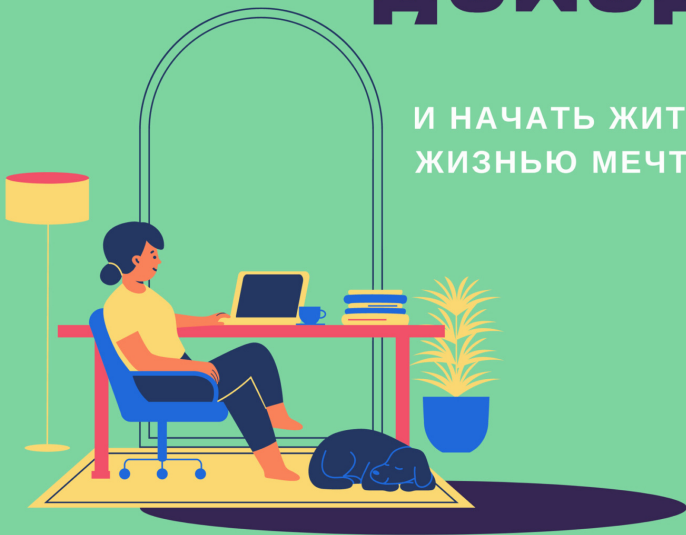


КАК УЙТИ С НЕЛЮБИМОЙ РАБОТЫ

ПОЛУЧАТЬ

ПАССИВНЫЙ ДОХОД

И НАЧАТЬ ЖИТЬ
ЖИЗНЬЮ МЕЧТЫ



Тимур Казанцев

Тимур Казанцев

Как уйти с нелюбимой работы, получать пассивный доход и начать жить жизнью мечты

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67610234*

Аннотация

Если Вы давно хотите уйти с офисной работы, вам надоело просыпаться рано утром и часами стоять в пробках, ждать отпуска и заниматься нелюбимым делом, то эта книга для вас.

Вы хотите наконец начать делать то, что действительно нравится. Вам хочется творить. Вы чувствуете потенциал, который еще не смогли реализовать, и хотите начать наслаждаться жизнью мечты, которую сами построили.

Эта книга поможет Вам понять стоит ли и как уйти с основной работы, чтобы начать работать на себя. Мы рассмотрим множество способов самостоятельного заработка и варианты пассивного дохода. Мы узнаем как быть продуктивным, иметь энергию для всех своих дел, и прокачаем необходимые навыки для работы на себя.

Я не говорю, что будет легко. Но если вы попробуете, предпримите шаги, преодолеете страхи и трудности, то

оглянувшись потом назад, вы поймете, что стали другим человеком – более уверенным, независимым, успешным, живущим так как Вам хочется.

Книга практична, содержит упражнения, чеклисты, и полезные ссылки.

Содержание

Глава 1. Введение	6
Ключевые слова	6
Для чего Вам эта книга?	7
Как читать эту книгу?	9
Дисклэймер	12
Самый главный миф о пассивном доходе	14
Мой путь	17
Глава 2. Подготовка	28
Стоит ли это всего этого	28
Икигай или как найти свое предназначение, приносящее доход	33
Визуализация	38
Как правильно ставить цели	43
Как не сливаться с поставленных целей?	49
Денежный квадрант	51
Окружение	57
Роль удачи	59
Ментальные установки по поводу денег	63
Когда и стоит ли уходить с основной работы, чтобы начать работать на себя	69
Как побороть страх и перестать недооценивать себя	71
Сразу в бой или досконально все изучить	73

Мотивирующие высказывания	75
Конец ознакомительного фрагмента.	77

Тимур Казанцев

Как уйти с нелюбимой

работы, получать

пассивный доход и начать

жить жизнью мечты

Глава 1. Введение

Ключевые слова

Для чего я пишу эту книгу. Если бы я мог сократить ее до пары слов, какими бы они были?

Свобода. Счастье. Независимость.

Быть счастливым, ощущать свободу и независимость (финансовую, психологическую, географическую), делая то, что тебе нравится.

И вся эта книга – это немного более подробное описание всего этого с моим личным опытом, мотивацией, и множеством конкретных примеров и способов, как можно к этому прийти.

Для чего Вам эта книга?

Почему из сотен и тысяч других книг, вы выбрали именно эту? Почему она вышла в рекомендациях для Вас?

Возможно потому, что так же как и я когда-то несколько лет назад, Вы уже долгое время задумываетесь о том, чтобы начать жить жизнью мечты.

Возможно, Вы хотите уйти с Вашей основной работы, ибо уже надоело ходить в один и тот же офис 5 дней в неделю, просыпаться каждый день рано утром и бессмысленно часами стоять в пробках два раза в день, а в течение дня, общаться с коллегами и начальником, с которыми у Вас периодически бывают недопонимания. Не говоря уже о том, чтобы работать 50 недель в году, чтобы ждать тех заветных 2+2 недель отпуска в год, и невозможностью взять отдых, когда вам захочется. И так из года в год. Ничего не меняется. Вы становитесь старше, а мечта о новой более интересной и приятной жизни так и не становится ближе.

Возможно, Вы замечаете, как все больше и больше ваших знакомых преуспевают в своих новых проектах, и вы все чаще видите на их страничках и сторис как они то и дело, что отдыхают и круто проводят время.

Может быть, Вы чувствуете, что созданы для чего-то более чем простого следования ежедневной рутины, Вы хотите наконец начать делать то, что Вам действительно Нравится

и Когда Хочется. Вам хочется Творить. Вы чувствуете, что в Вас заложен потенциал, который вы еще не смогли применить, хотя Вы ничем не хуже тех, у кого это уже получилось, и которые УЖЕ живут и наслаждаются жизнью мечты.

Я тоже задавал себе эти вопросы, и мне было очень тяжело уходить с высокооплачиваемой престижной работы, но желание быть свободным и ни от кого не зависеть пересилило все мои страхи, и на данный момент, по прошествии нескольких лет после увольнения, могу сказать, что не жалею, и обратно возвращаться в корпоративный мир пока не планирую.

Если Вам интересна эта тема, то приглашаю в это путешествие вместе со мной. Я постарался по максимуму сделать эту книгу практичной, чтобы не отнимать ваше ценное время.

Я не говорю, что будет легко. Иногда будет тяжелее, чем если бы вы работали на кого-то. Но говорю, что если вы попробуете, предпримите определенные шаги и усилия, преодолеете страхи и трудности, то оглянувшись потом назад, вы поймете, что стали другим человеком – более уверенным, независимым, успешным, живущим так как Вам хочется.

Итак, готовы ли вы?

Как читать эту книгу?

Так как у каждого читателя может быть разная ситуация и разные цели (кто-то уже использует некоторые способы пассивного дохода, кто-то работает на корпоративной работе и только планирует начать собственное дело, а кому-то нужна просто мотивация), то возможно, некоторые из разделов этой книги будут для Вас более актуальными, чем другие.

Поэтому я ни в коем случае не призываю Вас читать данную книгу в порядке, предложенном мною, вы можете переходить от одной главы к другой по мере необходимости и интереса, пропускать то, что вам уже известно, ну или просто расслабиться и читать все главы по порядку.

Что касается структуры книги, то после вводной первой главы, в которой я расскажу о главном мифе про пассивный доход, а также о своем личном пути и опыте, вторая глава посвящена самоопределению, постановке целей, ментальным установкам и роли окружения и других факторов. Мы также сделаем упражнения, чтобы понять чего вы действительно хотите и как можно реализовать себя, чтобы чувствовать себя счастливым, осознавая, что помогаешь другим и несешь пользу миру, получаешь достойное финансовое вознаграждение и наполняешь жизнь смыслом.

Третья глава посвящена конкретным способам получения дохода для тех, кто решился работать на себя. Все виды де-

ательности поделены на три группы: онлайн-профессии для самозанятых, онлайн-идеи для бизнеса, и инвестирование. Некоторые из этих видов деятельности практически полностью пассивные, а некоторые требуют пусть и не очень активной и времязатратной, но регулярной работы. Мы также узнаем какую примерную доходность можно получать по каждому из видов заработка и какие потенциальные риски они несут.

В четвертой главе мы разберем какие навыки необходимы для того, чтобы быть более продуктивным и энергичным. Данный раздел подойдет не только тем, кто собирается работать на себя, но и для любого человека, который хочет увеличить свою личную и профессиональную эффективность. В этой главе мы также поговорим про то как быть в энергии, уставать меньше, побеждать прокрастинацию, быть в курсе актуальных трендов, а также о гормонах в нашем теле, которые самым непосредственным образом влияют на нашу продуктивность.

В пятой главе мы поговорим о таких важных навыках как делегирование, аутсорс и построение команды. Эти навыки исключительно важны, если вы планируете масштабироваться в своем деле. Вы узнаете как и где находить исполнителей, какие сервисы помогут вам в этом, и как эффективно управлять командой.

Шестая глава посвящена личному финансовому менеджменту. Как управлять деньгами эффективно, чтобы не ухо-

дить в минус, а наоборот, чтобы ваши деньги сохранялись и приумножались. Я верю, что эту дисциплину должны преподавать в школе наравне с другими предметами, но к сожалению, почему-то этого пока не делают.

Седьмая глава посвящена поиску конкурентных преимуществ. Они нужны для того, чтобы всегда оставаться на шаг впереди ваших конкурентов.

И последний раздел посвящен некоторым практическим вопросам работы на себя, а также тому, что делать, когда вы уже достигли финансовой независимости и не знаете как мотивировать себя развиваться дальше.

В конце книги вы также сможете скачать полезные чеклисты, касающиеся пассивного дохода и работы на себя.

