

РАЙМОН САМСО

ДЕНЕЖНЫЙ КОД

Как разгадать формулу
финансового изобилия



Раймон Самсо
Денежный код. Как
разгадать формулу
финансового изобилия
Серия «Сам себе миллионер (Эксмо)»

indd предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70304326
ISBN 978-5-04-199319-1

Аннотация

Эта книга предназначена для людей, которые заняты работой, но не удовлетворены ею, а также для тех, кто уже владеет своим бизнесом, но чувствует, что должен вывести его на новый уровень.

Книга состоит из двух частей: «Финансовая Свобода» – Денежный код и «От сотрудника к предпринимателю» – Денежный код в действии. В первой части основное внимание уделяется образу мышления, во второй – способностям.

В первой части мы рассмотрим: как и почему возникают проблемы, каковы препятствия на пути к финансовой свободе, что такое финансовый интеллект. Вы узнаете о трех моделях получения дохода и научитесь говорить на языке изобилия.

Вы откроете для себя девятое чудо света: пассивный доход и, наконец, взломаете Денежный код.

Во второй части вы узнаете: как предприниматель думает и ведет себя; как избежать наиболее распространенных ошибок и не ограничивать себя самозанятостью; о важности наличия суперпродукта и совершенной системы, которая работает сама по себе; как развивать навыки предпринимателя; как добиться большего с меньшими затратами благодаря применению специальных рычагов; как успешно продвигать себя, выбрать идеального клиента, позиционировать личный бренд и использовать возможности интернета, чтобы «раскрутить» свой бизнес.

Цель этой книги – выявить коэффициент финансового интеллекта у всех читателей. То, что каждый будет предпринимать дальше – его выбор и ответственность.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Введение	6
Часть I	13
Глава 1	13
Глава 2	20
Глава 3	28
Глава 4	34
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Раймон Самсо

Денежный код

Как разгадать формулу финансового изобилия

Raimon Samsó

EL CÓDIGO DEL DINERO:

CONQUISTA TU LIBERTAD FINANCIERA BY

© 2009, Raimon Samsó

(Reservados todos los derechos)

© Рощенко К. В., перевод на русский язык, 2024

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

* * *

Моим родителям.

Я посвятил им свою первую и десятую книгу.

В родительской лотерее я победил всех:

Они дали мне любовь, знания и свободу.

*Я мечтаю, чтобы все родители в мире
когда-нибудь услышали подобные слова.*

Введение

Я убежден, что для достижения определенной цели сначала нужно *стать другим* человеком. Для улучшения любой сферы нашей жизни сперва необходима работа над собой. Это всегда происходит в определенном порядке. Деньгам не чуждо такое правило. Для того чтобы наше финансовое положение изменилось, придется «переформировать» себя. Эта книга о личностной трансформации и о том, как начать жить по-другому.

В работе с людьми я обнаружил, что они очень часто хотят, чтобы обстоятельства их жизни стали лучше. При этом почти никто не готов менять образ своего мышления. Закон причинно-следственной связи учит: «Мы – это наши убеждения». Невозможно переделать внешние обстоятельства под то, чем человек не является. Рано или поздно любой из нас должен будет задать себе следующий вопрос: совпадают ли мои убеждения с моими желаниями?

Парадоксально, но люди, которые больше всего нуждаются в переменах, – это именно те, кто наиболее к ним не склонен и не отличается гибкостью. Возможно, они думают, что изменить свое мнение – значит проявить слабость. В то же время они чувствуют себя неуверенно, когда слышат от дру-

гих, что когнитивная ригидность¹ отделяет их от желаемого.

В этой книге я предлагаю поменять ваше представление о деньгах. Денежный код содержит информацию, приобретающую смысл при определенном типе мышления, который эта книга рекомендует развить читателю. «Денежный код» отвечает на вопросы о финансовой свободе. Однако я заранее уверен, что не всем понравятся эти ответы.

На самом деле я не думаю, что существуют проблемы. Есть только их решения, которые нам не нравятся. Наши проблемы не в мире, а в сознании, которое его созерцает. Окончательное решение финансовых трудностей требует забыть все то, что на сегодняшний день доказало свою неэффективность. Эта книга предлагает изменение стереотипных парадигм в отношении денег.

Говорят, что каждая жизнь является отражением решений, привычек, выборов, убеждений, эмоций и действий, которые привели к тому, что мы имеем в настоящий момент.

Если люди продолжают верить, что их финансовые трудности не зависят от мышления и поведения, то им будет сложно изменить свою жизнь.

Я доказал, что экономические проблемы вызваны не деньгами, а ментальными стереотипами в отношении денег. Личная экономика в нормальных условиях – это отражение моделей мышления, решений и поведения. Деньги делаются в

¹ Неготовность менять свою картину мира при получении новой информации.
(Прим. лит. ред.)

уме.

Почти все, что среднестатистический человек знает о деньгах, основано на его мировоззрении. Финансовый успех – это один вид умственного программирования (цифры с многочисленными нулями), а финансовый провал – другой (цифры с несколькими нулями). В обоих случаях все будет сводиться к программному обеспечению или программам, заложенным в мозге: победа или поражение в игре на деньги. Чтение этой книги поможет людям перепрограммировать себя на достижение успеха.

