ брата, который дразнил меня, приговаривая: «Берегись, Билл Робинсон, берегись!» Хозяин машины уловил мое движение и, пытаясь скрыть некоторое беспокойство под натянутой улыбкой, открыл дверцу. Она взмыла вверх, вертикально, так не похоже на то, как открываются обычные машины.

Это несколько отвлекло меня от мыслей о том, что я затеял. Я постарался принять независимый вид, как будто машины с дверцами, как из фантастического фильма, были для меня самым обычным делом.

Разговор длиной в двадцать с чем-то слов казался мне целым диалогом из романа. Мне представился шанс, и я не думал его упускать.

– Простите, сэр, – замямлил я нерешительно, надеясь, что он обратит на меня внимание. – Можно спросить, кем вы работаете?

К его облегчению, я оказался не малолетним преступником, и он вежливо ответил мне:

– Я – изобретатель.

Его ответ, далекий от всех моих первоначальных предположений, так озадачил меня, что все заготовленные вопросы отпали сами собой, лишив меня возможности сделать следующий шаг. Я просто стоял, заледенев, как мороженое, предмет моих мечтаний каких-то пару минут назад. Молодой человек почувствовал, что настал подходящий момент для отступления, сел в машину, закрыл дверцу и нажал на газ. Громкий рык выхлопной трубы пронесся по парковке, предупреждая все формы жизни о грозном присутствии «ламборгини». Независимо от моего желания, разговор был закончен. Я понимал, что могут пройти годы, прежде чем мне вновь подвернется такой случай, поэтому я постарался как следует запечатлеть видение автоматического единорога в голове. Я словно бы очнулся от глубокого сна, в моем мозгу как будто открылся нейронный путь.

Известность и талант не имеют значения

Что изменилось тогда? У меня возникла идея «богатеи, пока молодой», и новая истина открылась мне. В тот день я пошел за мороженым, но так и не купил его. Столкновение с новой реальностью заставило меня повернуть обратно. Я не был спортсменом, не умел петь, у меня не было актерского таланта, но я мог разбогатеть, не обладая ни славой, ни физическими данными. С этого момента все изменилось. Моя встреча с «ламборгини» длилась 90 секунд, но вместила в себя больше, чем целая жизнь, полная новых идей, убеждений и возможностей. Я решил, что придет день, когда у меня будет «ламборгини», и это случится до того, как я поседею. Мне не хотелось ждать новой встречи, нового шанса, нового постера, я хотел потратить это время на себя. Да. Я отправил старую швабру в отставку и, наконец, оторвал свой толстый зад от кресла.

В поисках своего пути к миллиону

После случая с «ламборгини» я осознанно старался изучить жизнь молодых миллионеров, которых природа не наградила ни громким именем, ни способностями. Но не все из них меня интересовали – только те, кто вел роскошную, необычную жизнь. В результате в поле моего внимания оказалась ограниченная группа людей – тонкий срез безвестных миллионеров, которые соответствовали следующим критериям.

1. Они вели роскошную жизнь или могли себе ее позволить. Меня не интересовали истории экономных миллионеров, которые попадают там и тут среди представителей среднего класса.

2. Они должны были быть сравнительно молоды (до тридцати пяти) или нажить свое состояние быстро. Люди, которые сколачивали свои миллионы по грошам, работая как каторжные в течение 40 лет, меня не занимали. Мне хотелось заполучить богатство в молодости, а не в старости.

3. Они должны были добиться всего сами. У меня не было ничего. Родившихся в рубашке обладателей удачного хромосомного набора я в свою лабораторию не звал.

4. Их состояния не должны были приобретаться благодаря известности, физическим данным, они не должны были быть профессиональными спортсменами, актерами, певцами и шоуменами.

Я искал тех, кто начинал, как я, – простых парней без особых задатков и талантов, тех, кто каким-то образом смог приумножить то, что имел. В старших классах, а затем в колледже я с религиозным чувством изучал многообразие форм жизни миллионеров. Я читал журналы, книги и газеты, смотрел документальные фильмы о бизнесменах, достигших успеха – поглощал все, что дало бы ключ к пониманию их тайны. К сожалению, жажда выведать секрет быстрых денег приводила к разочарованию. В те дни я был просто образцовым потребителем рекламно-информационных роликов, воплощением заветной мечты рекламщика – я был наивен, полон решимости и экипирован кредиткой. Я покупался на бесчисленные предложения, как на самые безыскусные, так и на совсем уж невероятные, которые исходили от азиатских магнатов в сфере недвижимости и их едва прикрытых купальниками подружек. Ни одно из них меня так и не обогатило, и, что бы там ни обещали глянцевые картинки, модели с бюстом пятого размера так никогда и не материализовались.

После того как я насытился знаниями и перепробовал всякие странные занятия, можно было подвести мои исследования к общему знаменателю. Я был уверен, что раскрыл все составляющие «пути миллионера» и приобретения богатства без особых талантов. Я был намерен разбогатеть молодым, и ждал только окончания колледжа, чтобы отправиться скорее в путь. Немного же я знал о том, что ждало меня впереди: препятствия, обходные пути и ошибки.

Испытание на выносливость

Я окончил Университет Северного Иллинойса с дипломами по двум экономическим специальностям. Обучение свелось к пяти годам предварительного промывания мозгов будущим работникам, которое разрешилось долгожданной выпускной вечеринкой. Университетский курс представлялся мне введением в теорию жизни офисного планктона, браком без консумации, заключенным между мной и миром вакансий, начальников, работы в неурочные часы и слишком низких зарплат.

Мои друзья устраивались на хорошие места и хвастались этим:

– Я работаю на «Моторолу»!

– Меня взяли в «Северо-западную страховую компанию»!

– «Хертц» предложил мне место инструктора персонала!

Пока я радовался за них, мои друзья покупались на обман пути «богатеи не спеша». А что же я?

Премного благодарен, ну уж нет. Я бежал этого пути, как средневековой чумы. Мне хотелось найти способ разбогатеть, пока я молод. Удалиться от дел богатым и молодым.

Препятствия, обходные маневры и депрессия

Несмотря на уверенность в себе, следующие несколько лет не слишком-то соответствовали моим ожиданиям. Пока я пускался в разные коммерческие предприятия, жить мне приходилось с матерью. Каждый месяц было что-то новое: витамины, побрякушки, маркетинговые программы «под ключ», которые предлагали последние страницы бизнес-изданий, или всякие глупые штуки из области удаленного сетевого маркетинга.

Несмотря на то, что работал я упорно, список моих поражений рос так же, как и список долгов. Шли годы, безумие становилось тем крепче, чем больше работ, достойных разве что неандертальца, я вынужден был перепробовать. А вместе с тем они калечили мое эго. Кем только я ни был – помощником официанта в китайском ресторане (ну да, у них там тараканы на кухне), поденщиком в трущобах Чикаго, разносчиком пиццы, цветов и утренних выпусков «Чикаго Трибьюн», диспетчером, водителем лимузина, продавцом сэндвичей в «Сабвее» (ужас-то какой), кладовщиком в «Сирз» (в странном отделе тканей), сборщиком пожертвований, который ходит с кружкой по домам, маляром.

Что может быть хуже этих никчемных работ и тех денег, что за них платят? Только условия труда. Как правило, такая работа начинается еще до зари – в три, четыре утра... Можете не сомневаться, что, если начало смены приходилось на несусветно ранний час, это была как раз моя работа. Пять лет университета и диплом, который позволил мне жить, как подсобному рабочему на молочной ферме. С деньгами было так туго, что я переспал с женщиной старше себя, чтобы раздобыть немного денег на подарок к свадьбе моего лучшего друга. Ну да, в 1990-е это никого не удивило.

Тем временем мои друзья поднимались по карьерной лестнице. Ежегодно им прибавляли обещанные 4 процента к зарплате. Они покупали свои «мустанги» и «акуры», таунхаусы в 350 м² и выглядели довольными, проживая ту жизнь, которую навязало им общество. Они были нормальными, а я нет.

В 26 лет у меня началась депрессия. Ни я, ни мои предприятия так и не смогли пуститься в самостоятельное плавание. Сезонная депрессия грызла мое расколотое сознание. Чикагские сумрак и морось гнали в радушные объятия теплой постели, заедать тревогу печеньем. В солнечные дни случались и просветления, но их было недостаточно. Я устал от череды работ, годовых разве что школьнику-недоучке, с трудом заставлял себя вставать по утрам, каждый день начинался с сомнений, стоило ли просыпаться. Я был физически, эмоционально и финансово истощен неудачами, но при этом понимал, что достигнутые результаты никак не отражают моего истинного «я».

Я знал быстрый путь к богатству, но не мог им воспользоваться. Что я делал не так? Что тянуло меня назад? После долгих лет, что я потратил на изучение вопроса и образование, не считая чулана, битком набитого книгами, журналами и видеоуроками по «быстрому старту», я не приблизился к богатству ни на шаг. Я словно очутился на обочине, только вот никакого скоростного шоссе, ведущего к богатству, в поле зрения так и не появилось. Моя глубокая депрессия проявилась в попытке убежать от действительности, только вместо наркотиков, секса и алкоголя я зарылся в книги и продолжал изучать жизнеописания неизвестных миллионеров. Если уж мне не суждено достигнуть успеха, я укроюсь в мире тех людей, кому это удалось, буду поглощать книги о богатых, автобиографии удачливых и всякие другие сказки.

Но становилось только хуже. Мои близкие махнули на меня рукой. Моя девушка, с которой на тот момент мы прожили вместе не так уж и мало, объявила: «У тебя нет характера». У нее была хорошая, спокойная работа в компании по аренде автомобилей, но мы ссорились, потому что она целыми днями сидела в офисе ради жалких крох – суммы в целых 28 тысяч долларов в год. В спорах у нее был неотразимый аргумент: «У тебя вообще нет работы. Ты получаешь на двадцать семь тысяч меньше, чем я, и ни один из твоих проектов пока не преуспел». Она была смышленной, моя подруга. Наши отношения закончились, когда она приняла ухаживания одной шишки из рекламного отдела какой-то корпоративной радиостанции.

Ну и, конечно, не надо забывать о моей маме. Поначалу, когда я только закончил колледж, она смотрела на все сквозь пальцы, но скоро началась полоса неудач, одна дурацкая работа сменяла другую. Я умолял ее потерпеть еще чуточку и уверял, что доходы тех, кто выбирает быстрый путь к успеху, растут безудержно, в то время как люди, которые держатся старой доброй работы, измеряют достаток совсем по другой шкале. К сожалению, для мамы все мои чудесные графики и диаграммы никакого значения не имели, она потеряла веру в меня, и я ее не виню. Высадка человека на Марс казалась более реалистичным проектом.

Ее ценные указания действовали на меня как вид удава на кролика. Она принималась кричать «найдешь ты, наконец, работу» раз по двадцать на неделе. Уф, даже сейчас меня передергивает. Услышь этот грозный рык тараканы-мутанты, единственные жители Земли после апокалипсической катастрофы, и те бы в ужасе бежали. Бывали дни, когда мне хотелось зажать голову в тиски и давить, пока не лопнет барабанная перепонка. Крик «найдешь ты, наконец, работу» запечатлелся в моем сознании. Это была мамина декларация, заявление, которое положило конец всяким обсуждениям с вердиктом «отклонено, выражен вотум недоверия».

Мама говорила: «В бакалейный магазин требуется продавец в отдел кулинарии, ты бы заглянул, узнал, что там и как?» И это звучало так, словно все годы в колледже и последние пять лет борьбы были лишь подготовкой к тому, чтобы занять место за прилавком отдела кулинарии, нарезать колбасу и раскладывать картофельный салат в контейнеры для окрестных домохозяек. Спасибо, конечно, но я пас.

Пробуждение в вихре снега

Потребовался весь холод чикагской непогоды, чтобы вернуть меня к жизни. Ночь была темной и на редкость холодной, а я, шофер лимузина в те далекие времена, умирал от усталости. Ботинки промокли от снега, а голова раскалывалась от мигрени. Четыре таблетки аспирина, которые я проглотил двумя часами ранее, не помогли. Я хотел домой, но, увы. Снежная буря поймала меня в ловушку, замела пути назад. Я вырулил к обочине плохо освещенной дороги и почувствовал, как холод подтаявшего снега сковывает ноги холодом, и припарковал лимузин. Вокруг царил белое безмолвие, только снежинки падали, и все это напоминало мне, как же я ненавижу зиму. Я поднял глаза к прожженному сигаретами потолку лимузина и подумал: «Какого черта я тут делаю? Это и есть моя жизнь?»

Вот так, сидя на пустынной дороге неизвестно где в самый темный час ночи, я осознал, что со мной происходит. Иногда такое озарение окутывает вас, словно ласковый ветер, иногда – обрушивается на голову, как тяжеленный рояль, выпавший из окна. Я чувствовал себя так, как будто здоровенный «Стейнвей» стукнул меня по макушке. Молнией сверкнула мысль: «Дальше так жить нельзя». Если я хочу выжить, надо что-то менять.

Пора меняться

Суровая зима расшевелила меня. Я решил измениться. Решил, что пора самому контролировать то, что, как я раньше думал, мне неподвластно: условия своего существования. Я

решил переехать, даже не задумавшись куда, и в тот момент мне было все равно. В мгновение ока я ощутил, как же я силен. Стремительность, с которой был сделан этот выбор, наполнила мое жалкое существование надеждой и добавила крошечную капельку радости. Неудачи испарились, и я словно бы родился заново. Внезапно тупик оказался дорогой к мечте. Дело было не в решении идти вперед, а в том, что я контролировал ситуацию и знал, что у меня есть выбор.

Обретение этой новой силы позволило мне задуматься о том, что раньше не приходило в голову. О том, где бы я хотел жить, будь у меня неограниченная возможность выбора. Я сосредоточился на самых важных вещах и отметил на карте пять городов. В следующем месяце я переехал. Вернее сказать, сбежал.

Переход от движения по обочине на полосу обгона

Я приехал в Финикс с девятью сотнями в кармане, у меня не было ни работы, ни друзей, ни семьи, зато в моем распоряжении оказались 330 солнечных дней в году и горячее желание сойти с проторенного пути. Все мое имущество состояло из старого матраса, поеденного ржавчиной быюика «скайларк», которому в тот год сравнялось десять лет, нескольких проектов, приносявших небольшой доход, и пары сотен книг. Средоточием моей новой жизни стала маленькая квартирка в центральной части города, за которую я отдавал 475 долларов в месяц, ее я превратил в свой офис. Ни спального места, ни мебели. Только матрас, притулившись на кухне. Я спал, весь усыпанный крошками, – такова цена жизни рядом с кухонным столом.

Я был беден, предоставлен сам себе, но чувствовал себя богачом. Я сам отвечал за свою жизнь. Одним из множества моих проектов был интернет-сайт. Я создал его за рулем лимузина, в котором ездил по Чикаго. Иногда мне приходилось часами бездельничать, так что в моем распоряжении было предостаточно времени, которое я тратил не впустую, а на чтение. Я сидел и читал, ожидая клиентов в аэропорту или у кабака, где они напивались до потери пульса. Я изучил все, начиная с финансов и заканчивая веб-программированием, не говоря уж об автобиографиях богачей.

Эта работа преподнесла мне неожиданный подарок: заставила посмотреть в лицо нерешенной проблеме, требовавшей решения. Однажды пассажир спросил меня, не знаю ли я надежную компанию по аренде лимузинов в Нью-Йорке. В аэропорту мы расстались, но мысль, которую он заронил в мой мозг, осталась. Допустим, я живу в Чикаго, и мне понадобится лимузин в Нью-Йорке, где я буду его искать? Разумеется, под рукой у меня нет тамошнего телефонного справочника, да и у кого он есть за пределами Нью-Йорка?! Все говорило о том, что вопросом задаюсь не я один. Тогда я создал сайт, который помогал решить эту проблему.

Как нетрудно догадаться, интернет безграничен, и мое предприятие переехало вместе со мной в Финикс. Однако, как и другие мои проекты, оно не приносило значительной прибыли. Только теперь все было по-другому: я был в чужом городе, без денег, без поддержки, один как перст. Пришло время сосредоточиться на цели, и я начал агрессивно продвигать свой сайт. Я рассылал электронные письма, наугад прозванивал компании. Я изучил оптимизацию поисковых систем. Так как денег на покупку книг не было, я ходил в городскую библиотеку и там занимался языками программирования. Так я улучшил свой сайт, узнал кое-что о компьютерной графике и копирайте. Я поглощал все, что могло мне пригодиться.

И однажды это случилось: одна компания в Канзасе увидела мой веб-сайт и попросила сделать сайт для них. Я не считал себя специалистом по веб-дизайну, поэтому потребовал всего 400 долларов. Они сочли, что цена им подходит, и всего за сутки их сайт был готов. Я был вне себя от счастья.

Всего за 24 часа я заработал сумму, почти покрывавшую размер арендной платы за месяц. Сутки спустя нью-йоркская компания обратилась ко мне с предложением сделать им

сайт. Я сделал, теперь уже за 600 долларов. На это ушло два дня. И вот в кармане лежат деньги на оплату еще одного месяца аренды.

Теперь-то я понимаю, что это вовсе не много, но тогда подняться от нищеты к заработку в тысячу долларов за три дня казалось мне чудом, сродни выигрышу в 50 миллионов в национальной лотерее. В течение первых месяцев в Финиксе я вставал на ноги и впервые попробовал жить совершенно самостоятельно. Никаких больше мальчиков на посылках. Курьеров. Разносчиков пиццы. Я слез с мамочкиной шеи. Стал сам себе хозяином. Я рванул вперед, чувствуя попутный ветер, предвещающий перемены, благодаря которым передо мной раскроется новая вселенная обеспеченной жизни.

Однако успех все-таки не был полным. Я понимал, что кое-что упустил. Значительная часть моего дохода была напрямую связана с созданием сайтов для других, а не с работой моего сайта. Доход зависел от того, сколько времени я потрачу. Чем больше сайтов я сделаю, тем больше потрачу времени, но стоит лишь на секунду остановиться, как прекратится и поступление денег. Проблема была в том, что я продавал свое *время*.

Новая формула богатства: необходимо ускорение

Зимой меня навел мой чикагский приятель. Я показал ему, как работает мой сайт, и он был потрясен динамикой моей работы. Запросы поступали буквально каждую минуту. Сколько будет стоить поездка на лимузине от Бостона до Уорчестера? А от JFK на Манхеттен? Мы проверили электронную почту и обнаружили там 450 писем. А через каких-нибудь 10 минут к ним прибавилось еще 30. Каждую минуту на мою почту приходило несколько новых писем. И тут мой друг сказал: «Почему бы тебе не превратить все это в деньги?»

