

Бодо Шефер



**Пора
зарабатывать
больше!**

**Как постоянно
увеличивать доходы**

Бодо Шефер Пора зарабатывать больше! Как постоянно увеличивать доходы

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39832106

*Пора зарабатывать больше! Как постоянно увеличивать доходы / Б.
Шефер ; пер. с нем. С. Э. Борич: Попурри; Минск; 2018
ISBN 978-985-15-3931-0*

Аннотация

Новая книга Бодо Шефера написана в стиле его же первого бестселлера «Путь к финансовой свободе». Он обращается к работающим по найму, предпринимателям, представителям свободных профессий, безработным, которые хотят улучшить свою финансовую и карьерную ситуацию. Читая книгу, люди не раз будут соглашаться с тем, что они работают преимущественно на государство, а не на себя, не испытывая при этом удовольствия от своей работы. «Займитесь делом, которое вам хорошо удастся и приносит удовольствие», – советует автор, подкрепляя свои рекомендации научными материалами из психологии человека. Для широкого круга читателей.

Содержание

Предисловие	5
Анализ: как обстоят дела с вашими доходами?	10
Часть 1	16
Глава 1	16
Пять способов зарабатывания денег	17
Три пути, позволяющих зарабатывать больше	22
Беличье колесо	24
Доход, о котором можно мечтать	32
Обзор	36
Глава 2	40
Ваш образ мышления	42
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Бодо Шефер

Пора зарабатывать больше

Перевел с немецкого *С. Э. Борич* по изданию:

ENDLICH MEHR VERDIENEN (20 % mehr Einkommen

in einem Jahr) /

Bodo Schafer, 2018.

Предисловие

Что вы чувствуете, когда слышите, что кто-то зарабатывает намного больше, чем вы? Многие говорят: «Деньги – это не самое главное». Так и есть. Успех может выражаться по-разному. Разумеется, существует несколько важных факторов, которые мы учитываем, оценивая свою работу: надежность, удовольствие, заработок, престиж, наличие свободного времени, смысл. Какие из них важнее всего? Все важны. И все нам доступны.

Но этого не случится до тех пор, пока мы живем по правилам, усвоенным в школе. Старые правила гласят: самое главное – это надежность. Тот, кто прилежно учится в школе и получает хорошие оценки, сможет найти себе надежное место. Удовольствие и смысл работы не так важны, как чувство выполненного долга. Призвание второстепенно по сравнению с надежностью, а высокий заработок – по сравнению с уважением окружающих. Если хочешь больше зарабатывать, надо трудиться больше и усерднее.

После усвоения новых правил все становится намного проще. Мы перешли из индустриальной эры в информационную. Одновременно изменились и предпосылки успеха как для работающих по найму, так и для самозанятого населения.

И вот здесь таится *опасность*. Живя по старым прави-

лам, люди неизбежно будут проигрывать. Это не значит, что они сразу лишатся работы. Зачастую проигрыш выражается в том, что они зарабатывают меньше, чем могут и должны, пользуются меньшим уважением, чем заслуживают, и не получают удовольствия от своего труда.

А если они зарабатывают «хорошо», то нередко в ущерб своему здоровью и досугу. Проигрыш выражается в том, что страдает качество их жизни. Но, если вы живете по новым правилам, новая эра предоставляет вам уникальный *шанс*. Впервые в истории человечества вы можете получить от работы все, о чем мечтаете, – надежность, удовольствие, престиж, смысл, достаточное количество свободного времени и фантастический заработок. Вы действительно способны в ближайшие месяцы увеличить свой доход на 20 процентов, а за три года – на 100 процентов. И при этом вам не придется работать больше, чем раньше.

Превратите свою жизнь в шедевр. В этом вам помогут ваши высокие доходы. Они всегда являются мерилем состояния души. Деньги приходят в нашу жизнь не случайно. Они представляют собой одну из форм энергии. Чем больше энергии вы вкладываете в те сферы жизни, которые для вас действительно важны, тем больше доходов от них получаете. В результате ваш уровень жизни полностью меняется.

Именно об этом моя книга. С помощью приведенных в ней рекомендаций вы сможете зарабатывать значительно больше, хотя на самом деле речь идет о том, что в вашей

жизни станет больше радости и смысла, а ее уровень в целом повысится. И размер доходов играет в этом не последнюю роль.

Цель этой книги заключается не в том, чтобы изменить систему. Такие задачи ставят перед собой другие люди. Я же предлагаю вам себя в личные наставники.

Вы сами определите, какое дело доставляет вам больше удовольствия, а я покажу, где взять смелость, чтобы им заняться. И вы научитесь повышать свой доход, играя по новым правилам, но работая не больше, чем раньше.

Вы сразу же услышите возражения: «Так не бывает», «Это утопия», «В моей фирме/отрасли такое невозможно». Мой совет: присмотритесь к тем, кто говорит подобные вещи.

Вы никогда не услышите этого от успешных и счастливых людей. Тот, кто высказывает такие возражения, лишь доказывает, что он сам не испытывает удовольствия от работы, имеет невысокий доход и ограничен во времени. Не позволяйте ему отбить у вас охоту к переменам.

Рассказывают, что однажды высокий церковный иерарх посетил какую-то глухую деревушку и в честь его приезда была устроена утиная охота. Охотник подстрелил утку, и она упала в пруд. Один из жителей тут же отправился за ней. Подойдя к берегу, он продолжил свой путь по воде, словно посуху, подобрал добычу и вернулся, не замочив ног. Священник был потрясен.

После того как подобная процедура повторилась еще два-

жды, он решил: «Мне это тоже по силам. Следующую утку я подберу сам». Но, едва ступив на поверхность пруда, тут же ушел под воду. Пока он, весь промокший до нитки, выбирался на берег, один деревенский житель шепнул другому: «Веры-то у него достаточно, но он не знает, где лежат камни...»

Высокий уровень доходов многим кажется чудом сродни хождению по воде. Рассказав вам эту историю, я хочу подчеркнуть две вещи. Во-первых, моя книга не поддерживает хор заклинаний типа «Тебе все по силам!». Я считаю такую философию лживой и опасной.

