ТОМ БАТЛЕР-БОУДОН

ВЕЛИКИХ КНИГ О БОГАТСТВЕ И ПРОЦВЕТАНИИ

КЛАССИКИ И СОВРЕМЕННИКИ – ПОД ОДНОЙ ОБЛОЖКОЙ

АДАМ СМИТ • ЭНДРЮ КАРНЕГИ • НАПОЛЕОН ХИЛЛ • РОНДА БЕРН
ГАЙ КАВАСАКИ • РОБЕРТ КИЙОСАКИ • МАКС ВЕБЕР И ДРУГИЕ

УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗА ОДИН ДЕНЬ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ЛУЧШИМИ КНИГАМИ О ТОМ, КАК ПРОЦВЕТАТЬ

ТОМ БАТЛЕР-БОУДОН – создатель литературной серии, посвященной самым известным работам по психологии. Его книги отмечены престижными наградами, переведены на 17 языков и пользуются огромной популярностью. Том живет в Лондоне, работает одновременно в Великобритании и Австралии. Помимо написания книг проводит семинары и ведет собственную страничку в Интернете: **www.butler-bowdon.com**

САМОЕ ВАЖНОЕ ИЗ ЗНАМЕНИТЫХ КНИГ, ПОСВЯЩЕННЫХ ВОПРОСАМ БОГАТСТВА И ПРОЦВЕТАНИЯ

ПРИВЛЕКАЙТЕ: ТАИНСТВЕННЫЕ ПРАВИЛА ПРИТЯЖЕНИЯ БОГАТСТВА И ПРОЦВЕТАНИЯ. ТАЙНА • КНИГА ИЗОБИЛИЯ • ПРОСИТЕ – И ДАНО БУДЕТ ВАМ СОЗДАНИЕ ДЕНЕГ • ЛЮБИМОЕ ДЕЛО ПРИНОСИТ ДОСТАТОК • КЛЮЧИ К БОГАТСТВУ РАСКРОЙТЕ СВОЙ РАЗУМ ДЛЯ ПРОЦВЕТАНИЯ • ПРОЦВЕТАНИЕ • СЕКРЕТЫ МЫШЛЕНИЯ МИЛЛИОНЕРОВ • ВАША НЕЗРИМАЯ СИЛА

СОЗДАВАЙТЕ: СЕКРЕТЫ ЗНАМЕНИТЫХ МИЛЛИАРДЕРОВ И СОВЕТЫ ВЕДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ. БИЛЛ ГЕЙТС • ДОНАЛЬД ТРАМП • МАЙКЛ ГЕРБЕР • КОНРАД ХИЛТОН ДЖО КАРБО • ГАЙ КАВАСАКИ • ПОЛ ЗЕЙН ПИЛЗЕР • АЙН РЭНД • АНИТА РОДДИК ГОВАРД ШУЛЬЦ • АДАМ СМИТ

УПРАВЛЯЙТЕ: ЛУЧШИЕ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ. МИЛЛИОНЕР АВТОМАТИЧЕСКИ • МАЛЕНЬКАЯ КНИГА ПРО ИНВЕСТИЦИИ СО ЗДРАВЫМ СМЫСЛОМ • ЭССЕ УОРРЕНА БАФФЕТА • КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА • КАК ВЫБРАТЬСЯ ИЗ ДОЛГОВОЙ ЯМЫ, НЕ ПОПАСТЬ В НЕЕ СНОВА И ЖИТЬ БЛАГОПОЛУЧНО • ЖЕНЩИНЫ И ДЕНЬГИ

ДЕЛИТЕСЬ: ПОЧЕМУ ВАЖНО И ВЫГОДНО ВКЛАДЫВАТЬ ЧАСТЬ СВОЕГО БОГАТСТВА В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ. БАНКИР ДЛЯ БЕДНЫХ • МИЛЛИАРДЕР, КОТОРОГО НЕ БЫЛО • ФОНДЫ • ЕВАНГЕЛИЕ БОГАТСТВА • ЕСТЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ • ДУША ДЕНЕГ

«Потрясающий сборник величайших книг, когда-либо написанных об источ-
составленный в уникальном стиле, привносящий ясность

Кох, автор бестселлера «Принцип 80/20»