Конечно, почему бы не попробовать, но как? И решит ли это мои насущные проблемы? Я был озадачен, однако не собирался сдаваться. Но уже через день я придумал рискованный и неожиданный ход. Что я сделал, спросите вы? Вместо того, чтобы продавать места для чужой рекламы, я придумал торговать лидами. Тут была одна загвоздка: такой способ «извлечения прибыли» был еще в новинку и мог кому-то показаться слишком «дерзким». Кроме того, мне нужно было убедить клиентов в том, что им это выгодно, а у меня не было данных, на основании которых можно было бы строить прогнозы, будет ли это действительно так. Не забывайте, речь идет о конце девяностых, когда интернет-маркетинг еще не знал, что такое генерация лидов, по крайней мере до того момента, пока не появился я! Тем не менее я пошел на риск. По моим расчетам, в краткосрочной перспективе эта затея должна была лишить меня дохода, так и случилось. Я предчувствовал, что успех придет не сразу, потребуются месяцы, если вообще что-то получится. За первый месяц моя прибыль составила 473 доллара. Вот так. Чтобы залатать прореху в бюджете, я делал все больше и больше сайтов. На второй месяц я получил 694 доллара. Потом – 970. Еще через месяц было уже 1832, 2314, 3733. Сработало! Прибыль, доходы и активы увеличивались стремительно, однако не без моего труда. Вместе с количеством обращений росло число жалоб, замечаний и задач, которые надо было решать. Сами заказчики подсказывали, как улучшить работу. Я воплощал их идеи тут же, иногда в течение дня, хотя случалось, что и за считанные часы. За мной утвердилась слава человека, который отвечает клиентам в течение нескольких минут, в крайнем случае, часа. Я повернулся к клиенту лицом, и бизнес был на взлете.

Дни становились все длиннее, а работа все сложнее. Обычно я работал по 16 часов в день, 40 часов в неделю были подарком. Для меня не существовало выходных. Пока новые знакомые пили пиво и развлекались на вечерниках, я запирался дома и колдовал над кодами. Спроси меня, какой сегодня день, я бы вряд ли ответил, да это и не имело значения. И мне это нравилось. Это была не работа, а горячо любимое дело, что, согласитесь, совсем не одно и то

же. Чувство, что сайт, который я создал, помог тысячам людей, еще крепче привязывало меня к нему. Потихонечку я начал собирать отзывы клиентов:

«Благодаря Вам мой оборот вырос в десять раз».

«Ваш веб-сайт помог мне выйти на самого лучшего корпоративного клиента».

«Не могу сказать, какую пользу принесла ваша компания развитию моего бизнеса».

Такие слова дорогого стоили. Я еще не купался в деньгах, но уже чувствовал себя богачом.

«Ложный» трамплин к финансовому благополучию

В 2000 году мой телефон буквально обрывали разнообразными предложениями. Мне звонили стартаперы, которым хотелось знать, не собираюсь ли я продавать свой бизнес. В тот год дотком¹ – безумие было еще в полном разгаре. Не проходило и дня, чтобы кто-то не принес на хвосте сенсационную новость о счастливице, который стал миллионером, продав свою интернет-компанию. Помните, я говорил о безымянных миллионерах? В те дни они появлялись ниоткуда, как грибы после дождя, наконец, очередь дошла и до меня.

Действительно ли я хотел продавать компанию? Еще бы! У меня было три предложения. Первый покупатель предлагал 250000 долларов, второй – 550000, третий – 1200000. Я принял третье предложение и стал миллионером... неожиданно для себя, ну или почти неожиданно. Однако мое новое состояние не продлилось долго. Было время, когда 1 миллион 200 тысяч долларов казались мне большими деньгами. Увы. Это была лишь видимость. Часть ушла на налоги. Кое-что пропало из-за неудачных спекуляций на бирже, признаюсь, я ошибался и вкладывал деньги не всегда обдуманно. К тому же я купил «корвет» в надежде, что машина придаст мне вид богача. Я думал, что богат, но на самом деле это было не так. Совсем скоро у меня осталось менее 300 тысяч долларов. С теми, кто купил мой сайт, бум интернет-торговли сыграл злую шутку. Вопреки моим советам, они принимали неверные решения, работали на краткосрочную перспективу, а это оборачивалось катастрофой для всех долгосрочных начинаний. Они просто-напросто спускали деньги на ветер, можно было подумать, что они живут в Форте Нокс. Питьевая вода в особых бутылках с названием компании... Футболки с логотипом... Неужели все это поможет увеличить прибыль? Они думали медленно и вырабатывали стратегию коллегиально, однако игнорировали своих клиентов. Вы не поверите, но почти все их исполнительные директора закончили Гарвард со степенью MBA, что лишний раз подтверждает отсутствие прямой связи между количеством и ценой полученных степеней и способностью понимать логику бизнеса. Несмотря на то, что венчурный капитал составлял 12 миллионов долларов, чего должно быть достаточно, чтобы пережить любую бурю, сайт начал потихонечку умирать.

Несколько месяцев спустя, уже на грани банкротства, они проголосовали за закрытие моего сайта, хотя он все еще приносил прибыль. Покупателей на него не было, цена акций упала, и дела шли хуже некуда.

Мне не хотелось наблюдать гибель своего детища, и я предложил выкупить его по «горячей цене» – всего за 250 тысяч. Я предполагал покрыть этот расход из средств, которые зарабатываю, после того как возьму работу сайта под свой контроль. Предложение было принято, и я вновь возглавил ту самую компанию, которую продал годом раньше. Теперь я управлял бизнесом, получал прибыль и выплачивал часть денег в счет своего долга. То, что оставалось, я вкладывал в дело. У меня появилась новая цель – не только встать на ноги после краха, но и привести компанию к процветанию.

¹ Дотком (англ. dotcom, dot-com, так же возможно dot.com; от англ. com) – термин, применяющийся по отношению к компаниям, чья бизнес-модель целиком основывается на работе в рамках сети Интернет. Возник и получил распространение в конце 1990-х гг. в момент бума на интернет-бизнес.

Как я посадил «денежное дерево»

Следующие 18 месяцев меня подстегивало желание вывести сайт на новый уровень. На самом же деле я стремился доказать себе, что мой успех не был случайностью, игрой случая, который вознес меня на вершину в вихре дотком-бума. Я постоянно улучшал сайт, обращался к новым технологиям и прислушивался к клиентам. Я был одержим идеей автоматизации и оптимизации процессов. Как только мне удалось этого достичь, начались медленные, но верные изменения. Мне уже не нужно было так много работать. Там, где раньше приходилось тратить десять часов, вдруг оказывалось достаточно одного. Денежный поток не прекращался. Если я ехал в Вегас, то не проигрывал ни цента. Даже когда я проболел целых 4 дня, я ничего не потерял. Работал ли я днями и ночами, бездельничал ли месяц – денег не убавлялось.

И тут я понял, куда я пришел. Передо мной лежал быстрый путь к успеху. Я вырастил свое собственное плодоносящее денежное дерево. Цветущее денежное дерево, на котором деньги росли 24 часа в сутки 7 дней в неделю, и ему не нужно было питаться моими жизненными соками для того, чтобы продолжать плодоносить. Все, что было нужно – несколько часов моего внимания в неделю, а уж это я давал моему дереву с большим удовольствием. Денежное дерево не требовало утомительного ежедневного внимания, оно плодоносило и давало мне свободу делать все, что я захочу. Следующие годы я провел в ленивой неге и роскоши. Не спорю, несколько часов в месяц я все-таки работал, но все остальное время я тратил на размышления, путешествия, видеоигры, покупку и испытание спортивных машин. Я посещал сайты знакомств, играл в казино, я был свободен, ведь у меня был инструмент, который делал работу за меня, позволяя снимать обильный урожай каждый месяц.

После того, как я вновь возглавил свою компанию, прибыль невероятно выросла. Иногда я зарабатывал более 200000 долларов, плохим считался месяц, когда удавалось получить только 100000. То, что большинству людей удавалось заработать за целый год, становилось моим за какие-нибудь две недели. Денег становилось все больше, а я по-прежнему оставался в тени... безвестным миллионером.

Если бы ваш еженедельный доход составлял 200 тысяч долларов, как бы изменилась ваша жизнь?

- На чем бы вы ездили?
- Где бы жили?
- Как бы отдыхали?
- В какую школу пошли бы ваши дети?
- Висел бы кредит гирей на ваших ногах?
- Сколько времени понадобилось бы вам, чтобы стать миллионером? Четыре месяца или сорок лет?
- Задумывались бы вы о том, что чашка кофе в «Старбаксе» ценой в 6 долларов пробьет брешь в вашем бюджете?

Когда вы зарабатываете состояние так, как это сделал я, ощущение того, что вы – миллионер, приходит быстро. К 33 годам я был мультимиллионером. Возможно, я достиг бы такого результата еще раньше, если бы не продал компанию в начале пути, но тому, кто ест быстро-растворимую лапшу, трудно отказаться от миллиона долларов, немногие бы сказали «нет».

Я купил свой первый «ламборгини» и воплотил в жизнь мечту своего детства. Сегодня мне самому приходится отвечать на вопрос, который я задал много лет назад. Сегодня у меня есть ответ, тот самый, который я мечтал получить.

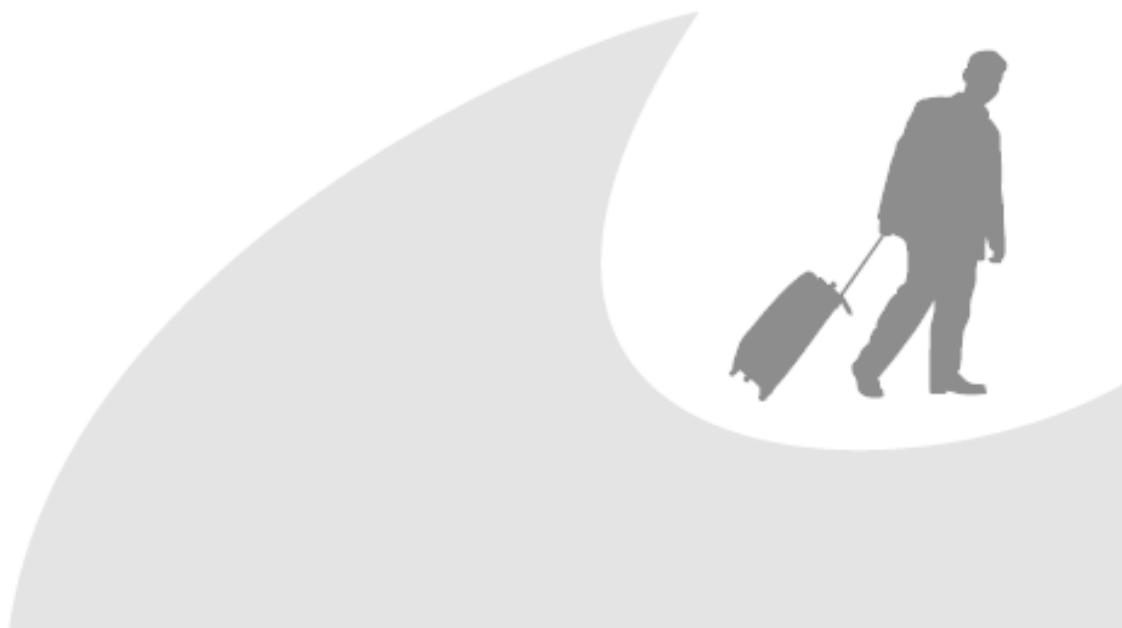
В 2007 году я вновь решился на продажу компании. Пришло время отойти от дел и задуматься о том, как воплотить в жизнь самые заветные мечты – написать книгу или сценарий. Теперь уже предложений было несколько, цена колебалась от 3 миллионов 300 тысяч до 7 миллионов 900 тысяч долларов. После того, как я несколько лет без устали сколачивал миллионы, все, что от меня требовалось – принять самое выгодное предложение и совершить еще один спринтерский рывок к богатству. Мне хватило десяти минут. Столько времени понадобилось, чтобы получить по шести чекам, на которых красовалась сумма в несколько миллионов.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Известность или талант не обязательное условие для обретения богатства.
- Быстрое накопление богатства происходит экспоненциально.
- Все может поменяться за один миг.

Часть II

Богатство – не дорога, а путешествие



Глава 3. Путешествие в поисках богатства

Путь в тысячу ли начинается с одного шага.
Лао Цзы

Однажды на весенних каникулах мы с друзьями по колледжу отправились в путешествие из Чикаго в Южную Флориду. Как и все мальчишки, мы были взбудоражены предстоящей поездкой и просто влюблены в солнечный край, где пляжи полны полуобнаженных, загорелых и чуть пьяных девчонок. К несчастью, наше воображение сыграло с нами злую шутку: вместо того, чтобы мечтать о девчонках, нам следовало бы лучше продумать план поездки и трезво оценить возможности нашего автомобиля. Через восемь часов после отъезда наш старенький «додж-дастер» задымился и отказался ехать дальше. Мы застряли на проселке где-то на юге штата Иллинойс с вышедшей из строя прокладкой и без бензина. Коровы, навозная вонь и поля кукурузы... и все это очень и очень далеко от песчаных пляжей южной Флориды.

Печально, но именно так заканчивается для большинства погоня за богатством: все, что остается тем, кто застрял неизвестно где, спрашивать себя: как я здесь очутился? Как и в случае с моим неудавшимся путешествием, знать и двигаться по «дороге к богатству» недостаточно для того, чтобы достичь цели. Ваше желание стать богатым никогда не исполнится, если вы сосредоточитесь на самой дороге и пункте назначения, но не спланируете путешествие. Конечно же, стратегия «быстрый путь к успеху» открывает вам возможность обогатиться быстро, но для этого необходимо обдумывать все детали вашей кампании. Мое весеннее приключение окончилось ничем, потому что мы не думали о деталях, сосредоточившись на самой дороге. Бензин? Карты? Проверить мотор перед выездом? Да кому это надо, забудь, вперед, на юг! Если вы не продумываете все до мелочей, мотор может не выдержать, бензобак внезапно начинает течь, горючее вдруг неожиданно заканчивается, а вы сворачиваете куда-то в сторону и потом десятилетия не можете выбраться на магистраль. Если все, что вы видите перед собой, – дорога, скорее всего, вы начнете буксовать и никогда не добьетесь своего.

Богатство – это призрачный путь

Если богатство не далось вам в руки, вероятнее всего, это произошло из-за того, что вы концентрировались на дороге, но при этом забывали об остальных компонентах формулы успеха. Не сомневаюсь, вы наверняка нахватались кое-чего из книг, что-то слышали на семинарах, да и совет биржевого брокера, старого приятеля по колледжу, тоже намотали на ус. К сожалению, все эти разрозненные знания не помогут вам разбогатеть, следуя им, вы скоро окажетесь на пустынной дороге без горючего и с разряженным аккумулятором. Нельзя взломать код богатства, если знаешь только одну переменную в уравнении с несколькими переменными. Формула успеха скорее напоминает кулинарный рецепт. Представьте, что я велю вам испечь пирог только из муки и сахара, разве что-нибудь получится? Нет. Потому что этих ингредиентов недостаточно. Без пекарского порошка тесто не поднимется, масло необходимо для вкуса. Стоит лишь что-то забыть или перепутать, и ничего не выйдет. В этом и кроется секрет плохих советов о том, как стать богатым. Они уделяют внимание только дороге, специализируются на самом «вкусном» ингредиенте – на «сахаре»!

Вот что они говорят.

- Выкупайте просроченные кредиты, чтобы разбогатеть!
- Купите франшизу и перестаньте работать на дядю!
- Узнайте магический закон успеха и начните думать позитивно!
- Откройте свое дело!

- Вкладывайте деньги в недвижимость – потенциальный источник дохода!
- Играйте на разнице курсов и богатейте!

Предложенные стратегии лишь указывают вам пути достижения благосостояния: недвижимость, трейдерство или бизнес. Но на этом все и заканчивается. Проблема в том, о чем они не говорят, а это и есть оставшаяся часть формулы.

Миллионерами не становятся в одночасье

Все те, кто смог заработать свои миллионы самостоятельно, делали это постепенно, тщательно обдумывали каждый шаг. У них есть собственная формула успеха. На самом деле миллионером не становятся в одночасье, что бы там ни писали в книгах. Богатство не свалится с небес, участия в программе «Кто хочет стать миллионером» тоже недостаточно. Человек с чеком на миллион, размером с холодильник, и связкой воздушных шаров никогда не позвонит в вашу дверь. «Однорукий бандит» не подарит вам состояние, выкинув комбинацию слитков, лимонов и вишенек.

Обогащение это не событие, а процесс. Спросите шеф-повара, и он скажет вам, что вкусная еда не получится, если не взять необходимых продуктов и пренебречь отлаженным годами технологическим процессом: немножко того, немножко этого, вовремя снять с плиты, не ставить в морозильник, и, о чудо, ваше блюдо готово. Приобретение богатства происходит также: разрозненные элементы складываются вместе, а результат стоит миллионы.

Богатство недоступно большинству людей, потому что они так заняты ожиданием момента, что забывают о процессе. Но, если никуда не идти, вы никогда никуда не придете. Улучите момент и перечитайте это. Миллионерами становятся, двигаясь по пути, а то, что мы видим и слышим, это лишь результат. Шеф-повар бы сказал, что приготовление еды – это процесс, а блюдо – результат. Или возьмем баскетболиста, который подписывает контракт на 50 миллионов долларов и переходит в профессиональную лигу: момент подписания контракта это событие, результат определенных действий. Мы постоянно узнаем о фантастических контрактах, о том, как кто-то разбогател, но обычно мало задумываемся о том, что предшествовало событию. За кадром остается тот сложный путь, который привел к успеху. Мы не присутствуем на ежедневных тренировках по четыре часа, не знаем о товарищеских играх глубокой ночью, о порванных связках, хирургическом вмешательстве, периоде восстановления. Нам ничего не известно о том, как приходилось отстаивать свое место в университетской команде, драться с местными гопниками, о том, из чего сложился этот успех.

Когда молодой парень продает интернет-компанию за 30 миллионов долларов, все блоги только и говорят об этом. Каждый может полюбоваться результатом и вознести хвалу. А ведь о том, как создатель сайта мудрил ночами над кодировками, о серых, холодных днях в гараже, о том, что на основание компании пошли деньги, которые пришлось снять под 21,99 % с кредитки, мы не услышим; мы ничего не узнаем о старой ржавой «тойоте» с пробегом в 174000 миль.

Новость о том, что «Кока-кола» предложила Дариусу Бикоффу продать свою компанию *Glaceau Vitamin Water*, которую тот основал в 1996 году, за 4 миллиарда 100 тысяч долларов, облетела весь мир. Но кое о чем новости умолчали. Никто не рассказывал об 11 годах борьбы за выживание. Миллиардный контракт это событие, борьба за выживание – процесс, то, что всегда остается за скобками. Продажа моей компании стала событием, плодом, который созрел благодаря приложенным в процессе взращивания усилиям. Сторонний наблюдатель видит красивый дом, дорогие машины и, наверное, говорит себе: «Вот бы мне так везло!» Такое ложное представление о порядке вещей возникает, когда человек не понимает, что результату предшествует работа. Все громкие события в мире богатства становятся завершением процесса, у каждого своя история, полная попыток, рискованных шагов, тяжелой работы и самопожертво-

вания. Если вы попробуете избежать начальной стадии – деятельности, – вам никогда не увидеть результата. К сожалению, средства массовой информации укоренили в нашем обществе стремление получить все «здесь и сейчас», поэтому мы так падки на сладкое, нас привлекает успех, мы славим его, но старательно обходим молчанием тот пот, который был пролит при достижении цели. Мы вытравляем из общественного сознания всякую мысль о том, что ничего нельзя достичь без труда. Конечно, если не полениться и хорошенечко поискать, всегда обнаружишь истину, скрытую в совсем другой истории или первых абзацах панегириков.

За вашим первым миллионом будет стоять работа, а не чудесное стечение обстоятельств, в которых вы совершенно случайно оказались. Путешествие к успеху – это процесс. Желаемый результат служит путеводной звездой, но найти ее можно только двигаясь вперед. Да, на лифте к успеху не доедешь, приходится карабкаться самому.