Разница между профессионалами и остальными заключается в том, что первые применяют подходящие формулы, а вторые – нет.

Эта книга научит вас отличать одних от других. Я предлагаю вам изучить ее, возвращаясь к отдельным главам, как к хорошему другу за советом, пока все содержание не будет освоено. Мою книгу можно читать, перечитывать, делать заметки и подчеркивать важное. Я бы хотел, чтобы она стала вашей настольной книгой как предпринимателя. Пожалуйста, считайте меня своим финансовым коучем. Я могу помочь вам улучшить отношения с деньгами.

Ниже изложены самые абсурдные небылицы о деньгах, которые я когда-либо слышал. Это необоснованные мифы, суеверия и предрассудки. Я убедился, что основная причина проблем – это уверенность человека в своей правоте или знании истины. Вот некоторые (не все) иррациональные пред-

ставления о деньгах: меня не интересуют деньги; нельзя быть богатым и духовным; чтобы разбогатеть, нужно много работать; бедный, но честный; более благородно и духовно быть бедным; богатые – плохие люди; ты не можешь веселиться и зарабатывать деньги; с деньгами я становлюсь плохим человеком; если я выиграю, кто-то проиграет, денег на всех не хватит; деньги это не важно; деньги развращают; чем больше зарабатываешь, тем больше платишь налогов; деньги не приносят счастья; деньги грязные... Само перечисление этих «истин» утомляет. Теперь вы понимаете, почему существует так много финансовых проблем?

Если вы придерживались какого-то из перечисленных убеждений, не стоит испытывать дискомфорт, не вините себя. На самом деле важно не то, во что вы верили до сегодняшнего дня, а то, во что вы решите верить с этого момента. Давайте внесем ясность в этот вопрос. Я считаю, что успешное развитие отлично сочетается с возможностью приносить пользу и помогать другим людям.

Люди обычно не видят связи между своими убеждениями и доходом – это кажется им абсолютно разными вещами. В этой книге я объясняю, почему в действительности они взаимосвязаны. Годы работы в банковской сфере научили меня тому, что процветание – это «интеллектуальный багаж».

Люди, которые приняли идеи, излагаемые в этой книге и на моих курсах, изменили свое финансовое положение. Я хочу внести свой вклад в финансовое образование людей, что-

бы облегчить страдания из-за экономических вопросов. Эта книга также посвящена трансформациям, которые претерпевает мир, требуя от нас нового образа мышления. Ведь когда правила меняются, необходимо найти другой способ игры. Знаете ли вы правила новой экономики? Я расскажу вам все, что знаю сам.

Прямо сейчас во всем мире проживают миллионы людей, у которых есть зарплата, но нет жизни. Стремясь обрести финансовую свободу, они хотят поменять профессию и создать для себя новую реальность. Я думаю, что всем нам нужна встряска, шок, чтобы пробудиться ото сна, который привязывает многих людей к тем, кого они не любят и кто не делает их свободными и богатыми.

Но я не хочу никого оскорбить или навязать читателям свое мнение. Пожалуйста, я прошу, чтобы никто не воспринимал прочитанное как личную претензию. Со своей стороны я обязуюсь писать о деньгах прямо и ясно.

Когда я говорю о системе образования, я искренне не хочу, чтобы хоть один преподаватель подумал, что речь идет о нем. Для меня учителя – это герои и героини, которые совершают чудо из ничего. Моя сестра – преподаватель в средней школе, работает с подростками, и я не понаслышке знаю, что ее повседневная жизнь тяжелее, чем любой из нас может себе представить. Я испытываю признательность и уважение ко всем профессионалам в этой сфере.

Книга состоит из двух частей: «Финансовая Свобода» –

Денежный код и «От сотрудника к предпринимателю» – Денежный код в действии. В первой части основное внимание уделяется образу мышления, во второй – способностям. Это две стороны одной медали финансового успеха. Я приложил все силы, чтобы объяснить финансовые концепции на простом языке. Надеюсь, мне это удалось.

В первой части мы рассмотрим: как и почему возникают проблемы, каковы препятствия на пути к финансовой свободе, что такое финансовый интеллект и финансовая свобода. Я расскажу о том, чему не учат в школе: какие ловушки существуют в этой гонке за выживание. Вы узнаете о трех моделях получения дохода. Вы научитесь говорить на языке изобилия. Вы откроете для себя девятое чудо света: пассивный доход. И, наконец, взломаете Денежный код.

Во второй части вы узнаете: как предприниматель думает и ведет себя; как избежать наиболее распространенных ошибок и не ограничивать себя самозанятостью; о важности наличия суперпродукта и совершенной системы, которая работает сама по себе; как начать и с помощью каких средств применять совершенный маркетинг, развивать навыки предпринимателя; как добиться большего с меньшими затратами благодаря применению специальных рычагов; как успешно продвигать себя, выбрать идеального клиента, позиционировать личный бренд и использовать возможности интернета, чтобы «раскрутить» свой бизнес.