Итак, как уже сказал, вы можете читать данную книгу либо по порядку, либо выбирая ту или иную заинтересовавшую вас главу, как посчитаете правильным. В любом случае, я надеюсь, вы найдете в ней много полезного и практического материала.

Дисклэймер

1. Пассивный доход – это не всегда означает зарабатывать, ничего не делая. Это больше про то, что доход начинает поступать в независимости от того, работаешь ты прямо сейчас или нет. Однако, зачастую чтобы достичь этого, сначала необходимо создать/приобрести актив, который бы приносил такой доход. Иногда работать приходится очень много – особенно вначале, но благодаря этому постепенно создается актив, который и начинает приносить доход, пока ты спишь. В некоторых случаях требуется определенное время, чтобы его поддерживать и увеличивать, иногда – разовые старания вначале, и в дальнейшем – можно уже не прикладывать к этому особых усилий и времени. Обо всем этом – далее в книге.

2. В современном мире все меняется очень быстро. И хотя я думаю, информация в этой книге будет актуальна еще несколько лет, тем не менее, что-то будет устаревать, будут появляться новые виды заработка, а некоторые будут становиться менее прибыльными или вовсе канут в лето. Но в этой книге вы найдете не только про виды пассивного дохода или работы на себя, но и про навыки и знания, которые вам пригодятся, чтобы всегда держать нос по ветру, а также максимально эффективно использовать свое время.

3. Все названия финансовых инструментов, маркетплей-

сов, компаний, активов, бирж, и пр. упомянуты исключительно в информационных целях. Никакое из упомянутых названий не может быть использовано в качестве инвестиционной, юридической, деловой рекомендации или призывом к действию.

4. Автор не является аффилированным лицом ни к какой из упомянутых в этой книге компаний или активов в данной книге, и не призывает к покупке или продаже чего-либо.

5. Законодательство, особенно в последнее время, меняется достаточно быстро. В зависимости от страны и времени прочтения данной книги правовой статус тех или иных активов или видов деятельности может отличаться. Поэтому уточняйте актуальность и законность работы с теми или иными видами активов, чтобы всегда оставаться в правовом поле.

Самый главный миф о пассивном доходе

Многие люди, уходящие с корпоративной работы в компании чтобы начать работать на себя в надежде получать пассивный доход, вскоре разочаровываются в том, что зачастую они продолжают работать по времени столько же, а то и больше. Такое происходит, ибо изначально у них было не совсем корректное представление о том, что такое пассивный доход. Они думали, что деньги будут поступать на их счет своим ходом без каких-либо временных затрат с их стороны.

На самом же деле, пассивный заработок – это немного о другом.

Во-первых, существует очень большое количество видов того, что принято называть пассивным заработком. Просто сравните: доход от получения дивидендов и доход от получения написания книги, например. В первом случае, вы просто покупаете акции и ничего больше не делаете, и вам ежеквартально или с другой периодичностью приходят дивиденды, размер которых вы можете примерно оценить. Во втором случае, вы тратите несколько недель или месяцев, а в итоге сотни или даже несколько тысяч часов, чтобы написать книгу, и только после ее публикации, начинаете получать пассивный доход в виде роялти от продаж вашей книги. И вы не можете быть уверенным, станет ли ваша книга успешной

или нет, и не можете предсказать сколько вы будете получать от ее продаж. Или например, вы получаете заработок от рекламы, которую вы даете в ваших социальных сетях. С одной стороны, это кажется пассивным заработком, но ведь мы же понимаем, что нам придется ежедневно выкладывать посты и сторис и поддерживать ежедневную активность на нашей странице, чтобы аудитория была активной и чтобы рекламодатели хотели размещать рекламу именно у вас. Поэтому, вид деятельности будет определять насколько пассивным он будет и сколько будет отнимать у вас время. Не все типы «пассивного» заработка на самом деле не требуют вашего времени, некоторые, наоборот, требуют регулярных усилий.

Во-вторых, как уже было сказано, пассивный заработок становится по настоящему пассивным только после какого-то времени – первоначального периода, когда вам требуется потратить свои силы, время и капитал, чтобы настроить этот доход. Тот же самый пример с написанием книги: вы вкладываете очень много сил и времени вначале, а после публикации он начинает приносить пассивный доход. Или сдача квартиры в аренду. Вначале вам тоже необходимо вложиться, сделать ремонт, договориться с управляющей компанией, найти арендаторов, и только потом можно будет начать получать арендные платежи и только раз в несколько месяцев улаживать возникающие вопросы по ремонту или другим моментам.

В третьих, и лично для меня важнее всего, пассивный до-

ход – это больше о том, чтобы формировать тот график работы, который удобен вам, и в том месте, где вам комфортно. Многие (в том числе и я сам в свое время) начинают работать на себя, потому что они понимают, что ездить 5 дней в неделю на работу и обратно, стоять в бесконечных пробках, проводить весь солнечный день в офисе – это просто попусту тратить их жизнь на то, что им не особо нравится. Когда я работал в крупной компании, то часто задавал себе вопрос, зачем я трачу 8 часов в офисе, если всю работу я мог сделать максимум за 2 часа, а оставшееся время быть свободным и делать то, что действительно мне нравилось. Но корпоративная работа требует соблюдения графика и других ограничений. Или зачем терпеть самодурство начальника, если можно быть начальником самому себе. И многие другие подобные моменты. То есть пассивный заработок – это не о том, что мы больше никогда не будем работать, это больше о том, что мы сами будем выбирать:

- когда нам работать (утром/ вечером, выходные)
 - сколько и в каком объеме нам работать (2 часа в день/ 16 часов в день / один раз в неделю)
 - над чем нам работать (сами выбираем интересные нам задачи и проекты)
 - где нам работать (дома / в офисе / в коворкинге / в кафе / на пляже)
 - с кем нам работать (одному / в команде)
- Это и есть свобода, не так ли?

Мой путь

Я написал эту книгу, чтобы помочь таким же как и я сам, а именно тем, кто хочет уйти с корпоративной работы и хочет работать сам на себя, стать финансово независимым и получать пассивный доход. В этом и заключается свобода, чтобы делать то, что тебе нравится, иметь возможность заниматься любимыми делами, путешествовать по стране и по миру, когда захочется, а не только когда выпадет долгожданный отпуск.

Лет до 25 я даже и не задумывался, что когда-либо захочу работать на себя. На самом деле моя мечта была стать дипломатом или работать в крупной международной компании. И однажды она сбылась. Но об этом чуть позже.

Так вот, откуда родилась у меня такая мечта – стать дипломатом или работать в международной компании? Дело в том, что начиная с 7 по 11 класс я учился в международной школе в Казани, где все занятия велись на английском языке, а больше половины преподавателей были иностранцы. После школы я поступил в университет на факультет международных отношений, где нас готовили стать дипломатами, отправляли на стажировки в Министерство иностранных дел, и в дипломатические представительства России за рубежом, переводчиками на международные соревнования и другие подобные мероприятия. Поэтому начиная примерно с 13 лет

и примерно до 21 года я был везде окружен иностранными языками, международными мероприятиями, разговорами о жизни за рубежом и работой либо дипломатом либо в крупной международной компании, а также успел стажироваться в Европейском отделении ООН и Всемирной торговой организации (ВТО) в Женеве, Швейцарии, и выиграть поездку в Париж в результате олимпиады, организованном международной организацией Франкофонии.



После окончания обучения в Казани, мне предложили работу в одной государственной организации, занимающейся привлечением зарубежных инвестиций, но одновременно я победил в олимпиаде для обучения в магистратуре в одном из топовых вузов страны – в Высшей Школе Экономики. Немного подумав, я все-таки решил переехать в Москву. Во-первых, понимал, что экономическое образование такого вуза будет дополнительным плюсом в моем резюме, а во-вторых, как сказал мне тот самый работодатель из Казани, который готов был меня взять на работу, «в Казань ты всегда успеешь вернуться». И так я очутился в Москве.

Учеба в магистратуре – это в основном вечерние занятия вечером с 18 до 21, и поэтому я сразу же стал совмещать учебу с работой. С учетом того, что я уже имел диплом специалиста из Казанского университета по специальности «международные отношения», я был практически уверен, что найти работу в этой области мне не составит особого труда. Тем более в Москве так много крупных российских корпораций, которые работают за рубежом, да и самих представительств зарубежных компаний в России. Я начал откликаться на вакансии, ходить на собеседования. В итоге за полтора месяца откликнулся примерно на 200 вакансий, прошел около 20 интервью, но в итоге так никуда и не пригласили... Я чувствовал себя никчемным, второсортным выпускником, диплом регионального вуза которого никому

не был нужен. Я понимал, что эти компании легко могут набрать выпускников ведущих московских и зарубежных вузов, коих в столице были десятки тысяч.

В итоге мне ничего не осталось как устроиться в компанию делового туризма, которая занималась бронированием авиабилетов и гостиниц для сотруников крупнейших корпораций. Я работал там посменно, зачастую в ночную смену, чтобы также успевать учиться в магистратуре ВШЭ. Тем не менее желание работать в международной сфере меня никогда не покидало. Я помню то чувство, когда я выписывал билеты в разные страны сотрудникам этих корпораций и думал, а ведь я тоже хотел бы так летать в разные страны по работе, и чтобы мне выписывали билеты и бронировали гостиницы, как я бронирую этим людям. Я чувствовал себя полным неудачником.

И вот однажды, я нашел вакансию одной некоммерческой организации в Москве, которая занималась организацией в том числе выставок и конференций. Должность называлась экономист-международник. Именно те две специальности, по которым я учился в двух университетах. Несмотря на то, что зарплата в этой некоммерческой компании была супер низкой, я откликнулся на вакансию и меня приняли. Радости моей не было предела – я работал по своей специальности, да еще и какой – экономист-международник! Кроме того, мне часто приходилось иметь дело с иностранцами, дипломатическим корпусом в Москве, и это повышало мою упавшую

со времен отправки 200 резюме самооценку.