Во-вторых, я хочу подсказать вам, где находятся камни, ступая по которым вы сможете добраться до высокого дохода. Когда вы пойдете по данному пути, окружающие тоже могут счесть это чудом, но на самом деле вы просто будете претворять в жизнь основные правила и стратегии, позволяющие зарабатывать столько, сколько вы в действительности стоите.

Я абсолютно в вас уверен! Как я могу это утверждать, не зная вас? Просто я придерживаюсь мнения, что не мы ищем книги, а книги находят нас, в том числе и тогда, когда вы получаете их в подарок. В таком случае вы должны знать, что есть люди, которые желают вам добра.

Есть ли какая-то закономерность в том, что в данный момент вы читаете именно эту книгу? Думаю, что да. Существует некая магия, побуждающая вас ловить удачные мо-

менты и не довольствоваться тем, что вы имеете на сегодняшний день. Давайте вместе начнем наше путешествие.

Искренне ваш,

A handwritten signature in black ink, reading 'Bodo Schäfer'. The script is fluid and cursive, with the first name 'Bodo' and last name 'Schäfer' clearly distinguishable.

Бодо Шефер

Анализ: как обстоят дела с вашими доходами?

1. Можете ли вы одним предложением описать, в чем вы считаете себя экспертом?

2. В чем заключаются ваши преимущества? Что отличает вас от остальных? Можете ли вы выразить это одним предложением?

3. Зарабатываете ли вы столько, сколько стоите? Как вы оцениваете свои доходы?

☐ отлично ☐ достаточно

☐ очень хорошо ☐ плохо

☐ хорошо ☐ очень плохо

☐ удовлетворительно

4. Большинство людей зарабатывают деньги, пока работают. Есть ли у вас возможность получать деньги длительное время, выполнив работу только один раз?

☐ да ☐ нет

5. Сколько процентов от ваших доходов вы должны получать, чтобы иметь возможность больше не работать?

☐ 0 %

☐ до 10 %

☐ до 25 %

☐ до 50 %

☐ до 75 %

☐ свыше 75 %

6. Зарабатываете ли вы на своих идеях?

☐ да ☐ нет

7. Насколько хорошим специалистом вы являетесь?

Сколько понадобится времени, чтобы ваш преемник вошел в курс дела?

☐ один день ☐ одна неделя

☐ один месяц ☐ не менее 3 месяцев

☐ не менее 4 месяцев

8. Вкладываете ли вы свои доходы под проценты? Сколько процентов вы с них получаете?

_____ %

9. Имеете ли вы легальные возможности экономить на налогах?

☐ никогда об этом не думал

☐ об этом стоило бы позаботиться

☐ я нашел хорошее решение

10. Является ли работа единственным средством получения денег? Сколько у вас источников дохода?

1-й источник _____ %

2-й источник _____ %

3-й источник _____ %

4-й источник _____ %

5-й источник _____ %

11. Как бы вы оценили свою готовность к риску?

☐ почти отсутствует ☐ слабая

☐ довольно высокая ☐ высокая

12. Сколько времени в день вы тратите на учебу?

_____ часов

13. Есть ли у вас наставник, оказывающий помощь в карьерном росте?

☐ нет

☐ да

14. Есть ли у вас четкий план, позволяющий повысить доходы на 20 или на 100 процентов?

☐ нет ☐ довольно ясные представления

☐ расплывчатые представления ☐ точный план

15. Сколько сил вы вкладываете в свою работу?

☐ 0-50 % ☐ до 95 % ☐ 50-75 %

☐ 100 % ☐ до 85 % ☐ свыше 100 %

16. Доставляет ли вам работа радость хотя бы на 80 процентов?

☐ да ☐ нет

17. Знаете ли вы свои сильные и слабые стороны?

☐ да ☐ нет

18. Работаете ли вы в той сфере, где есть возможность использовать свои сильные стороны и не обращать особого внимания на слабые?

☐ да ☐ нет

19. Сколько процентов рабочего времени вы отводите на деятельность, создающую доход?
_____ %

20. Считаете ли вы, что размер вашего дохода имеет значение?

☐ да ☐ нет

21. Как бы изменилась ваша жизнь, если бы вы зарабатывали вдвое больше?

22. Уделяете ли вы хотя бы один час в день собственному позиционированию?

☐ нет

☐ да

Дополнительные вопросы для самозанятых

23. Какие проблемы ваша фирма решает лучше, чем другие? Почему клиенты должны покупать вашу продукцию?

24. Какова ваша целевая группа?

25. В чем заключается ваша миссия и как звучит ваш девиз?

26. Какую пользу приносит ваша фирма и знают ли об этом клиенты?

27. В каких областях вы занимаете лидирующее положение?

28. Будет ли существовать ваша фирма, если вам придется отойти от дел? Как долго?

_____ месяцев

Что мне необходимо предпринять?

Что из этого надо сделать в первую очередь?

1. _____

2. _____

3. _____

Часть 1

Основы

Глава 1

Белка в колесе

Богатство – это максимум результатов при минимальных усилиях, а бедность – максимум усилий при минимальных результатах.
Джордж Дэвид

Для начала хорошая новость: *зарабатывание денег – это игра*. В ней может участвовать кто угодно, и каждый способен выиграть. Вы в состоянии уже через двенадцать месяцев зарабатывать на 20 процентов больше, чем сейчас, а через три года удвоить свои доходы.

Но есть и плохая новость: *большинство людей не знакомы с правилами игры*. Они действуют по давно устаревшим правилам и, несмотря на свои старания, бегут на месте. Выиграть они смогут, только усвоив новые принципы.

Независимо от того, сколько вы зарабатываете – и довольны ли вы своими доходами, – всегда найдутся люди, чей доход превышает ваш: вдвое, в десять или двадцать раз... Как

это у них получается? Неужели они в десять или двадцать раз умнее вас? А может, они работают в десять или двадцать раз больше? Конечно нет! Они просто знают, как играть в денежные игры. Им известны правила.

Об этих правилах и пойдет речь в моей книге. Вы познакомьтесь с ними, чтобы побеждать в денежных играх. Я не утверждаю, что вы будете зарабатывать сумасшедшие деньги, но если вы будете следовать этим правилам, то обещаю: результаты будут лучше, чем если вы их проигнорируете!