ДЖЕЙМС АЛЛЕН. ПУТЬ К ПРОЦВЕТАНИЮ
Роберт Г. Аллен. Множественные источники дохода
ДЭВИД БАХ.
Ф. Т. Барнум. Искусство делать деньги
МИЛЛИОНЕР АВТОМАТИЧЕСКИ
ДЖОН С. БОГЛ.
РИЧАРД БРЭНСОН. ТЕРЯЯ НЕВИННОСТЬ
Эндрю Карнеги. Евангелие богатства
МАЛЕНЬКАЯ КНИГА ПРО ИНВЕСТИЦИИ СО ЗДРАВЫМ СМЫСЛОМ
ЖЕНЕВЬЕВ БЕРЕНД. ВАША НЕЗРИМАЯ СИЛА
ФЕЛИКС ДЕННИС. КАК СТАТЬ БОГАТЫМ
Т. Харв Экер. Секреты мышления миллионеров
МУХАММАД ЮНУС. БИЗНЕС ДЛЯ БЕДНЫХ
МАКС ВЕБЕР. ПРОТЕСТАНТСКАЯ ЭТИКА И ДУХ КАПИТАЛИЗМА
Джоэл Л. Флейшман. Фонды
КОНОР О'КЛЕРИ. МИЛЛИАРДЕР, КОТОРОГО НЕ БЫЛО
Милтон Фридман. Капитализм и свобода
Томас Фридман. Плоский мир
ЛОУРЕНС КАННИНГЭМ. ЭССЕ УОРРЕНА БАФФЕТТА
ДЖЕЙМС УОЛЛЕС И ДЖИМ ЭРИКСОН. ЖЕСТКИЙ ДИСК
ПИТЕР ДРУКЕР. БИЗНЕС И ИННОВАЦИИ
Конрад Хилтон. Будьте моим гостем
ДОНАЛЬД ТРАМП. ИСКУССТВО ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ
ЭСТЕР ХИКС И ДЖЕРРИ ХИКС.
РОНДА БЕРН. ТАЙНА
Наполеон Хилл. Ключи к богатству
ПРОСИТЕ – И ДАНО БУДЕТ ВАМ
ЧАРЛЬЗ ФИЛМОР. ПРОЦВЕТАНИЕ
ДЖО ДОМИНГЕС И ВИКИ РОБИН. ЖИЗНЬ ИЛИ КОШЕЛЕК
ГАЙ КАВАСАКИ. КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ, БУДУЧИ ЛЕНИВЫМ
ПОЛЬ ХОКЕН, ЭЙМОРИ ЛОВИНС И ХАНТЕР ЛОВИНС. ЕСТЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ
МАРК ВИКТОР ХАНСЕН И РОБЕРТ Г. АЛЛЕН. МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ
ЛИНН ТВИСТ. ДУША ДЕНЕГ
Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко. Мой сосед – миллионер
БЕНДЖАМИН ГРЭХЕМ. РАЗУМНЫЙ ИНВЕСТОР
ДЖО КАРЬО. КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ, БУДУЧИ ЛЕНИВЫМ.
КЭТРИН ПОНДЕР. РАСКРОЙТЕ СВОЙ РАЗУМ ДЛЯ ПРОЦВЕТАНИЯ
Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред. Инвестирование в недвижимость
Питер Линч. Выигрывай на Уолл-стрит
ДЖОН РЭНДОЛЬФ ПРАЙС. КНИГА ИЗОБИЛИЯ
МАРША СИНЕТАР. ЛЮБИМОЕ ДЕЛО ПРИНОСИТ ДОСТАТОК
ДЖЕРРОЛЬД МУНДИС. КАК ВЫБРАТЬСЯ ИЗ ДОЛГОВОЙ ЯМЫ, НЕ ПОПАСТЬ В НЕЕ СНОВА И ЖИТЬ БЛАГОПОЛУЧНО
ГОВАРД ШУЛЬЦ. ВЛЕЙТЕ В НЕЕ СВОЕ СЕРДЦЕ
ПОЛ ЗЕЙН ПИЛЗЕР. ГОСПОДЬ ХОЧЕТ, ЧТОБЫ ВЫ БЫЛИ БОГАТЫ
АЙН РЭНД. КАПИТАЛИЗМ
ДЭЙВ РАМЗИ. ЕЩЕ РАЗ О ФИНАНСОВОМ СПОКОЙСТВИИ
Санайя Роман и Дуэйн Пэкер. Создание денег
Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов
УИЛЬЯМ НИКЕРСОН. КАК Я ПРЕВРАТИЛ ТЫСЯЧУ ДОЛЛАРОВ В ТРИ МИЛЛИОНА, ЗАНИМАЯСЬ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В СВОЕ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ
АНИТА РОДДИК. БИЗНЕС НЕ КАК ОБЫЧНО
РОБЕРТ КИЙОСАКИ. КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА
СЬЮЗИ ОРМАН. ЖЕНЩИНЫ И ДЕНЬГИ
Майкл Э. Гербер. Миф предпринимательства – новый взгляд

ПСИХОЛОГИЯ
АНТОЛОГИЯ МЫСЛИ

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

«Любой человек, который хочет понять природу истинного процветания и достичь большего удовлетворения жизнью, просто обязан прочитать эту книгу... Эта книга представляет собой настоящее сокровище, способное привнести изобилие в ваш дом».