Так как зарплата была очень низкой, хватавшей разве что на еду и транспорт, я продолжил работать в агентстве делового туризма по ночам. В итоге, я работал на двух работах, учился в магистратуре, да еще раз в месяц выезжал в Казань, так как параллельно магистратуре я поступил в аспирантуру в своем первом университете.

Свободного времени у меня не было совсем. Однако, я продолжал откликаться на вакансии и в итоге меня пригласили работать в крупную российскую компанию в отдел экспорта. У компании было 7 заводов по всей России, в ней работало более 10 000 сотрудников, а свою высокотехнологическую продукцию она поставляла государственным учреждениям многих стран. Чтобы попасть в эту компанию мне пришлось пройти несколько этапов собеседований и различных проверок, и в итоге я получил это заветное место работы. В моем отделе каждый сотрудник владел как минимум двумя иностранными языками, мы каждый день общались с иностранными партнерами и клиентами. Каждый месяц были поездки в другие страны либо на переговоры и подписание контрактов, либо на выставки и конференции. Помню, часто бывали случаи, когда в нашу комнату утром заходил начальник и спрашивал: «У кого есть с собой загран паспорт? Надо срочно вылететь в Рим и отвезти документы, потому что DHL не успевают». И так мы периодически работали еще и «курьерами», путешествуя в другие страны, чтобы

отвезти документы для тендеров и для наших заказчиков. Я помнил, как я работал в ночные смены в период учебы выписывая авиабилеты и бронируя гостиницы для корпоративных клиентов, а теперь я сам летал несколько раз в месяц в другие страны по работе, и уже мне самому выписывали билеты и бронировали гостиницы по всему миру. Моему счастью, удовольствию и гордости не было предела. За 5 лет на этой работе я посетил более 30 стран на 4 континентах, включая Африку, Ближний Восток и Юго-Восточную Азию, общался с министрами и дипломатами многих стран.



В целом, работа была не очень тяжелая, мы практически не задерживались, в свободное время играли в настольный теннис и футбол, у нас было ДМС, нам оплачивали обучение дополнительным иностранным языкам, мы проходили различные тренинги, и при упоминании места работы, у людей возникало чувство уважения к тебе сразу же, потому что работа была действительно престижная.

Однако, после нескольких лет такой работы я начал к ней привыкать, и я уже не испытывал такого удовольствия от всего этого. Чтобы как-то разнообразить свою деятельность, я попросился продавать другие продукты, и в другие континенты, взял дополнительные проекты. Но все это не приносило мне больше такого восторга как раньше. Я все чаще начал задумываться о том, что мне не очень нравится ездить на работу каждый день, и дважды в день стоять в пробках или ехать в тесном метро. Моя зарплата уже не приносила мне былого удовлетворения, и ее рост шел не так быстро, как я ожидал. Периодически случались недопонимания с коллегами из других отделов, и это тоже накладывало свой отпечаток на мое психологическое состояние. Если я хотел куда-то пойти в течение недели, то я мог это сделать только вечером после работы или в выходные. Не считая командировок, я должен был присутствовать на рабочем месте весь световой день, даже если не было особо никакой работы и нечего было делать.

В итоге, сам того отчетливо не представляя, я начал наткаться в сети на информацию о работе на себя, о различных проектах, на мотивационные выступления об изменении жизни, пассивном заработке и многом другом в этом направлении. Я начал пробовать различные варианты, создавал различные сайты, выполнял проекты для компаний, начал преподавать языки, стал понемногу инвестировать. В итоге, начав получать почти такую же сумму с таких проектов, сколько я получал на основной работе, я принял решение уволиться и уйти в свободное плавание.

Почему это решение было принято? Потому что я доказал всем и себе в первую очередь, что я отучился на международных отношениях и на экономиста, и проработал в своей специальности достаточно успешно, я постоянно участвовал в переговорах с руководителями крупных компаний и даже представителями министерств других стран, я был частью многих делегаций и переговоров. И больше мне нечего было доказывать, но в то же время я хотел больше свободы и независимости.

Тот престиж, который я имел, работая на основной работе, для меня стал чем-то обыденным, и он отошел уже на второй план. А на первый план начали выходить удовольствие от жизни, путешествия, свобода местонахождения и свобода делать то, что хочется, когда хочется, без каких-либо ограничений. Я хотел больше времени проводить с семьей и близкими мне людьми, отдыхать не в выделенное отпуском вре-

мя, а тогда, когда я этого действительно захочу. И в результате, решение уйти с корпоративной работы и начать работать на себя стало для меня единственным решением в этой ситуации, чтобы достичь этих новых целей.

С тех пор прошло несколько лет, я испробовал много разных направлений, создал несколько разных источников дохода, и самое главное, что я понимаю, что в корпоративный мир мне возвращаться пока не особо хочется. Работая на себя, чувствуешь настоящую свободу, видишь напрямую результат своих усилий, но в то же время конечно и большую ответственность. Иногда приходится работать действительно много (но только тем, чем действительно нравится и хочется заниматься), есть много рисков и нестабильность, но ведь их можно снизить за счет диверсификации доходов, правильного финансового менеджмента, и другими способами. Об этом тоже будет рассказано в этой книге.

Глава 2. Подготовка

Стоит ли это всего этого

У вас может возникнуть резонный вопрос (особенно если сейчас вы работаете на стабильной работе): имеет ли смысл начинать работать на себя, получится ли у вас или нет, сможете ли вы выйти на сопоставимый уровень дохода, и будете ли вы в итоге счастливы и довольны этому решению?

Я тоже задавал себе похожий вопрос. В то время я работал в международной компании, ездил в зарубежные командировки каждый месяц по несколько раз, работа была престижная (клиенты – крупные учреждения и компании из других стран, постоянное общение с дипломатическим корпусом), в офисе все были молодые, и особого жесткача в плане объема работы не было (в 18.01 вечера никого в офисе уже не было), была ежегодная индексация зарплаты (каждый год увеличивали зарплату на 4-8% даже если оставался на той же должности). Так почему же я ушел с этой работы и начал работать на себя?

Потому что я посмотрел на все объективно, задал себе несколько вопросов, ответил на них правдиво для себя, и понял, что это уже не мое.

С финансовой точки зрения. Окей, если каждый год у ме-

ня будет индексация зарплаты на 5 %, если раз в 2-3 года я буду получать повышение по должности (+20 % к зарплате), хотя каждое следующее повышение – под вопросом ввиду еще бОльшей конкуренции. То есть просто немного просчитав, я понял, что если я и останусь в этой компании, через 5 лет я буду получать определенную сумму, которую я примерно просчитал. И посмотрев на эту сумму, я понял, что хочу еще больше, хочу, чтобы не было финансового потолка, хочу, чтобы мой заработок зависел напрямую от приложенных мною усилий, а не зарплатной вилки, установленной компанией.

Кроме того, посмотрев на то, как растут цены в нашей стране каждый год, я понимаю, что даже если моя зарплата в найме будет увеличиваться на 5-10-15 % ежегодно, то этого не хватит, чтобы догнать рост цен. Я просто смотрю на цены вокруг меня и понимаю, что реальная инфляция зачастую выше статистической. Всего лишь за последний год-полтора цены на автомобили выросли процентов на 30-40 %, на квартиры – 15-30 %. Также существенно подорожали цены на транспорт (авиа и жд билеты), не говоря уже об отдельных категориях продуктов питания. И все это еще раз подтверждает для меня, что если работать в найме с фиксированной зарплатой, пусть и принимая во внимание, что она будет увеличиваться немного, то я все равно не смогу поспевать за реальным ростом цен в стране. А это значит, что постепенно качество моей жизни будет ухудшаться. Единственный

способ как этого можно избежать — это стать проактивным, взять ответственность за свое финансовое состояние в свои руки, перестать полагаться на государство, взять контроль над своей жизнью, и начать работать на себя по максимуму, чтобы накопить активов, которые начнут приносить пассивный доход, и увеличивать эти ручейки пассивного дохода, чтобы выйти из этой постоянной гонки как мышка в колесе.

Если посмотреть на мое окружение, то абсолютное большинство тех, кто получает высокий доход, являются предпринимателями или инвесторами, то есть работают на себя. Из тех же, кто работает в найме, только единицы дослужились до топ-менеджерских позиций, и получают высокую зарплату. Большинство же в найме получают среднюю зарплату по рынку, размеры которых можно посмотреть просто кликнув на поиск на сайтах вакансий.

Задание: теперь просчитайте для себя, какую сумму вы будете получать через 5 лет, если останетесь на текущем месте работы.

С точки зрения развития.

С точки зрения развития, я начинаю искать новое место работы или новый проект, когда понимаю, что на текущем месте я уже не получаю новых навыков, исчерпан мой потенциал того, что я могу привнести, и чувствую, что уже не развиваюсь в профессиональном плане. Есть еще одна такая поговорка: «Если вы самый умный человек в комнате, то вы не в той комнате, где должны находиться». Не считите,

что я слишком высокомерен или чванлив, но она нравится мне тем, что побуждает вас все время находиться в окружении тех, кто сильнее вас, и у кого вы можете чему-либо научиться. Если же среди ваших коллег только те, кто ни к чему не стремится, остановились в своем профессиональном развитии, и тянут вас на дно, то возможно вам надо поменять окружение. Одной из главных причин, почему я уходил со своих прошлых мест работы, было именно то, что я уже не мог научиться чему-то еще, и я чувствовал, что не развиваюсь в профессиональном и личном плане.