Что нужно взять в путешествие к богатству

Путешественнику за богатством нужно все то же, что пригодилось бы, решишь он отправиться в долгие странствия через всю страну. Чтобы добиться успеха, от вас требуется сосредоточиться на путешествии, а то, что вы возьмете с собой (процесс), не менее важно, чем ваша цель (результат).

Формула победы включает в себя следующие четыре компонента.

1. Дорожная карта

Компасом (картой) будет та направляющая сила, которая руководит всеми вашими действиями. Дорожная карта показывает, как выстроена ваша система финансовых ценностей, каковы ваши установки относительно богатства и денег.

Есть три типа карт, которые укажут вам путь к богатству:

- 1) для тех, кто идет к богатству пешком (карта для обочины);
- 2) для тех, кто вечно торчит в пробках (карта для крайней правой полосы);
- 3) и для тех, кто выбрал полосу обгона (стратегию «богатеи, пока молодой»).

Ваша карта будет своего рода руководством, которое подскажет почему, где, как и что следует делать.

2. Транспорт

Транспорт принадлежит вам. Никто, кроме вас, не может сесть за руль, вы отвечаете за движение на протяжении всего путешествия.

3. Дороги

Ваши дороги – это те способы обогащения, которые вы выбираете для своего путешествия. Можно пойти по пути наемной работы, и тут вы сами вправе решать, что вы хотите делать. Будете ли вы инженером, руководителем проектов, врачом, водопроводчиком или водителем грузовика – зависит от вас. Можно выбрать и предпринимательскую стезю, инвестировать в недвижимость, найти себя в области розничной торговли, купить франшизу, заняться интернет-маркетингом или стать изобретателем. Перед вами открываются сотни дорог, и у каждой есть еще миллион поворотов.

4. Скорость

Скорость – это ваша способность воплотить идею в жизнь. Можно сидеть в «феррари» посреди пустой дороги, на которой нет поворотов, и никуда не двигаться, если не нажать на газ. Если не позаботиться о скорости, ваша карта никуда вас не приведет, машина будет ржаветь, а дорога превратится в тупик.

За некоторые дороги приходится платить

Тех, кто выбрал быстрый путь к богатству и добился своего, можно назвать воинами, которые не искали легких путей. К богатству выводят дороги, за которые приходится платить, и совсем немало.

Наверное, эта новость порадует кое-кого из нас, ведь необходимость платить убирает с пути слабаков, которые возвращаются в стан обычных людей. Если вы откажетесь платить, богатство откажет вам. К сожалению, некоторые люди считают, что богатство достается за меньшую плату тем, у кого есть определенные преимущества или качества, как то:

- происхождение или хорошее детство;
- «тяжелая работа» против «интеллектуальной работы»;
- дипломы и степени, придающие вес имени;
- «звездный» бизнес-план;
- венчурный капитал;
- определенный пол, цвет кожи или возраст;
- способность мечтать, загадывать на будущее и позитивно мыслить;
- знакомство с нужными людьми и умение оказаться в нужном месте;
- обучение в «правильной» школе;
- страсть и желание делать то, что нравится.

Ничего общего с правдой этот список не имеет. На пути к богатству все это не имеет значения. Путь, который я вам предлагаю, вовсе не гладко асфальтированная улица, размеченная, словно пунктиром, рядами деревьев. На ней нет низеньких белых заборов и детишек, раскачивающихся на качелях из старых покрышек, которые заботливая рука подвесила к дубовым ветвям. Это темная, не замощенная камнем пустынная дорога, вся покрытая колдобинами, которая подталкивает путника меняться и развиваться. Будь дорога к богатству легкой, разве были бы на земле бедняки?

Не забывайте о цене, которую придется заплатить. Помните о риске и жертвенности. Не удивляйтесь, если на вашем пути будут возникать препятствия. Когда вы впервые въедете колесом в яму, а это непременно случится, знайте, что вы начали ковать свою удачу. Помните: выбранная вами полоса требует жертв, на которые способны лишь немногие, однако в результате именно они живут так, как могут себе позволить лишь избранные.

На такси за богатством не ездят

Мы живем в обществе, где люди стремятся снять с себя ответственность за все: от уборки дома до воспитания собственных детей. Нет ничего дурного, если вы наймете человека вычистить за вас вашу грязную ванную, но вот нанять кого-то, кто заработает вам ваш миллион, вряд ли удастся. На такси за богатством не ездят, вы не сможете нанять по Интернету индуса, чтобы он сбегал за вашими деньгами в ближайший банк. Если бы кто-то подарил мне «ламборгини» (или любую другую вещь, о которой я мечтал), когда мне было только шестнадцать, уверяю вас, я бы никогда не стал тем, кто я есть. Исполнение желаний без всяких усилий с

вашей стороны – это игра в поддавки. Помощь со стороны придавила бы меня, я бы навсегда остался карликом. Если за вас в путешествие пустился кто-то другой, в этом нет ни смысла, ни возможности вырасти как личность. Дорога ваша – сами и идите.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Богатство это не компонент, а формула.
- Миллионы не делаются в одночасье. Чек на миллион – лишь побочный продукт ночей без сна.
- Надеяться, что кто-то «подбросит» вас к вашему богатству на такси – все равно, что нанимать суррогатную мать для своего малыша. Нельзя просто заплатить человеку, который сделает все за вас; процесс обогащения делает вас мудрее, заставляет вас расти, придает сил и наполняет жизнь яркими событиями.

Глава 4. Пути к богатству

Если ты не знаешь, куда идти, то любая дорога приведет тебя туда.

Льюис Кэррол

Компас

Если вы не знаете, куда идти, как же вы поймете, что попали, куда собирались? Если вы не определились с местом назначения, вы никогда туда не попадете, уж в этом можете не сомневаться; зато, возможно вы попадете туда, где бы вам совсем не хотелось оказаться. К богатству идут с маршрутным листом, пустить стрелу в небо и отправиться на поиски удачи следом за ней можно только в волшебных сказках. Миллионеры, добившиеся всего сами, не просто натываются на мешок денег, а финансовые катастрофы не случаются без причины. И то и другое – результат избранных вами финансовых стратегий, которые требуют определенных действий и вырабатывают вполне конкретное мировоззрение. От того, какой маршрут вы предпочтете, зависит процесс. Это первый инструмент, который нужно взять с собой в путешествие к богатству.

Финансовая ситуация, в которой вы сейчас находитесь, указывает на то, какой дорогой вы идете, независимо от того, выбирали вы ее или нет. Ваша дорожная карта направляет ваши действия, а их следствием становится ваше финансовое положение. То, какой будет ваша жизнь, зависит от вашего выбора, определенного вашим мировоззрением, а оно само вырабатывается в зависимости от маршрута. Хотите изменить жизнь – сделайте другой выбор. Чтобы сделать другой выбор, потребуется изменить систему взглядов. Взгляды зависят от вашей дорожной карты.

Как взгляды влияют на финансовое положение? Они определяют выбор, а выбор побуждает к действию. Предположим, вы верите в то, что «богачи увеличивают состояние, вкладывая в ПИФы», следовательно, поступать вы будете так, как подсказывает вам ваше убеждение. Если какой-то финансовый гений велит вам отказаться от кредитных карт, потому что «занимать деньги – грех», вы сделаете и это. Если в умной книге вы прочтете, что «вложение 50 долларов сегодня принесет вам 10 миллионов через 40 лет» и поверите в это – вы будете действовать так, как подсказывает вам ваша вера.

Убеждения, какими бы они ни были, – могущественные рычаги, которые запускают действие всего механизма. Родители говорили нам, что Санта существует – и мы не сомневались. Мы оставляли ему угощение, высматривали из окошка повозку, запряженную оленями, и диву давались, как это он умудряется пролезть в такую узенькую трубу. Мы не оспариваем то, чему нас научили, пока не убедимся в том, что это обман.

Ваши убеждения служат вам картой, компасом, который, если подложить под него магнит, может завести вас в такую глушь, что за всю жизнь не выберетесь. Ложные представления и поддельные карты заставляют вас сесть в поезд, который никогда не довезет вас до станции «Богатство», потому что в вашем вагоне вдруг заклинило двери.

Три финансовых маршрута к богатству

Начните прокладывать курс и запускать процесс с исследования того пути, которым вы идете сейчас, и возможных альтернатив. Предлагаю вам три варианта:

- по обочине;

- **всегда в хвосте по крайней правой;**
- **по полосе обгона.**

Разница между этими дорогами в вашей психологии и вашей системе взглядов, которые становятся действиями, характерными для каждой из этих дорог. Что еще более важно, каждый маршрут проложен в некой «вселенной», которая живет по законам «формулы богатства». Какую бы дорогу вы ни избрали, то пространство, где вы начнете строить свое финансовое благополучие, будет существовать по формуле, применимой к вашему маршруту. Хочу заметить, каждый маршрут ведет к определенному месту назначения:

- **по обочине > – бедность;**
- **по крайней правой > – посредственность;**
- **по полосе обгона > – богатство.**

По выбранной дороге вы сможете прийти только туда, куда она ведет, к истинной цели путешествия.

Что я имею в виду? Если вы играете в блэкджек и 15 раз подряд выигрываете с раздачи, вы игнорируете закон случайности. Если дикого африканского льва удастся выдрессировать так, чтобы он не откусывал голову своему дрессировщику во время выступления в Лас-Вегасе, лев поступает вопреки своему истинному предназначению. Лев хочет быть свободным, охотиться, убивать добычу, есть свежую газель, обнюхивать львицу. Лев хочет вернуться к своему естественному состоянию, поэтому-то некоторые известные дрессировщики время от времени остаются без головы. Для того чтобы прогнать законы судьбы под себя, надо быть избранным.

Точно так же и у каждой дороги есть истинное назначение: одна ведет к бедности, другая – к посредственности, третья – к богатству. Предположим, вы отправились в путь по обочине. Скорее всего, дни свои вы закончите в бедности. Возможно, к богатству можно прийти по любой из этих дорог, хотя то, что дорога, которая ведет вас в противоположном направлении, выведет вас к цели, все-таки очень маловероятно.

На каждом маршруте существуют свои правила – ориентиры, установки или представления, которые определяют направление и руководят вашими действиями, совсем как дорожная карта. Вот они.

- **Отношение к кредиту.** Вы контролируете свои кредитные обязательства или они вас?
- **Отношение ко времени.** Как вы обращаетесь со своим временем и во что его цените? Тратите с умом? Транжиридите? Или вы – человек непоследовательный?
- **Отношение к образованию.** Какое значение вы придаете образованию?
- **Отношение к деньгам.** Что для вас деньги? Инструмент или развлечение? Их много или не хватает?
- **Основной источник дохода.** Каков ваш основной источник дохода?
- **Основной способ увеличения доходов.** Как вы увеличиваете собственные средства и наращиваете капитал? Или вы не делаете этого?
- **Отношение к богатству.** Что такое богатство в вашем понимании?
- **Формула богатства.** Посчитали ли вы, как добиться богатства? Каков закон вашей вселенной богатства?
- **Цель.** Есть ли у вас цель? Если есть, то какая?
- **Ответственность и контроль.** Контролируете ли вы свою жизнь и свою финансовую ситуацию?
- **Отношение к жизни.** Каково ваше видение жизни? Вы строите планы на будущее? Отказываетесь от настоящего во имя будущего? От будущего во имя настоящего?

Маршрут работает только на определенной местности

Каждый маршрут подчиняется определенной математической формуле, формуле богатства, которая указывает, с какой скоростью вы можете приобрести богатство. Как $E = mc^2$ Эйнштейна лежит в основе существования нашего физического мира, так и формулы богатства управляют вселенной нашего достатка. И так же, как физика, ваша формула богатства привязана к математическим величинам.

Скорость обогащения зависит от того, по какой вселенной проложен ваш маршрут, а уж это определяет, добьетесь вы своего или нет. Подумайте сами: у каждой модели грузовика есть свой собственный предел скорости, особенности управления у каждой модели тоже свои. Можно запрыгнуть в кузов той, что ползет со скоростью 20 миль в час, а можно и той, что несется в десять раз быстрее.

Если состояние ваших финансов вас не устраивает, перемените вселенную, отправившись по новому маршруту. Однако, прежде чем сделать это, нужно научиться читать карту. Давайте проанализируем три возможных маршрута – по обочине, в крайнем правом ряду, по полосе обгона – в следующих трех частях этой книги.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Изменения начинаются тогда, когда вы убеждены в их необходимости; ваши убеждения вписаны в выбранный маршрутный лист.
- Каждый маршрут проходит так, как ему предписано формулой богатства, и ведет к конкретному состоянию финансов: идя по обочине, вы придете к бедности, двигаясь по крайне правой – к посредственности, по полосе обгона – к богатству.

Часть III

Бедность: карта для тех, кто идет по обочине



Глава 5. Дорога, которую выбирают чаще других: обочина

Когда весь мир не согласен с вашими взглядами, вы обычно говорите: «Я прав, все остальные ошибаются». Оказаться в таком положении очень неприятно. Ваши ноздри дрожат от возбуждения, но в то же время вы подставляете себя под удар.

Ларри Эллисон

Маршрут, проложенный по обочине

Большинство людей проходят свой земной путь по обочине. Это самая распространенная жизненная стратегия, которая подразумевает получение удовольствия сейчас за счет менее обеспеченного будущего. Повелитель обочин всегда балансирует на грани: от катастрофы его отделяет один альбом, от финансового кризиса – один концерт. Над ним всегда витает призрак увольнения. Он почти бездомный, почти банкрот, и перспектива вернуться в родительский дом не кажется ему такой уж туманной. Да, повелители обочин могут много зарабатывать, но никто из них никогда не приобретает настоящего богатства. Пусть вас не смущает это противоречие. Повелитель обочин не знает, как открывается дверь в страну больших денег, все, что он видит, знак «прохода нет», обойти который так же невозможно, как избежать конца света. Повелитель обочин бежит по финансовой беговой дорожке, которая, как правило, заводит его в тупик или приводит к банкротству.

Портрет повелителя обочин

Повелитель обочин путешествует просто так, он не знает, куда идет. Его план в том, чтобы не иметь никакого плана. Лишние деньги немедленно спускаются на крутой гаджет, туристическую поездку, машину последней марки, обновление гардероба или какую-нибудь модную причуду. Такие люди бездумно попадают в ловушку своего образа жизни, становятся его рабами. Их неотступно терзает неутолимая жажда удовольствий, впечатлений и немедленного поощрения. Так запускается колесо, которое с каждым месяцем крутится все быстрее, набирает обороты под бременем обязательств, навеки приковывая повелителя обочин к стулу в офисе.

Люди любят этот путь, потому что он требует меньше всего усилий. Обещания немедленной награды льются в уши, словно песни сирен, а деньги жгут руки, как горячая картошка, поэтому тут же идут в уплату за какой-нибудь последний писк моды. Посмотрите подряд несколько выпусков шоу «Судья Джуди»: дочери подают иски в сто долларов на своих матерей, люди отказываются отвечать за свои поступки, мечтают снимать жилье бесплатно, невежество процветает... По-моему, шоу давно пора переименовать в «Жизнь: взгляд с обочины».

Правила жизни повелителя обочин

В маршрутном листе повелителя обочин указаны те поведенческие характеристики, которые определяют его действия. Это дорожные знаки, своего рода правила жизни, которыми он руководствуется, идя по жизни.

- **Отношение к кредиту.** Кредит позволяет мне покупать то, что я хочу, сегодня. Кредитки, консолидирующие кредиты, рассрочка на машину – все это пополняет мой бюджет и позволяет радоваться жизни уже сейчас. Если я чего-то захочу, я получу это немедленно.

- **Отношение к времени.** Времени у меня и так в избытке, я буду тратить деньги, завтра может не наступить. Кто знает, не умру ли я через две недели, а все с собой в могилу не утащишь.

- **Отношение к образованию.** С получением диплома с колледжем покончено, ура!

- **Отношение к деньгам.** Заработал – прогуляй! Я трачу все, что заработаю, и почти всегда плачу вовремя по счетам, кто скажет, что я плохо распоряжаюсь деньгами?

- **Основной источник дохода.** Я возьмусь за любую работенку, лишь бы платили побольше! Деньги – вот что меня интересует. Все дело в зеленых.

- **Основной способ увеличения доходов.** Прирост собственного капитала? Я играю в казино, покупаю лотерейные билеты, сужусь со страховой компанией – это считается?

- **Отношение к богатству.** У кого мобильник круче, тот и выиграл!

- **Формула богатства.** Моя формула богатства: *Богатство = доход + кредит*.

- **Цель.** Какая еще цель? Я живу сегодняшним днем, завтра меня не волнует.

- **Ответственность и контроль.** Я всегда попадаю в истории. Бог меня не любит. Я жертва. Вина всегда всегда кто-то другой.

- **Отношение к жизни.** Живи сегодняшним днем, к черту завтра. Жизнь слишком коротка, чтобы строить планы больше, чем на месяц. В могилу с собой богатство не утащишь. Живешь один раз. К тому же однажды я сорву банк!

Тревожные факты из жизни обочины

Эти гипотетические правила жизни, а также комментарии к ним могли бы показаться смешными, если бы не факты. Посмотрите на цифры. Почитайте отчеты. Согласно данным, полученным Федеральной службой государственной статистики США в 2000 году (до технологического бума 2001 года и финансового кризиса 2008 года), дела обстоят следующим образом.

- Количество людей моложе 55 лет и обладающих нулевыми или отрицательными собственными средствами, приближается к 57 %.

- Приблизительно у 62 % американских семей размер собственных средств составляет менее 100000 долларов.

- 89 % из всех опрошенных семей, где возраст супругов не превышает 35 лет, имеют менее 100000 долларов собственных средств.

- Собственные средства человека в возрасте от 35 до 44 лет составляют в среднем 13000 долларов, исключая стоимость жилья.

- Собственные средства человека в возрасте от 45 до 54 лет составляют в среднем 23000 долларов, исключая стоимость жилья.

По сведениям, полученным Федеральным бюро в 2007 году, доход 61 % работающих составил менее 35000 долларов в год. Эта цифра обнажает уродство, которое скрывают уколы красоты и немецкие машины представительского класса: тех, кто идет по обочине, – большинство. По средним оценкам, 60 % взрослого населения всю свою жизнь проводят на обочине. Да, мир полон мастеров финансовых иллюзий. Если принимать во внимание череду недавних финансовых кризисов, за этими цифрами зияет пугающая бездна: по моим оценкам, нулевой или отрицательный собственный капитал будет в скором времени уже у 85 % американских семей. Но бьюсь об заклад, что каждая из пяти плазменных панелей у них дома будет принимать по 650 кабельных каналов. Если вы старше 35 и ваш собственный капитал составляет менее 13000 долларов, то, чем вы занимаетесь у себя в офисе, работой назвать нельзя. Вам нужен новый план.

Типичный повелитель обочин: низкий доход

Повелитель обочин с низким доходом относится к самому распространенному виду и встречается среди представителей как низшего, так и среднего класса. У него скромная зарплата, есть все необходимые игрушки, чтобы пустить окружающим пыль в глаза, зато почти нет сбережений и пенсионных накоплений. Его будущее все ушло на выплату процентов по кредитам, потому что он – раб своего образа жизни, ему по карману все, за что можно расплатиться ежемесячными платежами. Каждый цент приговорен заранее: он уйдет на погашение рассрочки на машину, будет потрачен на одежду или достанется банку. Если вы живете так, значит, вы мчитесь по краю финансового серпантина. Надежд остановиться тут почти нет, потому что сам воздух, которым вы дышите, заражен жаждой удовольствий, эгоизмом и безответственностью. Это отталкивает богатство и стимулирует возникновение созависимости между теми, кто несет на себе такое же проклятье: налогоплательщиками, работодателями, друзьями, родителями и возлюбленными. Девиз таких людей, вполне логичный с их точки зрения: «Жизнь коротка, уйди с дороги или пеняй на себя!»