Джон Рэндольф Прайс, автор книг «Как достичь процветания за 40 дней» и «Книга изобилия»

«Все, что вы когда-либо хотели узнать о секретах личных финансов и метафизике процветания, включено в эту удивительную книгу. Вдумчивые комментарии Тома показывают нам, что любой человек может с легкостью достичь финансового благополучия и настроить свое сознание на новую волну. Заручившись такими знаниями, вы начнете привлекать процветание и благополучие в свою жизнь».

Андреа Моллой, автор книги «Успех: Полное руководство по достижению успеха и перестроению своей жизни»

«Потрясающий сборник величайших книг, когда-либо написанных об источниках процветания, составленный в уникальном стиле, привносящем ясность и радость от прочтения».

Ричард Кох, автор книги «Принцип 80/20»

ТОМ БАТЛЕР-БОУДОН

50 ВЕЛИКИХ КНИГ О БОГАТСТВЕ И ПРОЦВЕТАНИИ

ЭКСМО
Москва

УДК 159.9
ББК 88.4
Б 28

Tom Butler-Bowdon

50 PROSPERITY CLASSICS

Перевод с английского *Валентины Соколовой*

Художественное оформление *Петра Петрова*

Батлер-Боудон Т.

Б 28 50 великих книг о богатстве и процветании / Том Батлер-Боудон ; [пер. с англ. В. Соколовой]. — М. : Эксмо, 2012. — 640 с. — (Психология. Антология мысли).

ISBN 978-5-699-58467-3

Узнайте, как зарабатывать деньги и как заставить их работать на вас. А также выясните, как и почему богатство может привести к реализации вашего внутреннего потенциала и обретению душевного равновесия. Этот сборник представляет собой уникальный обзор самых значимых книг, посвященных вопросам богатства и процветания, включая бестселлеры «Тайна» Ронды Берн, «Ключи к богатству» Наполеона Хилла, «Квадрант денежного потока» Роберта Кийосаки и другие.

Книга вдохновляет, помогает выработать «мышление миллионера», сделать важные шаги к открытию своего бизнеса, выгодному вложению средств, приобретению и приумножению богатства. Вы найдете здесь и психологические аспекты создания капитала, и увлекательные истории знаменитых миллиардеров (Билл Гейтс, Дональд Трамп, Конрад Хилтон и др.), и детальные ответы на вопросы управления личными финансами, предпринимательства и инвестирования. Обобщенные и собранные в конце книги «Принципы процветания» дадут вам полные и четкие рекомендации, основанные на мудрости идей, стратегий и философии «50 великих книг о богатстве и процветании».

УДК 159.9
ББК 88.4

© Tom Butler-Bowdon 2008. First published by Nicholas Brealey Publishing, in 2008. This translation is published by arrangement with Nicholas Brealey Publishing
© Соколова В., перевод на русский язык, 2012
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2012

ISBN 978-5-699-58467-3

Посвящается Черри

Содержание

Введение 9

50 ВЕЛИКИХ КНИГ О БОГАТСТВЕ И ПРОЦВЕТАНИИ

1. **Джеймс Аллен.** *Путь к процветанию* (1905) 30
2. **Роберт Г. Аллен.** *Множественные источники дохода* (2000) . . 40
3. **Дэвид Бах.** *Миллионер — автоматически* (2003) 54
4. **Ф. Т. Барнум.** *Искусство делать деньги* (1880) 66
5. **Женевьев Беренд.** *Ваша незримая сила* (1921) 78
6. **Джон С. Богл.** *Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом* (2007) 90
7. **Ричард Брэнсон.** *Теряя невинность* (2002) 102
8. **Лоуренс Каннингэм.** *Эссе Уоррена Баффетта* (1997) . . 114
9. **Ронда Берн.** *Тайна* (2006) 124
10. **Эндрю Карнеги.** *Евангелие богатства* (1889) 136
11. **Феликс Деннис.** *Как стать богатым* (2006) 144
12. **Джо Домингес и Вики Робин.** *Жизнь или кошелек* (1992) . . 158
13. **Питер Друкер.** *Бизнес и инновации* (1985) 170
14. **Т. Харв Экер.** *Секреты мышления миллионеров* (2005) . . 182
15. **Конор О'Клери.** *Миллиардер, которого не было* (2007) . . 194
16. **Чарльз Филмор.** *Процветание* (1936) 208
17. **Джоэл Л. Флейшман.** *Фонды* (2007) 220
18. **Милтон Фридман.** *Капитализм и свобода* (1962) 234
19. **Томас Фридман.** *Плоский мир* (2005) 246
20. **Джеймс Уоллес и Джим Эриксон.** *Жесткий диск* (1992) . . 260
21. **Майкл Э. Гербер.** *Миф предпринимательства – новый взгляд* (1995) 272
22. **Бенджамин Грэхем.** *Разумный инвестор* (1949) 286
23. **Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен.** *Миллионер за минуту* (2002) 298
24. **Поль Хокен, Эймори Ловинс и Хантер Ловинс.** *Естественный капитализм* (2000) 310