Задание: Спросите себя: вы полностью реализовали свой потенциал на своем текущем месте работы? Имеются ли еще знания и навыки, которым вы можете научиться на этом месте?

С эмоциональной точки зрения.

И еще один главный момент. Вам должно быть психологически и эмоционально комфортно находиться там, где вы работаете. Более пожилое поколение часто говорит, что надо дорожить работой даже, если она вам не нравится, надо терпеть, особенно если вы имеете хорошую зарплату, или она считается престижной. И наши родители часто считают нас взбесившимися с жиру, когда мы покидаем хорошую работу ради какого-то своего проекта, который еще не доказал свою успешность. Но мне кажется, что комфорт и наше психологическое состояние так же важно, как и финансовая составляющая. И если мы испытываем дискомфорт на рабочем ме-

сте, будь то в связи с постоянными размолвками с коллегами, или необходимостью загонять себя в рутину и фиксированный график и пробки, то мы имеем полное право перед самим собой в первую очередь поменять эту ситуацию на ту, которая будет нам приятной.

Задание: Задайте себе вопрос: испытываете ли вы дискомфорт, когда задумывается о необходимости идти завтра на работу?

Икигай или как найти свое предназначение, приносящее доход

Данная лекция будет полезна для тех из вас, кто хочет прекратить заниматься нелюбимой деятельностью и желает начать заниматься тем, что приносит не только удовольствие, но и признание людей, придает смысл жизни, и конечно же, приносит доход.

И в этом нам поможет такое понятие, как «Икигай». Оно происходит от японского, и состоит из двух слов: «ики» (жить) и «гай» (причина). И поэтому часто на русский язык икигай переводят как «смысл жизни». А более продвинутые толкователи этого термина объясняют его как «то, ради чего хочется вставать по утрам». Если вы уже знаете ответ на этот вопрос, то значит, вы нашли свой икигай.

А для тех, кто еще не знает, давайте разберемся вместе.

Во-первых, небольшая предыстория. Понятие «Икигай» пришло из Японии, считается, что оно появилось на Окинава – группе островов к югу от Японии, и потом распространилось по всей стране, а потом и по миру. Окинава известна тем, что здесь проживает большое количество людей, которым более 100 лет. Так вот, считается, что успех долголетия японцев во многом или отчасти обусловлен именно тем, что они верят и практикуют икигай. Японцы считают, что очень важно найти такие занятия, которые наполнят вашу жизнь

смыслом, что будет увеличивать вашу жизненную энергию.

Так как же найти свой икигай?

Икигай находится на пересечении четырех кругов. Каждый круг отвечает на определенный вопрос:

- Что мне нравится делать?
- Что я умею делать хорошо?
- Как я могу принести пользу (людям, обществу, миру)?
- За что мне готовы платить?

Икигай

Японский метод поиска «ценности жизни»



А теперь давайте сделаем упражнение, чтобы попробовать вместе найти свой икигай?

Начните с **первого вопроса**, и выпишите все виды деятельности, которые вам **нравится делать**. Это могут быть хобби, ваши увлечения, либо например, просто общение с людьми, рисование, работа руками или составление диаграмм. Вы можете также исходить из противоположного. То есть выписать все то, что вам не нравится. Какой деятельности вам хотелось бы избежать, что вам доставляет дискомфорт и стресс?

Итак, надеюсь у вас получился список из 10-20 (а то и больше) любимых занятий.

Далее, переходим ко **второму вопросу**. Составьте список вещей, которые у вас **получается делать хорошо**. *За что вас хвалят люди, ваши близкие, друзья, коллеги, руководитель? Может быть вы умеете объяснять сложные вещи простым языком, или вы «рукастый» и можете строить или чинить все, что угодно. Или вы хорошо разбираетесь в программировании, или вас ценят за то, что различные люди тянутся к вам, чтобы высказать свои проблемы и жизненные ситуации. Возможно, вы хорошо управляете командой, или отлично водите автомобиль, или просто душа любой компании.*

На пересечении этих двух кругов (то, что вам нравится, и то, что вы делаете хорошо) находится ваша **страсть**. Вы

любите делать это, и у вас это хорошо получается. Но возможно это не приносит вам доход, и вы не понимаете, для какой более глобальной цели вы созданы. Предположим, вам нравится заниматься садоводством, у вас прекрасный ландшафтный дизайн на даче с большим количеством цветов и деревьев, вы можете заниматься им хоть целый день, и гости, которые к вам приходят, каждый раз восхищаются им.

Идем дальше. Чтобы наша жизнь наполнилась еще большим смыслом, необходимо ответить на следующий вопрос: **«Как я могу принести пользу людям?»**. Если взять пример с садоводством, то можно, например, начать рассказывать людям и делиться своим опытом и советами в блоге или социальных сетях или на Ютубе.

И последний вопрос. За что мне готовы платить? Потому что, если вы будете заниматься только тем, что находится на пересечении трех вышеописанных кругов, вы будете получать удовольствие, признание людей, и ваша жизнь будет наполнена смыслом и радостью, но у вас может не иметься финансового достатка, что также может угнетать ваше состояние. Поэтому, в примере с садоводством, например, вы можете организовать свои курсы обучения, или начать продавать материалы и инструменты для садоводства.

А теперь, поняв, что такое икигай, и зачем он нужен для нас, попробуйте составить список дел, которые отвечают на эти четыре вопроса, и тот вид или виды деятельности, которые будут находится на пересечении этих четырех кругов, и

будет вашим икигай.

Удачи вам в поиске этого клада, и делитесь, что для вас является икигай, в отзывах и комментариях к этой книге.

Визуализация

Я искренне надеюсь, что эта книга послужит небольшим толчком поменять свою жизнь в сторону той жизни, которую вы хотите начать. Как ветер, который подует в ваш парус, чтобы вы понеслись быстрее в сторону вашей мечты.

Но для начала задайте себе вопрос. А знаете ли вы, где находится ваша мечта? Знаете ли вы направление, куда вам надо и куда вы хотите двигаться? Ведь если ваш руль и парус не настроены правильно, то ветер может унести вас совсем в другом направлении.

Поэтому давайте начнем с того, чего вы, конкретно Вы, читающий сейчас данную книгу, хотите достичь? Здесь не будет универсальных рецептов, потому что каждый человек уникален со своим предыдущим опытом, текущим положением, целями на будущее и мечтами.

И поэтому давайте прямо сейчас сделаем одно упражнение. Его делают на многих тренингах личностного и профессионального роста, и многие успешные и известные люди признаются, что регулярно делают эти упражнения самостоятельно либо со своими коучами.

Закройте глаза или просто расположитесь в спокойном от шума месте. Сядьте поудобнее. И просто представьте свой идеальный день. Забудьте на время все свои текущие обязанности и ограничения. И представьте именно свой идеальный

день. Во сколько вы встаете. Что вы делаете утром как встали. Чем вы занимаетесь в течение дня. Как проводите время. Представьте, что у вас нет никаких ограничений. Представьте, что вы можете иметь абсолютно все, что реально хотите. Сколько вы зарабатываете, чтобы вам было доступно все, о чем вы сейчас подумали. Представьте, что у вас уже есть эти деньги. Вы живете жизнью мечты. Что бы вы делали сейчас и в течение дня?

Прочувствуйте это состояние. Опишите, какие эмоции вы сейчас испытываете. Вы обязательно должны прочувствовать это состояние.

Техника визуализации очень сильная, и многие успешные бизнесмены и люди используют ее для достижения своих целей.

Дело в том, что если мы будем мыслить из тех категорий, которые нам сейчас привычны, мы никогда не сможем достигнуть своих самых амбициозных желаний, потому что мозг будет понимать, что из текущего состояния он не понимает как их можно достичь. Поэтому нам надо сначала настроить мозг на то, что это нормально. Что вы этого уже достигли, чтобы он прочувствовал это состояние и понял, что оно для вас обыденно.

Приведу пример из личного опыта.

Несколько лет назад, я хотел купить автомобиль, который был дороже имеющегося у меня на тот момент автомобиля в 2,5 раза. У меня не было на него денег, с моим текущим

ежемесячным доходом я бы копил на него около года, а то и больше, а если бы взял кредит, то платеж по нему сильно бы давил на мой бюджет. Но несмотря на это, я просто перестал думать о том, что я не смогу его купить. Я начал визуализировать как буду на нем ездить, практически каждый день изучал цены на рынке, технические характеристики автомобиля, сравнивал его с другими и понимал, что хочу именно эту модель. Начал ездить по автосалонам и проходить тест драйв, хотя даже понятия не имел, откуда возьму деньги. Постепенно мой мозг начал привыкать к мысли, что этот автомобиль уже мой, и он просто ждет меня, когда я его заберу. Я уже не думал о том, что у меня на тот момент не хватает денег, и перестал беспокоиться об этом. Я также мысленно поставил себе небольшой дедлайн (до начала лета), до которого мне просто необходимо было купить этот автомобиль.

И в итоге, я провел несколько операций на фондовой бирже с акциями, благодаря которым вышел в хороший плюс, плюс ко мне пришли роялти от одной из моих книг, больше чем я ожидал, плюс за мой старый автомобиль мне заплатили по трейд-ин даже больше, чем я ожидал, ну и немного мне все же пришлось занять у брокера (в счет некоторых моих акций), и в итоге я все же взял этот автомобиль через 1,5 месяца после того, как я решил его купить и начал визуализировать и предпринимать какие-то шаги.