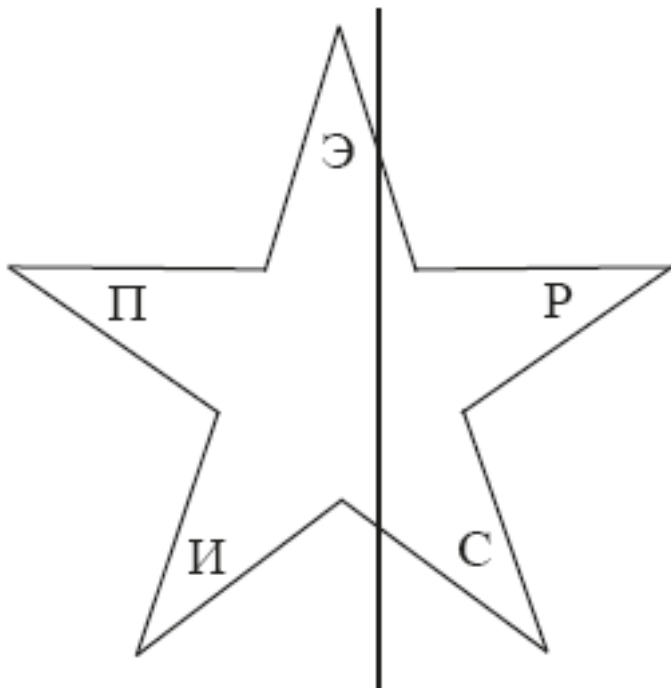
Пять способов зарабатывания денег

Существует всего пять способов, с помощью которых вы можете заработать деньги. Пожалуй, вам будет нетрудно определить поле, в котором вы находитесь в настоящее время:

1. Работник по найму (рабочий или служащий) (Р)
2. Самозанятый (С)
3. Инвестор (И)
4. Предприниматель (П)
5. Эксперт (Э)

Изобразим эти пять направлений в виде звезды:

Пять способов получения дохода



Как видите, звезда поделена на две части. Два ее луча находятся справа, а три – слева. В этой связи я хочу обратить ваше внимание на два обстоятельства.

Во-первых, школа готовит вас почти исключительно к правой стороне. Мы учимся, чтобы стать хорошими работниками по найму или пополнить сектор самозанятых. Но там нам ничего не рассказывают о том, как стать успеш-

ными инвесторами, предпринимателями или экспертами.

Во-вторых, представители левой стороны зарабатывают намного больше. Месячный доход предпринимателя в среднем в пять раз выше, чем у рабочих или служащих. Инвесторы умеют заставить свои деньги работать на себя, а эксперты занимают особое положение, которое обеспечивает им уважение окружающих, позволяет испытывать большее удовлетворение от жизни и зарабатывать во много раз больше, чем те, кто не может позиционировать себя как специалист в каком-то деле.

Две стороны звезды

Не существует «хорошей» или «плохой» стороны. Каждая из них имеет свои достоинства и недостатки. То, какую из них вы выберете, зависит от ваших сильных и слабых сторон, готовности к риску, личностных качеств и целей.

Независимо от того, в каком поле вы находитесь, вы можете пользоваться авторитетом и иметь высокий заработок. Любая деревня, любой город и страна нуждаются в людях, находящихся по обе стороны звезды. В школе нас учат тому, как стать хорошим работником по найму или самозанятым. Нас готовят к профессиям, которые могут приносить удовлетворение и обладать значимостью. Это полицейские, врачи, пожарные, механики, бухгалтеры, повара, медсестры, учителя. Таким образом, школа вносит существенный вклад

в сохранение культуры.

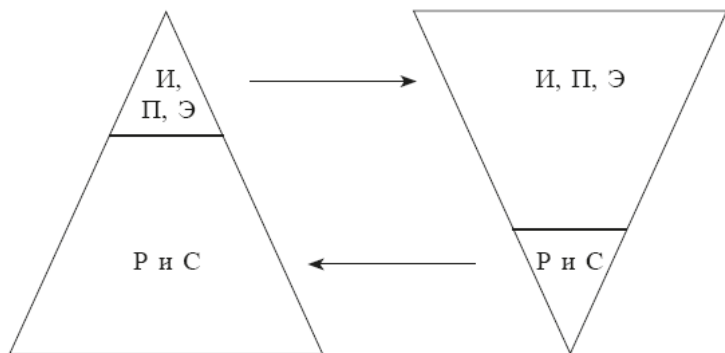
Но очень важно *сознательно* подходить к выбору сферы деятельности. Не должно быть так, что вы всю жизнь работаете в какой-то одной области и понимаете, что она вам не подходит, но «так уж сложилось». Во второй главе вы сможете более четко определить, какая сфера деятельности больше соответствует вашим личностным качествам.

Большие заработки находятся на левой стороне звезды

В индустриально развитых странах на каждого инвестора, предпринимателя и эксперта приходится минимум по двенадцать рабочих, служащих и самозанятых. Таким образом, если бы люди по обе стороны звезды зарабатывали одинаково, то у наемных работников и самозанятых было бы в общей сложности в двенадцать раз больше денег, чем у инвесторов, предпринимателей и экспертов. На самом же деле все обстоит совсем не так. Недавнее исследование, проведенное по заказу федерального правительства, показывает, что на 50 процентов всех домохозяйств в ФРГ приходится всего 4,5 процента общего количества денег.

Количество людей
Соотношение правой
и левой сторон — 12:1

Количество денег
Соотношение правой
и левой сторон — 1:12



И пропасть между бедными и богатыми становится все шире. Экономисты ожидают, что через пять лет в основных секторах производства вдвое сократится число работников, которые зарабатывают в среднем в два раза, а производят в три раза больше остальных.