25. Эстер Хикс и Джерри Хикс. *Просите – и дано будет вам* (2004) 324
26. Наполеон Хилл. *Ключи к богатству* (1965) 336
27. Конрад Хилтон. *Будьте моим гостем* (1957) 346
28. Джо Карбо. *Как заработать деньги, будучи ленивым* (1973) . . 354
29. Гай Кавасаки. *Искусство старта* (2004) 366
30. Роберт Кийосаки. *Квадрант денежного потока* (1998) . . 380
31. Питер Линч. *Выигрывай на Уолл-стрит* (1989). 394
32. Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред. *Инвестирование в недвижимость* (2005) 404
33. Джеррольд Мундис. *Как выбраться из долговой ямы, не попасть в нее снова и жить благополучно* (1988) 418
34. Уильям Никерсон. *Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время* (1969) 432
35. Сьюзи Орман. *Женщины и деньги* (2007) 444
36. Пол Зейн Пилзер. *Господь хочет, чтобы вы были богаты* (1995) 458
37. Кэтрин Пондер. *Раскройте свой разум для процветания* (1971) 466
38. Джон Рэндольф Прайс. *Книга изобилия* (1987) 480
39. Дэйв Рамзи. *Еще раз о финансовом спокойствии* (2003) . . 488
40. Айн Рэнд. *Капитализм* (1966) 502
41. Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (2000) 510
42. Санайя Роман и Дуэйн Пэкер. *Создание денег* (1988) . . 518
43. Говард Шульц. *Влейте в нее свое сердце* (1997) 530
44. Марша Синетар. *Любимое дело приносит достаток* (1987) 542
45. Адам Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* (1778) 552
46. Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко. *Мой сосед – миллионер* (1996) 564
47. Дональд Трамп. *Искусство заключать сделки* (1987) . . 576
48. Линн Твист. *Душа денег* (2003) 588
49. Макс Вебер. *Протестантская этика и дух капитализма* (1904—1905) 596
50. Мухаммад Юнус. *Банкир для бедных* (1999) 604
Принципы процветания 616
И еще 50 великих книг о процветании 626
Список использованной литературы 634
Благодарности 637

Введение

На страницах этой книги речь пойдет о секретах процветания. Все, что требуется от вас, — это следовать им, сделав их частью вашей жизни. *Оксфордский словарь английского языка* определяет богатство как «разновидность процветания», другими словами, относит его к более глобальной концепции процветания. Но если богатство представляет собой лишь наличие у человека денег или активов, а также процесс их получения и приращения для личного пользования, то процветание отражает состояние «преуспевания, благоденствия и достижения целей». Проще говоря, если богатство связано напрямую с деньгами, процветание является синонимом самой жизни. Оно вбирает в себя более широкие идеи и понятия счастья, изобилия и благополучия.

Великий религиозный реформатор Джон Уэсли учил людей «получать все, что можно, накапливать все, что можно, и отдавать все, что можно». Возможно, самый известный за всю историю человечества филантроп и основатель тысяч публичных библиотек, Эндрю Карнеги отмечал, что «ни один человек не может стать богатым, если он не помогает стать богатыми другим людям». В своей недавно опубликованной книге *«Миллионер за минуту»* авторы предложили схожее кредо просвещенного человека:

Я зарабатываю миллионы.
Я накапливаю миллионы.
Я инвестирую миллионы.
Я отдаю миллионы.

Эта книга прославляет на своих страницах идею обретения богатства, признавая одновременно с этим радость, которую ощущает человек, отдавая часть своего богатства другим людям. Более правильно относиться к процветанию как к круговороту, в котором человек сначала привлекает и получает деньги, управляет ими, а затем передает на добрые цели.