Самое интересное – знаете, что меня удивило больше всего, когда я в итоге купил этот автомобиль? Мое внутреннее

состояние. Я думал, что буду супер счастлив от того, что купил автомобиль, о котором мечтал. А знаете в итоге каким было мое состояние в первый день покупки? Ровное. Ничего не изменилось. Как будто, ничего не произошло. Я просто взял автомобиль из салона и уехал на нем. Практически никаких эмоций. И только потом я понял, почему у меня было такое состояние. Потому что благодаря детальной и постоянной визуализации, я (мой разум) уже прожил это состояние покупки и владения этим автомобилем. Прожил это состояние еще тогда, когда у меня не было его и я понятия не имел, как его приобрету. Но прожив это состояние, мой разум понял, что это нормально, он уже не стал постоянно думать о том, что я не могу его купить на данный момент, а каким-то образом помог мне переместиться в то измерение, в котором это возможно, и начал обращать мое внимание на возможности, как этого можно достичь.

После этого случая, я продолжаю использовать технику визуализации для своих других целей. Я применял его для смены места жительства, приобретения квартиры, личных, семейных и многих других целей, и мне кажется она действительно способствует их реализации. Я читаю много книг и слушаю выступления многих известных коучей, и практически все из них рекомендуют такие техники визуализации (Дж. Кехо, Н. Хилл, Т.Роббинс, и др.).

Поэтому визуализируйте свои цели. Обязательно чувствуйте своим телом это состояние, как если бы все это уже

у вас было, и вы всего уже достигли. Используйте мудборды, то есть распечатывайте изображения того, чего хотите достичь и ставьте их на видное место, на рабочий стол компьютера или заставку на телефоне. Проговаривайте аффирмации, если вам это помогает. Делайте пусть маленькие, но все же хотя бы какие-то шаги, которые приближают вас к вашей цели. Все это способствует запуску в нашем подсознании новых нитей, смыслов и осознания и понимания того, что наша заветная цель достижима и просто ждет, пока мы к ней придем.

Как правильно ставить цели

Итак, теперь у нас есть видение какую жизнь мы хотим иметь в будущем. Но как же до нее добраться?

Для этого, надо теперь спуститься немного на Землю и начать думать практично и рационально. Нам необходимо поставить конкретные цели и расписать стратегию их достижения. Если визуализация – это больше представление об идеальной жизни в долгосрочной перспективе и настройка нашего мозга на то, что это реально, то цели – это конкретные задачи, которые необходимо решить в ближне- и среднесрочной перспективе, чтобы приблизиться к нашему идеальному будущему.

Цели необходимо ставить правильно, в противном случае есть большой шанс, что мы их не достигнем. Посмотрите на следующие цели. Которая из них, по вашему мнению, поставлена правильно?

А. Хочу стать известным блоггером.

Б. Хочу иметь 10 000 подписчиков в моей соцсети.

В. Хочу иметь 10 000 подписчиков в моей соцсети через 90 дней.

Г. Хочу иметь 10 000 подписчиков в моей соцсети через 90 дней, чтобы иметь возможность делиться с людьми своими идеями и попутно зарабатывать на этом.

Многие из нас ставят цели по примеру А. И зачастую не

достигают их, потому что: «а как мы поймем, что достигли ее и успели ли?»).

Поэтому при постановке целей рекомендуется использовать технологию **SMART**. Это аббревиатура, которая расшифровывается следующим образом:

S (SPECIFIC) – цель должна быть **КОНКРЕТНОЙ**. Возьмем цель – стать финансово независимым. Это достаточно размытая формулировка: что это значит – быть финансово независимым? Поэтому чтобы сделать ее специфической, можно преобразить ее следующим образом: «*Чтобы я имел регулярный пассивный доход от инвестиций, который бы покрывал мои ежемесячные расходы*». Или другая цель – накопить на новую квартиру. Здесь тоже мы должны прописать что это за квартира – например, двухкомнатная квартира в таком-то районе города в новом доме.

Идем дальше.

M (MEASURABLE) – Цель должна быть **ИЗМЕРЯЕМА**. В нашем примере вместо того, чтобы сказать, что мы хотим стать известным блоггером, мы указали что хотим иметь 10 000 подписчиков в моей соцсети. В примере с финансовой независимостью, вместо того чтобы указать, что хотим иметь регулярный пассивный доход, нам необходимо указать какую конкретно сумму. Например, в месяц вам необходимо минимум 70 000 рублей. То есть цель будет уже звучать следующим образом – «*Иметь регулярный пассивный доход в размере 70 000 рублей ежемесячно, чтобы по-*

крывать мои расходы».

Если взять цель – накопить на квартиру, то необходимо указать примерную стоимость квартиры, которую вы планируете купить. Например, *двухкомнатная квартира в Новосаиновском районе города стоимостью 9,5 миллионов рублей.*

A (ACHIEVABLE) – цель должна быть **ДОСТИЖИМОЙ**. Имеется в виду, что цель естественно должна быть выше того, что вы сейчас имеете, но она должна быть реалистичной в ваших обстоятельствах. Например, если вы зарабатываете 100 тысяч рублей в месяц, то ставить цель заработать на дом в Майами или Лондоне, которые стоят несколько миллионов долларов, наверное, будет не совсем достижимой, по крайней мере в обозримой перспективе. Это однако не значит, что мы не должны ставить амбициозные цели, но к супер амбициозным целям мы должны идти промежуточными шагами по мере увеличения нашего дохода и финансового состояния.

Поэтому ставьте такие цели, которые вы можете достичь, приложив определенные разумные усилия. Достигнув их, ставьте следующие, более амбициозные цели. И так раз за разом вверх и больше.

Если, например, у вас сейчас 100 подписчиков, а вы хотите иметь 1 000 000 подписчиков, то эта цель слишком далека. И вы будете испытывать дискомфорт каждый раз, понимая насколько вы все еще далеко от нее. Поэтому сначала поставьте цель в 1000 подписчиков, когда достигнете ее, по-

ставьте следующую цель в 10 000, далее в 100 000, и наконец 1 000 000. Каждый раз, достигая цели, ставьте галочку, и желательно награждайте себя чем-либо.

R (RELEVANT) – цель должна быть **РЕЛЕВАНТНОЙ**, то есть она должна соответствовать вашим главным жизненным целям и ценностям. То есть, вы должны понимать, для чего вы хотите достичь этой цели, потому что на пути к ее достижению, возможно будут возникать трудности, и если у вас нет четкого понимания, для чего вы это делаете, то вы легко можете забыть об этой цели, когда наступят трудности или другие искушения. Например, если у вас имеется семья и дети, то возможно в приоритете имеет смысл в первую очередь поставить цель закрыть вопрос с жильем, если пока у вас еще нет собственного жилья. Но конечно же вам лучше обсуждать эту общую цель вместе со своим супругой или супругом.

Или если сейчас у вас имеется долг в бизнесе, то ставить цель – купить новую квартиру, было бы, наверное, не совсем релевантным. На этом этапе – более правильным будет поставить цель закрыть долг, и только после этого переходить к другой цели.

T (TIME-BOUND) – последний пункт, цель должна иметь **ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ**. То есть вы должны понимать в какой период вы планируете ее реализовать. Опять же, помните, что эти временные рамки должны быть достижимы. Если вы точно не уверены, сколько времени у вас зай-

мет, чтобы достичь вашей конкретной цели, поставьте для начала примерную дату, а по мере реализации цели, вы сможете править и свои временные рамки. Например, *«создать пассивный доход для покрытия моих регулярных расходов в размере 80 тысяч рублей ежемесячно к 40 годам»*. Или *«накопить на двухкомнатную квартиру в новом доме в Новосаиновском районе стоимостью 9,5 миллионов рублей к сентябрю следующего года»*. Вот теперь наша цель выглядит очень даже конкретной и осязаемой.

Вы можете даже распечатать картинку с этой целью и повесить ее на видное место. Итак, теперь у нас есть конкретная цель.

Теперь следующий шаг – это **декомпозиция цели**, или разбивка цели на более мелкие задачи. Какие шаги помогут нам прийти к заявленной цели?

Иногда все шаги понятны. Например, если мы хотим заработать 1 000 000 рублей, и наш доход складывается из телефонных продаж и встреч с клиентами. То у нас работает воронка продаж. Чем больше звонков мы совершаем, тем больше назначаем встреч с клиентами, тем больше вероятность продаж. Соответственно, мы можем расписать на каждый день количество звонков и встреч, которые нам надо совершить.

Если мы хотим раскрутить свой блог в социальных сетях, то эту цель можно разбить на следующие задачи:

- написать 30 постов,

- постить каждый день 2-5 сториз,
- найти подходящего блогера и заказать у него рекламу,
- договориться о взаимном пиаре,
- и др.

Иногда, мы можем не знать как достичь нужной нам цели. И это в принципе нормально. В таком случае необходимо подумать какие шаги могут *теоретически* привести к приближению к этой цели. И также выписать их и указать, когда мы будем их делать. В данной ситуации каждая из задач будет у нас определенной **гипотезой**, которая может сработать, а может и нет. Но в любом случае, мы должны попробовать, если хотим хоть как-то приблизиться к цели.

Как не сливаться с поставленных целей?

Когда цель труднодостижима, амбициозна и огромна – очень легко на каком-то этапе решить, что она не так то нам и нужна или потерять веру в свои силы и возможность ее достижения. Чтобы такого не произошло, вот несколько советов, которые помогут добиваться поставленных целей.

1. Ставьте цели, которые возможно достичь за адекватное не слишком долгое время. Если вы понимаете, что на это может уйти много времени, разбейте цель на несколько этапов.

2. После достижения каждой цели – обязательно благодарите себя. Это может быть десерт, новые часы, путешествие – все, что соответствует уровню достигнутой цели, и что зажигает вас достигнуть этой цели.