Сразу же возникает вопрос: почему одни получают настолько больше других? Ответ: *потому, что они мыслят совершенно иначе и играют по другим правилам.*

Три пути, позволяющих зарабатывать больше

Цель этой книги – объяснить вам, как увеличить свой доход. Но сначала надо определить, что мы понимаем под доходом. Я предлагаю простое определение: **доход – это все, что попадает в ваш карман.**

В конечном счете значение имеет лишь то, сколько денег имеется у вас в распоряжении каждый месяц, и неважно, заработали вы их на основной работе или это ваш дополнительный доход. Можно зарабатывать деньги и не работая, как это делают, к примеру, инвесторы. Поэтому американцы предпочитают говорить не «зарабатывать деньги», а «делать деньги».

Есть три направления повышения доходов, и все они подробно рассматриваются в данной книге.

1. Повышение доходов в рамках своей прежней деятельности. Вы получите множество рекомендаций на этот счет. Из собственного опыта и материалов многих семинаров мне известно, что в течение года вы сможете увеличить свой доход не менее чем на 20 процентов, если будете руководствоваться приведенными здесь советами. Возможно, этот срок удастся сократить даже до трех месяцев.

2. Получение дополнительных доходов в другой области деятельности, оставаясь на прежнем месте ра-

боты. Не каждый готов или способен покинуть правую сторону звезды. Но каждый может научиться, оставаясь наемным работником или самозанятым, получать дополнительные деньги за счет инвестиций. Кроме того, сохраняя прежнюю профессию, вы можете позиционировать себя и в качестве эксперта. А они, как известно, зарабатывают намного больше.

3. Совершение квантового скачка и уход на другую сторону звезды. Полная смена рода деятельности, естественно, дает возможность повысить доходы до максимума, но и цена, которую приходится за это платить, тоже максимальна. Поэтому так важно усвоить основные принципы, ведущие к успеху на левой стороне звезды.

Если вы уже предприниматель или работаете на себя, то вам не придется полностью менять род деятельности, тем не менее у вас остается возможность совершить квантовый скачок и с помощью этой книги кардинально изменить свою жизнь.

Ни одно из трех указанных направлений не преподается в школе. Конечно, школьные знания важны, но если вы хотите много зарабатывать, то вам понадобится еще и уличная смекалка. Правда, она не входит в учебные планы и строится не на одной только логике.

Разумеется, для инвесторов, предпринимателей и экспертов существуют определенные правила, но на них часто не

обращают внимания. Это приводит к тому, *что многие инвесторы и предприниматели не пользуются преимуществами своего рода деятельности, а лишь терпят его издержки.* Мы покажем, какие правила необходимо соблюдать.

Кроме того, в Европе слабо знакомы с таким понятием, как позиционирование себя в роли эксперта. Задавая людям вопросы на эту тему, я получаю самые невероятные ответы. А ведь позиция эксперта имеет очень большие преимущества. Поэтому одна из целей данной книги состоит в том, чтобы показать вам, как становятся экспертами. *Вы поймете, что, будучи экспертом, можно повысить свои доходы на 100, 200 и более процентов.* Но и позиционирование эксперта тоже подчиняется четким правилам.

Беличье колесо

Давайте для начала посмотрим, как выглядит действительность для большинства населения. Миллионы людей не могут спокойно спать по ночам: их тревожат финансовые проблемы. Утром они просыпаются и идут на работу в надежде, что в скором времени их доход увеличится и они смогут оплатить все счета. Но, как только они начинают больше зарабатывать, тут же волшебным образом возрастают и расходы. Зачастую проблемы только усугубляются.

Единственное решение, позволяющее, казалось бы, найти выход, состоит в том, чтобы трудиться еще больше. Люди на-

деются, что это даст возможность увеличить доход и откладывать деньги. Но жизненные потребности увеличиваются вместе с зарплатой. Растут и долги... Людям приходится работать все больше и больше, чтобы не допустить снижения уровня жизни, оплачивать долги и счета. Они напоминают белку в колесе. Как бы они ни старались, продвижения вперед не видно. Если человек в него угодил, то, независимо от усердия, все равно бежит на месте.

Чем больше вы зарабатываете, тем больше у вас отнимают

Государство делает все возможное, чтобы наказать трудолюбивых людей. Чем больше вы работаете, тем больше оно забирает у вас в виде налогов и взносов в систему социального страхования. Среднестатистический гражданин работает на государство больше 200 дней в году. *Лишь в конце июля он начинает зарабатывать для себя.*

Наемные работники и самозанятые в беличьем колесе

Среди белок в колесе много работающих по найму. У них создается впечатление, что они вообще работают не на себя, а только на других. В качестве работников они обогащают

начальство, в качестве налогоплательщиков – государство, в качестве должников – банки, а в качестве потребителей – предпринимателей.

Самозанятые находятся в том же беличьем колесе, но испытывают на себе действие дополнительных факторов, еще больше лишаящих их свободы. *Дело в том, что они незаменимы и все держится только на них.* Если врач, адвокат или архитектор на несколько недель выбывает из строя, то не существует системы, позволяющей его кем-то заменить. Пациенты и клиенты зачастую полностью зависят от одного-единственного человека. *Он сам служит себе системой.*

В результате представитель сектора самозанятых становится заложником собственной профессии. Парадокс в том, что чем усерднее человек работает и чем большего успеха добивается, тем обширнее становится система. А поскольку он сам является системой, то нагрузка тоже постоянно растет.

Беличье колесо для инвесторов

Инвесторы тоже находятся под ударом. Правда, многие лишь называют себя инвесторами, а в реальности все выглядит несколько иначе. Во многих случаях финансовых обязательств и задолженностей у них оказывается больше, чем капиталов. За обслуживание долга им приходится платить 6-10 процентов, в то время как проценты с капитала состав-

ляют всего 2–5. Но даже этими скудными поступлениями им приходится делиться с финансовым ведомством.

Порой такие «инвесторы» отваживаются играть на бирже, но подобные попытки в большинстве случаев заканчиваются печально, так как они не знают, какие активы и когда следует покупать и продавать. Понеся потери, они возвращаются к «надежным» вложениям денег.

А там их поджидает беличье колесо: налоги и инфляция съедают скудные доходы, и наш «инвестор» не может сдвинуться с места. А если у него еще и долги, то проценты по ним превышают поступления и он уходит в минус.

Это можно сравнить с попытками человека подняться по эскалатору, который едет вниз. Система работает против него, потому что он не знает правил.