Симптомы: возможно, вы в группе риска?

- Вы ничему толком не учились после окончания школы или колледжа.

«Со школой покончено, ура»!

- Вы часто меняете работу.

«Да брось, Эм-Джей, я ушел, потому что тут платят лучше!»

- Вы уверены, деньги есть у людей, которым посчастливилось родиться в богатой семье, чьи жизненные обстоятельства сложились лучше, чем у вас, или просто везунчиков.

«Мне все дается с трудом. Если бы родители могли заплатить за колледж, я бы смог устроиться на хорошую работу. У меня было тяжелое детство. Тем, у кого все было хорошо, этого не понять».

- На вас легко произвести впечатление, и вы сами любите покружиться.

«Я люблю брендовые сумки, немецкие машины, итальянские костюмы и чистопородных собак. Деньги даются мне потом и кровью, я заслуживаю награды!»

- У вас трудности с оплатой счетов.

«Я почти всегда плачу вовремя. Просто иногда мне не удается, потому что так складываются обстоятельства. Кроме того, банки и компании по коммунальному обслуживанию и так достаточно богаты. Гусь свинье не товарищ, как говорится!»

- Вы верите в то, что политики и правительство должны изменить систему вместо того, чтобы подумать, как измениться самому.

«Более широкий состав правительства – вот решение. Большие законы, большие программы и большие услуги. Правительство должно служить людям. Налоги с богатых должны быть больше, чем с меня. Им повезло, они могут себе позволить раскошиться, а я нет».

- Вы рассматриваете ломбарды, систему потребительского кредитования и кредитные карты как дополнительные источники дохода.

«Покупки не могут подождать до следующей получки – моей семье надо чем-то питаться! Да, кстати, сегодня скидка на клеи крабов. Всего-то \$18 за фунт!»

- Вас по крайней мере однажды объявляли банкротом.

«Я не виноват. Я переоценил свои возможности, да и кто знал, что меня вдруг уволят. Такого удара я не ожидал. Банкротство меня не очень расстраивает, я расстался с прошлым и начал все сначала. Мне уже одобрили новую кредитку!»

- Вы живете от зарплаты до зарплаты.

«Минуточку, вы хотите сказать, кто-то живет иначе?»

- Если вдруг вам по ошибке дадут больше сдачи, чем полагается, вы промолчите.

«Не смешите меня! Если продавец ошибся, я-то тут при чем?»

- Баланс ваших собственных средств отрицательный. У вас мало или совсем нет сбережений.

«А смысл? Процент по депозиту составляет всего 1 %. Посмотрите на тех, кто делает инвестиции на фондовом рынке! Вот лохи! Я уж лучше сам потрачу свои кровные, так их у меня никто не отнимет!»

- У вас нет страховки на машину и медицинского полиса, вы предпочитаете секс со случайными партнерами и не предохраняетесь.

«Ну да, я люблю риск. Конечно, страховка и планирование семьи – важные вещи, но уж точно не самое главное в жизни».

- Вы постоянно играете в казино и покупаете лотерейные билеты.

«Чтобы выиграть, нужно играть, правда? Забудь о неудачах, приятель. На этот раз все будет иначе, я знаю!»

- Вы размениваетесь по мелочам, погружаетесь в параллельную реальность интернета, читаете блоги знаменитостей и собираете слухи из их жизни, смотрите телевизор, играете в видеоигры, не можете оторваться от канала «Спорт» или любимого сериала.

«Ну и что. Мне просто нравится смотреть „Народного артиста“, „Lost: остаться в живых“, „Последнего героя“ и „Час суда“. С понедельника по пятницу мой вечер занят с шести до десяти. Прошу не беспокоить!».

- Вы тратите деньги на программы «Как заработать первый миллион».

«Думаю, в этом что-то есть. И совсем ничего сложного. Надо бы заплатить за этот курс/купить этот диск/попробовать то, что они рекламируют, и я узнаю секрет. По-моему, золотой ключик у меня в кармане!»

- Ваши близкие недовольно морщатся, когда вы опять просите у них денег. Возможно, вы уже перестали к ним обращаться, потому что знаете, что за этим последует нудная проповедь о том, как вам жить.

«Вы только подумайте! Я прошу всего пять сотен. Родители должны мне по гроб жизни. Разве они не видят, как мне тяжело? Вы только посмотрите, в какой дыре я живу! Пожалуй, эту гранитную столешницу пора менять!»

Вы узнаете? Такая модель поведения, эти правила жизни характерны для повелителя обочин. Надеюсь, вы не разозлились и не захотите дать мне отпор, если узнали свои собственные правила жизни, приобретенные за время жизни на обочине!

Закон всемирного тяготения на обочине: бедность

Экономический спад приводит к катастрофам. Подумайте, сколько человек лишилось своих домов из-за последнего кризиса? Я не говорю уж о накоплениях, рабочих местах и перспективах на безбедную старость. У тех, кто проходит свой жизненный путь по обочине, нет никаких гарантий, они путешествуют нагишом и должны принимать весь удар на себя. Если вас собьет машина, вы погибнете в дорожной аварии. Если вы хотите обезопасить свои финансы, вам нужно как следует продумать меры безопасности, разработать план не на несколько дней, а на года.

Жизнь на обочине обрекает вас на бедность. Так происходит потому, что на этом пути вы всегда планируете лишь следующий шаг и никогда не задумываетесь о долгосрочной перспективе. Ваше будущее идет на обеспечение беззаботного настоящего. К сожалению, любой ухаб на дороге нарушает эти планы: экономический спад, потеря работы, рост процентной ставки, «внезапно подкравшийся» срок выплаты ипотечного кредита. Жизнь на финансовой обочине может привести вас на обочину в прямом смысле слова. Спросите любого повелителя обочины, как он лишился контроля над своими финансами, и вы услышите, как он начнет ссылаться на обстоятельства: я остался без работы, машина сломалась, когда я повредил ногу, у меня как раз не было страховки, жена добилась увеличения алиментов на 20 %. Если беспрестанно давить на газ, вы сожжете двигатель! То же и с финансами. И тогда, по иронии, ваше полное удовольствий настоящее превратится в ужасное будущее: больше работы, больше долгов и куда больше нервотрепки.

Не знаю, сколько вам лет, но давайте поговорим начистоту. Задайте себе неприятный вопрос: вы серьезно думаете, что с собственными средствами в размере всего 13000 долларов вы сможете обеспечить себе безбедную старость? Или со 113000? Разумно ли считать, что можно планировать жизнь, но не следить за расходами, которые требуются на выплаты по закладным и содержание дома? Вы продумываете расходы более, чем на неделю вперед?

В какой момент вы поняли, что пришло время переключить скорость и заняться переоценкой ценностей? Наступил ли этот момент? Почему то, чем вы занимаетесь 5, 10, 20 лет, вдруг начнет работать? Согласитесь, безумие наступать на одни и те же грабли и ждать, что они вдруг не ударят по лбу.

По обочине к финансовому благополучию не дойдешь, если, конечно, вы всерьез не верите в выигрыш в казино, лотерею или не рассчитываете получить страховку, отравив супруга. Государственная поддержка, социальные гарантии и мысли о том, что «скоро уже родители отправятся на тот свет и оставят мне кругленькую сумму» – это не финансовый план. Если вы не хотите до конца своих дней работать в супермаркете или закончить жизнь под мостом в картонной коробке, вам нужен план. Допустим, жизнь подарит вам еще 50 лет, их-то вы как обираетесь прожить?! Первый шаг, который позволит вам уйти с обочины, – признать, что вы, возможно, находитесь именно там. Все, что нужно сделать потом, – найти что-то, что действительно работает!

Деньгами денежному горю не поможешь

Экстренное сообщение! Прямо с обочины! Дух обочины не принимает денежные жертвы. Ему все равно, сколько вы зарабатываете. Вам не удастся заткнуть дыры в бюджете, даже когда вы начнете зарабатывать больше. Да, можно быть неприлично богатым и месить своими туф-

лями из крокодиловой кожи грязь обочины! Повелителем обочины может оказаться каждый, даже тот, у кого имеются все внешние атрибуты состоятельного человека. Предприниматели, высокооплачиваемые специалисты, актеры и музыканты, зашибающие деньги, – иммунитета нет ни у кого. Что в знаменателе? Да все то же: жизнь без плана, отсутствие сбережений, расходы выше доходов, красивая жизнь сегодня вместо инвестиций в обеспеченное будущее. Формула, по которой живут на обочине, выглядит так:

$$\text{Богатство} = \text{Доход} + \text{Кредит}.$$

Образ жизни повелителя обочин находится в прямой зависимости от его дохода и тех дополнительных возможностей, которые дает бесконечное пользование кредитами.

Всех повелителей обочин волнуют мысли об ипотечных платежах, арендной плате, счетах за коммунальные услуги, минимальных обязательных платежах по кредитной карте. Именно так и бывает, когда каждый раз в счастливый день полочки у вас отключаются всякие способности к рациональному мышлению.

Состоятельный повелитель обочин: высокий доход

Когда состоятельный повелитель обочины вдруг разоряется, новость об этом быстро облетает мир. Вы никогда не задавались вопросом, как звезда рэп-музыки, выпустившая последний альбом три года назад, оказалась в числе банкротов? Почему знаменитый актер, кумир миллионов какие-то два-три года назад, вдруг оказался нищим? Как можно превратить контракт на 80 миллионов долларов в дыру в кармане? Я скажу вам, как: идя по пути, указанному формулой «богатство = доход + кредит». За примерами далеко ходить не надо, они на слуху. Такие люди лишь выглядят богатыми, на самом деле от краха их всегда отделяет один гонорар, один альбом или одна роль. Каждый цент их огромного дохода уходит на очередной атрибут роскошной жизни. Их жажду красивой жизни подстегивают шальные деньги и возможность брать большие кредиты. После того, как собственные деньги потрачены, они покупают еще больше бесполезных вещей, но уже на деньги, которые им не принадлежат, в надежде на то, что источник их дохода не иссякнет никогда. Я в шутку называю таких людей «короли кредиток». Они водят отличные машины, носят дорогую одежду, но лишь тонкая грань отделяет их от финансовой катастрофы.

Один из участников форума *Fastlane* (TheFast-laneForum.com) разместил пост, который проливает свет на то, как обстоят дела у невыдуманных повелителей обочин (историю рассказал его друг, сотрудник одного кредитного учреждения).

«Знаменитому рэперу отказали в кредите в \$60000, хотя в заявке на кредит он написал, что в месяц зарабатывает \$400000. Хотя в прошлом году он записал два хита, его финансовое положение ужасно. У него безобразная кредитная история. Когда доходит до дела, важно то, как ты умеешь распоряжаться деньгами и хорошая ли у тебя кредитная история, даже если ты – поп-звезда».

Дело в том, что состоятельный повелитель обочин не только зарабатывает большие деньги, но и спускает все то, что получил, на дорогую модную одежду, аксессуары и причуды. Например, если он зарабатывает 20000 долларов в месяц, то думает, что джинсы за 300 долларов – удачная покупка. Вся беда в том, что, как и его бедный собрат, он не остановится, пока не потратит весь свой месячный доход плюс еще чуточку. Это иррациональная философия жизни, такие люди словно боятся, что не успеют истратить все свои деньги, те вдруг испарятся прямо у них на глазах.

Зарабатываешь 50000 в месяц? Потратить 60000. Зарабатываешь 250000? Смело тратить 350000. Расход превышает поступление. Тот, чей годовой доход составляет 2 миллиона долла-

ров, может спотыкаться о те же камни на обочине, что и человек с зарплатой всего в 20 000!
Финансовая дисциплина не зависит от дохода!

Отсутствие финансовой дисциплины приводит людей на обочину, независимо от того, сколько денег они получают и на какой машине ездят.

Призрак дохода/богатства на обочине

Вы заметили, что и богатые и бедные повелители обочин сталкиваются с одними и теми же проблемами, но действуют по разным сценариям? *Дело в том, что величина дохода не решает проблему неумелого распределения денег*. Неграмотное управление деньгами все равно, что игра в казино – в итоге заведение всегда в выигрыше. Попытаться покрыть дефицит бюджета большими суммами денег – значит затыкать течь, подливая воду. Деньгами финансовую дисциплину не купишь. Используя деньги не по назначению, не знающие дисциплины люди просто отодвигают неизбежный крах. Если вы не можете прожить на 40000 в год, то и 400000 долларов будет мало. Пока вы не знаете, где раздобыть 900 долларов, чтобы заплатить по кредиту, ваш богатенький брат также бьется над вопросом, где бы взять 9000, чтобы выплатить ежемесячный платеж. Накал страстей и проблемы у всех одинаковы, разница только в сумме. Единственное возможное решение – сменить парадигму обращения с деньгами. А для того, чтобы это сделать, надо выбрать другой маршрут. Сойдите с обочины, перестаньте считать, что слагаемые богатства – доход и кредит.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Отсутствие финансового планирования ведет прямиком на обочину.
- По законам гравитации, которые действуют на обочине, нехватка времени и бедность – удел тех, кто выбрал этот путь. Несмотря на доход.
- Деньги не могут устранить проблем, вызванных плохим управлением финансовыми ресурсами.
- Вы можете много зарабатывать, но до конца своих дней так и не сойти с обочины.
- Если слагаемые богатства это доход плюс кредит, значит богатство лишь мираж, потому что ему опасен любой ухаб, камень на пути или внезапно закрывшийся привычный проезд. Исчезнет доход – растает и мираж.
- Плохой финансовый менеджмент сродни игре в казино – заведение всегда в прибыли.

Глава 6. Осторожно: богатство токсично

Богатство – это способность в полной мере наслаждаться жизнью.

Генри Дэвид Торо

Общество отравлено богатством

Как получилось, что путь по обочине соблазняет множество людей? Все дело в токсичности богатства, чьими ядовитыми парами затуманен разум представителей современного общества. Наше общество выработало собственное определение богатства и навязывает его вам: быть богатым – значит ездить в «роллс-ройсе» с шофером, летать на своем реактивном самолете, ездить в экзотические туры, построить дом на берегу океана и останавливаться в пентхаусе в Лас-Вегасе. Общество твердит нам, что богатым по карману серьги с бриллиантами в шесть каратов, «астон-мартин» и часы, которые стоят столько же, сколько дом среднего американца. Общество утверждает, что богатство – это «Непристойное предложение», возможность провести ночь с Деми Мур за миллион долларов, не сомневаясь, что она согласится, ведь «ночь пройдет, а деньги останутся». Похоже? Спросите десять человек, что, по их мнению, значит быть богатым, и вы получите десять разных ответов. Для вас, как и для меня когда-то, символом богатства может быть «ламборгини» или ферма в 70 акров где-нибудь в Монтане с конюшней скаковых лошадей. Если вы похожи на всех остальных, то считаете, что «богатство» это синоним роскошной, беззаботной жизни.

Общество заставило нас поверить в то, что богатство – это возведенная в ранг абсолюта идея обладания материальными благами. Признаюсь честно, мне пришлось подстраиваться под предложенное обществом определение богатства, чтобы вы заинтересовались этой книгой. Почему? Потому что вы, как собака Павлова, натренированы реагировать на него. Как видите, общественное мнение постаралось на славу и, к сожалению, вы опять зашли в тупик. Но не волнуйтесь: если вы мечтаете о роскоши, двигаясь по полосе обгона, вы сможете ее обрести.

Триада богатства: что это?

В богатстве нет ничего двойственного, хотя так может показаться на первый взгляд. Никогда в жизни я не был так счастлив, как в тот миг, когда впервые в жизни почувствовал, что богат. И угадайте, какой это был день? Нет, не тот, когда я купил первый «ламборгини». И не тот, когда я переехал в большой дом на горе. И даже не тот, когда продал свою компанию за миллион. Богатство не приобретается с помощью атрибутов – собственности, счета в банке, вещей; оно зависит от трех «С»: семьи (отношений), спортивной формы (здоровья) и свободы (выбора). Эта триада обеспечит вам истинное богатство и счастье.

Прежде всего быть богатым значит иметь теплые, родственные отношения с людьми, с ближайшим окружением, с Богом и с друзьями. В конце ставшего классикой кинофильма «Эта замечательная жизнь» нам преподносят главный урок: «Если у человека есть друзья, он никогда не пропадет». В этих словах заключен важный смысл: жизнь следует делить с друзьями, семьей и теми, кого ты любишь. И тут богатство имеет значение. Оно значит, что вы можете объединять людей и влиять на их жизнь. Нельзя почувствовать себя богатым, живя в безвоздушном пространстве. Поверьте, никогда я не чувствовал себя таким богачом, как в моменты, когда со мной была моя семья, друзья и те, кого я люблю.

Кроме того, богатство подразумевает хорошую спортивную форму – я говорю о здоровье, тонусе, страсти и неумной энергии. Если вы больны – вы бедны. Спросите неизлечимо больного, что он ценит дороже всего. Узнайте у человека, победившего рак, как второе рождение и счастье обновленной жизни изменило его систему ценностей, заставив дорожить людьми и пережитым опытом куда больше, чем накопленным добром. Здоровье и любовь к жизни не купить за деньги.

Наконец, богатство – это свобода и возможность выбрать то, как, где, когда ты хочешь жить и что ты хочешь делать. Это свобода от начальства, будильников, необходимости работать ради денег. Свобода отдаться своим мечтам со всей возможной страстью. Право растить своих детей так, как вы считаете нужным. Свобода выбирать ту жизнь, которая вам по вкусу.

Богатство не купишь в рассрочку

Я вижу тот день во всех подробностях. После того, как в 2000 году я продал свою компанию, мой юрист вручил мне первый чек на 250000 долларов. «Да, 250000 долларов! Я богат! Получилось!» – светился я от счастья. И ошибся. Но тогда я думал, что пришло время всему миру узнать о моем богатстве. В голове тут же пронеслись видения быстрых машин, дорогой одежды, быстроходных катеров с красотками в бикини на борту. Я думал, что богат, и хотел, чтобы все это увидели. К сожалению, мои фантазии были далеки от реальности. Да, я сделал попытку. Купил ярко-красный «корвет» с откидным верхом. Спортивная машина? Выпишите чек, пожалуйста. Костюм от «Нордстром»? Выпишите чек, пожалуйста. Я подумывал, не купить ли мне катер, когда мой финансовый оргазм прервало падение рынка интернет-услуг. Я как раз вложил свои только что заработанные деньги в акции высокотехнологичных компаний и потерял на этом тысячи долларов. За считанные месяцы более половины моего «богатства» испарилось, а после разговора с бухгалтером я понял, что скоро исчезнет и еще треть – спасибо Налоговому управлению США. По иронии судьбы, *в стремлении выглядеть состоятельным, я тратил свое состояние*. Я остался без работы, без бизнеса, без доходов, с небольшой суммой денег. У меня не было возможности обеспечить себя необходимым, что уж говорить о поддержании того образа жизни, который, как я думал, ведут богатые. Я вовсе не был богат.