3. Иногда надо не думать о цели, а просто делать один шаг каждый день. Например, если вы хотите стать писателем – то не думайте о том, чтобы написать великую книгу, которая станет бестселлером (*зачастую, это просто удача*). А просто поставьте себе задачу писать каждый день несмотря ни на что. Например, писать каждый день по 500 или 1000 слов, или писать каждый день по 2 часа. Несмотря ни на что. Несмотря на плохое настроение или отсутствие идей, просто пишите. И тогда, спустя три месяца или пол года вы и не заметите как написали полноценную книгу.

Я как-то услышал интересную фразу: «писатель – не тот, кто стал автором известной книги, а тот – кто пишет каждый день; бегун – не тот, кто выиграл гонку, а тот – кто бежит каждый день».

И на самом деле, такое отношение к работе и своим целям мне часто помогает. Если я хочу создать новый курс или написать новую книгу, я не думаю каждый день над тем, как долго еще осталось и как много работы мне еще предстоит сделать. Каждый день – у меня стоит одна задача – написать минимум 500 слов или записать одно видео. И когда я делаю это каждый день, я начинаю привыкать к этому и это не становится для меня таким уж сложным делом, а спустя несколько месяцев – я смотрю и вижу, как книга начинает приобретать уже свои очертания, становится все более наполненной и законченной.

Итак, в этой главе мы поговорили про то, как ставить цели и достигать их. Помните, что без целей мы как корабль, который не знает куда плывет, куда ветер подует, туда мы и приплывем. А имея цель и нужные нам инструменты, мы как корабль с надутым парусом и правильно настроенным рулем, который мчится к своему месту назначения.

Денежный квадрант

Разнообразие экономических связей между субъектами экономики позволяет людям получать доход абсолютно разными способами. Один из подходов разделения видов заработка был предложен американским предпринимателем и автором книги «Богатый папа, бедный папа» Робертом Кийосаки. Он ввел в обиход понятие «денежный квадрант». Его суть состоит в том, что способ зарабатывания денег можно в целом разделить на 4 категории или квадранта.

Самый стандартный способ заработка, которым пользуется большинство населения – это работа на кого-то. В таком случае мы работаем на компанию, и нам регулярно платят фиксированную зарплату. Как вы понимаете, в таком случае работодателю имеет смысл нас держать, если мы приносим компании больше денег, чем он нам платит. Плюсы этого способа в относительной стабильности и предсказуемости, мы работаем с 9.00 до 18.00, 5 дней в неделю, и можем посвятить оставшееся от работы время другим делам, своим хобби, семье и т. д. Минусы же состоят в том, что как правило, ваша зарплата если и будет расти, то достаточно медленно, можно рассчитывать на индексацию зарплаты, предположим в 5-10 % в год, плюс в случае повышения, которые происходят раз в несколько лет, еще процентов на 30-50 %. Но даже с учетом всего этого, в российских реалиях, чтобы по-

лучать несколько сотен тысяч рублей в месяц, в большинстве регионов необходимо занимать руководящие должности директора, финансового директора, главного бухгалтера, руководителя проекта, узкоспециализированного программиста, и т. д., на которые очень большая конкуренция.

Следующий квадрант, это когда человек работает сам на себя. Так называемые самозанятые граждане. Это могут быть репетиторы, блоггеры, сантехники, водители такси, специалисты по макияжу или маникюру, фитнес-тренеры, копирайтеры, фотографы, видеоредакторы, психологи, и вообще в принципе любые тренеры, консультанты, коучи и т. д. В таком случае мы забираем всю прибыль, которую мы получаем от нашей деятельности. Мы более независимы, у нас нет босса, перед которым надо отчитываться, мы сами выбираем свой график работы. Однако, здесь мы ограничены нашим временем и количеством часов в сутках, нам никто не предоставляет оплачиваемую страховку. Если мы заболеем или решим уехать в отпуск, мы теряем часть своего дохода в виде упущенной прибыли.

В третий квадрант входят владельцы бизнеса, которые нанимают других людей, чтобы они на них работали. В этом случае, вы получаете прибыль не только от своей личной деятельности, но и от деятельности людей, работающих на вас. Если вы построите работающую схему и наладите бизнес-процессы, вы можете масштабировать ваш бизнес икратно увеличить свои доходы. Минусы этого квадранта со-

стоят в том, что на вас лежит намного бОльшая ответственность, чем на обычном нанятом сотруднике, на первых порах развития бизнеса вам придется работать намного больше и заниматься большим количеством абсолютно разной работы, это намного более стрессовая и трудозатратная деятельность, по крайней мере на начальном этапе точно, до тех пор, пока вы не наладите свой бизнес и не сможете переложить все обязанности на нанятого управленца. Вам также придется больше сталкиваться с государственными органами и юридической волокитой (налоги, проверки, разрешения, инстанции). Но здесь практически нет границ в получении дохода, вы можете построить бизнес, который будет оперировать на глобальном уровне и будет стоить миллиарды долларов.

И последний квадрант, это инвестирование. В этом случае, вы сами практически не работаете, на вас работает ваш капитал и вы освобождаете свое время, получая пассивный доход. Здесь тоже необходимы определенные навыки и знания в поиске тех инвестиционных инструментов, которые позволят вам получать пассивный доход, и здесь также присутствуют риски потери или уменьшения стоимости ваших активов.

НАНЯТЫЙ РАБОТНИК <ul style="list-style-type: none">• Регулярная зарплата• Мы приносим компании больше, чем нам платят• Стабильность и предсказуемость• 40 часов работы в неделю• Рост зарплаты низкий	САМОЗАНЯТЫЙ <ul style="list-style-type: none">• Забираем себе всю прибыль• Больше работаем - больше доход• Ограничены временем в сутках• Гибкий график• Больше неопределенности
ВЛАДЕЛЕЦ БИЗНЕСА <ul style="list-style-type: none">• Получаете прибыль от деятельности других людей• Больше ответственности• Возможность масштабирования• Доход неограничен• Работа 24/7 на этапе развития бизнеса	ИНВЕСТОР <ul style="list-style-type: none">• Деньги работают на вас• Пассивный доход• Освобождаете время• Размер дохода зависит от риска, ваших навыков и знаний

Конечно, это не идеальная и не законченная схема того, как зарабатываются деньги, и в некоторых случаях есть разновидности комбинации этих схем. В наше время становится популярным и онлайн бизнес, где вы можете практически самостоятельно или с привлечением фрилансеров настроить такой бизнес, который будет приносить вам пассивный доход, в не зависимости от того, где вы находитесь.

Но основная идея Кийосаки состоит в том, чтобы вы смогли понять, что существуют разные вида заработка, а не только работа на компанию, в которой вы сильно ограничены. И идеальным, по мнению автора, является цель достижения пассивного дохода, где вы не меняете свое время и навыки на деньги, а где сами деньги работают на вас.

Конечно, сразу получать пассивный доход, который бу-

дет достаточен для покрытия всех ваших нужд, будет очень трудно, если только вы не получили в наследство крупную сумму, но этого можно достичь, если начать стремиться идти к этому, и чем раньше вы начнёте, тем быстрее сможете прийти к этому.

В качестве домашнего задания к этой лекции, определите в каком денежном квадранте вы сейчас находитесь и попробуйте расписать каким образом и в каком формате вы можете оказаться в других квадрантах. Например, если вы работаете сейчас преподавателем или тренером, то типичной схемой движения к последнему квадранту может стать следующая. Вы начинаете работать индивидуальным репетитором или тренером на себя, далее открываете школу, например, иностранных языков, танцев, вокала или подготовки к экзаменам ЕГЭ, и нанимаете других преподавателей. За время работы репетитором/тренером и далее в качестве владельца бизнеса, накапливаете и постепенно начинаете инвестировать свободные деньги в различные инструменты, такие как акции или недвижимость или другие бизнесы, и в конце концов уходите от операционной деятельности полностью и начинаете получать дивиденды пассивно от ваших инвестиций.

Движение по денежному квадранту



Итак, а теперь, попробуйте построить похожую схему для вашей деятельности.

Окружение

«Если окружить себя 4-мя миллионерами, то ты непременно станешь пятым».

«Скажи мне кто твой друг, и я скажу кто ты».

И есть еще множество крылатых фраз, которые говорят о важности своего окружения.

Когда вы встанете на путь человека, который стремится к пассивному доходу, и возможно, захочет кардинально поменять свою жизнь, уйти с престижной работы, начать жить так как хочется, предыдущее ваше окружение может не понять вас и возможно даже будет уговаривать не делать таким образом (естественно с самыми хорошими намерениями, а может и просто из страха и неизвестности).

Поэтому очень важно окружить себя людьми, которые, так же как и вы, горят желанием заниматься тем, что им нравится, без необходимости работать на кого-то. Которые так же изучают новые методы, развиваются и строят жизнь своей мечты. Благо, сейчас есть огромное количество клубов по интересам, и в том числе по пассивному доходу. В США, например, действует огромное движение F.I.R.E. (англ. *Financial Independence, Retire Early*), которое пропагандирует финансовую независимость и ранний выход на пенсию. Это движение набирает обороты и в России. В нашей стране есть десятки, а то и сотни клубов и объединений по пассив-

ному доходу, которые организуют мероприятия и встречи на эти темы практически в любом более менее крупном городе, где люди обмениваются идеями, делятся своим опытом и просто хорошо проводят время вместе с единомышленниками.

Такое окружение покажет вам, что то, к чему вы стремитесь (пассивный доход, работа на себя, строить свою жизнь мечты), вполне реально и достижимо, будет поддерживать вас в ваших начинаниях, будут делиться своим опытом и подсказывать вам кратчайшие пути как достигнуть этого и избежать многих ошибок. В результате, находясь в таком подбадривающем окружении, ваш переход на другой уровень станет только вопросом времени.

Поэтому попробуйте найти и начать общаться с людьми, которые уже достигли того, к чему вы сейчас стремитесь. Ваше окружение должно вас мотивировать, поддерживать и вдохновлять, а не наоборот, и тогда у вас все получится еще быстрее.