Беличье колесо для предпринимателей

Похожие ситуации случаются и со многими «предпринимателями». Они называют себя так, но их действия говорят об обратном. Большинство из них работают в своих фирмах и, таким образом, *являются скорее наемными работниками, чем предпринимателями*. Правда, они работают на себя, но нередко относятся к себе строже, чем к другим, поэтому им приходится вкалывать больше, чем остальным.

Конечно, нет ничего плохого в том, чтобы трудиться в своей фирме, но это уместно главным образом на начальном

этапе, а затем предприниматель не должен позволять себе увязать в текущих делах. Его задача – создавать систему.

Это очень важный момент. Многие предприниматели не уделяют должного внимания созданию системы, которая позволила бы фирме функционировать даже без их участия. Если такая система отсутствует, о свободе предпринимателя говорить нельзя. *Ему приходится компенсировать данное упущение собственным трудовым участием.*

Этот недостаток характерен для многих семейных предприятий. Владельцы не могут приходить и уходить, когда им вздумается. Они буквально прикованы к текущим делам. А если кто-то выходит из строя и ему не удастся сразу найти замену, то приходится работать за двоих. О каком уж удовлетворении от работы тут можно говорить?

Любой человек, обладающий кулинарными способностями, может приготовить блюдо вкуснее, чем McDonald's. К тому же оно будет полезнее для здоровья. Но много ли найдется тех, кто сможет создать такую систему, как McDonald's? В главе 10 мы поговорим с вами о формировании систем.

Наконец, многие предприниматели не утруждают себя разработкой *стратегии выхода из бизнеса*. В результате фирму вообще не удастся продать или за нее не дадут нужную цену. *А ведь неликвидное предприятие, по сути, не принадлежит собственнику. Наоборот, он сам принадлежит своему предприятию.*

Зарабатывать на 100 процентов больше...

Ключ к высоким заработкам в любом поле звезды кроется в *позиционировании себя в качестве эксперта*. Но если люди незнакомы с принципами этого процесса и не пользуются ими, то жизнь в буквальном смысле проходит мимо. Они пользуются лишь частью тех благ, которые им причитаются, и еле сводят концы с концами, хотя могли бы жить в достатке.

В главе 9 вы познакомитесь с правилами позиционирования себя как эксперта – независимо от того, в какой сфере работаете. Я обсуждаю данную тему на своих семинарах уже много лет, и вы сможете познакомиться с реальными историями участников, применивших эти принципы в своей жизни. Нередки случаи, когда кому-то из них удавалось *втрое увеличить свои доходы за два года*. И это при том, что раньше они на протяжении многих лет крутились, словно белка в колесе, не продвигаясь ни на шаг вперед.

Критически настроенные журналисты иногда высказывают сомнения: «Господин Шефер, может ли на самом деле быть то, о чем вы рассказываете?» В таком случае я приглашаю их просто некоторое время постоять рядом со мной, когда я после своего выступления подписываю книги. Это всегда интересно: многие читатели рассказывают мне о том, как претворяли в жизнь мои идеи и стратегии. Истории зву-

чат самые фантастические, что придает мне дополнительную мотивацию. Послушав все это, журналисты больше не задают вопросов...

Где вы находитесь?

Вам доводилось видеть траволаторы? Идя по этой движущейся ленте, вы без особого труда сможете обогнать пешеходов, идущих рядом с ней. Вы где находитесь в данный момент: на таком траволаторе, который с удвоенной скоростью несет вас к цели, или в беличьем колесе?

Проблема в том, что человек в колесе зачастую чувствует себя настолько занятым, что не осознает ситуацию. Опытный взгляд со стороны сразу позволяет понять, в каком положении он находится, но человек-белка все бежит и бежит...

Нам нужно время, чтобы проанализировать ситуацию и предпринять важные шаги. Чем больше мы над этим размышляем, тем больше сможем заработать. Не зря Рокфеллер говорил: «У того, кто целый день работает, нет времени, чтобы делать деньги».

Соответствуете ли вы образу белки в колесе хотя бы частично? Тогда добро пожаловать в наш клуб. Я и сам провел в нем несколько лет. В 26 лет у меня возникли проблемы с желудком, и я был очень недоволен жизнью. У меня пропала уверенность в себе, и я не видел никакой надежды. Мне повезло, что в это время я познакомился со своим первым

наставником. Он указал мне путь к высоким заработкам и успеху.

Сегодня моя жизнь ничем не напоминает тот период. Летом я живу на Майорке, где пишу и читаю. Все остальное время провожу в поездках, занимаясь другим своим любимым делом – выступая перед публикой. Мне доставляет огромное удовольствие видеть счастливых и успешных людей. Я встречаюсь со многими из них и веду беседы, которые дают мне дополнительное вдохновение.

В настоящее время я являюсь владельцем/совладельцем восьми фирм, которые не только не отнимают у меня свободное время, но и, наоборот, создают его. У меня есть по крайней мере полдюжины источников дохода, и я мог бы неплохо жить, пользуясь любым из них (гонорары за консультации, доходы с вложенных капиталов, авторские гонорары, плата за выступления, дивиденды от фирм...).

Как мне это удалось? Я просто понял, что бегу, словно белка в колесе. Сначала диагноз, потом рецепт. Мне понадобилось некоторое время, чтобы с помощью наставника поменять свой образ мышления. *Богатые люди – это те, кто думает иначе.* Познакомившись с новыми правилами, я стал жить по ним и брать пример с тех, кто живет по новым правилам. Я изучил стратегии, позволяющие существенно повысить доходы. Но поначалу было нелегко.

Доход, о котором можно мечтать

Сколько вы хотите получать в месяц через три года – до уплаты налогов? Когда много лет назад наставник задал мне этот вопрос, я не знал, что ответить. Мне было 26 лет, я был банкротом, и меня больше интересовало то, сколько я смогу заработать *на следующей неделе*. Но это была моя первая беседа с человеком, у которого я хотел всему научиться. Я должен был не просто дать какой-то ответ, но и убедить его в том, что со мной можно иметь дело.