Нередко мы слышим поговорку, что на деньги счастья не купить, но книга, которую вы держите в руках, вовсе и не пытается доказать обратное. Тем не менее правдой является и тот факт, что способности к привлечению, созданию, управлению и отдаче богатства играют важную роль в создании полноценной жизни, и многие из нас стремятся к достижению финансового благополучия не ради денег как таковых, а для получения возможности контролировать собственное время и тратить его с пользой.

Основная идея процветания заключается в том, что мы являемся *управляющими* богатством, создающими его из естественных источников и в конечном итоге возвращающими его в той или иной форме обратно. Человек не может найти реального удовлетворения в халатном разграблении данных источников ради собственной наживы или в бездумном потребительстве. Напротив, богатство, создаваемое в такой манере, которая приносит наименьший вред другим людям и планете, являет собой неоспоримую часть круга процветания.

Именно по этой причине в данную книгу вошли работы авторов, выступающих за последовательное созда-

ние богатства, включая *«Естественный капитализм»* Хокена, автобиографию Аниты Роддик *«Бизнес не как обычно»* и практическое руководство *«Жизнь или кошелек»*, позволяющее проще взглянуть на мир. Хотя немалое количество людей настаивает на том, что именно фантастический рост богатства за последнее столетие привел к возникновению проблем в окружающей среде, все-таки следует отметить, что повышение уровня процветания позволяет нам не просто использовать имеющиеся ресурсы, но и инвестировать, к примеру, в новые источники энергии или восстанавливать разрушенное.

Основная идея процветания заключается в том, что мы *управляем* богатством.

Некоторые люди считают унизительным для себя стремление к богатству. Однако, если вы будете воспринимать вопрос обретения богатства как часть единой концепции процветания, ничто не помешает вам на вашем пути. У вас есть обязательство перед самим собой и перед миром в целом — максимально задействовать ресурсы, использовать свое воображение и усиленно работать ради создания новых, имеющих огромную ценность вещей. Принимая подобный глобальный взгляд, вы поймете, что можете не просто достичь финансового благополучия, но и жить в согласии со своими ценностями и принципами.

О чем речь?

Этот сборник включил в себя самые значительные работы на тему богатства и процветания. Книги о привлечении богатства, безусловно, представляют собой обособленный жанр, и об этом мы поговорим далее

более детально. Автобиографии и биографии бизнесменов помогают пробудить в вас дух предпринимательства, в то время как книги, посвященные вопросам личных финансов, нацелены на то, чтобы дать жизненно важные, практические советы о том, как управлять и приумножать то, что вы имеете.

Богатство невозможно создать в условиях социального вакуума, посему здесь также представлены некоторые эпохальные труды и заставляющие задуматься работы по экономике и экономической политике. В сборнике также можно найти ряд полезных произведений, которые дадут практические рекомендации, как правильно делиться своим богатством, — тем, кто смог достичь наибольшего успеха в вопросах его обретения.

Все работы в данной книге можно разделить на четыре основные категории: привлечение, создание, управление и использование богатства.

Существует естественная грань между книгами, посвященными вопросам «сознания, настроенного на процветание», то есть внутренним, или психологическим, аспектам создания богатства, и работами, раскрывающими практическую сторону управления личными финансами, предпринимательства и экономики. Возможно, вы уже неплохо знакомы с прагматичной стороной данного вопроса, тем не менее метафизические работы о процветании позволят вам по-иному взглянуть на проблемы создания и преумножения богатства. Вашей конечной целью должно стать интегрирование обоих аспектов, что позволит вам стать хозяином внутренних *и* внешних законов процветания.

Все работы в данной книге можно разделить на четыре основные категории: привлечение, создание, управление и использование богатства. Хотя книга состоит из пятидесяти глав, она выстроена по принципу непринужденной беседы, раскрывающей вам целое созвездие идей и стратегий. В каждый момент жизни некоторые книги будут помогать вам больше других. Просто насладитесь чтением той работы, которая сегодня привлекает ваше наибольшее внимание.