Раз уж вы читаете эту книгу, и мысли в ней откликаются и в вас, то в конце книги есть мои контакты, и я буду рад стать частью вашего окружения, если вы также этого захотите.

Роль удачи

Многие, и я в том числе, часто задаются вопросом, является ли успех какой-либо известной и успешной личности исключительно его личными заслугами и трудом, либо определенную роль сыграла удача.

Просмотрев интервью и прочитав биографии многих известных людей, могу сказать, что практически все из них, упоминают о том, что несмотря на то, что они работали достаточно усердно, удача все-таки имела место быть. Иногда она играет не совсем ключевую роль, но часто помогает, и очень сильно.

Размышляя об этой теме, я в итоге пришел к следующему выводу. Роль удачи можно сравнить с процессом рыбалки.

Вы готовите снасти, кидаете удочку в реку и ждете. Тот факт, клонет ли рыба, это исключительно удача. Иногда даже заядлые и опытные рыбаки возвращаются ни с чем (спросите у моего отца:). Так вот, клонет ли рыба – это удача, потому что от вас уже этот момент не зависит. Но согласитесь, ведь если бы вы не подготовились, не пришли к реке в определенное время, не приготовили бы все снасти: удочку, леску, крючки, приманку, прикормку, и остальное снаряжение, то тогда бы вы уж точно ничего не поймали.

Получается, наша задача в этом мире – это создавать по максимуму условия, при которых удача имеет больше шан-

сов к нам прийти.

Мы готовимся к рыбалке, кидаем удочки с приманкой (подготовка условий), и потом нам остается ждать клюнет ли рыба (удача).

Причем, как вы думаете, если мы хотим увеличить шансы выпадения нам удачи, что необходимо сделать? Правильно. Надо создавать еще больше условий для этого.

В примере с рыбалкой, закидывайте несколько удочек в разных местах. Причем, у каждой удочки может быть разная приманка (хлеб, перловка, кукуруза, спиннинг с джиг-головкой или воблером/твистером, живчик, червь, опарыш, и пр). Мы также может поспрашивать у знакомых, где хорошие места и где хорошо клюет. Мы можем использовать прикормку, эхолот и другие ухищрения. И шанс того, что мы что-то поймем, возрастает в разы.

То же самое и в жизни. Если мы хотим увеличивать свой доход, мы должны создавать для этого условия. Например, я писал и публиковал книги. В месяц мне приходило совсем немного роялти – даже учитывая 6 опубликованных книг, мне хватало примерно на то, чтобы оплатить бензин для машины на месяц или раза 3-4 сходить в ресторан. Однако, проснувшись однажды утром и заглянув в свой личный кабинет автора проверить начисленные роялти, я сначала подумал, что там произошла какая-то техническая ошибка – там была шестизначная сумма, раз в 30 превышающая мои ежемесячные роялти. Причем эта цифра появилась за ночь,

ибо за день до этого о такой сумме и речи не могло быть. Оказывается, издательство решило прорекламировать одну мою книгу (как и несколько книг других авторов) в своей еженедельной рассылке, эта реклама «зашла» среди читателей, и за день книгу скачали несколько тысяч человек.

«Повезло» – скажете вы.

«Согласен – отвечу я.

Но ведь не написав эту книгу, такого бы просто не произошло. К тому же это была одна из шести книг (предпоследняя из опубликованных), и только она выстрелила. То есть, если бы я остановился публиковать книги после первых провальных (по отзывам хорошие, но не угадал со спросом), и не написал бы пятую, которая в итоге взлетела, то тоже никакой удачи бы не было.

И это далеко не единственный случай, когда комбинация «усилия – удача» срабатывала у меня. В 2019 году я купил акции Теслы и ряда биотехнологических компаний, и на следующий год они взлетели на более чем 400 %. Повезло бы мне так, если бы я продолжал бояться и не вкладывать деньги в фондовый рынок?

Еще один пример. На работе однажды познакомился с человеком, который работал в другом отделе. Мы общались постолько-поскольку по мере пересечения задач между отделами, но уважали друг друга за имеющиеся навыки и человеческие качества. В итоге спустя много лет, когда я уже давно оттуда уволился, а этот человек стал руководителем в дру-

гой компании, он позвонил мне ни с того ни с сего и пригласил меня управлять одним проектом. Причем на тот момент, у меня не было особо много работы, и я как раз искал дополнительные источники заработка, хотя он об этом даже не знал. Поэтому знакомства – это еще один верный способ, откуда может прийти удача.

Какой можно сделать вывод из этой главы про удачу?

Удача (факт везения, который мы не можем до конца контролировать) в жизни и бизнесе имеет место быть. И хотя мы не можем по щелчку пальца заказывать ее, когда нам нужно и хочется, мы тем не менее можем увеличивать шансы ее проявления.

Для этого необходимо «закидывать удочки» в разные места. Необходимо пробовать участвовать в различных проектах, быть открытым всему новому, новым знакомствам, продолжать делать хотя бы что-то и не сидеть на месте.

Кроме того, показывайте и рассказывайте другим и в социальных сетях чем вы занимаетесь. Тогда люди, которым вы будете интересны, сами начнут вам писать и предлагать какие-либо идеи, работу или совместные проекты.

И тогда будут открываться окна возможностей все чаще и чаще. Если же мы просто сидим и работаем в офисе выполняя одну и ту же работу, то откуда может появиться удача?

Поэтому создавайте причины для наступления удачи, и однажды (а скорее всего и много раз) удача придет к вам.

Ментальные установки по поводу денег

«Деньги – это зло»

«Деньги делают людей алчными и коварными»

«Деньги – хороший слуга, но плохой хозяин»

«Быть богатым – модно»

«Деньги – лучшее успокоительное средство»

«Не в деньгах счастье»

«Нет денег – нет проблем»

«Большие деньги невозможно заработать честным путем»

И многие другие фразы и установки по поводу денег закладываются в нашем подсознании с момента рождения, начала понимания речи, общения с другими людьми и в результате личного опыта. Наша семья и атмосфера в ней, круг нашего общения, суждения близких нам людей – это все откладывает определенный отпечаток на то, как мы мыслим.

Так вот, если такие убеждения в нашем подсознании негативны по отношению к деньгам, то когда мы будем приближаться к тому, чтобы стать богатыми, наш мозг и подсознание будут саботировать нас и всячески пытаться оградить нас от того, чтобы стать богатыми.

Давайте возьмем несколько конкретных типичных негативных денежных установок, посмотрим как они складываются, к чему они приводят, и как мы можем их изменить на

положительные.

1. «Чтобы много зарабатывать – надо много работать»

Предположим, в вашей семье ваши родители всегда работали очень много на низкооплачиваемой работе, или вас воспитывал только один родитель, и денег всегда не хватало. За многие годы вы привыкаете к этому стилю жизни, и начинаете автоматически верить в то, что деньги легко не достаются, и надо много работать, чтобы их получать. Вы становитесь взрослым, и этот сценарий повторяется – вы также много работаете, а миллионов по-прежнему нет и в помине.

Как можно изменить эту установку?

Изменить ее с «Деньги достаются тяжелым трудом» на «Деньги мне достаются / приходят ко мне легко и комфортно».

2. «Деньги – это зло»

Представим, что дети росли в семье, где один родитель занимался бизнесом, и этот бизнес был успешен и приносил хороший доход в семейный бюджет. Однако, родителю часто угрожали конкуренты, или может быть его постоянно «пресовали» какие-то органы, из-за чего в конце концов бизнес был потерян/отобран, а родитель чуть не сошел с ума, и еле остался жив и не попал за решетку. Либо вместо родителя, такой пример вы видели среди ваших близких знакомых.

В итоге у вас формируется установка, что делать бизнес и большие деньги – это опасно, чем больше денег – тем больше

рисков и вообще, «деньги – это зло» раз уж из-за них происходит такое.

Вы начинаете испытывать страх и тревогу как только начинаете приближаться к более высокой планке доходов, и подсознание всячески вас отталкивает от становления более богатым. У вас в голове формируется полярность: либо быть бедным, но честным и жить в спокойствии; либо богатым и постоянно жить в страхе, опасаясь «бандитов», которые у тебя все отнимут.

Как можно изменить эту установку?

Изменить ее с «Деньги – это зло» на «Действовать в рамках закона и ничего не случится. Есть много успешных богатых и открытых бизнесменов, которые активно и справедливо работают и живут в удовольствие, и отдают деньги в том числе на благотворительность».

3. «Не в деньгах счастье»

В советские годы часто пропагандировали образ счастливого человека, который был среднестатистическим работником на заводе, имел среднюю зарплату и проводил время в компании таких же как и он друзьями и коллегами. В это же время активно осуждали капитализм и людей, которые пытались сделать большие деньги. Наши родители активно впитали эту идеологию, и мы выросли с похожими установками.

Однако, проводились многочисленные исследования и опросы, и было доказано, что связь между счастьем и уровнем дохода все же существует. Психолого Д. Канеман и эконо-

номист А. Дитон на основе 450 000 ответов жителей США пришли к выводу в 2010 году, что уровень эмоционального благосостояния повышается у людей наравне с ростом их дохода, но все же останавливается при достижении примерно 75 тысяч долларов и далее влияет уже в меньшей степени. Почему именно эта сумма? Скорее всего, именно такой доход позволяет покрывать все важные потребности (в жилье, пропитании, здоровье, базовых нуждах) и в результате чувствуется некая уверенность в завтрашнем дне.