Денежный код предлагает информацию, которая разру-

шит устоявшиеся убеждения, препятствующие достижению свободы и успеха. Я знаю это сам и по этой причине хочу предупредить вас. Я не буду говорить, что, когда и как делать или какой бизнес лучше остальных. Цель этой книги – выявить коэффициент финансового интеллекта у всех читателей. То, что каждый будет предпринимать дальше – его выбор и ответственность.

Моя книга предназначена для людей, которые заняты работой, но не удовлетворены, а также для тех, кто уже владеет своим бизнесом, но чувствует, что должен вывести его на новый уровень. Я написал книгу для людей, которые готовы улучшить свое финансовое положение. Это книга для всех, потому что мы все управляем финансами каждый день.

Раймон Самсо

Часть I

Финансовая свобода

(Денежный код)

Глава 1

Завоюйте свою финансовую свободу

Это самая простая глава книги, потому что речь пойдет не об обучении, а об отучении. Все, что вы хотите получить, всегда достигается вычитанием, а не сложением. Не стремитесь к финансовой свободе. Лучше уберите все препятствия, которые встают между вами. Как только они будут нейтрализованы, ничто уже не сможет вас разлучить. Эта книга предназначена для того, чтобы изменить ваше представление о деньгах.

Сделаю признание.

В настоящее время я получаю доход не благодаря среднему образованию. Моя финансовая свобода также не результат учебы в университете. Годы, которые я провел за изучением макроэкономики, финансовой математики, статистики, эконометрики, экономической истории и коммерческого права не принесли ни единого евро за всю мою жизнь. К со-

жалению, это была пустая трата времени.

Признаюсь, знаниям о деньгах меня научили не в университете, где я получил экономическую степень. И даже не в трех транснациональных компаниях, где я занимал высокие финансовые должности. И не в банках, где я работал. На самом деле Денежный код я узнал, когда создавал свою собственную систему многочисленных доходов, и на страницах книги я поделюсь ею с вами.

В процессе перехода от наемного сотрудника к предпринимателю я усвоил несколько важных уроков. Эта книга – квинтэссенция самого интересного периода в моей жизни. Все больше и больше людей спрашивают о том, как осуществить свой профессиональный переход от сотрудника к бизнесмену, и я всегда предлагаю им сессии с коучем, который поддержит и обеспечит плавный, хорошо спланированный процесс трансформации. Начинать независимую профессиональную деятельность непросто. Помимо всех страхов, необходимо преодолеть инерционную силу, быть смелым, ответственным, дисциплинированным и иметь безграничное терпение. Предлагаю начать с малого – вложить немного денег, много таланта и креативности, понимая, что ошибки будут неизбежны.

Бесконечное терпение и дисциплина – лучшая позиция.

Ключ, как всегда и везде, – в любви и наслаждении самим процессом. Хотя цели важны, но процесс в приоритете.

Величайший дар жизни – это то, кем вы становитесь

в процессе достижения целей.

С деньгами происходит то же самое. Вы получаете больше, если концентрируетесь не на их зарабатывании, а на самом процессе. Если вы придерживаетесь такого мнения, тогда деньги придут к вам сами.

Это секрет получения денег без их зарабатывания.

Когда вам не нужны деньги сию минуту, гораздо проще создать капитал. Иначе ваши шансы уменьшаются, и все, что возможно – это работать за деньги. Поэтому я обычно говорю, что финансовое процветание достигается не на работе, а вне ее.

Процветание – это следствие, а его причиной являются представление о деньгах и финансовая грамотность. Каждый, кто научится приводить в действие причины успеха, неизбежно получит материальное богатство. «В каждой жизни есть причины происходящего» (Ф. В. Сирс, автор книги *«Как привлечь успех»*). Это правда. Деньги любят того, кто любит процесс, а не результат. Первое – это причина, второе – следствие. Стратегия, ориентированная на результат, столь же абсурдна, как и надежда выиграть в лотерею, не купив билет.

С детства нас должны учить, что это мир не вещей, а «закрепившихся идей». Что реальность – это эманация разума. И все, что происходило в материальном мире до этого, было создано в индивидуальном или коллективном разуме. «Если вы можете это представить, вы сможете это реализовать», но

если вы не сможете создать что-то в своем уме, этого не будет существовать нигде. Да, «мысли материальны» – повторите это за мной, чтобы не забыть. Деньги – это та же идея, концепция, поэтому вам нужно сначала создать ее в уме. Поскольку у вас есть способность создавать мысли, вы можете создавать богатство.

Деньги – это идея? Деньги – это идея!

Звучит как остроумная игра слов, но это не так. Это цельная концепция, ее можно почти потрогать, потому что она реальна.

Деньги – усилитель ваших убеждений, они расширяют то, что уже есть в вас.

Если ваши программы основаны на мышлении бедняка, денег будет не хватать; если ваши программы основаны на мышлении богача, денег будет предостаточно. Деньги раскрывают ваше представление о них. Ни больше ни меньше.