Привлекайте

Постижение правил и законов достижения богатства и процветания

Джеймс Аллен *«Путь к процветанию»* (1905)
Женевьев Беренд *«Ваша незримая сила»* (1921)
Ронда Берн *«Тайна»* (2006)
Т. Харв Экер *«Секреты мышления миллионеров»* (2005)
Чарльз Филмор *«Процветание»* (1936)
Эстер Хикс и Джерри Хикс *«Просите – и дано будет вам»* (2004)
Наполеон Хилл *«Ключи к богатству»* (1965)
Кэтрин Пондер *«Раскройте свой разум для процветания»* (1971)
Джон Рэндольф Прайс *«Книга изобилия»* (1987)
Санайя Роман и Дуэйн Пэкер *«Создание денег»* (1988)
Марша Синетар *«Любимое дело приносит достаток»* (1987)
Макс Вебер *«Протестантская этика и дух капитализма»* (1904–1905)

Мы склонны воспринимать богатство как некую абстракцию, требующую от нас способности к организации мира вокруг нас так, чтобы он приводил к наибольшей прибыли. Тем не менее процветание начинается именно с нашего сознания, наших идей, видений, убеждений и характера. Вы притягиваете или отталкиваете от себя богатство в зависимости от того, что вы думаете относительно самого себя. Следовательно, работа над собственным развитием никогда не пройдет для вас даром. Аристотель однажды сказал: «Самая сложная победа — это победа над самим собой», но это именно та победа, которая позволяет вам выиграть во всех остальных аспектах жизни.

Книга Джеймса Аллена *«Путь к процветанию»* делает акцент на эту концепцию, отмечая, что дисциплина мышления и стремление к служению другим людям являются основными элементами, позволяющими достичь процветания. В книге *«Ключи к богатству»* Наполеон Хилл подчеркивает, что четко поставленные цели и желание не останавливаться на достигнутом помогают привнести в жизнь дополнительные ценности и, следовательно, стать богатым. В знаменитом эссе Макса Вебера *«Протестантская этика и дух капитализма»* рассказывается о том, что предприниматели-протестанты могли всегда привлечь благополучие в свою жизнь благодаря особому вниманию, которое они уделяли таким личностным ценностям, как честность и достоинство.

Тема развития «сознания, настроенного на процветание» представлена на сегодняшнем рынке литературы целой палитрой книг, однако данный жанр имеет

более чем вековую историю. К примеру, книга Чарльза Филмора *«Процветание»* или произведения Женевьев Беренд знакомят читателя с основами метафизики процветания, отмечая, что ощущения нехватки чего-либо в жизни означают лишь ваш разрыв с «источником» (Богом или Вселенной) и что саму нехватку можно легко устранить благодаря молитвам, аффирмациям или визуализации. Чуть позже, уже в XX веке, данные идеи продолжала проповедовать Кэтрин Пондер, а на смену ей пришли книги Эстер и Джерри Хикс и Ронды Берн, пробудившие новую волну интереса к концепции о том, что эмоциональное состояние человека является магнитом, который привлекает в его жизнь богатство и процветание.

В книге *«Секреты мышления миллионеров»* Харв Экер рассуждает о важной роли данной «внутренней игры», наглядно показывая, как та или иная ментальная «финансовая проекция» позволяет привлекать в нашу жизнь деньги или отталкивать их. Вы можете изменить имеющуюся в вашем сознании проекцию, но для начала вы должны раскрыть себя для неограниченных возможностей, а не концентрировать все свое внимание на жалобах и недовольстве.

В бестселлере 1980-х годов *«Любимое дело приносит достаток»* Марша Синетар утверждает, что ключом к процветанию является выполнение работы, приносящей вам истинное удовольствие. Это помогает вам добиться не только совершенства в своей профессиональной области, что, как правило, приносит более высокое вознаграждение, но и выстроить свою жизнь в соответствии со своими истинными ценностями и

талантами, раскрывая двери навстречу нескончаемой радости и счастью.

Все вышеперечисленные произведения объединяет единая концепция: процветание начинается с образа мышления человека, которое, в свою очередь, определяет эмоциональное состояние, привлекающее исключительно хорошие вещи в нашу жизнь.

Создавайте

Секреты создателей капитала

Роберт Г. Аллен *«Множественные источники дохода»* (2000)
Ф. Т. Барнум *«Искусство делать деньги»* (1880)
Ричард Брэнсон *«Теряя невинность»* (2002)
Феликс Деннис *«Как стать богатым»* (2006)
Питер Друкер *«Бизнес и инновации»* (1985)
Билл Гейтс (под редакцией Джеймса Уоллеса и Джима Эриксона) *«Жесткий диск»* (1992)
Майкл Э. Гербер *«Миф предпринимательства — новый взгляд»* (1995)
Конрад Хилтон *«Будьте моим гостем»* (1957)
Джо Карбо *«Как заработать деньги, будучи ленивым»* (1973)
Гай Кавасаки *«Искусство старта»* (2004)
Пол Зейн Пилзер *«Господь хочет, чтобы вы были богаты»* (1995)
Анита Роддик *«Бизнес не как обычно»* (2000)
Говард Шульц *«Влейте в нее свое сердце»* (1997)
Дональд Трамп *«Искусство заключать сделки»* (1987)

Как только мы разберемся с психологическими аспектами процветания, мы сможем обратиться к более практическим вопросам создания капитала. Принято считать, что нет ничего лучше возможности учиться на собственном опыте, тем не менее мудрые создатели капитала всегда будут стремиться «заглянуть через плечо гигантов», чтобы впитать в себя драгоценную мудрость, скрытую в биографиях известных бизнесменов.