Кроме того, мы уже проходили такое понятие как икигай. В нем одним из четырех ключевых аспектов достижения счастья в жизни является то, что за вашу деятельность люди готовы платить. То есть, если вы занимаетесь любимым делом, которое у вас хорошо получается, и помогаете обществу, но вы не получаете за эту полноправный доход, то вы не сможете прийти к полному ощущению икигай или счастья.

Поэтому как можно изменить установку, что «Не в деньгах счастье»?

Просто признайте, что без денег трудно обеспечить качественное проживание, иметь достойный уровень жизни, поддерживать свое и здоровье своих близких на хорошем уровне. Деньги дают вам уверенность в завтрашнем дне, особенно в мире, когда все так быстро меняется, и надеяться приходится зачастую только на самого себя.

4. «Я недостоин больших денег»

Хочется, не хочется, но мы часто сравниваем себя с дру-

гими, зачастую более успешными людьми. И иногда мы видим как кто-то изобрел какую-то новую технологию или продукт, или создал успешный бизнес с нуля, или выиграл крупное спортивное соревнование и стал богачом. Мы смотрим на себя, и понимаем, что мы среднестатистический человек, который ничем не примечателен, и сами в своем мышлении формируем установку, что «мы не заслужили много денег».

Как можно изменить эту установку?

Изменить ее с «Я недостоин больших денег» на «Я достоин столько денег, сколько захочу» или «Я имею право зарабатывать столько денег, сколько мне нужно чтобы жить счастливо и комфортно».

Однако, стоит помнить, что просто поменяв установку и ничего не поменяв в своих действиях, поведении и усилиях, вряд ли что-то изменится. Но по крайней мере, вера всем своим нутром в новые положительные установки про деньги и доход, можете помочь вам стать более оптимистичным, активным, целеустремленным и усилит вашу веру, и как следствие, вашу решительность и готовность повышать свою планку жизни, получая достойный доход.

Задание. А теперь нарисуйте таблицу с двумя столбцами. В одном столбце попробуйте выписать все ваши негативные убеждения про деньги, и напротив в соседнем столбце попробуйте выписать положительные установки. Регулярно просматривайте и прочитывайте вслух эти положительные убеждения, и старайтесь прочувствовать меняется ли со вре-

менем ваше поведение, отношение к деньгам, и увеличивается ли со временем ваш реальный доход по прошествии, например, года.

Когда и стоит ли уходить с основной работы, чтобы начать работать на себя

И чтобы ответить на этот вопрос, необходимо подумать о следующем.

Сторонники уходить с основной работы сразу и начинать работать на себя аргументируют это тем, что у вас будет больше времени на реализацию своих идей, и ничто не будет вас отвлекать. Уходя с работы, вы сжигаете за собой мосты, и вам ничего не остается как начинать усиленно работать над своими проектами. И это верно, с одной стороны.

Противники такого подхода утверждают, что это неразумно, ведь бросив основную работу в найме, вы уходите в никуда, еще не подтвердив жизнеспособность своего собственного проекта. И это тоже верно, с другой стороны.

Поэтому рекомендуется придерживаться срединного подхода. А именно, начинать развивать свой проект в свободное от основной работы время: по вечерам, в выходные или во время отпуска. И только когда он докажет свою *raison d'être* (причину существования), а именно покажет отклик и заинтересованность у клиентов, а еще лучше начнет приносить доход, достаточный для покрытия как минимум ваших основных расходов, то можно смело подавать заявление об

уходе и концентрироваться полностью на своем проекте.

Либо, если уж вы очень сильно хотите уйти с нелюбимой работы и начать развивать свой собственный проект, то не забудьте обзавестись финансовой подушкой безопасности, а именно средствами для покрытия своих расходов на первое время (желательно, несколько месяцев). Слишком большая финансовая подушка может стать даже препятствием, нежели помощью. Ибо если у вас мало денег в запасе, то вы будете голодны и будете намного более мотивированы что-то делать, творить, продавать, создавать, чтобы начать получать доход уже со своих собственных проектов. А если у вас денег в запасе достаточно, то вы не будете так же активны.

Еще один момент, который необходимо держать в голове, это то, что при уходе с основной работы и начале работы на себя, зачастую у многих снижается производительность, потому что появляется больше свободного времени, уже нет необходимости вставать рано утром, трудно держать дисциплину, когда отчитываешься только перед собой, и мотивировать себя, когда все идет не так, как ты планировал. Поэтому учтите и этот момент при принятии решения, тренируйте свою дисциплину и силу воли.

Как побороть страх и перестать недооценивать себя

Часто мы боимся начать делать что-то, и в частности, открыть свое дело или начать оказывать услуги в качестве независимого специалиста, потому что мы сильно недооцениваем себя. Мы говорим, что есть сотни и тысячи других профессионалов, которые уже занимаются тем же самым, имеют больший опыт, и наверняка лучше нас в плане компетенций, знаний и навыков.

Я также испытывал похожий страх в свое время, когда начинал преподавать иностранные языки, потом когда начинал делать курсы и писать книги. Каждый раз я думал о том, зачем миру еще один посредственный специалист, ведь есть намного лучше меня. И это на самом деле зачастую останавливало меня от того, чтобы полностью раскрыться и сфокусироваться на деле и достижении целей и мечты.

В какой-то момент, однако, я просто искренне поговорил сам с собой и оценил ситуацию. Да, возможно я не лучший специалист в своей области, но ведь если я откажусь, найдутся другие более смелые люди, которые не побоятся и начнут предлагать такие же услуги, и ведь не факт, что их услуги будут идеальными. Кроме того, ведь я знаю, что могу качественно структурировать информацию, у меня сильные аналитические навыки, клиенты постоянно хвалят меня за это,

я получаю высокие отзывы по уже имеющимся у меня продуктам и услугам. Так почему же я должен просто отказываться продолжать заниматься этим из-за необоснованного страха?

И в итоге, немного поразмыслив над этим, я принял решение больше не бояться и не думать особо о том, что я не лучший, а просто продолжать делать свое дело, совершенствовать свои продукты и услуги, повышать уровень своих компетенций, знаний и навыков.

Поэтому, если у вас также имеется страх и вы недооцениваете себя, помните, что прямо сейчас ваше место занимают, возможно, те, кто далеко не являются профессионалами в своей области, но просто они более смелые. И поэтому, если конечно вы уверены в том, что ваш продукт или услуга качественная, вы просто обязаны предлагать их людям. Ведь этим вы в том числе оказываете услугу и им. Клиенты ждут качественных товаров и услуг на рынке, так предоставьте им их. И даже если периодически будут негативные отзывы, просто прислушивайтесь к ним, анализируйте, улучшайте свои продукты на основе обратной связи и продолжайте работать и развиваться.

Сразу в бой или досконально все изучить

Один мой знакомый, который решился открыть мебельную фабрику в другой стране, как-то сказал, что никогда бы не открыл этот бизнес, если бы он заранее знал, с какими трудностями ему придется столкнуться в этой стране. Однако, уже начав и открывшись, ему не оставалось ничего другого как идти дальше, преодолевая все эти сложности. И он смог. Добился чего хотел, и теперь у него успешный бизнес в нескольких странах.

Поэтому иногда лучше просто начать. Пока не знаешь всех подводных камней. Пока есть мотивация. А если все изучать досконально, то наверняка найдешь много подтверждающей информации и примеров других людей о том, что будет очень много сложностей, фэйлов и пр. И в итоге так и не начнешь. Поэтому иногда лучше сразу ввязаться в бой, а там по мере возникновения вопросов решать все проблемы. Тем более не факт, что эти «факапы», о которых вы прочитали, случатся с вами.

Конечно же, это не значит, что надо начинать новый проект, инвестировать большие суммы и сжигать мосты, совсем не подготовившись к нему. Надо просчитать юнит-экономику, сделать качественный анализ рынка и конкурентов. Но не надо пытаться просчитать все возможные варианты и все

детали. Ибо 100 % что-то при реализации пойдет не так, как вы планировали.

Поэтому соблюдайте баланс: готовьтесь и просчитывайте, но оставляйте место случаю и будьте готовы к непредвиденным обстоятельствам. И даже если вы думаете, что есть много подводных камней и будет сложно, все равно попробуйте, если вы действительно этого хотите, и у вас есть мотивация.

Мотивирующие высказывания

Несмотря на то, что в наши дни мотивирующие высказывания повсюду и уже перестали запоминаться и восприниматься нами, как что-то над чем необходимо задуматься и попытаться внедрить в жизнь, тем не менее для людей мыслящих они иногда помогают посмотреть на вопрос под другим углом, и возможно, даже отчасти могут повлиять на принимаемые ими решения.

Когда я принимал решение уйти с основной работы, чтобы реализовывать свои собственные проекты с целью достижения пассивного дохода и свободы, я также периодически руководствовался этими высказываниями. На самом деле я очень часто задаю себе вопросы, и пытаюсь искренне для себя на них отвечать. И вообще считаю, что умение задавать правильные вопросы – один из ключевых навыков для успеха в работе и жизни в целом.

Итак, давайте посмотрим на некоторые из этих высказываний.

1. Если ты не строишь жизнь своей мечты, то кто-то другой наймет тебя, чтобы ты помог им строить их мечты.

И ведь на самом деле, когда мы работаем на того, у кого есть цель, мечта, и выполняем задачи в их бизнесе, то по сути, мы помогаем им строить ту жизнь, которую они хотят,

не думая о своих собственных мечтах, или ставя их на второстепенное место.

2. Если у тебя нет цели в жизни, то ты будешь частью цели кого-то другого.

Данное высказывание похоже на первое и также говорит о том, что если мы не знаем, для чего мы работаем и вообще живем, то зачастую мы будем пешкой в руках тех, кто знает свои цели. Они будут пользоваться нашим трудом, знаниями, навыками для приближения своей собственной цели.

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.