Позвольте привести следующую метафору: у людей есть встроенный «ментальный термостат», который устанавливает максимальный лимит позволенных себе денег. Какую «экономичную температуру» отмечает ваш термостат? Это легко узнать: изучите свои квитанции об оплате аренды, банковские выписки, данные о доходах. Не оправдывайтесь, они – «термометр», показывающий ваш внутренний лимит.

Мышление бедняка и его образ жизни дают бедность вдвойне.

Некоторые люди утверждают: «Деньги не имеют значе-

ния». Я одновременно и согласен, и нет. У меня есть аргументы в пользу обоих тезисов.

Для тех, кто говорит, что деньги – это не важно.

Обычно так утверждают люди, которые живут как праведники. Они произносят эти слова с придыханием, а их убеждения отражаются на финансовом положении. Им не хватает денег, потому что для них это «не важно». Я спрашиваю себя: как они смогут получить то, что не ценят? Ведь когда они заявляют, что что-то «не важно», то отталкивают это от себя. У меня есть несколько вопросов к тем, кто утверждает, что деньги «не важны»: если это так, почему они проводят на работе 40 и больше часов в неделю в течение 40 или более лет? И почему они соглашаются на получение заработной платы в конце месяца? Если это не важно, значит, в этом нет необходимости... или нет? Два дополнительных вопроса для тех, кому еще не до конца ясно.

Первый: если бы завтра у вас было сто миллионов евро, вы бы занимались тем же самым столько же часов в день? Второй: если бы у вас осталось пять лет жизни, продолжали бы вы делать то же самое?

Для тех, кто говорит, что деньги действительно важны.

Обычно такие люди не хотят тратить свою жизнь на их зарабатывание. Поскольку они не хотят всегда думать только о деньгах, то решают вопрос раз и навсегда. Они закрывают его как можно скорее, продолжают наслаждаться жизнью, изучают правила финансовой игры и применяют их. Эти лю-

ди формируются в финансовом отношении, делают домашнее задание и не ждут до поздней ночи, чтобы подготовиться к экзамену. Поскольку для них это важный вопрос, они быстро приступают к его решению и погружаются в настоящую жизнь.

ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ТОГО,
КТО ЛЮБИТ ПРОЦЕСС,
А НЕ РЕЗУЛЬТАТ.

Сэр Ричард Брэнсон, создатель империи Virgin, утверждает, что все люди, которые спрашивают, в чем его секрет, как он зарабатывает деньги, на самом деле хотят знать, как *они* могут заработать деньги. По его словам, каждый в мире хочет стать миллионером. Ответ, который он им предлагает, следующий: «Я стараюсь хорошо проводить время. Какой смысл тратить все свое время на работу до изнеможения? Веселье придает нам сил и поднимает настроение. Уметь смеяться, любить и ценить других – вот в чем суть жизни». Спасибо, сэр Брэнсон, за разъяснение.

Давайте не будем обманывать себя. Деньги не важны для того, что не имеет смысла и наоборот. Я полагаю, стоит согласиться с тем, что деньги определяют многие сферы нашей жизни. Например, нехватка денег – одна из первых причин беспокойства, многие пары распадаются из-за проблем с финансами, и слишком много жизней не прожито на полную мощность из-за их дефицита. Статистика говорит нам, что финансовые проблемы являются первой причиной раз-

вода (не отсутствие любви, а нехватка денег). Они могут даже означать разницу между жизнью и смертью в пограничных ситуациях.

Что следует дальше, написал не я, а Достоевский: «Деньги – это чеканная *свобода*». Я полностью согласен.

Деньги покупают свободу, чтобы иметь возможность выбрать, чем мы хотим заниматься.

Я очень хорошо знаю, что деньги не приносят счастья, но я также знаю, что их отсутствие не делает человека счастливым. Это доказано. Конечно, деньги не приносят счастья, но они приближают к нему настолько, что остается сделать всего несколько шагов. Фактически деньги создают состояние, настолько похожее на счастье, что даже опытный невролог не сможет определить разницу. А теперь серьезно, без шуток. Когда на вас не давит необходимость зарабатывать деньги, вы освобождаетесь от этой мысли и тогда становитесь богатым и свободным!

Глава 2

Верните себе страсть к жизни

Люди, посещающие мой курс «Финансовая свобода», стремятся взять под контроль свою экономическую судьбу. Это мужчины и женщины, которые хотят освободиться от материальных ограничений и достичь финансовой независимости. Они устали делать одно и то же, не двигаясь вперед. Если вы читаете эту книгу, держу пари, что вы один из тех людей, кто чувствует, что пришло время взять бразды правления денежной судьбой в свои руки.

Итак, давайте начнем.

Мое мнение о сохранении работы как единственного источника дохода довольно радикально. Я не жду, что с этим все согласятся. С моей специфической точки зрения, наличие единственного источника дохода – безрассудство.

Зависимость от работы – риск, от которого мы должны себя защитить.