Я ответил: «Двадцать тысяч марок». Такую сумму я даже вообразить себе не мог, не говоря уже о том, как заработать ее за месяц. Но мне хотелось произвести на собеседника впечатление. Правда, этого не случилось, потому что он ответил: «Я не хочу быть наставником у человека с такими ничтожными целями. Даю вам последний шанс: сколько вы хотите зарабатывать через три года?»

Я был ошарашен. Двадцать тысяч марок – это было для меня что угодно, но только не «ничтожная цель». Но я доверял этому человеку больше, чем самому себе, поэтому лихорадочно размышлял о том, сколько мне надо зарабатывать в месяц. Меня хватило только на 35 или 45 тысяч марок. Наставник с улыбкой предложил: «Давайте для ровного счета скажем “50 тысяч”». И мне пришлось записать эту сумму.

А о каком доходе мечтаете вы?

Я хочу задать вам тот же вопрос: сколько вы хотите получать в месяц через три года? К ответу можно подойти двояким способом. Вы можете оценить свое образование, способности, текущую ситуацию, а затем на основе этого анализа назвать реалистичную сумму. *Таким образом, вы идете от себя к цели.* Так нас учили планировать в школе. Но в этом подходе таится опасность: в результате мало что изменится, и вы останетесь там же, где и были.

Самые успешные люди подходят к делу совершенно иначе. Они смотрят не на себя, а на четкий образ будущего. Они представляют себе, чего хотели бы достичь и каким человеком надо быть, чтобы претворить этот образ в жизнь.

Успешные люди видят цель, которая не зависит от текущих обстоятельств. Они знают, что, если подгонять цели под себя, вперед не продвинешься. Чтобы расти, надо подгонять себя под цели.

Два пути

В этой книге я покажу вам оба пути: «реалистический», который позволит в течение года повысить заработки *минимум на 20 процентов*, и *квантовый скачок*, дающий возмож-

ность *удвоить доход*.

Вы сможете сделать осознанный выбор лишь тогда, когда ознакомитесь с обоими путями и поймете, какую цену придется заплатить за каждый из них. Но я уже сейчас хочу попросить вас ответить на вопрос, руководствуясь внутренним голосом: сколько бы вы хотели зарабатывать в месяц через три года – до уплаты налогов?

_____ евро

От всей души поздравляю вас. Вы сейчас совершили невероятную вещь. Невероятную – в смысле экстраординарную, выходящую за рамки, выделяющую вас среди других. Вы же знаете: *если делать то же самое, что и все остальные, то и получите столько же, сколько они*.

Вы ведь записали какое-то число? Пожалуйста, не читайте дальше, пока у вас не будет письменного ответа на мой вопрос. Вы сами удивитесь тому, в какой степени эта книга поменяет ваше представление о деньгах и целях. Но понять это вы сможете, лишь увидев своими глазами то, как выглядела ваша первоначальная мечта о высоком доходе.

Квантовый скачок

Когда я написал «50 тысяч марок», наставник попросил меня зачеркнуть это число и умножить на два. В результате у меня получилось: «Через три года я буду зарабатывать не менее 100 тысяч марок в месяц». Рука у меня дрожала. На-

ставник подбодрил меня:

– От души поздравляю. Теперь у вас есть цель.

У меня не было ощущения, что это действительно моя цель. Мне от такой цели было как-то не по себе. Я попытался скорректировать сумму, сказав:

– Мне столько денег не нужно. Они мне ни к чему.

– Сейчас вы не можете знать, сколько вам будет нужно, – ответил наставник. – И дело здесь вовсе не в 100 тысячах марок. Это лишь отметка, с которой вы будете сверяться на пути к цели. *Речь идет о вас. Важно то, каким человеком вы станете в процессе ее достижения.*

Эти слова что-то затронули во мне. Мне захотелось стать другим человеком. И тогда он произнес слова, которые до сих пор меня мотивируют:

– Жизнь слишком коротка, чтобы быть в ней никем.

При этом мой наставник не имел в виду, что надо быть «кем-то» в глазах окружающих. Для него было важно, чтобы я делал что-то значимое для себя, что соответствовало бы моему жизненному предназначению и заставляло бы постоянно учиться.

Он часто говорил: «Главное – не иметь миллион, а быть миллионером. Речь идет о финансовом интеллекте. Деньги приходят и уходят, но если мы обладаем финансовым интеллектом и знаем, как они себя ведут, то можем за короткое время сделать состояние».

Тогда я даже приблизительно не мог представить себе, что

такое зарабатывать 100 тысяч марок в месяц. Мне это казалось чудом. Ведь мне нужно было пять раз удвоить свой заработок на тот момент. Но мне понадобилось всего два с половиной года. Оглядываясь назад, я уже не считаю это чудом. В конце концов, я приложил немало усилий и понимал, что делаю.

Обзор

Было бы не слишком разумно сразу начинать с конкретных приемов. Значение имеет не только размер дохода. Намного важнее то, чтобы вы жили счастливой и полной жизнью. Поэтому для начала необходимо прояснить несколько принципиальных вопросов.

Прежде всего вам нужно определить, правильно ли вы выбрали поле деятельности. Ведь одной из главных причин, заставляющих людей бегать, словно белка в колесе, является образ мышления. Что в вас перевешивает: школьные знания или уличная смекалка? Об этом мы поговорим в главе 2.

Вторая причина – это жизнь по старым правилам. В главе 3 вы познакомитесь с новыми правилами получения высоких доходов, которые могут показаться вам удивительными.

Затем в главе 4 мы исследуем с вами достоинства и недостатки отдельных лучей звезды. Вы сможете точно определить, какой сектор в данный момент является для вас предпочтительным.

Из главы 5 вы узнаете, как важно получать удовольствие от работы. Вы должны постоянно уделять внимание тому, чтобы ваши цели, желания, чувства и способности соответствовали друг другу. Это состояние приносит максимальное удовлетворение и способствует необыкновенным достижениям.

Для этого необходимо задуматься над одним важным вопросом: нашли ли вы любимое дело своей жизни? Если нет, то глава 6 подскажет вам, как это сделать. Все, что вы узнаете к тому времени, пока не принесет вам ни одного евро, но уже даст возможность чувствовать себя значительно лучше. Вы зложите основы для реализации практической части книги, после чего можно переходить к техническим рекомендациям, стратегиям и точным инструкциям. Вот теперь доходы потекут рекой...