Иллюзия богатства: искусство выглядеть дорого

В массовой культуре существует понятие «синдром японской секретарши» – так говорят о тех, кто умело пускает пыль в глаза, создавая видимость богатства, в то время как его собственные средства равны нулю. Оглянитесь вокруг, и они не заставят долго себя ждать. Это они разъезжают на BMW начального уровня с специально заказанными хромовыми дисками, носят украшенную готическим курсивом модную одежду от неизвестного французского дизайнера, вовсе не француза на самом деле, собираются в VIP-секторе популярного клуба, где заказывают дорогие напитки, разумеется, в кредит. Эти ребята выставляют себя напоказ, словно многообещающие дебютанты, которые собираются явить миру, на что они способны, однако за всем этим скрываются жалкие иллюзионисты с обочины. Все дело в том, что, если *казаться* богатым – дело нехитрое, *быть* богатым очень непросто. Доступность кредитов и система отложенных платежей (вам ничего не придется платить в течение года!) исподволь подталкивают вас поддаться соблазну и купить иллюзию богатства. Общество заставило вас думать, что богатство можно купить в торговом центре, в автосалоне или в «магазине на диване». Как и мое бессознательное желание потратить деньги, которое заставило меня обналичить свой первый чек, так и эти атрибуты богатства заявляют на весь мир: «Смотрите, у меня есть деньги!» Но разве это правда? Когда вы в течение шести лет выплачиваете кредит за «мерседес» стоимостью 80000 долларов, потому что заплатить за него одним чеком вам не по карману, вы не

становитесь богачом, вы обзаводитесь символом богатства. Вы обманываете себя, съезжаете с полосы обгона и пускаетесь в объезд по проселку. Я не хочу сказать, что вы не должны следить за модой, это вовсе не проповедь о вреде дорогих немецких седанов для вашего кошелька. Вовсе нет. Я хочу сказать, что богат не тот, кто ездит на такой машине, а тот, кто знает, что может купить ее, если захочет. Свобода выбора в том, что вы можете зайти в салон, узнать цену, заплатить наличными и уехать, когда пожелаете. Я подарил брату «лексус». Никогда я не совершал более простой сделки. Я нашел машину, определил сумму, которую готов был заплатить, зашел в салон с кассирским чеком в руках и сказал продавцу: «У меня есть чек на \$44000, и я хочу купить эту машину. Я хочу знать, продадите ли вы мне ее за такую сумму. Я хочу услышать либо „да“, либо „нет“». Двадцать минут спустя у меня был «лексус». И вот это-то и есть обладание богатством, а не его атрибутами.

По дороге в спортзал я проезжаю мимо полуразвалившегося жилого дома, который притулился у скоростного шоссе. На парковке я каждый раз вижу одно и то же: черный «кадиллак-эскалейд» сияет 22-дюймовыми хромированными дисками. Вы понимаете, о чем я? Видите несоответствие? Вы живете в трущобах, но ездите на машине ценой в 60000 с дисками, которые стоят еще 10 000! А там – ба, что я вижу: мониторы в спинках кресел и 24-канальная стереосистема! Девяносто тысяч показухи и здравого смысла на два доллара. Не умнее бы было поискать подходящее жилье в хорошем районе, вместо того, чтобы арендовать самую крутую тачку в Марбелья Гарденз? *Определите свои приоритеты: одни хотят казаться богатыми, другие стремятся ими быть.*

Не все то золото, что блестит

«Фальшивое золото» – это иллюзия несуществующего богатства. Обладание им соответствует общественному представлению о том, что такое быть богатым. И еще это опасное заблуждение, слепота, которая не позволяет понять, что погоня за таким богатством бывает крайне опасна. *Не все то золото, что блестит.*

Чем шире становится пропасть между богатством истинным и фальшивым, тем горше разочарование, горе поселяется в вашей душе. Ложно понятое богатство сродни китайской ловушке для пальцев² – чем больше вы стараетесь произвести впечатление, тем сильнее увязаете в бедности. Богатство не продается в автосалоне, а вот потерять свободу там можно. Неправильное понимание богатства приводит в рабство. Люди кичатся символами богатства, лишая себя свободы, а отсутствие свободы приводит к неизбежной утрате таких важных составляющих истинного богатства, как здоровье и отношения.

Генри Сукарно купил дом своей мечты в пригороде Балтимора за 1800000 долларов. Генри работает медицинским представителем компании-лидера фармацевтического рынка, карьера его на взлете. В огромном доме, совсем таком, как он мечтал, есть все, включая бассейн, конюшню и внушающий уважение гараж на пять автомобилей. Покупка дома наполняла душу Генри ликованием... примерно восемь недель. В результате политики сокращения рабочих мест и других решений компании, карьера Генри оказалась под угрозой, что заставило его работать еще больше, чем раньше. Он осваивал новые виды деятельности и делал работу уволенных сотрудников. Дорога занимала у него два часа ежедневно, он отвечал за все восточное

² Китайская пальцевая ловушка (также известна как китайская пальцевая тюрьма, китайские пальцевые манжеты, китайская пальцевая головоломка, китайские наручники, китайская пальцевая пытка, другие названия – мексиканский веселый палец и мексиканские наручники) – это головоломка, с помощью которой шутили над ничего не подозревающими детьми и взрослыми. Она представляет собой плетеный цилиндр из бамбука или бумаги, который надевается чаще всего на указательные пальцы жертвы. Первоначальная реакция жертвы – попытка вытащить пальцы, но это лишь сильнее затягивает ловушку.

побережье. Все время он либо сидит за рулем, либо куда-то летит, либо спит. Постоянные переработки раскрывают неприятную истину: Генри очень редко «живет» в доме своей мечты, когда ему удастся туда попасть, он либо спит, либо сидит в изнеможении от постоянной рабочей гонки. От этого страдают его отношения с близкими. Из-за того, что объем работы постоянно увеличивается, он находится в состоянии стресса, что отрицательно сказывается на здоровье. Наступает момент истины, и Генри говорит себе: «Я не живу той жизнью, о которой мечтал, это моя мечта питается моими жизненными соками». Он запутался в силках ложного представления о том, как выглядит жизнь состоятельного человека, но продолжает работать, твердо уверовав в то, что платит цену богатства.

Прошу заметить, как такое нарушение границ свободы отражается на отношениях с родственниками и других компонентах богатства. Желание обладать тем, что вам не по карману, рикошетом бьет по нашему здоровью и отношениям. По иронии судьбы, первый враг настоящего богатства – стремление выглядеть богатым. Оно лишает вас свободы, разрушает здоровье и отношения.

Прежде всего программа «богатеи, пока молодой» направлена на сохранение свободы, важной составляющей триады богатства. Потому что свобода позволяет сохранить здоровье и отношения. Только вы можете решить, какую свободу вы хотите получить и как проживете свою жизнь. Если вам нужна свобода передвижения на частном самолете – выбор за вами. Если вы предпочитаете простую жизнь – решайте сами. Каждому свое. От того, что вы сами вкладываете в понятие «свобода», в значительной мере зависит ваше видение истинного богатства, которое противоположно общепринятому, ведущему вас прямой дорогой в чистилище на обочине.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Компоненты истинного богатства – это глубокие родственные связи, здоровье и свобода, материальные блага лишь его атрибут.
- Те материальные блага, которые вы не можете себе позволить, но хотите приобрести во что бы то ни стало, могут разрушить триаду истинного богатства.

Глава 7. Обращайтесь с деньгами плохо, и они ответят вам тем же

*Хотя деньгами счастья и не купишь, в трудную минуту они
послужат вам отличным утешением.*

Клара Бут Люк

Не в деньгах счастье? Счастье в их отсутствии?

Люди, которые говорят, что «не в деньгах счастье», видимо, убедили себя в том, что у них самих денег не будет никогда. Эта старая словесная увертка осветила своей мудростью их благородную бедность. Раз счастья не купишь за деньги, тогда зачем их копить? Затем в дело вступает услужливая логика: раз не в деньгах счастье, может, счастье в их отсутствии? Может быть, парень, который садится за руль «феррари», автоматически перестает нравиться женщинам, в то время как вокруг водителя «хонды» вдруг начинают виться роскошные блондинки?

Наберите в строке поиска «не в деньгах счастье» – перед вами одна за другой появятся сотни страниц, уверяющих, что между богатством и счастьем нет ничего общего. Разве вас удивит, что бизнесмен из Коннектикута, чья зарплата исчисляется шестизначной суммой, менее доволен жизнью, чем пастух где-то в Кении? Конечно, нет.

Беда всех этих примеров в том, что они не видят истинного похитителя счастья: рабства, которое, как известно, является антитезой свободы. Так уж повелось, что большинству людей деньги не добавляют свободы, наоборот, мешают ее обрести. Деньги порабащают человека и разрушают триаду богатства: семью, здоровье и свободу.

Согласно исследованиям, проведенным Центром изучения семьи и брака Крейтонского университета, подавляющее число молодых супружеских пар назвали погашение кредита самой большой проблемой семейной жизни. Долги и желание соответствовать выбранному стилю жизни привязывают людей к работе и не дают привязаться друг к другу. По данным мирового исследования ценностей, собранным в 2003 году (worldvaluessurvey.com), люди, которые считают себя самыми счастливыми на Земле, поддерживают тесные отношения с соседями и высоко ценят семейные узы. После того как основные потребности (в безопасности, убежище, пище) удовлетворены, на полноту нашего счастья больше всего влияют отношения с родителями, партнерами, друзьями, наш внутренний мир и гармония с самим собой. Если мы слишком заняты погоней за новой электронной игрушкой – лишь бы не ударить в грязь лицом перед соседями – мы лишь подкармливаем собственное несчастье. В ходе того же исследования было установлено, что философия потребления является самым серьезным препятствием на пути к счастью. Истина в том, что многие миллионеры не имеют за душой ничего, кроме своих миллионов, они несчастные люди. И дело не в деньгах. *Дело в свободе.* Не они владеют деньгами, деньги поработили их.

Трудоголик с хорошей зарплатой, которого жена и дети никогда не видят дома, что влияет на отношения в семье не в лучшую сторону, вряд ли более счастлив, чем бедный фермер в Таиланде, чье время поделено поровну между рисовым полем и семьей.

В 2009 году популярнейший американский ведущий ток-шоу Дэвид Леттерман оказался в центре скандала, став жертвой вымогателя, который, к изумлению общественности, оказался хорошо известным продюсером канала Си-Би-Эс. Как сообщалось, подозреваемый, который потребовал 2 миллиона долларов за свое молчание, зарабатывал в год \$214 000. При этом он клялся, что на преступление его толкнули крайние финансовые обстоятельства, в том числе ежемесячные алименты в размере 6000 долларов, которые он выплачивал бывшей супруге.

Пытался ли вымогатель купить счастье на деньги, которые требовал за свое молчание у звезды телеэкрана? Что двигало им на самом деле? Я почти не сомневаюсь в том, что так он пытался вырваться из оков рабства, потому что вечные долги сковали его по рукам и ногам. Надолго ли хватило бы ему 2 миллионов? Не думаю. Ведь его отношение к деньгам было заражено. Источник, близкий к следствию, так прокомментировал ситуацию: «Он просто не хотел больше работать». Иначе говоря, он пытался вырваться на свободу.

Современное рабство, или Что такое крысиные бега?

Почему я богат, а тот парень, что каждое утро стоит в пробке по дороге на работу, нет? Потому что я свободен. Я встаю утром и делаю, что захочу. Мои мечты исполняются. Я пишу эту книгу, нисколько не заботясь о ее коммерческом успехе. Я могу сесть на самолет до Лас-Вегаса и провести там две недели, при этом не думать о работе, начальстве и неоплаченных счетах за электричество. Ощущение свободы – это что-то невероятное. Да, моя жизнь далека от стандартов. Как и в случае с богатством, общество программирует вас не только работать до конца своих дней, но и вести «стандартный» образ жизни. Что под ним понимается? Нормой считается вставать в шесть утра, стоять в пробке и работать по восемь часов в день. Нормально трудиться как раб на галерах с понедельника по пятницу, и откладывать 10 % заработка в течение 50 лет. Нормально покупать все в кредит. Верить, что игра на фондовой бирже обогащает вас. Не сомневаться, что счастье зависит от размера вашего дома и мощности двигателя вашего автомобиля. Вы вынуждены подчиняться стандарту, который выработало общество, пропитанное ложными представлениями о богатстве, поэтому само понятие нормы оказывается ложным. Сегодня норма – это рабство. Я удивляюсь тому, как слепо большинство, которое не понимает, что от краха их отделяет всего ничего. Американцы превратились в нацию недисциплинированных транжир и потребителей. Американцы превратились в нацию, одержимую жадой покупать и выделяться, и некролог о нашей безвременной кончине будет написан нашим же кровавым потом, которым мы покроемся, когда будем преодолевать созданные нами же самими трудности. Если вы стали заложником своего образа жизни, вы не богач, вы – узник.

Как использовать деньги с толком

Счастье не в деньгах, если вы не знаете, что с ними делать. Вместо того чтобы подарить вам свободу, они отнимают ее. «Богатство» и «счастье» – понятия взаимозаменяемые, но только в том случае, когда вы говорите об истинном богатстве, а не обращаетесь к ложному определению, которое навязало вам общество. Оно учит нас, что эквивалентом богатства является «вещь», но так как это определение ложно, между счастьем и богатством разверзается пропасть. Если вы не чувствуете себя богатым, вы пытаетесь искусственно стимулировать это чувство. Покупаете необходимые атрибуты. Вы мечтаете об уважении, радости, хотите гордиться собой, дышать полной грудью. Вам нужно восхищение, любовь и признание. Как вы думаете, зачем вам все это? Вы думаете, так вы будете счастливы. И это крючок с наживкой. Мы ставим знак равенства между счастьем и ложным представлением о богатстве, а когда счастье так и не наступает, наши ожидания рушатся и мы погружаемся в пучину горя. Деньги, если правильно ими распорядиться, дают свободу, а свобода, как вы помните, составляющая триады богатства. Свобода предоставляет право выбора. Как выясняется, многие бедные люди проживают жизнь богаче, чем вечно занятые представители верхушки среднего класса, потому что у вторых, в отличие от первых, куда меньше свободы, прочных отношений и здоровья. Все это – неутешительный результат усталости от работы и ненависти, которую приходилось скрывать пять дней в неделю в течение 50 лет.

Деньги поддерживают такой важный компонент богатства, как свободу, свобода сохраняет здоровье и отношения.

1. Деньги дают нам возможность видеть, как подрастают наши дети.
2. Деньги дают нам возможность следовать за самыми безумными мечтами.
3. Деньги дают нам возможность служить людям.
4. Деньги дают нам возможность строить и укреплять отношения.
5. Деньги дают нам возможность делать то, что нам нравится, не задумываясь, принесет ли это прибыль.

Что-нибудь из этого списка сделало бы вас счастливым? Бьюсь об заклад, что да. И я совершенно уверен, что ни одна из этих возможностей, будь она у вас, не сделала бы вас несчастным.

Великий поработитель: ловушка на обочине

Повелители обочин часто оказываются рабами своего образа жизни. Им все время приходится то участвовать в крысиных бегах, то перетягивать канат, на одной стороне которого работа, а на другой – дорогие привычки, их удел бесконечная круговерть: работа ради дохода, доход ради образа жизни, образ жизни ради работы. Там, где есть рабство, нет места свободе.

1. Работа приносит доход.
2. Доход поддерживает определенный жизненный стандарт/заставляет влезать в долг ради машин, яхт и дорогой одежды.
3. Поддержание уровня жизни/долги заставляют работать.
4. И все начинается сначала...

Я узнал, что это такое, когда мне едва перевалило за двадцать. После окончания колледжа я устроился разнорабочим на одну отвратительную стройку в Чикаго. Каждый день мне приходилось приступить брать автобус, который возил меня из дома на работу и обратно. Однако платили там куда больше, чем на любом из моих прежних мест. Денег становилось больше, и я чувствовал себя богаче. Что я сделал? Я решил поднять свой образ жизни до уровня своих доходов и заплатил за иллюзию богатства. Я купил свою первую спортивную машину «мицубиси-3000GT». Не понадобилось много времени, чтобы я понял: моя машина не атрибут богатства, а паразит на моем теле. Я ненавидел работу, постоянно испытывал стресс, выбивался из сил, однако начать собственный бизнес, что было моим сокровенным желанием, я не мог. Мне надо было работать. Нужно было платить по кредиту, за страховку и на что-то покупать бензин. У меня были обязательства перед вещью, и из-за них я не мог бросить работу, которую ненавидел. Это типичный пример рабства. Нас научили, и мы мечтаем обладать самым новым и лучшим, как бы ни была высока цена. Так мы остаемся в кабале на годы, мы приговорены к пожизненному заключению в рамках «нормального» образа жизни; чем больше вещей, которые вам не по карману, вы купите, тем дольше будет ваш срок!

Задумываетесь о цене – вам это не по карману

Вспомните, когда в последний раз вы покупали жевательную резинку? Вы задумывались о цене? Спрашивали себя: «Интересно, а хватит ли у меня денег...?» Думаю, что нет, не спрашивали. Вы просто покупали. И все. Никакого влияния на ваш образ жизни и будущее эта операция не оказала. Для богача, который заходит в салон и покупает «бентли» ценой в кругленькую сумму с шестью нулями, без раздумий это то же самое.

Доступность покупки значит, что вам не приходится задумываться о цене. Если вы помедлили и начали считать – вам это не по карману, потому что покупка возможна только на каких-то условиях и с определенными последствиями. Конечно, вы можете уговорить себя

с помощью самых неожиданных аргументов, правда, обычно в них всегда откуда-то берется «если».

Мне это по карману, если:

- меня повысят;
- ставка по ипотечному кредиту не изменится;
- прибыль моего инвестиционного портфеля в этом месяце, как и в прошлом, составит 10 %;
- прогноз сбыта удвоится;
- жена устроится на работу;
- я аннулирую полис медицинского страхования.

Знакомо? Эти аргументы говорят об одном: вы не можете себе этого позволить. Никаких «если» за тем, что вам по карману, не скрывается. Обманывайтесь сами, судьбу не проведешь. *Так как же удостовериться, по карману ли вам покупка?* Если вы расплачиваетесь наличными и ничего в жизни не меняется, какими бы ни были возможные обстоятельства в будущем, – значит дело в шляпе. Покупайте. Другими словами, если вы хотите яхту, можете заплатить за нее наличными и вам не придется потом голодать, если вдруг вас уволят, – яхта ваша, вы можете себе это позволить.

Придется ли вам жалеть, что вы купили жевательную резинку, останься вы не у дел через неделю? Или если ожидаемые продажи вдруг упадут вдвое? Нет. Именно так вы можете определить, доступен ли товар человеку с вашим уровнем дохода. Чтобы обойти эту ловушку, всегда задумывайтесь, по карману ли вам то, что вы хотите приобрести. Нет ничего плохого в желании покупать яхты и «ламборгини» при условии, что у вас действительно есть деньги на все это. И помните, придет время, и вы сможете себя побаловать. Стратегия «богатеи, пока молодой» научит вас, как его приблизить.