Давайте согласимся с тем, что «постоянная занятость» ненадежна. Это иллюзия безопасности. Если кто-то думает, что он обретает «безопасность вместе с местом работы», значит, он потерял связь с реальностью. «Безопасные рабочие места» следуют по пути динозавров: тотальное вымирание неизбежно. Перейдем к исключению понятия «безопасная

занятость» из своего лексикона. Тот, кто будет скучать по нему, всегда сможет вспомнить о нем в исторических музеях.

Поверьте мне, нет ничего, что можно было бы назвать «безопасностью». Безопасность – это фантазия. «Безопасность – по большей части предрассудок. В долгосрочной перспективе попытка избежать риска может не быть безопаснее, чем прямое столкновение с ним. Жизнь – либо дерзкое приключение, либо ничто», – утверждает Хелен Келлер (слепая и глухая от рождения, она научилась говорить, окончила университет, всю свою жизнь писала книги и читала лекции по самосовершенствованию, за что получила признание американского правительства). Наконец-то кто-то ясно высказался на эту тему.

Ни один корабль не находится в сохранности за пределами гавани, но корабли были построены для плавания, а не для того, чтобы искать безопасность. На мой взгляд, в будущем единственной гарантией будет: а) поддерживать творческое отношение к жизни и б) все время переучиваться. Если мы сможем постоянно создавать что-то полезное, значимое и ценное любым способом, только тогда у нас не будет недостатка в доходах. Некоторые люди трудятся на одной работе всю свою жизнь, чтобы *выжить*. Другие работают над созданием активов или бизнеса для того, чтобы *жить* до конца своих дней. Видите разницу? Я – да. Подумайте – если у вас одна работа, вам приходится трудиться все больше и больше,

чтобы получать те же деньги. При создании активов вы сокращаете объем затрачиваемых ресурсов, поскольку активы начинают выполнять работу вместо вас. Актив может приносить доход в 10 раз больше, чем работа, с усилиями в 10 раз меньше. Вы видите, какая огромная разница? В этих словах обобщается то, о чем я не слышал ни на одном обучении. Я не могу в это поверить!

Да, вы правильно поняли: богатые умы создают активы, которые генерируют денежные потоки; бедные умы, напротив, создают все больше обязательств, которые отнимают все больше денег.

Я думаю, что мы все должны понять разницу между активом и пассивом.

Актив = создает деньги

Пассив = стоит денег

Разница между активами и пассивами заключается в вашем собственном капитале. Не могли бы вы на мгновение прекратить чтение и подсчитать приблизительную цифру собственного капитала? А я пока заварю себе чай...

Я снова с вами. Хорошо, если у вас вышла положительная цифра, если нет – продолжайте читать. Значит, вы банкрот, продолжайте в том же духе.

Совет всем: станьте экспертами в создании активов, а не пассивов.

Вот еще различия. Когда вы устраиваетесь на работу, то должны работать. Когда вы получаете активы – они начина-

ют работать на вас. В то время как большинство людей тратят свою жизнь на учебу, чтобы потом устроиться на работу и получать заработную плату, другие тратят время на создание активов, обеспечивающих их выход на пенсию.

Прямо сейчас работать на себя и создавать активы проще, чем когда-либо.

Почему активы лучше, чем работа? Потому что у вас может не быть работы, но вы можете обладать активами. Потому что вы не сможете продать работу, но сумеете продать активы. Потому что работа перестанет приносить вам деньги, когда вы ее не выполняете, вместо этого активы будут и дальше вас обеспечивать. Теперь вам все ясно? (Вы можете добавить этот абзац в закладки.)

НИКАКАЯ РАБОТА,
КАКОЙ БЫ ХОРОШЕЙ
ОНА НИ БЫЛА,
НЕ МОЖЕТ
ПРЕДЛОЖИТЬ ВАМ
НАСТОЯЩЕЙ СВОБОДЫ
ИЛИ СДЕЛАТЬ ВАС
БОГАТЫМ.

Я настаиваю, что модель финансовой зависимости от работы, которая хорошо функционировала в прошлом, сейчас уже не кажется такой убедительной и эффективной. Я понимаю, что это мнение может шокировать человека, который придает особое значение заработной плате и работе и не

имеет представления о других способах получения прибыли. Но, вероятно, в ближайшие 15 лет мир труда (по крайней мере, на Западе) станет неузнаваемым. В постиндустриальной экономике занятость изменится больше, чем в предыдущие два столетия.

Современный мир переживает беспрецедентные перемены с такой скоростью, к которой ни политики, ни профсоюзы, ни трудящиеся в Европе не могут адаптироваться.

Их убеждения и идеология устарели.

Мы переходим к экономике услуг, где сырьем будут таланты, инновации, технологии и знания. Остальные рабочие места в основном будут называться «макджобс» (к сомнительной чести McDonald's): низкооплачиваемая работа с высокой текучестью кадров. Кому нужна работа с такими ожиданиями?

Поиск работы имеет очевидное последствие. В итоге вы просто будете похоронены под горой обязанностей. Следующее, что происходит: сотрудник настолько занят своими задачами, что у него нет времени думать о том, как разбогатеть. Кстати, о богатых...