Разобравшись с психологическими аспектами процветания, мы сможем обратиться к практическим вопросам создания капитала.

Ф.Т. Барнума зачастую описывают как «самого великого шоумена мира», однако в своем руководстве по достижению успеха, появившемся на свет в 1880 году, он привел на удивление простые составляющие процветания: крепкое здоровье, твердый характер и правильно выбранное призвание, в котором можно его применить.

Родители Конрада Хилтона, превратившего захудалую гостиницу в горнопромышленном городке в мировую сеть первоклассных отелей, неустанно говорили ему о том, что основными факторами жизненного успеха являются молитва и труд, однако он добавил к этому и третий элемент — умение мечтать и мыслить глобально. Даже в самые трудные времена, утверждает Хилтон, переживший Великую депрессию, одна яркая идея может стать единственной вещью, которая поможет вам подняться несмотря ни на что.

Для Билла Гейтса подобная идея стала основным инструментом построения одного из крупнейших частных капиталов во всем мире. Никто не мог предугадать столь резкий прорыв в области персональных

компьютерных технологий, однако его мечта о том, чтобы на столе каждого человека стоял компьютер, «с управлением которого справилась бы даже его мама», позволила компании *Microsoft* использовать во благо любую возможность, встречающуюся на пути.

Дональд Трамп, хотя и объясняет большую часть своего успеха лишь своим умением заключать крупные сделки, также смог стать номером один в своей отрасли только благодаря своей способности мыслить глобально.

Автобиографии Ричарда Брэнсона, Феликса Денниса, Аниты Роддик и Говарда Шульца рассказывают о том, что в основе построения всех великих компаний (таких как *Virgin, The Body Shop* и *Starbucks*) лежит страсть к своему делу и что искреннее желание человека оставаться верным своим принципам является основой достижения процветания. Хотя со временем такие люди могут занять положенное им место во влиятельных кругах, изначально они представляют собой индивидуалистов и аутсайдеров, привносящих в жизнь общества удивительные, выдающиеся ценности.

Этот факт особо был выделен в работе Питера Друкера, отметившего, что предприниматели создают новые ценности, не просто делая что-то лучше, а делая это *по-другому*. Любой бизнес, любая компания начинается с малого, но в своей книге *«Миф предпринимательства — новый взгляд»* Майкл Гербер напоминает нам о необходимости проявлять дальновидность и не позволять повседневной рутине управления поглотить себя. Вы становитесь предпринимателем не для

того, чтобы «купить себе рабочее место», а чтобы создать мощные системы, приносящие удовлетворение людям.

Милтон Фридман *«Капитализм и свобода»* (1962)
Томас Фридман *«Плоский мир»* (2005)
Айн Рэнд *«Капитализм»* (1966)
Адам Смит *«Исследование о природе и причинах богатства народов»* (1778)

Богатства можно достичь, только опираясь при этом на основы экономической теории, и знаменитая работа Адама Смита *«Исследование о природе и причинах богатства народов»* доказывает, что привести к процветанию наибольшее количество людей способно лишь то общество, в котором любой человек может свободно преследовать свои экономические интересы.

Последователь идей Смита Милтон Фридман говорит о том, что, хотя правительства придерживаются всегда наилучших намерений, только свободные рыночные отношения способны гарантировать свободу личности. В свою очередь Айн Рэнд приводит вполне убедительные доказательства того, что капитализм является единственной моральной системой экономической организации, поскольку в ее основе лежит настойчивое стремление к свободе личности.

Жульнические страны и коррумпированные личности могут самостоятельно достичь богатства, но процветание (понимаемое как умиротворение сознания, основанное на материальном изобилии) зиждется исключительно на принятии данной свободы. Совсем

недавно Томас Фридман привел безоговорочный аргумент, что технологии создают вокруг нас «плоский» мир, позволяющий миллионам людей вступать друг с другом в конкурентную борьбу в рамках глобального рынка. Правительства не могут сдержать подобное изменение, они могут лишь способствовать углублению этого процесса, следя за тем, чтобы граждане их стран получали должное образование и должную связь с внешним миром.