Ловля на живца

Песня сирен, которая заманивает вас в пожизненное рабство, – это ложное пророчество хорошего самочувствия, обещание немедленного поощрения и моментального удовольствия. Разве не чудесно было бы, чтобы все, что доставляет нам удовольствие, оказывалось также полезным и для здоровья? Шоколад, например? Или гигантский гамбургер? Ультрафиолетовые лучи? Курение? К сожалению, вещи, которые дарят нам краткий миг удовольствия, при долгом употреблении становятся совсем не такими уж хорошими. Немедленное поощрение – один из самых распространенных наркотиков, его побочные эффекты очевидны: долги и ожирение. Большинство американцев страдают от избыточного веса, потому что быстрее (и дешевле) всего можно получить немедленное поощрение с помощью еды. Когда вы плюхаетесь в кресло и раздираете упаковку чипсов, вы выбираете моментальное удовольствие, за которое позже заплатите болью. Если вы живете с родителями и покупаете новый «мустанг» за 45000 долларов в рассрочку на шесть лет, а ваша зарплата бармена составляет 31000 в год, вы выбираете немедленное поощрение и попадаете в рабство. Богатство, как и здоровье – вещи одного порядка. Они требуют дисциплины, жертв, настойчивости, упорства и, увы, отложенных поощрений. Если вы не сможете выработать иммунитет к искушениям, вам придется столкнуться с большими проблемами со здоровьем и с финансовым благополучием. И то и другое требует перехода от краткосрочного планирования к долгосрочному. Однако другой защиты от угрозы порабощения «нормальным образом жизни» у вас нет.

Смотри в оба: не попадись на крючок!

Немедленное поощрение – это наживка, образ жизни – крючок. Рекламная индустрия закинула свои удочки повсюду, и цель их – подцепить вас на крючок. На что ловят? На блестящие на солнце быстрые машины, большие дома, модную одежду, возможность купить «этот совершенно уникальный продукт» прямо сейчас. Каждый день они следят за вами со своими спиннингами в руках, прикармливая обещаниями немедленного поощрения:

- *«Этот продукт продлит вашу жизнь!»*
- *«Купи сегодня, и твоя жизнь изменится как по волшебству!»*
- *«Никто не сможет добиться успеха без этого...»*
- *«Соседи просто умрут от зависти, когда ты покажешь им...»*

Общее у всех этих посланий одно: вы – добыча, а продавцам нет дела до того, по карману ли вам покупка. Защитите себя сами, распознайте крючок, прикрытый наживкой: цепи, которыми вас закуют в рабство. Когда вы почувствуете соблазн заглотить наживку немедленного поощрения, подумайте: попасться на крючок – легко. *Но потом не вы будете владеть вещами, а они вами.* Научитесь распознавать врагов богатства и помните, какими действиями вы провоцируете их постучаться в вашу дверь. Подождите, когда вы сможете покупать дорогие вещи, не отнимая у себя будущего, а на полосе обгона этот день настанет быстрее, чем вы ожидаете.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Не в деньгах счастье, потому что деньги, которые потрачены в погоне за материальными благами, лишают вас свободы. Все, что лишает вас свободы, разрушает триаду богатства.
- Умные траты дают возможности, которые открывают дорогу к счастью.
- Основа счастья – крепкое здоровье, свобода, близкие родственные или дружеские отношения с людьми, не обязательно деньги.
- Когда вы находитесь в рабстве у своего образа жизни, вы теряете свободу, теряя свободу, вы лишаетесь богатства.
- Если вы задумались, по карману ли вам эта покупка, – не покупайте. Вы не можете себе этого позволить.
- Немедленное поощрение губительно для вашей свободы, здоровья и возможности выбора.

Глава 8. Дуракам всегда везет

Я глубоко верю в удачу и считаю, что чем тяжелее я работаю, тем ее у меня больше...
Томас Джефферсон

Пст... удачи не хотите?

Однажды я случайно услышал, как кто-то назвал меня «удачливым чертом». Какое грустное, типичное для обочины заблуждение! Дело не в удаче. *Просто я игрок.* Пока мистер Ангел-Неудачник шипел это мне в спину со скамейки запасных, я был на поле и готовился к удару.

Джо – повелитель обочин, он уверен в том, что без удачи богатым не станешь. Днем он работает на стройке, а вечер проводит перед экраном – пишет комментарии в блогах, играет в приставку или смотрит телевизор. Представление об удаче как необходимом элементе финансовой независимости заставило его отказаться от попыток ее обрести. Он стонет: «Мне вечно не везет». В это время брат Джо Билл, который тоже работает на стройке днем, проводит вечера за последними новинками в области строительной инженерии. Он мечтает стать изобретателем и уже предложил четыре технических усовершенствования в разных областях. Во время отпуска Билл ездит по промышленным ярмаркам и ходит на семинары по маркетингу, а его брат Джо тем временем убивает великанов и колдунов с помощью джойстика. Биллу удалось выкарабкаться и показать миру себя и свои изобретения. Как вы думает, кому из братьев «повезет»?

Каждый сам кузнец своего счастья (и миллиона)

Марк Кьюбан, миллиардер, предприниматель и владелец команды НБА «Даллас Маверикс» (<http://www.blogmaverick>) рассказал поучительную историю о том, каким было его везение. Марк вспоминал, как он добивался успеха до знаменитой сделки с *Yahoo*, которая принесла ему 5,9 миллиардов долларов. И каждый раз Марк добавлял, что люди приписывали его успех везению. Повезло продать первую компанию *MicroSolutions*, повезло заработать во время дотком-бума и, конечно, повезло заключить миллиардную сделку с *Yahoo*. Заметьте, события (результат) с легкостью приписывают удаче, в то время как вся работа, процесс, остается за кадром.

Кьюбан, в отличие от большинства, понимает, какова последовательность действий: *к событиям, которые люди считают удачей, приводит длительный процесс работы.* Он справедливо заметил, что никто не говорит о том, какая удача часами копаться в сложных для понимания технических текстах, настройках маршрутизаторов, сидеть дома и бесконечно тестировать новые технологии. Где была удача, когда вы тратили время на эксперименты? «Богачам всегда везет» – это вероисповедание жителя обочин и опасное убеждение, которое связывает вас по рукам и ногам, ограничивает свободу воли. Конечно, удача улыбнулась тем, кто выиграл миллион в лотерею, в казино или родился в богатой семье. Но это богатство преходяще. Если вы хотите получить доступ ко всем возможностям, которые открывает вам путешествие к миллиону по полосе обгона, поймите: *удача – это результат процесса, действий, работы, внимания.* Если вы внимательны, вы не упустите шанса оказаться в нужном месте в нужное время. Существуют места «нужные» и «ненужные». «Нужное» место это не диван перед телевизором, на котором вы проводите часы, не ночной клуб, куда ходят пляться на полуголых девиц и совать деньги им в трусы, не бар по соседству, где можно поднять настроение круж-

кой-другой светлого пива и заодно посмотреть, как «Кабсы» продули игру. Хотите оказаться в нужном месте – будьте там, разум подскажет вам, где оно находится.

Если вы не сойдете с обочины, не начнете действовать и включаться в процесс, удача вам не улыбнется. Удачу принято считать причиной событий (выигрыш в лотерею, в тотализаторе, случайная находка старинной картины ценой в миллионы на чердаке). Не давайте себя обмануть. Как и богатство, удача это не событие, это закономерный результат ваших действий. *Удача это отображение ваших усилий.*

Повелители обочин любят события, но ненавидят участие в процессе. Конечно, для них естественно расценивать богатство как везение, потому что они верят в то, что разбогатеть можно в одну минуту. Один из участников форума (TheFastlaneForum.com) недавно написал, что Биллу Гейтсу повезло. Я не согласен с ним. Это не удача придумала Windows. Не с помощью везения была создана компания. Вы идете к цели не по счастливой случайности. Когда вы целенаправленно действуете, пробуете, используете возможности, тогда вам улыбается удача. И в чем же она? Повелители обочин считают, что это всего лишь везение, хотя на самом деле это использование более широких возможностей. Везение в том, что степень вероятности перестает быть ничтожной. Помните Билла и Джо? Кому из них повезет? Тот, кто показывает миру, на что он способен, склоняет удачу на свою сторону. А его брат? Он просто ленится. Активнее взаимодействуйте с миром, и вам удастся поймать удачу за хвост – придет день, и вы окажетесь в нужном месте в нужное время.

Мысли об удаче всегда заставляют меня вспомнить игроков в покер. Их успехи принято ошибочно списывать на удачу, хотя любой игрок скажет вам, что дело не в ней, а в систематической работе: аналитической и исследовательской. Лучшие игроки в покер – прекрасные аналитики и психологи. А как же удача? Конечно, удача имеет значение, но роль ее ничтожна, в то время как навыки игрока как раз и решают, кто сорвет банк. Сказать, что хороший игрок в покер – «везунчик», значит оскорбить его до глубины души. Точно такое же оскорбление вы нанесете миллионеру, который построил свой бизнес с нуля.

Чтобы привлечь удачу, включитесь в процесс, который с большей вероятностью приведет к успеху. *Удача приходит во время игры.* Если вы настроены на выигрыш, вам повезет. К сожалению, повелители обочин приписывают всегда удачу результату и никак не связывают его с тем, что к нему привело. Хотите стать баловнем судьбы – начинайте действовать, потому что так вы достигнете успеха, даже если начнете с нуля.

Большой куш – это не ваш выбор

Повелители обочин ненавидят процесс, поэтому в их план достижения финансового благополучия это пункт не входит (я имею в виду составление смет или экономию на чем-то), они полагаются на события. Если вы считаете, что единственным источником богатства может быть только везение, то вас будет тянуть принять участие в событиях, которые испытывают удачу. Вы пуститесь в путешествие за «большим кушем».

Что такое «большой куш»? Это чудо, которое вдруг сделает вас богатым. Лотереи, казино, чемпионаты по покеру, сомнительные судебные иски и попытки перехитрить государство – все сойдет. По сути, охотники за «большим кушем» пытаются избежать трудностей пути и начать сразу на финишной прямой. Представьте, что вы разобрали дорогу из желтого кирпича, и подумайте, к чему это может привести? Повелители обочин жаждут сорвать банк, получить «большой куш», потому что верят в события. К сожалению, это довольно рискованное предприятие. Оно противоречит законам мироздания. Вы верите в чудеса? Люди на обочине верят. Почему, несмотря на то, что большинство участников уходят ни с чем, программа «Народный артист» пользуется таким успехом? Потому что люди хватаются за призрачный шанс. И если таланту удастся пробиться (а ведь от него потребовалось немало усилий прежде,

чем он стал таким), бездарность, исключенная из конкурса, клянет ведущих или жалуется на обстоятельства, которые привели к поражению. Петь в душе еще не значит быть артистом.

Осторожно, мошенники: искушение святой простоты

«Закажите сейчас! Оплата в три этапа по 39,95 долларов. Закажите, и я научу вас, как зарабатывать миллионы всего лишь за 40 минут в неделю, повиснув на турнике в подвале вниз головой...» Да, это очень просто. Пойдите, что-то еще? «Заказывайте сегодня, и совершенно бесплатно вы получите фотографию этой роскошной красотки, которая сидит рядом со мной. Посмотрите, какие формы! Как только вы начнете зарабатывать, все девчонки в округе будут вашими. Не упустите свой шанс! Это великолепное предложение, его действие ограничено! Торопитесь!»

Гуру промо-роликов знают, что делают. Их целевая аудитория – люди, зачарованные блеском событий и запахом «большого куша». Почему такую рекламу показывают в два часа ночи? Потому что как раз в это время повелители обочин сидят перед телевизором. Часть из них не работает, другая – смотрит повтор какого-нибудь дневного ситкома. Поверьте мне, те, кто ездит по полосе обгона, не станут в два часа ночи просыпаться из-за такой ерунды. Они куют свое счастье сами и набираются сил, чтобы хватило для дневных трудов. Если вы убедитесь в том, что я прав, такие ролики станут для вас всего лишь частью вечернего шоу.

Как не сойти с обочины: три якоря

Включите логику. Подумайте секундочку. Если вы вдруг придумаете действенный способ, как заработать миллион за несколько месяцев, что вы сделаете в первую очередь? Ну, разумеется! Вы немедленно обратитесь в маркетинговую компанию, запишете свой секрет на пять дисков плюс один диск для «быстрого освоения программы» и начнете продавать его на кабельном канале в три часа в ночь с четверга на пятницу. Именно так я и поступлю, когда узнаю секрет на миллион долларов! Не поеду в кругосветное путешествие, не пожертвую на благотворительность, не задумаюсь, как бы заработать еще. Нет! Я оберну конфетку в яркую бумажку и расскажу, как добиться успеха всем и каждому, кто заплатит мне трижды по 39,95 долларов! Неужели кто-то в это верит, или люди так отчаялись, что им подходит любой простой способ? Искусство продаж такого рода продуктов – это удел опытных водителей с полосы обгона. К сожалению, сам продукт не способен дать вам то, что вы ищете, в лучшем случае секрет оказывается не таким прибыльным, как его продажа. Как же удастся гуру продаж дурачить людей столько времени?

Представления повелителя обочин о мире держатся на трех якорях, убеждениях, из-за которых он становится легкой добычей аферистов и продавцов финансового счастья.

- Якорь 1. Богатые – везунчики.
- Якорь 2. Богатство это событие.
- Якорь 3. Другие люди могут сделать меня богатым.

Это не так. Во-первых, богатство не связано напрямую с удачей, оно зависит от расширения вероятностей. Во-вторых, события, которые якобы несут собой обогащение, – лотереи, выигрыш в казино – опасные предприятия и не имеют ничего общего с процессом. И, наконец, в-третьих, только вы сами способны создать свое состояние.

Вы не можете вызвать такси в богатую жизнь или понадеяться на доброго волшебника с телеэкрана, который продаст вам чудесный секрет бешеных денег. С помощью этого обмана повелители обочин крепко прикованы к своему месту в компании подавляющего большинства своих сограждан. Они бодрствуют в два часа ночи, нисколько не сомневаясь, что от миллиона их

отделяет один телефонный звонок, ведь так сказал с телеэкрана добрый, искренний продавец счастья.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Как и богатство, удача – результат процесса, а не случайное событие.
- Везение наступает тогда, когда вы расширяете круг вероятностей с помощью процесса или действий.
- Если вы поймаете себя на том, что мечтаете сорвать большой куш, значит, вы видите только внешнюю сторону событий и не задумываетесь о процессах, которые к ним привели. Так думают только на обочине.
- Прямой маркетинг продуктов типа «Быстрые деньги» – это инструмент, который используют мудрые специалисты с полосы обгона.
- Продажа программ, обучающих зарабатывать деньги, обычно прибыльнее, чем то, чему она учит.

Глава 9. Богатство не приходит без ответственности

Ответственность – вот цена величия.
Уинстон Черчилль

Автостопщики не рулят

Другой якорь, который держит вас на обочине, это излишняя доверчивость. Вы позволяете другим людям вести свои финансовые дела, надеетесь, что к вашей парадной подгонят машину и кто-то другой отвезет вас в страну богатства. Это убеждение делает вас не просто уязвимым, вы легко можете стать жертвой. Предположим, вы отправились по стране автостопом. Шанс, что вы никогда не доедете до места назначения, очень велик. На вашем пути может встретиться маньяк, и тогда события примут неожиданный оборот. Убийца может перерезать вам горло и оставить умирать в придорожной канаве. Ездить автостопом небезопасно и малоэффективно!

Да, философия жизни на обочине опирается на манифест автостопщика: полагайся на других, а если что-то пойдет не так, вини в этом остальной мир. Перекалывание вины на другого – третий якорь, который не дает уйти с обочины.

Вернусь к событиям конца 1980-х годов, когда я был еще совсем ребенком. Мне живо вспоминается одна история, которая случилась с моей мамой. Мама с друзьями время от времени ходила посидеть в местный ресторанчик. Кое-кто из этих друзей вложил все свои сбережения в акции некой компании с невинным названием «Фонд». Они были просто одержимы «Фондом» и уверяли всех, что ежемесячные выплаты там весьма солидные. Эти самые друзья уговаривали маму – мать-одиночку, которая боролась за выживание – последовать их примеру. Мама была не лыком шита. Она задала вопросы, и ответы ей не понравились. Что-то было «не так». Ее терзали сомнения. В конце концов, она решила не рисковать и позабыла обо всем. Годы спустя «Фонд» прогремел на весь мир. В результате аферы миллионы долларов перешли в карманы мошенников. Как выяснилось, это была финансовая пирамида, и несколько человек покончили жизнь самоубийством, в том числе и сам основатель фонда. Эта компания, как выяснилось, была тем самым «Фондом», от участия в котором мама когда-то отказалась.

Закон виктимности

Этот закон гласит, что вы не станете жертвой, *если лишите силы того, кто может превратить вас в жертву*. Когда вы позволяете другим контролировать вашу жизнь, вы становитесь автостопщиком, который ездит, не пристегиваясь. Вы садитесь в чужую машину, и она может оказаться убийцей вашего финансового благополучия. И когда это происходит, оказывается, что вы так беззащитны, что ваше место среди других жертв. На заклятие ведет дорога, вымощенная отрицаниями. Сначала вы отказываетесь отвечать за себя, потом – за свои финансы. Люди, которые не берут на себя ответственность за свою жизнь, – жертвы. Некоторые уже рождаются такими. Они не пытаются исправить положение. Они закрывают глаза и сдают. Их искреннее убеждение заключается в том, что решение всех их проблем находится в чьих-то руках, чьих-то, но не их. Проблемы? Их вины в том нет. Всегда находится виноватый. Вместо того чтобы присмотреться к себе, они вглядываются в других и среди них находят козла отпущения. Жертвами становятся те повелители обочин, которые отказываются сесть за руль и самостоятельно управлять своей жизнью, над ними всегда нависает темное облако, за которым скрываются «они» – враги, представляющие опасность.

Они:

- уволили меня;
- изменили условия договора;
- обманули меня;
- мне не сказали;
- повысили квартплату;
- повысили процентную ставку по кредиту.

Обычно сами жертвы выбирают, кто же эти злокозненные «они». Если ваша хозяйка повысила арендную плату, ее ли вина в том, что вы выбрали эту квартиру и плохо читали условия договора аренды? Если вас уволили, компания виновата в том, что вы на нее работали? Моя ли вина была в том, что я, красивый 25-летний банкрот застрял в лимузине на обочине во время снежной бури? Моя.

Недавно профсоюз выступил в поддержку работников, возмущенных демпинговой заработной платой сети *Wal-Mart*. Тридцатитрехлетний разнорабочий по имени Юджин подал жалобу на своего работодателя, который установил почасовую ставку оплаты в 11,15 долларов, тогда как по всей отрасли она составляла в среднем 12,95 долларов. Юджин проработал грузчиком в *Wal-Mart* три года. В чем суть претензии? Он не мог себе позволить машину и медицинскую страховку. Давайте арестуем того, кто в течение трех лет под дулом пистолета заставлял Юджина работать на *Wal-Mart* за плату, ниже средней по отрасли? Я не шучу. Нет? Тогда закатим оплеуху самому Юджину. Никто не заставлял его работать на *Wal-Mart*, он делал это по доброй воле. Эй, парень, надоело работать за 11 баксов в час? Покажи всем, на что еще ты способен. Оторви зад от кресла и сходи в библиотеку. *Wal-Mart* не смог бы предлагать работникам такую низкую плату, если бы жертвы сами не выстраивались в очередь.

Когда финансовый консультант обещает вам 14 % гарантированного дохода по депозиту или вкладу, а потом оказывается, что он вас надул, вся вина лежит на вас. Вы потеряли бдительность. Не изучили все хорошенько. Не обратили внимания на то, что подсказывала вам логика. Вы жертва своей собственной преступной халатности.