Амансио Ортега, мистер Zara, – человек, созданный самим собой. Он основал Inditex Group, где капитаном является Zara, с филиалами по всему миру. Ортега – десятый в списке самых богатых людей в мире и первый в Испании.

Ключ ко всему – в инновационной системе. О своих двух проектах в области инноваций он говорит: «Проект Ponte dos Brozos и “Центр развития и технологий” преследуют одну и ту же цель – стимулировать инновации. Первый – в сфере образования, а второй – для того, чтобы помочь продемонстрировать, что человеческое развитие и технологическая революция являются источником процветания». Его ключ – инновации.

Будущее Европы, США и Японии – в инновациях, а не в производстве. Инновации – все, что пахнет свежестью. Запомните это.

Сегодня мы с недоумением наблюдаем переход от полной занятости к полной безработице. Под последней понимается не высокая текучка кадров, а другой рынок труда: отсутствие гибкого графика, невозможность трудоустройства, низкая почасовая оплата, срочные трудовые договора. В Испании самый высокий уровень срочных трудовых договоров в Европе: 30 %. Это уже происходит. И чтобы не путаться в оценках ситуации, лучше спросить себя: как мы можем подготовиться к преодолению недостатков этого сценария?

Перемены пришли в нашу реальность и останутся в ней, как фоновый шум. Хорошей новостью является то, что изменения открывают возможности, пропорциональные скорости изменений. Фактически, каждый раз, когда происходят перемены (технологические, рыночные, потребительские и

др.), открываются большие возможности. А вы? Вы ждете своего шанса? Ищете или создаете его?

Я думаю, что европейцы видят, как феномен глобализации потрясает их менталитет и способность реагировать на изменения. Англосаксы, как европейские, так и американские, более гибки к переменам. Мы точно знаем, что наибольшие возможности будут у тех, кто быстро адаптируется к новому. Те, кто медлит, потеряют свои позиции и дорого заплатят за свою жесткость. Гибкий менталитет победит, жесткий – проиграет. Те, кто не видит возможности в переменах, пострадают от этого.

Никакая работа, какой бы хорошей она ни была, не может предложить вам настоящей свободы или сделать вас богатым. «Рабочее место» – это парадигма, которая терпит неудачу со всех сторон, теряет силу. Я не говорю, что кому-то не нравится работать. Речь идет о том, что «жить за счет работы» может быть очень дорого с финансовой точки зрения. Я надеюсь, что мы скоро согласимся с тем, что путь к свободе и процветанию – это «мой личный бизнес». Звучит неплохо, правда?

- Ваше время принадлежит вам, а кому же еще? И где написано, что его нужно занимать чем-то, что вас не устраивает?

- Ваша экономика принадлежит вам, а кому же еще? И какой смысл следовать финансовым рецептам, которые не работают?

- Ваша свобода принадлежит вам, а кому же еще? И разве свобода не является самым элементарным правом человека?

Да, ваша жизнь принадлежит вам. И следующее, что я хочу сказать: придется завоевать ее. Она ваша, но вы должны ее заслужить. Давайте посмотрим правде в глаза – жизнь небесплатна.

Глава 3

Как пережить кризисные времена

Когда затрагивается тема кризиса, больше говорят о проблемах, чем о решениях. Плохая сторона кризисных решений заключается в том, что они обычно нам не нравятся, но являются наиболее эффективными. Окончательные решения часто бывают самыми неудобными, потому что требуют пересмотра старых убеждений и привычек...

Помимо кризиса, мы переживаем еще одно фундаментальное, структурное явление, которое с нами надолго, – глобализацию. Это два разных явления, которые теперь пересекаются во времени. Кризис носит конъюнктурный характер, глобализация – структурный. Одно пройдет, другое останется. Когда кризис закончится, мы поймем, что нам предстоит столкнуться с гораздо более сложным экономическим сценарием – мировой экономикой.

Все не будет таким, как прежде.

Одним из последствий глобализации является дислокация (офшоринг), которая начинается с рабочих мест для синих воротничков и позже будет распространяться на рабочие места для белых воротничков.

Сидеть и ждать, пока кризис пройдет или игнорировать глобализацию – это худшее решение. Когда мы справимся с первым (кризисом), нам преподнесут второе (глобализа-

цию), к чему вряд ли готовится обычный человек. Например, если безработный повторяет «из меня ничего не выйдет», это значит, что, возможно, то, что он делал, больше не нужно или не стоит того, чтобы этим заниматься.

Обычный человек думает, что кризис – это проблема, которую необходимо решить. Но он не знает, что финансовая безграмотность усугубляет его положение перед лицом кризиса и делает беззащитным перед глобализацией.

Кризисы – естественные процессы, являющиеся частью жизни, как биение сердца. Они всегда были и будут.

Когда средства массовой информации зацикливаются на создании плохой атмосферы, они дают дополнительный повод для введения людей в заблуждение. Кризисы могут служить предлогом для избегания проблем и бездействия.

Как нам подготовиться к экономическому развитию в условиях двух явлений: кризиса и глобализации? Я думаю, у меня есть ответы:

Если вашу работу может выполнять компьютер, найдите другую.