Глава 7 познакомит вас с многочисленными способами повышения доходов в рамках выбранного поля деятельности. Вы также получите точную инструкцию, как добиться прибавки к зарплате.

Глава 8 продемонстрирует пути зарабатывания дополнительных денег за счет инвестирования.

Наконец, из главы 9 вы узнаете, как позиционировать себя в качестве эксперта, и познакомитесь с многочисленными примерами из практики. Применяв эти рекомендации, вы сможете совершить квантовый скачок и резко повысить доходы. Вы сами удивитесь открывающимся перед вами воз-

возможностям. Разумеется, придется подумать и поработать, но у меня есть для вас хорошая новость: *это по силам каждому.*

В главе 10 рассматриваются принципы, которыми должны руководствоваться предприниматели, стремящиеся построить эффективную и прибыльную фирму. Здесь вы также сможете узнать, на что надо обращать внимание тем, кто готов перебраться с «надежной» правой стороны звезды на левую.

Какого бы успеха вы ни добились, никогда нельзя забывать об окружающих. О важности этого момента мы поговорим в главе 11. До сих пор мы рассуждали о том, как больше *получать*. А теперь надо подумать и о том, чтобы больше *отдавать* людям. Не забывайте, что слова «заслужить» и «услужить» имеют один корень.

Увеличение доходов ни в коем случае не должно происходить за счет вашего свободного времени. В противном случае этот успех сомнителен. Из главы 12 вы узнаете, как можно безболезненно совмещать досуг и работу. Высокие доходы и полноценный отдых не противоречат друг другу.

Важная просьба к вам

Пожалуйста, учтите, что ваш доход не будет расти, пока эта книга без дела стоит на полке. Просто прочитав ее, вы не достигнете желаемых результатов. Вы должны действо-

вать. Недостаточно просто знать, *как* это делается. Подобно спортсменам и музыкантам, вы должны постоянно упражняться, реализуя теоретические знания на практике. Если вы прочитали о чем-то в книге и надеетесь, что знания изменят вашу жизнь, это можно сравнить с ситуацией, когда вы поели один раз и думаете, что наелись навсегда. Поэтому я предлагаю в ходе чтения постоянно задавать себе два вопроса:

В чем здесь польза для меня?

Что я могу предпринять прямо сейчас?

Аристотель говорил: «Есть вещи, которые надо знать, прежде чем делать, и мы обучаемся им по ходу дела».

Не ждите, когда настанет «подходящий момент». Он уже настал. Сразу же начинайте действовать. Возьмите в руки карандаш, подчеркивайте важные мысли и пишите примечания к тексту. Благодаря этому книга станет *вашей*. *Знать, что надо делать, и не делать этого – признак трусости.*

Действуйте! Самое замечательное в повышении доходов то, что результаты всегда можно измерить. В конце концов, люди отказываются от своей мечты только тогда, *когда маленький человек в них побеждает большого человека*. А этого никак нельзя допустить.

Глава 2

Школьные знания и уличная смекалка

В обучении должны произойти радикальные изменения, потому что поменять образ мышления людей можно только за счет революционных перемен в характере учебы и в их мыслях об учебе.
Том Питерс

Читая первую главу, вы указали, сколько хотели бы зарабатывать через три года. А теперь давайте задумаемся над тем, готовы ли вы заплатить требуемую цену. Большинству людей хотелось бы получать вознаграждение, ничего за это не платя. Они хотят пользоваться неограниченной свободой, но упускают из виду, что *свобода не дается даром. Свободен лишь тот, кто готов за нее заплатить.*

Чем больше сумма, которую вы указали в качестве своего будущего дохода, тем выше цена, которую необходимо заплатить. Мы подробно обсудим с вами два аспекта этой цены:

- 1) риск, на который вы готовы пойти;
- 2) знания, которые необходимо приобрести.

Эти два пункта – готовность к риску и непрерывной учебе, состоящей в усвоении житейской мудрости, – определяют

разницу между большинством людей, находящихся по разные стороны звезды.

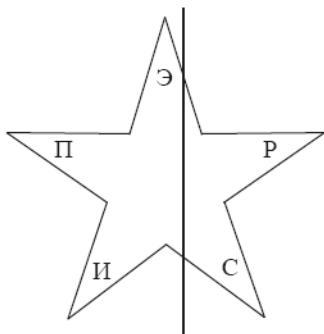
Не рискуя, вы не сможете заработать деньги на левой стороне. Без подлинных знаний эксперт превращается в клоуна, предприниматель становится потенциальным банкротом, а инвестор – всего лишь азартным игроком-любителем. Поэтому я хотел бы сказать со всей ясностью: если вы *действительно собираетесь зарабатывать много денег, то должны быть готовы рисковать и постоянно расти и развиваться.*

Описание

- больше денег
- больше свободы
- больше уверенности
- полная ответственность

Описание

- спокойная жизнь
- меньше риска
- меньше учебы
- передача ответственности другим



Цена: больше риска ←
больше учебы

→ Цена: меньше свободы
меньше уверенности
меньше денег

Ваш образ мышления

Работа с этой книгой приведет вас к доходам, о которых вы мечтали и даже превосходящим ваши ожидания. Но прежде, чем вы дойдете до второй части, где описываются приемы, стратегии и даются рекомендации, я хочу предложить вам двинуться «в обход». *Иногда обходные пути экономят время.* Два отклонения от маршрута, которые я предлагаю, не просто быстрее ведут к цели. Без них высокие заработки вообще едва ли возможны.

Вряд ли стоит настраиваться на максимально быстрые большие деньги, не подумав предварительно о том, соответствует ли вообще складу вашей личности то, что и как вы

собираетесь делать. *В противном случае вы можете очень быстро прийти к ложной цели.* Поэтому давайте сначала задумаемся о двух важных предпосылках высоких доходов.

1. Каков ваш образ мышления? Соответствует ли он тому полю деятельности, в котором вы в данный момент находитесь? Можете ли вы на нынешней работе использовать свои сильные качества и претворять в жизнь свои мечты и планы?