Политические взгляды автостопщика

Автостопщик с обочины составляет основную массу избирателей во всех странах. Эти люди ищут легкой жизни и хотят, чтобы платил за нее кто-то другой. Они приговорены к пожизненному передвижению в чужих машинах. Они убеждены, что правительство (король, парламент) должно больше делать для них. Они жертвы системы. И жертвы судьбы, которая сдала им плохие карты. Они проголосуют за любого, кто пообещает им бесплатный рай. Бесплатное образование. Бесплатный бензин. Бесплатную ипотеку. Дайте мне скорее бюллетень – я схожу и проголосую! Известные слова Джона Кеннеди «не спрашивайте, что ваша страна может для вас сделать, спросите себя, что вы можете сделать для страны» многие запомнили избирательно. Почему-то все цитируют только первую часть. Я не могу судить об упадке нравов общества за пределами США, но за последние 20 лет американцы стремительно перенимают образ жизни, типичный для обочины. Патрик Генри в 1775 году произнес: «Дайте мне свободу или дайте мне смерть!» Теперь мы твердим просто «дайте мне». Как я уже говорил, экономика сегодня вошла в штопор. Обрушился рынок жилой недвижимости, кредитование сократилось, миллионы потеряли накопленные сбережения. Как это могло случиться? Ничего сложного: мы полагались на финансовые решения, которые другие принимали за нас. Не читали то, что написано мелким шрифтом. Вообще не читали договора. Не задумывались над законом. Мы считали правительство страховым агентом, с которым мы пришли к определенной договоренности. История не может не повторяться, пока общество не изменится. Я мало пострадал от рецессии. Стоимость моего жилья упала, но это не страшно, потому что я не считаю жилье вло-

жением денег. Да, умники говорят, что «дом – ваша самая ценная инвестиция». Какая чушь! Когда рынки обрушились, я потерял на этом не так уж и много денег, потому что не считал, что рынки – это рычаги, которыми обеспечивается прирост моего капитала. Движение по полосе обгона учит контролировать ситуацию, а если вы живете как автостопщик с обочины, слово «контроль» вам не известно.

В августе 2005 года я предсказал падение рынка жилой недвижимости и подкрепил свой прогноз семью аргументами. Как оказалось, я был прав, и истина открылась мне потому, что я предпочел принимать самостоятельные финансовые решения.

Я не полагался на пророков с Си-Эн-Би-Си, которые, хищно улыбаясь, гарантировали стабильность рынка. Не доверился известным финансовым изданиям. Я не перекладывал ответственность на других. Я полагался на себя. Я сидел за рулем, а не голосовал на обочине. А для того чтобы наслаждаться скоростью своей машины, нужно не забывать о том, что ускользает из виду большинства: об ответственности.

Богатство: разум + ответственность

Способность трезво мыслить до какой-то степени родственна умению отвечать за свои поступки, хотя наличие одного не обязательно говорит о присутствии другого. Когда вы сознательно допускаете перерасход по карте в течение нескольких недель, вы поступаете безответственно. Когда вы сознательно решаете завести сначала одного ребенка вне брака, а потом и еще нескольких, вы поступаете безответственно. Когда вы понимаете, что ваш бумажник стащили по вашей вине, но продолжаете оставлять вещи без присмотра, вы ведете себя безответственно.

Ответственность за свои поступки предполагает, что вы не только взяли на себя вину за наступившие последствия, но и меняете поведение так, чтобы не допустить их повторения впредь. Можно трезво и ясно мыслить, быть надежным, но безответственным.

Участник форума *Fastlane* сослужил нам всем огромную службу, проведя разграничение между трезвым мышлением (ответственностью за свои решения, способностью отдавать себе отчет) и ответственностью за последствия своих решений:

«Я просто на стену лезу, когда люди в сотый раз встают на одни и те же грабли, а потом говорят, что отдают себе отчет. Легко быть „ответственным“, если это значит всего лишь отойти в сторонку и посмотреть, что получится. Мне знакомы разведенные родители, которые гордо берут на себя ответственность за те сорные травы, что сами посеяли, и по-прежнему ограничиваются тем, что отправляют почтовый перевод своим чадам время от времени. Я встречал людей, которые остались без крова и приняли на себя ответственность только для того, чтобы вновь влезть в долги и купить новый дом, а ведь им он не по карману. Мне известно множество других людей, которые говорят, что отвечают за последствия своих поступков, за свое пьянство и езду в нетрезвом виде, и через короткое время повторяют свои ошибки. Меня тошнит от тех, кто якобы „ответственен“. Я хочу, чтобы они отвечали за то, что делают. Люди должны думать перед тем, как что-то предпринять. Обдумать выбор, прежде чем решиться на него. Все делают ошибки, я понимаю, но смысл в том, что на ошибках надо учиться. Это и есть настоящая ответственность и трезвое мышление».

Моя знакомая недавно лишилась паспорта. Мы ужинали в ресторане, и она горько сетовала на свою ужасную судьбу. Я вознамерился докопаться до корня всех ее бед, поэтому прервал ее на полуслове и задал несколько вопросов.

Мне хотелось понять, жертва она или просто безответственный человек.

Я спросил ее:

- Как же ты лишилась паспорта?
- Сумочку украли в Мехико, – последовал ответ.
- Как так? – я не отступал.
- Я была в ресторане, и кто-то стащил ее.
- Правда? Твоя сумочка и тогда лежала открытая на столе?

Она взглянула на сумочку, и в ее глазах зажглась искра понимания. Все время, что мы сидели за столом, ее сумочка лежала у всех на виду. Любой мало-мальски ловкий воришка мог стянуть ее и дать деру. Она подняла глаза, смущенно хихикнула, потом схватила сумочку и положила себе на колени.

Жертва или растяпа? Ее беда была спровоцирована неправильным выбором: не следить за своим имуществом. Но даже после такого дорого обошедшего ей урока, она не понимала, как важно отвечать за свои поступки. Если бы она усвоила урок и ответственно отнеслась к нему, то ее сумочка никогда бы больше не притягивала взгляды потенциальных воришек, провоцируя их на кражу. Она бы держала сумку у себя на коленях.

Прививка против виктимности

Прекратить быть жертвой можно. Сначала надо научиться отвечать за свои решения, а потом извлекать уроки и отвечать за последствия. В 2006 году я купил дом своей мечты в Финиксе, Аризона. Из окон моего дома открывается вид на величественные горы. Этот вид считается одним из самых красивых в Финиксе. Дом, однако, требовал значительной перестройки. Сосед рекомендовал мне подрядчика, и я нанял его, ничего не спросив, не посмотрел даже рекомендаций и лицензий. Поверил на слово. Уф. То, что должно было занять восемь месяцев, превратилось в пытку длиной в три года, кошмар, который стал результатом худшего в моей жизни решения. Не говорю уж о том, что подрядчик ничего не смыслил в своем деле – это был призовой идиот. Да, я виноват сам. Я принял на себя ответственность и за решение, и за его последствия, ведь это я его нанял. Перефразирую строчку из «Звездных войн»: «Кто тот придурок, тот самый придурок, который нанял придурка?»

Но я не был жертвой, потому что я признал, что вина лежит на мне. Я позволил этому случиться. Кроме того, я вынес хороший урок: теперь, когда мне нужен рабочий, я не найму его, пока не наведу справки. Или я могу жалобно закусить губу и затянуть старую песню о том, как все меня не любят.

Какое решение привело бы мою знакомую на полосу обгона? Научиться думать, прежде чем что-то сделать, и извлекать из этого урок. Ответственность за решения: мою сумочку украли по моей вине. Ответственность за последствия: в будущем я приму меры предосторожности, чтобы такое не повторилось вновь.

Когда вы принимаете ответственность и за свои решения, и за последствия, вы делаете прививку против синдрома жертвы. Копите свои ошибки, поражения и триумфы. Обдумывайте выбор. Кто виноват в том, что вы оказались в такой ситуации? Допустили ли вы ошибку в процессе? Ленились? Почти все дурное, что с нами происходит – результат плохого выбора. *Копите опыт и проживайте свою жизнь сами.* Никто не заставит вас свернуть с дороги, потому что вы сами сидите за рулем. И когда вы сами принимаете решения, иногда случается чудо. Поражение больше не знак жертвы, оно – *ступенька к мудрости*. Отказаться от ответственности – все равно, что вручить свою жизнь другим людям. Другими словами – начните управлять своей жизнью сами!

Вы этого заслуживаете!

Несколько дней назад мне довелось прослушать подряд несколько удивительно противных рекламных роликов. Они просто вывели меня из себя. Не надо быть семи пядей во лбу, чтобы понять, на кого они были нацелены... на жертв с обочины. Сначала была реклама компании по реструктуризации ипотечных кредитов. Мяч был закручен ловко: «Реструктуризируй кредит и получи самую низкую процентную ставку, которую ты заслуживаешь!» Потом свои услуги предлагал адвокат: «Попали в аварию? Получите деньги, которых вы заслуживаете!» Третья реклама была от компании по оздоровлению кредитов: «Мы добьемся списания ваших долгов, чтобы вы жили той жизнью, которую заслуживаете!» Заметили? *«Вы заслуживаете!»* Нет, скажите мне честно, чего заслуживают эти люди? Они взяли кредит под кабальные проценты, не могут вовремя заплатить по счетам и заслуживают лучшей жизни? Старушка задела капот вашей машины, и ни с того ни с сего вы заслуживаете крупной страховой премии? Вы купили дом, который был вам не по карману, и теперь заслуживаете снижения ипотечной ставки?

Почему слово «заслуживаете» слетает с губ так же легко, как сухой лист с дерева? Нас постоянно зомбируют, уверяя, что мы заслуживаем всего без прилежания и ответственности.

Вы заслуживаете того, что заработали. Или не заработали. Думать, что делаешь – это одно, отвечать за последствия – другое. Когда вы отвечаете за последствия, вы меняетесь, а значит, в будущем сможете пересесть с пассажирского сиденья на водительское.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Автостопщики вверяют контроль над своими финансовыми планами посторонним, чем подставляют себя под возможный удар.
- Закон виктимности: вы станете жертвой, если будете давать власть над собой тому, кто может сделать вас жертвой.
- Выбор должен быть трезвым.
- Ответственность за свой выбор – первый шаг к управлению своей жизни. Ответственность за последствия – последний.

Часть IV

Посредственность: карта движения в крайнем правом ряду



Глава 10. Ложь, на которую мы покупаемся: крайний правый ряд

Что, если я назову безумием пятьдесят часов в неделю в офисе в течение пятидесяти лет, и все это для того, чтобы потом они велели тебе проваливать, гниение заживо в каком-нибудь местечке для вышедших в тираж, надежду умереть, не потеряв остатки достоинства, когда вдруг не успеешь дойти до уборной? Разве это не безумие, по-твоему?

Стив Бушеми. Воздушная тюрьма, 2003

Следующая остановка: крайний правый ряд – посредственность

В предыдущей главе мы выяснили, что у повелителя обочин отсутствует финансовый план, и его единственная забота – срывать цветы удовольствия сегодня, повинаясь желанию получить немедленное поощрение. Жизнь на обочине – это хроническое состояние, для которого типично занимать у будущего ради удовольствий настоящего. Крайняя правая полоса – полная противоположность обочине. Здесь в жертву приносится *сегодня* в надеждах на яркое и свободное *завтра*.

Посредственный водитель, так мы назовем человека, который выбирает крайний правый ряд, живет в мире, полном предписаний, главное из которых послушание: найди работу и пять дней в неделю просиживай штаны в офисе. Бери с собой завтрак и прекрати пить кофе по 10 долларов за чашку. Возьми за правило вкладывать 10 % заработка в ценные бумаги и пенсионные накопления. Не мечтай о спортивной машине – это слишком дорогое удовольствие. Отложи все радости жизни до 65 лет. Копи, копи и еще раз копи, потому что сложные проценты – это сила: вклад в размере 10000 долларов сейчас принесет невиданную прибыль через 50 лет.

Вы удивитесь, но крайний правый ряд оказывается первым по популярности выходом для повелителей обочин. Его выбирают, возмужав и научившись вести себя, как взрослый, то есть ответственно. Большинство выпускников начинают самостоятельную жизнь с обочины. По себе знаю. С дипломом вчерашний студент получает своего рода лицензию на удовольствия: на путешествия в Канкун, на покупку роскошной машины с оглушающей стереосистемой, на пьяные вечеринки и внушительную коллекцию дисков. Вся жизнь видится ему одним бесконечным днем, за которым не видно дня завтрашнего. Инстинктивно повелители обочины загадывают на будущее, обещая себе, что завтра начнут больше зарабатывать, выиграют в лотерею, получат наследство. Воображаемая соломка, которую они подстилают на будущее, часто служит оправданием разгульного настоящего – вчерашний беспечный юнец сам не замечает, как попадает в рабство своего образа жизни.

Однако с годами человек становится более ответственным. Возможно, это связано с увеличением семейства, возможно, со снежным комом долговых обязательств, как бы то ни было, его ожидания перестают совпадать с реальностью, он видит всю зыбкость своего положения на обочине и принимает решение сменить курс. На первый взгляд, что может быть более разумным? Он сворачивает с обочины и примеривается к другому маршруту, который расхваливают и широко рекламируют достойные доверия источники. Как мы знаем, повелители обочин отличаются плохой дисциплиной; в финансовом плане, которому следует посредственный водитель, ответственность – слагаемое формулы богатства. Что же в этом плохого?

К сожалению, движение по крайней правой полосе напоминает безуспешную попытку добраться до места после того, как на заправке вам плохо объяснили дорогу. Только в нашем случае направление нам указали люди, которым мы доверяли: учителя, теле- и радиожурналисты, финансовые советники и, как ни жаль, наши родители.

Не вполне достоверные источники подкрепляют мнение о выдуманной эффективности этой стратегии, в то время как на самом деле она и яйца выеденного не стоит. Двигаться по крайней правой – значит положить на алтарь обеспеченного будущего свое настоящее.

На кону богатство... Ставка? Ваша жизнь

«Двигаясь в крайнем правом ряду, добьешься многого». Это не так. Эта ложь такая хитрая, что к тому времени, когда раскрывается правда, проходят десятки лет жизни, а тем временем новые миллионы доверчивых людей поддались на этот обман.

Если вы покупаетесь на такую ложь, вы продаете свое настоящее ради блестящего будущего. Но когда же придет его время? Когда же можно будет расслабиться, потратить миллионы и насладиться жизнью? Богатство на крайней правой полосе достигается за счет времени – того самого, что вы отдаете работе и вкладываете в ценные бумаги. Ваше светлое будущее может наступить лет так через 40, когда вы в последний раз проголосуете на президентских выборах и во второй раз сломаете шейку бедра. Оно может настать в ваш 73-й день рождения, только, возможно, к этому времени вам придется носить подгузник из-за недержания или лежать в вонючей кровати пластом, потому что вас посетит старый добрый Альцгеймер. Я серьезно: сможете ли вы наслаждаться своими миллионами, когда придет время плану «богатеи не спеша» воплотиться в жизнь?

Подростком Джо увлекается книгами о том, как разбогатеть. Они говорят ему, что нужно копить, делать карьеру, пользоваться скидками, где возможно, и жить очень и очень скромно. Джо получает диплом юриста и делает так, как ему советуют. Несмотря на трудности, Джо методично следует своему плану. Работает по 60 часов в неделю, часто жертвуя женой и детьми во имя работы. По будням он просиживает в офисе, а на выходных набирается сил для новой тяжелой трудовой недели. После 12 лет практики Джо понимает, что работа больше не приносит ему удовольствия. Однако он решает не уходить, потому что всего один шаг отделяет его от предложения стать партнером в фирме и гарантированной зарплаты с пятью нулями. Джо не выпускает из виду свою цель: выйти на пенсию к 55 годам. Он помнит, что финансовый гуру Дэвид как-то сказал: «Умные люди уходят на покой богачами».

Джо копит, работает сверхурочно, вкладывает в ПИФы, у него есть пенсионные накопления. Во имя своего плана он продолжает работать. Никто и не говорил, что будет легко. Настанет день, и он уйдет на покой с миллионами на банковском счете. Он уверен, что пять дней ненавистной каторги были оправданной жертвой во имя будущего. Однажды жарким летним днем Джо косит лужайку и внезапно уходит из жизни от сердечного приступа. Ему всего 51. Еще четыре года до заветной цели...

Вы можете быть либо молодым и богатым, либо пожилым и богатым, рискуя не проснуться завтра утром. Выбор за вами, и он не должен быть рискованным. Богатый 25-летний положит на лопатки того, кто разбогател только к выходу на пенсию. Спросите любого подростка, как разбогатеть в молодости. Думаете, он скажет вам, что надо вкладывать в ПИФы, пользоваться скидками и копить на пенсию? Не смешите меня.

Богатство нужно тем, кто еще молод и может наслаждаться жизнью, не страдая от проблем со здоровьем и лысины, зато с полной отдачей и энергией. Истинная пора богатства – заря жизни, а не сумерки после 40 лет работы по 10 часов в день, когда все ваши мечты рассеялись в прах.

Глубоко в душе мы сами это знаем, однако доверчиво продолжаем следовать путем финансовой дисциплины, которая обещает богатство лет через сорок. Или пятьдесят. Кроме того, задумайтесь сами, есть ли в этом хоть доля истины? Мировой экономический кризис обнажил ту ложь, которая скрывается за этим выбором. Если вы останетесь без работы, ваш план полетит в тартарары. Обрушение биржи снижает ценность ваших вложений на 50 %, и план больше не действует. Кризис рынка жилья съедает 40 % ваших неликвидных собственных средств, где, скажите, оказывается ваш финансовый план? *План никуда не годен, потому что в его основе время и факторы, которые вы не можете контролировать.* К сожалению, миллионы годами слепо следуют ему лишь для того, чтобы открыть неприглядную истину: «богатеть не спеша» – рискованно и абсолютно неэффективно. Стратегия, которая предполагает, что ваша жизнь и мечта пойдут в уплату за возможный достаток – это обман. Этот план цинично предполагает, что вы будете жить вечно и никогда не потеряете хорошую работу. Грустно об этом говорить, но на кресле-каталке «ламборгини» водить трудновато.

Credo посредственного водителя

Со временем в мозгу каждого посредственного водителя формируются убеждения, которыми его снабдили достоверные источники. Мама и папа велют учиться в колледже, закончить его и найти работу. Дэвид, автор популярных книг по личным финансам, говорит, что нечего тратить деньги на дорогой латте в кафе, дома сварить не хуже. Сузи настаивает, чтобы он открыл индивидуальный пенсионный счет и откладывал на него по 10 % от зарплаты. Дэйв Рамси советует держаться метода «снежного кома». Все эти советы формируют систему взглядов посредственного водителя и толкают его на путь к богатству ценою в жизнь.

- **Отношение к кредиту.** Кредит это зло. С ним нужно бороться изо всех сил. Даже работая сверхурочно.

- **Отношение к времени.** Мое время бесконечно, я с удовольствием потрачу излишки времени на несколько лишних монет. Чем больше часов в день я смогу работать, тем скорее расплачусь с долгами и накоплю денег на старость.

- **Отношение к образованию.** Образование важно, потому что диплом позволяет больше зарабатывать.

- **Отношение к деньгам.** Денег много не бывает, цент доллар бережет, поэтому надо беречь, учитывать и копить каждую малость. Если я хочу стать миллионером к 65 годам, я должен твердо знать, что не транжирю с трудом заработанные деньги.

- **Основной источник дохода.** Работа – мой единственный источник дохода.

- **Основной способ увеличения доходов.** Сложные проценты – это сила! Десять долларов сегодня станут через 50 лет 300000 долларов. Да, и я еще забыл про ПИФы, дом и пенсионные накопления.

- **Отношение к богатству.** Работай, откладывай и инвестируй в течение 40 лет, пока тебе не стукнет 65. Если повезет и процентная ставка по вкладам будет целых 12 %, то тебе удастся выйти на пенсию в 55!