Если вашу работу может выполнять робот, найдите другую.

Если ваша работа основана на опыте, найдите другую.

Если ваша работа не творческая, найдите другую.

Если ваша работа не несет значимости, найдите другую.

Если ваша работа – ручной труд, найдите другую.

Если вашу работу можно оцифровать, найдите другую.

Если ваша работа может быть выполнена за меньшие деньги, найдите другую.

Если вы не увлечены своей работой, найдите другую.

И в любом из вышеперечисленных случаев, если вы не найдете другую работу, создайте ее!

Информация для всех: занимайтесь тем, что требует таланта, выбирайте профессию, которая несет пользу людям, ищите творческую, новаторскую работу, требующую больших способностей. Короче говоря, избегайте производительного труда, как чумы.

ВЕЛИЧАЙШИМ
НЕУДОБСТВОМ ЛЮДЕЙ
И НАЦИЙ ЯВЛЯЕТСЯ
ЛЕНЬ, С КОТОРОЙ ОНИ
ПЫТАЮТСЯ НАЙТИ
РЕШЕНИЯ СВОИХ
ПРОБЛЕМ.

Необходимо учитывать две концепции: заменяемые и незаменяемые профессии. Все заменяемые профессии станут называться по-другому и передислоцируются на Восток. Профессии, не подлежащие замене, останутся на своих местах. Еще одна интересная концепция – это «близость». Если ваша работа требует близкого контакта с клиентом, то она будет менее подвержена риску замены или оцифровки.

Есть только одно послание: специализируйтесь на своем

деле, проявляйте не поддающийся оцифровке талант, будьте незаменимыми и развивайте сеть контактов. Производительная работа всегда может быть выполнена за меньшую оплату. Или, еще лучше, быть более высокого качества. Развивающиеся страны являются отличным резервом для аутсорсинга.

Руководители компаний уже поняли, что международный аутсорсинг на 100 % улучшает процессы и на 75 % снижает затраты.

В то же время хоумсорсинг повышает производительность всего лишь на 30 %.

Итак, где ваши конкуренты? (Да, у вас есть конкуренты.)

Ответ: везде. Люди, работающие из дома, профессионалы своего дела и компании за несколько тысяч километров.

Сотрудник штата конкурирует с самозанятыми, которые желают работать в этой же компании. Возможно, он не видит их в реальности, но вскоре почувствует дыхание у себя за спиной – и то, как они снижают его доход. С корпорациями происходит то же самое: они конкурируют не только с другими бизнесами в своем секторе, но и с самозанятыми, готовыми делать то же самое, используя такие же технологии, но уже с меньшими издержками и, следовательно, более конкурентноспособными по меньшей цене.

Во время кризиса мы устаем слышать такие аргументы, как: «сейчас неподходящее время», «не тот момент для инвестиций», «это рискованно». На самом деле они подразуме-

мевают: «я боюсь», «мне не нравится», «я не знаю, как это сделать». Дело не в кризисе, не в безработице, не в долгах и не в рынке. Речь всегда идет о нас, о вас. Мы! Вы! Речь идет о людях, которые не верят в себя и свои возможности. Они проецируют собственное недоверие на ситуацию. Кризисы – это в значительной степени дефицит доверия (если бы у человека была полная уверенность в результате, его желания исполнялись бы мгновенно).

Поделюсь с вами следующей цитатой Пола Ромера: «Кризис – слишком ценная возможность, чтобы ее упускать». Он также заявляет: «Мы все хотим экономического роста, но никто не хочет перемен». Как и он, я считаю, что кризисы – это возможность стать лучше. Они символизируют необходимость перемен, а деньги любят скорость перемен. Кризис – отличительный признак того, что новое не за горами.

Самый блестящий ум прошлого века, Альберт Эйнштейн, сказал: «Давайте не будем притворяться, что все изменится, если мы будем продолжать делать то же самое. Кризис может стать настоящим благословением для любого человека и нации. Ибо все кризисы приносят прогресс. Творчество рождается из страданий точно так же, как день рождается из темной ночи. Именно в кризисе рождаются изобретательность, открытия и большие стратегии. Тот, кто преодолевает кризис, преодолевает себя, не будучи побежденным. Тот, кто винит кризис в своих неудачах, пренебрегает собственным талантом и больше интересуется проблемами, чем ре-

шениями. Некомпетентность – это истинный кризис. Величайшим неудобством людей и наций является лень, с которой они пытаются найти решения своих проблем. Без кризиса нет проблем. Без проблем жизнь становится рутинной, медленной агонией. Без кризиса нет достоинств. Именно в кризис мы можем проявить лучшее в себе. Без кризиса любой ветер становится нежным прикосновением. Говорить о кризисе – значит продвигать его. Не говорить – значит превозносить конформизм. Давайте вместо этого усердно работать. Давайте остановим раз и навсегда угрожающий кризис, который представляет собой трагедию нежелания его преодолеть».

Слова мудреца.