2. Соответствует ли нынешняя профессиональная деятельность вашим желаниям? Нравится ли вам то, что вы делаете? Или есть работа, которую вы выполняли бы с большей страстью?

Лишь выяснив для себя эти два момента, вы зложите фундамент, на котором можно построить успех. Доход похож на высотное строительство. Чем более высокое здание вы собираетесь построить, тем глубже должен быть фундамент. Это значит, что вы должны глубоко задуматься о своем образе мышления и желаниях.

Я в свое время был очень нетерпелив. Когда наставник говорил о важности внутренней установки, мне хотелось побыстрее узнать, каким образом можно удвоить доход. Но наставник настаивал на том, что сначала надо заложить основу.

Человек является началом и мерилom всех вещей. Каждый из нас по-своему определяет, что такое успех, счастье и исполнение мечты.

Все это подводит нас к важному парадоксу: вопросы заработка как такового имеют в данной книге лишь *второсте-*

пенное значение. Если вы измените образ мышления и начнете делать что-то с желанием, то счастье и деньги придут автоматически. Об этом говорит и следующая притча.

Встречаются две кошки. Одна говорит:

– Я ходила в философскую школу для кошек и узнала там, что самое важное для нас – это счастье. Наше счастье находится в хвосте. Каждый раз, гоняясь за своим хвостом, я приближаюсь к счастью.

– Я, конечно, не такая умная, как ты, – отвечает вторая кошка, – и философских школ не кончала, но ты права: счастье – это самое главное, и оно действительно находится в хвосте. Правда, жизнь научила меня другому: *когда я делаю то, что мне нравится, счастье вместе с хвостом автоматически следует за мной.*

Любите ли вы свою работу?

Как уже было сказано, я в свое время бежал изо всех сил, словно белка в колесе. Поэтому-то мне и понадобился наставник. Мне нужна была помощь, но только такая, какой я сам ее понимал. По сути дела, я хотел, чтобы меня научили бежать еще быстрее. Но наставник категорически отказался.

Он обычно говорил: «Ваш образ мышления привел вас к нынешнему состоянию. Если вы будете продолжать думать так же, то никогда не станете тем, кем хотите».

Во время нашей первой беседы он задал мне еще один

вопрос:

– Господин Шефер, вы любите свою работу?

Хотя я в то время был еще студентом, но подрабатывал в двух местах, правда без особого успеха. Одним из этих мест было страховое агентство, где я получал «стабильную» зарплату. Сама по себе работа мне не нравилась, а уж о том, чтобы «любить» ее, не могло быть и речи. Поэтому я ответил правду:

– Нет.

– Зачем же вы тогда занимаетесь делом, которое не любите?

– Мне нужны деньги.

– Этого недостаточно, – решительным тоном сказал наставник. – Вы должны делать только то, что любите. Вам надо уволиться. Немедленно!

У меня подкосились колени. Я не мог отказаться от единственного надежного заработка. Сначала мне надо было создать какой-то резерв. Я сказал:

– Если я сейчас уволюсь, то мне нечем будет платить за квартиру в следующем месяце.

– Я не вступаю в дискуссии с людьми, которые обращаются ко мне за советами, но не хотят им следовать, – резко ответил он. – Я даю вам тридцать минут. Идите в приемную и напишите там заявление об увольнении, которое мы сразу же отправим по факсу, чтобы вы не передумали. А если вы сейчас же не уволитесь, то ищите себе другого наставника.

Я сидел в приемной, совершенно расстроенный. Я очень хотел учиться у этого человека. Но увольняться в моей ситуации было полным безумием. И все же, когда до завершения получаса оставалось две минуты, я, сам не зная почему, написал заявление об увольнении и отдал его наставнику. Тот отправил его по факсу в агентство.

Было непросто...

Нельзя сказать, что так началась история моего успеха. Поначалу проблем стало только больше. Последующие два-три месяца были самыми тяжелыми в моей жизни с финансовой точки зрения. Дела шли из рук вон плохо.

Несколько раз я подумывал о том, чтобы снова найти себе работу, но так и не сделал этого. К тому времени я уже понял, что у звезды две стороны. Я знал, что мое место – на левой стороне и что начинать там бывает очень трудно. Мне ни в коем случае не хотелось возвращаться на правую сторону. Я решил для себя, что у меня больше никогда в жизни не будет начальника. Удручающее положение, в котором я находился, не могло затмить перспективы свободной и радостной жизни. Вместо того чтобы попусту тратить время на работе, я сократил свои потребности до минимума, а свободное время посвящал учебе.

Все это звучит просто, но действительность выглядела иначе. На протяжении целых двух лет я сомневался в пра-

вильности своего выбора. Любая неудача заставляла сетовать на свою несчастную судьбу. Поначалу мне пришлось учиться справляться с проблемами и промахами. Хорошо, что рядом был наставник, который постепенно обучал меня законам, по которым живут победители¹.

Никто не мог понять

Разумеется, моя семья не в состоянии была это понять. Тот, кто всю жизнь стремился к надежности, неизбежно должен был воспринять мой шаг как чистое сумасшествие.

Тогда я был слишком слаб, чтобы постоянно дискутировать с матерью, поэтому предложил ей на протяжении трех лет не обращаться к этой теме, а там будет видно, прав я или нет. За очень редкими исключениями, она придерживалась нашего уговора. Но еще до истечения оговоренного срока я стал зарабатывать в месяц больше 100 тысяч марок. Необходимость в дискуссиях отпала.

Я не хочу уговаривать вас идти по моим стопам. Более того, я настоятельно предостерегаю вас от этого. Этот путь не для всех. В последующих главах мы с вами выясним, что больше соответствует вашему типу личности. Но для меня такой подход оказался совершенно правильным, и он стал важнейшим решением в моей жизни.

¹ Самые важные из его уроков я изложил в книге «Законы победителей».

Помощник, который не помогает

В то время я часто спрашивал себя: «Почему наставник мне не помогает? Где его поддержка?» Конечно, он давал мне советы, но сопровождал их словами: «Я могу указать тебе путь, но идти по нему ты должен сам».

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.