- **Формула богатства.** Богатство = работа + рыночные инвестиции.

- **Цель.** Безбедная жизнь на закате лет.

- **Ответственность и контроль.** Я признаю, что обеспечивать семью – моя обязанность, но в том, что касается исполнения моего финансового плана, полагаюсь на других. На работодателя, на финансового советника, на правительство, на стабильную экономику.

• **Отношение к жизни.** Довольствоваться можно и малым. Большие мечты не для меня. Копи, не шикуй, откажись от неоправданного риска, и однажды ты проснешься миллионером.

Так как же узнать, что вы попались на крючок и застряли на пути посредственности? В этом вам поможет список инструментов, характерных для крайней правой полосы.

- Учись.
- Получай хорошие отметки.
- Закончи школу.
- Сначала плати себе.
- Работай сверхурочно.
- Двигайся вверх по карьерной лестнице.
- Откладывай процент от зарплаты.
- Не забывай о пенсионных накоплениях.
- Инвестируй в ПИФы.
- «Покупай и держи».
- Позаботься о зарплате, пенсии и премиях.
- Диверсифицируйся.
- Увеличь страховые отчисления.
- Не забывай о фондовом рынке.
- Экономь.
- Живи скромно.
- Избавься от долгов.
- Пользуйся скидками.
- Выкинь кредитки.
- Играй на курсе доллара.
- Получи степень.
- Рассчитайся по ипотеке досрочно.
- Дом – это капиталовложение.
- Помни об индивидуальном пенсионном счете.
- Живи так, как будто все для тебя дорого.
- Научись разбираться в сложных процентах.

Когда вы слышите трескучие фразы – будьте бдительны: вам навязывают план «богатеи не спеша». Купоны на скидки и другие стратегии этого пути сами по себе достойны включения в план. Но они не должны становиться вашим планом. *Если весь ваш замысел в том, чтобы «богатеи не спеша» – вы в зоне риска. Если «богатеи не спеша» – часть вашей стратегии, значит, все в порядке.* Это важное уточнение, потому что финансовая дисциплина должна быть частью любой финансовой кампании.

Карта движения: немного математики

Откуда берется богатство при движении по крайней правой полосе? Чтобы понять (и увидеть слабые места этого метода), нужно разобрать внешнюю конструкцию и вернуться к корням – математическим расчетам или формуле богатства. Другими словами, давайте посмотрим, откуда теоретически могут браться ограничения скорости, которые, как известно, зависят от двух переменных: от и основного способа увеличения доходов (рыночных инвестиций). Они являются слагаемыми формулы богатства и влияют на ее эффективность (в нашем случае, ничтожную).

Богатство = Источник основного дохода (зарплата) + Основной способ увеличения доходов (рыночные инвестиции).

Если разложить это на множители, получаем:

Богатство = Собственная ценность + Сложные проценты.

У переменной «источник основного дохода» «собственная ценность» есть в свою очередь две переменных, от которых зависит, сколько вы получаете:

Собственная ценность = Ставка почасовой оплаты × Количество рабочих часов.

или

Собственная ценность = Годовой доход.

Термин «сложные проценты» заимствован из словаря трейдера и означает, что инвестиция в размере x долларов сегодня станет x миллионами долларов через десятилетия. В главе 12 мы разберем основные понятия, которыми оперирует программа «богатеи не спеша», и увидим сами, в чем их несовершенства. Таким образом, вы поймете, почему план, который предлагают ваши родители, пресса и финансовые гуру, губителен для богатства.

Душа в обмен на выходные?

Ваша душа заслуживает большего, чем пара выходных. Эта банальность, за которой скрывается слепота, является побочным эффектом укорененной в сознании общества философии «тише едешь – дальше будешь». Холодным январским утром 2007 года на железнодорожной станции в Вашингтоне скрипач сыграл шесть произведений Баха. Что в этом такого? Дело в том, что это был необычный скрипач и играл он на особенной скрипке. Это был один из величайших музыкантов мира Джошуа Белл инкогнито, и накануне вечером в Бостоне состоялся его концерт, на который были раскуплены все билеты стоимостью примерно по сотне за штуку. Пока Джошуа играл на скрипке ценой в 3,5 миллиона долларов среди утренней сутолоки, примерно 2000 человек прошли мимо него. В основном они спешили на работу. Он играл 45 минут. Только шесть человек за все это время остановились на минутку послушать музыканта. Не было толпы. Примерно 20 человек положили деньги, но не остановились. Когда концерт окончился, на станции было тихо, если не считать обычных для раннего утра звуков. Никаких аплодисментов. Никакой толпы. Никакого признания.

Этот эксперимент, который был проведен по инициативе «Вашингтон Пост», выявил кое-что невероятно важное и... тревожное.

Даже музыка в исполнении величайшего скрипача не смогла заполнить ту зияющую пропасть, в которую превратилась жизнь постоянных участников крысиных бегов, не смогла пробить броню безразличия.

Неужели вы так выбились из сил, пока зарабатывали на жизнь, что ваш заработок начал питаться вашими жизненными соками? Неужели с понедельника по пятницу на глазах у вас повязка такая темная, что вы не видите красоты, даже если она у вас перед самым носом? Пассажиры ведут себя словно зомби – с понедельника по пятницу они забывают о том, как много волшебства вокруг. Предположим, эксперимент провели бы в субботу, был бы результат другим? Эта история показывает неприглядность маршрута «богатеи не спеша». Если вы бездумно обмениваете свою жизнь на зарплату, вы рискуете пройти мимо самой жизни, потому что просто-напросто не заметите ее среди толкотни на оживленной остановке. *Жизнь не начинается в пятницу вечером и не заканчивается в понедельник утром.*

«Господи, неужто пятница?» Типичный посредственный водитель

Недавно приятельница отчитала меня за то, что я отказался пойти на субботнюю вечеринку. «Ты спятил? Это же суббота?» – выла он. Я сказал ей кое-что, недоступное пониманию посредственных водителей: для меня каждый день суббота, потому что я не продаю себя с понедельника по пятницу.

Источник богатства – три «С»: семья, спортивная форма, свобода. Значение свободы в этой триаде очевиднее всего по вечерам пятницы, как раз в тот час, когда и состоялся этот эпический диалог. Мы сидели на террасе бара, до нас доносилась какофония звуков, которая свидетельствовала об оживлении среди гостей. В баре было весело, журчала негромкая музыка, невозможно было предположить, что в Америке сейчас экономический кризис. Перекинув шум, я спросил ее:

– Что ты слышишь?

– Люди веселятся. Что-то отмечают, – последовал ответ.

– А что такое?

– Как что? Пятница сегодня! – удовлетворенно сказала она.

Я продолжал:

– А что такого в пятнице особенного? Если бы мы пришли сюда в понедельник, здесь было бы пусто, никаких праздников, так что ли? Чем пятница отличается от понедельника или среды?

Она почувствовала, что попала в ловушку, и попыталась отшутиться:

– Ну, знаешь, по пятницам людям платят зарплату, ты не слышал об этом?

Я вынес вердикт: вечер пятницы благословен, потому что люди пожинают плоды трудов своих: пять дней на галерах в обмен на свободу без обязательств в течение выходных. Суббота и воскресенье идут в уплату за остальную неделю, поэтому вечер пятницы символизирует приближение заветного часа, обретения свободы на два дня.

«Господи, неужто пятница» существует из-за того, что вы продаете себя с понедельника по пятницу. По пятницам люди получают свободу, на которую копили всю трудовую неделю!

60 % долой: путешествия по крайнему правому ряду приносят убытки

Что можете быть безумнее, чем продавать душу с понедельника по пятницу в обмен на увольнительную на два дня. Да, дайте мне 5 долларов сегодня, а завтра я отдам вам два. Два доллара вместо пяти? А как насчет пяти хлебов сегодня, за которые я дам вам завтра только два? Опять нет? Почему? Это же горячее предложение! К счастью, вы понимаете, что два в обмен на пять – это плохой обмен. Если вы вложите пять, а получите два, значит, ваши убытки составят 60 %. Если такие убытки постоянны, вы скоро обанкротитесь. Какой же разумный человек заключит подобную сделку? Скорее всего, вы уже это сделали. Когда вы принимаете условия маршрута «богатеи не спеша», вы соглашаетесь на пять к двум. Вы отдаете пять дней рабского труда взамен на два дня свободы. Да, с понедельника по пятницу вы продаете себя ради суббота и воскресений. Люди с легкостью распознают убыточность возврата лишь 60 %, когда дело касается денег, и отказываются от сделки, но не видят этого, когда речь идет о времени, с охотой соглашаясь на нее. Если у вас есть дети, вам следует задуматься, правильно ли вы поступаете. Дети растут по понедельникам и вторникам. Говорят, они растут даже в среду, четверг и пятницу. Знаете, они не будут ждать до выходных. Когда малышка Миранда произнесет свое первое слово, сделает первый шаг, станцует первый танец, ей будет все равно,

что вы уехали в Хьюстон на квартальное собрание менеджеров. Дети и отношения не ждут до выходных, и, знаете, пока вы меняете пять на два, дети вырастают, а вы стареете. Люди, которые не следят за тем, как тратится их время, лишаются свободы, семей и отношений. Время расходуется не так, как следует, потому что оно – основа «богатеи не спеша». Пять дней рабства в обмен на два свободы – плохая сделка, если только вы не придумаете, как можно изменить это соотношение. Вместо пяти к двум в течение всей жизни не лучше ли подумать о том, как заставить рабочее время приносить лучшие плоды? Как изменить пропорцию? Мне куда больше нравится один к двум или три к десяти. Заключите ли вы сделку на условиях пять к двум, зная, что она превратится в один к десяти? Не стоит ли вкладывать в этот проект? Когда я следовал своему плану, я отдавал семь дней работе и не брал ни одного свободного дня, потому что знал: дороги, которыми я иду, приведут меня к мечте. Я работал для того, чтобы добиться положительного сальдо, но не через 40 лет, а в ближайшем будущем. Я держал руку на пульсе судьбы, и в результате мои инвестиции принесли мне дивиденды, достойные 40 лет. Теперь я не работаю, и семь дней в неделю свободен. Грустно говорить об этом, но если идеи «богатеи не спеша» глубоко укоренились в вашем сознании, у вас мало возможностей вернуть себе свободу, отказавшись от сделки, где убытки составляют 60 %. Помните, свобода – это и есть богатство, и если вам нужно подтверждение, просто загляните в следующую пятницу в бар, где люди отмечают освобождение от пятидневного рабства.

Проклятие посредственности: будь как все

Фильм «Дорога перемен» (2008), в котором сыграли Леонардо ди Каприо и Кейт Уинслет, прекрасно показал, как выглядят цепкие объятия философии «богатеи не спеша». В пригороде живет молодая пара. Муж (Ди Каприо) ездит на работу по утрам и словно растворяется в толпе, а его жена (Уинслет) играет роль хорошей матери семейства. Оба инстинктивно чувствуют: что-то идет не так. Они тонут. Они согласились на «норму». Они променяли свои мечты на безумный план, который навязывают им другие. На протяжении всего фильма мы видим их попытки вырваться из объятий рутины и то, к каким последствиям это привело.

Вся беда в том, что мы зомбированы обществом и считаем маршрут «богатеи не спеша» нормальным. Мы выходим на эту ущербную дорогу в начале жизни, и движение по ней освящено традицией, так как это единственно возможный верный путь для «нормального» человека. Ведь логично? Парни вроде нас не делают деньги, играя в профессиональный баскетбол, читая рэп, не зарабатывают пением и выступлениями на подмостках, поэтому все, что остается нам – следовать за другими в крайнем правом ряду. Возможно, кому-то это подходит. Но для остальных, тех, у кого есть большие мечты, великие цели и грандиозные идеи, это не подходит.

Приведу вам одну историю, которую я утащил с форума *Fastlane* (TheFastlaneForum.com).

Погоня за богатством усложнила мою жизнь. Все началось пять лет назад, когда у меня не было вообще ничего. Мне только что стукнуло тридцать, и я подумал, что жить от зарплаты до зарплаты никуда не годится. Я поклялся себе, что разбогатею. Для этого я устроился на вторую работу и тратил на жизнь все деньги, которые там получал, а откладывал только то, что получал на первой работе. По сути, из-за стремления скопить денег последние пять лет я жил так:

- снимал относительно недорогую комнатку размером 8×13 футов;
- ездил только на общественном транспорте или мотоцикле;
- работал почти каждый день без выходных на неделе;
- почти никогда не ел в кафе или ресторанах;
- не покупал ничего, кроме необходимого, ни себе, ни жене;
- почти никогда никуда не ходил и не веселился.

Вторая работа и экономия позволили мне накопить 50000 долларов за пять лет. Было бы больше, но я потерял как минимум 30000 на неудачных вложениях в октябре 2007. Я готов сдаться. Пять лет жизни в комнате размером с тюремную камеру – это долгий срок. Работа сводит меня с ума. Мне кажется, я живу в тюрьме. Да, для того чтобы скопить, такая жизнь подходит, но я плачу за нее своим психическим здоровьем и счастьем. Я больше так не могу.

Посредственный водитель соглашается на самоотречение и жертвует собой до такой степени, что ему кажется, что он попал в тюрьму. Жизнь этого парня чудесна или посредственна? Приведет ли она его к мечте?

Движение по крайней правой требует отказаться от настоящего ради призрачной возможности богатого будущего. Я не считаю принцип «затягивания пояса» стратегией. Я считаю, что из-за него крайняя правая полоса неизбежно ведет вас к посредственности. Жизнь не так уж прекрасна, но и не очень-то плоха. Она может быть лучше, только для этого вам нужен новый маршрут.

Краткое содержание главы: отличия полосы обгона

- Переход на крайнюю правую полосу естественен для повелителя обочин, который научился ответственности.
- Богатство нужно вам больше всего в молодые годы, когда вы полны энергией, а не на закате жизни.
- «Богатей не спеша» – план, на реализацию которого требуются десятилетия и недюжинные дипломатические способности, чтобы выплыть наверх в океане корпоративной жизни.
- Для посредственного водителя выходные – это плата за будни.
- По умолчанию, план «богатей не спеша» предполагает, что вы вкладываете больше времени (пять дней), чем получаете назад (два дня). Убыточность достигает 60 %.
- Соотношение пять к двум типично для этого маршрута, зафиксировано договором и вряд ли может быть изменено: стандартная рабочая неделя длится пять дней.
- Движение по крайнему правому ряду ведет к посредственности. Жизнь не так уж хороша, но не очень-то и плоха.

Глава 11. Преступная сделка: ваша работа

Работая по восемь часов в день, вы, возможно, станете боссом и начнете работать по двенадцать часов в день.

Роберт Фрост

Я учился пять лет ради... телефонной книги?

В студенческие годы я развлекался тем, что иногда ходил на тренинги, которые устраивают компании для потенциальных сотрудников. Мне живо вспоминается один из них: речь шла о начальной позиции в большой страховой компании в Чикаго. Рекрутер, который знакомил нас с основными возможностями нашей будущей службы, совершенно четко сказал нам, чего ожидать:

«Вон там, – он указал на море крошечных клетушек, – сидят наши новенькие. Не буду скрывать – вначале придется тяжело. Мы дадим вам три вещи: стол, телефон и телефонную книгу. Каждый день по десять часов вы будете в слепую прозванивать ваших потенциальных клиентов. Звучит не очень-то, зато какие результаты...»

В тот момент результат был не самым главным для меня, и я перешел к действиям. Я изобразил интерес. Изобразил радость. Сделал вид, что условия мне подходят. Они не подходили. Неужели я провел пять лет в колледже, чтобы сидеть в каморке 6х6 и вслепую прозванивать номера пенсионеров из телефонной книги? Вы изволите шутить? Этим я мог заниматься и в средней школе, не нужно тратить тысячи на колледж, чтобы навязывать людям полис. Да, мои ровесники пускали слюни в предвкушении хорошей начальной зарплаты, стабильного пенсионного плана и медицинской страховки. Если я начну работать с проклятой книгой, то только на себя, не на чужого дядю.

Работа: возвращение к стандарту

Если вы не хотите толкаться в крайнем правом ряду, а обрести богатство и свободу быстро, вам следует послать работу куда подальше! Я повторю! Забейте на проклятую работу! Работа – отстой. Я говорю это в целом, не о какой-то конкретной профессии. Будь вы электриком или менеджером, вы работаете. Работа – отстой, потому что она *ограничивает маневренность и контроль*. Конечно, работа может быть чудесной (и приносить много радости), но с точки зрения богатства вы ограничиваете как свою возможность влиять на ситуацию, так и контроль, а это две вещи, совершенно необходимые тем, кто стремится к большим деньгам. Приведу шесть «отстойных причин» того, почему ваш финансовый план не должен фокусироваться на работе – а это основа основ движения по крайней правой!

Отстой № 1. Продавая время, вы продаете жизнь

Кто надоумил вас, что продавать время за деньги – это здорово? Почему эта прописная истина всегда ведет к первосортному отстою? Если вы прикованы кандалами к своему рабочему месту, значит, вы принимаете участие в освященном славной традицией обмене своего времени (жизни) на кусочки бумаги, которые несут вам свободу. *Вы продаете свободу за свободу*. Разве не глупо??

Работа жадно пожирает время. На работе время – главное условие сделки, от которой зависят ваши финансы. Работа лежит в основе обмена пяти на два. Давайте посмотрим на то, что такое время, под другим углом зрения: *время это жизнь*. На работе *вы продаете жизнь за деньги*. Если вы работаете, вам платят. Если не работаете – не платят. Кто благословил этот союз вампира с жертвой? Перед вами список самых распространенных в США профессий и расчеты, сколько времени уйдет на то, чтобы заработать миллион. Если вы будете методично откладывать 10 % заработка и прятать их под матрас, умножайте эту цифру на десять. У вас есть в запасе триста лет, чтобы стать миллионером?

Профессия/ Должность	Средне- годовая зарплата	За сколько лет можно заработать 1 млн долларов	Сколько лет уходит на накопление 1 млн долларов
Автомеханик	\$ 34 000	30 лет	294 года
Архитектор	\$ 64 000	16 лет	156 лет
Бармен	\$ 16 000	61 год	625 лет
Ветеринар	\$ 72 000	14 лет	139 лет
Врач-физиотерапевт	\$ 66 000	15 лет	152 года
Инженер програм- много обеспечения	\$ 80 000	13 лет	125 лет

Офицер полиции	\$ 48 000	21 год	208 лет
Парикмахер	\$ 22 000	47 лет	454 года
Плотник	\$ 37 000	27 лет	270 лет
Секретарь	\$ 38 000	27 лет	263 года
Учитель	\$ 46 000	22 года	217 лет
Фармацевт	\$ 95 000	11 лет	105 лет

Источник: Бюро трудовой статистика США, Энтони Балдеррама, CareerBuilder.com. Цифры округлены.

Разве есть какой-то смысл платить, независимо от того, чем человек занимается? Платить за то, что вы спите, развлекаетесь, сидите с газеткой в сортире, загораєте на пляже? Почему просто не заплатить по истечении какого-то времени и заставить время работать на вас, а не наоборот? Можно ли так? Да, можно, но только не здесь.

Отстой № 2. Ограниченный опыт

За два месяца, что я работал на себя, я узнал больше, чем за десять лет на дюжине других работ. Проблема узкого специалиста в том, что ограниченный набор знаний и умений снижает его привлекательность на рынке труда. Вы становитесь одним винтиком механизма. А если винтик устаревает и его можно заменить? Угадайте, что? Вам не повезло!

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.