Глава 4

Почему возникают экономические проблемы

Наверное, вы знаете, что среднестатистический сотрудник выживает от зарплаты до зарплаты. Я с этим очень хорошо знаком, потому что 10 лет проработал менеджером в банковской сфере. Каждый месяц, когда наступали третья и четвертая недели, приходили новые счета. А их владельцы, испытывая финансовые трудности, ждали следующей зарплаты. И так месяц за месяцем.

Ничтожная жизнь.

Люди берут пожизненную ипотеку с большей радостью, чем когда-либо прежде. Из-за огромной суммы сроки ее погашения достигают 40 лет. Но если этого недостаточно, чтобы волосы встали дыбом, подождите, услышите следующее: все больше и больше людей, после того, как полжизни платили за покупку своего дома, в старости повторно закладывают его, но теперь с помощью «обратной ипотеки», чтобы получать ежемесячный доход для дополнения их скудных пенсий.

Ничтожное наследство.

У многих людей после пожизненной тяжелой работы средняя цифра накоплений составляет 30 000 евро. С таким капиталом и небольшой пенсией по социальному обеспечению

нию первое, что сделает человек, выходя на пенсию, – найдет работу. По достижении пенсионного возраста большинство покидает средний класс, переходя в низший. Таким образом, годы выхода на пенсию, которые считались золотыми, превращаются в горько-сладкий период (скорее кислый, чем сладкий) с покупательской способностью, значительно ниже той, которая была при активной профессиональной деятельности. К чему ведет работа на всю жизнь?

Ничтожная панорама.

Столкнувшись с таким сценарием, я думаю, что могу услышать ваши мысли: «Это несправедливо». Возможно. Но таковы факты. И они являются следствием каких-то причин, а не случайностей. В этой книге мы рассмотрим обстоятельства, которые приводят к таким ситуациям, и исправим их, когда это еще возможно.

Я бы хотел донести, что двойные усилия с помощью неработающего рецепта, только ухудшают качество рагу.

Больше работы или высокая заработная плата – не выход. Мои утверждения могут показаться невероятными, но вскоре вы поймете, что виновата не скорость, а направление.

Обычно в конце месяца люди считают, что повышение заработной платы было бы гарантированным решением их проблем. Я думаю, что это не так. Почему? Потому что в тот самый момент, когда повысят зарплату, и они начнут тратить пропорционально полученному, увеличатся налоги, уровень

расходов и долгов. Положение не изменится.

Очевидно, что люди, у которых есть долги, тратят больше, чем вкладывают. Я не уверен, что увеличение их доходов решило бы ситуацию, потому что их траты, несомненно, возрастут. Им нужно иметь не много денег, а избавиться от привычки тратить больше, чем они вкладывают. Да, вы правильно прочитали. Говоря вкратце, они нуждаются в финансовом обучении. В конце концов, выигрывает игру не тот, кто много заработал, а тот, кто сохранил, когда пришло время подводить итоги.

Давайте представим, что кому-то повышают зарплату. Спустя несколько месяцев этот человек обнаруживает, что его сильнее напрягают новые рабочие обязанности, а свободного времени остается все меньше. Кроме того, теперь он вознаграждает себя возросшими расходами и, следовательно, ежемесячно откладывает столько же. То есть ноль. Он много работает и тратит, занимает и тратит, он даже тратит то, что еще не заработал. Первоклассный покупатель!

С другой стороны, подходящий налог также вырос на несколько пунктов. Ситуация улучшилась, чтобы в итоге ухудшиться. После продвижения по службе ваш доход увеличится, но также станет больше обязанностей, налогов и расходов и меньше времени, свободы и жизни... Роберт Фрост, обладатель четырех Пулитцеровских премий, безупречно сформулировал этот феномен: «Добросовестно работая 8 часов в день, вы можете стать боссом и работать 12

часов в день». Вы понимаете, почему успех сотрудника может стать его фиаско? Кажется, никто не замечает этого.

Решение заключается не в высокой зарплате, а в усовершенствованном мышлении.

Заработная плата не становится больше – в реальности она снижается. Достаточно взглянуть на рынок труда, чтобы понять, что спрос на рабочую силу – не дефицитный товар, а наоборот. Из-за закона спроса и предложения цена работы постоянно снижается. Растут ли зарплаты на 20 % в год? Или 10 %? Конечно, нет. На самом деле с учетом инфляции заработная плата становится только меньше. Почему? Потому что миллиарды соискателей работы приводят к этому снижению.

Выход крупных азиатских компаний на мировой рынок обеспечивает 2,4 миллиарда человек. Вы действительно думаете, что это не повлияет на вас только потому, что они находятся в нескольких часах полета? Спутники связи открыли двери для западных и восточных работников. Это происходит сейчас: синие воротнички летят самолетом в Европу, а белым воротничкам достаточно зарегистрироваться в Интернете (им даже не нужно перемещаться в пространстве – они подключаются к оптоволокну). Представьте, что завтра, когда вы придете на работу, то столкнетесь с огромной очередью из соискателей перед дверями вашей компании. И они готовы работать за десятую часть того, что вы получаете... В некотором смысле так и происходит.

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.