Управляйте

Стратегии инвестирования и управления личными финансами

Дэвид Бах *«Миллионер – автоматически»* (2003)

Джон С. Богл *«Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом»* (2007)

Уоррен Баффетт (под редакцией Лоуренса Каннингэма) *«Эссе Уоррена Баффетта»* (1997)

Джо Домингес и Вики Робин *«Жизнь или кошелек»* (1992)

Бенджамин Грэхем *«Разумный инвестор»* (1949)

Роберт Кийосаки *«Квадрант денежного потока»* (1998)

Питер Линч *«Выигрывай на Уолл-стрит»* (1989)

Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред *«Инвестирование в недвижимость»* (2005)

Джеррольд Мундис *«Как выбраться из долговой ямы, не попасть в нее снова и жить благополучно»* (1988)

Уильям Никерсон *«Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время»* (1969)

Сьюзи Орман *«Женщины и деньги»* (2007)
Дэйв Рамзи *«Еще раз о финансовом спокойствии»* (2003)
Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко *«Мой сосед – миллионер»* (1996)

Это прекрасно, если вы умеете зарабатывать деньги, но еще прекрасней, если вы знаете, как их сохранить. Независимо от того, являетесь ли вы миллионером, инвестирующим собственный капитал, или простым рабочим, получающим заработную плату и ежемесячно откладывающим «в чулок» небольшую ее часть, книги, представленные в этой категории, расскажут вам, как достичь благополучия при помощи того, что у вас есть.

Дэвид Бах рассказывает читателю о том, что привычка «заплатить себе в первую очередь» может превратить человека со скромным достатком в миллионера всего за несколько десятилетий благодаря силе сложных процентов, в то время как Стэнли и Данко в своей работе *«Мой сосед – миллионер»* рисуют нам портрет «скромного благополучного человека», становящегося миллионером благодаря сдержанным тратам и инвестированию накоплений.

Что является наиболее оптимальной формой инвестирования? Помимо своего собственного бизнеса, если таковой у вас имеется, наибольший доход приносят вложения в ценные бумаги или в недвижимость. В том, что касается инвестирования на фондовом рынке, такие легендарные инвесторы, как Уоррен Баффетт, Бенджамин Грэхем и Питер Линч, делают особый упор на различия между долгосрочным инвести-

рованием в компании и спекуляциями на рынке с целью получения краткосрочной прибыли. Будет лучше, если мелкий инвестор придерживается инвестирования в индексный фонд, другими словами, покупает небольшое количество акций всех компаний, прошедших листинг на рынке ценных бумаг, что гарантирует его участие в росте благосостояния собственной страны.

Инвестирование в недвижимость может также оказаться на удивление легким путем к процветанию, в особенности если инвестор ориентируется на доходы в долгосрочной перспективе, а не на получение быстрой прибыли. Уильям Никерсон написал настоящую «библию» по вопросам инвестирования в недвижимость, в то время как Мак-Лин и Элдред представляют вниманию читателя современные, всеобъемлющие стратегии получения капитала на сделках с недвижимостью.

В эпоху рекордных уровней потребительской задолженности многие из нас должны перешагнуть через огромное количество препятствий, прежде чем достигнуть финансовой состоятельности. Этим проблемам посвящено огромное количество интереснейших книг, лучшей из которых по праву считается руководство по освобождению от долгов, написанное Джеррольдом Мундисом. Не менее полезным может оказаться мнение сумевшего выбраться из долговой ямы Дэйва Рамзи, рассуждающего в своей работе о пагубном влиянии долгов на семейные взаимоотношения и о возможностях достижения благополучия.

На более глобальном уровне работа Домингеса и Робин *«Жизнь или кошелек»* заставляет читателя заду-

маться о стремлении к простому и скромному образу жизни, доказывая, что главным секретом счастливой жизни является умение контролировать собственные финансовые потоки.

Делитесь

Поступление денежных потоков и умение ими поделиться

Эндрю Карнеги *«Евангелие богатства»* (1889)
Чак Фини (под редакцией Конора О'Клери) *«Миллиардер, которого не было»* (2007)
Джоэл Л. Флейшман *«Фонды»* (2007)
Поль Хокен, Эймори Ловинс и Хантер Ловинс *«Естественный капитализм»* (2000)
Линн Твист *«Душа денег»* (2003)
Мухаммад Юнус *«Банкир для бедных»* (1999)

Процветание связано не просто с умением заработать капитал и управлять им, оно отражает циркуляцию денежных потоков. Если нам повезло и мы смогли достичь благополучия, как жители планеты и члены гражданского общества, мы несем на себе обязательство использовать наши деньги в здоровых и вдохновляющих других людей на благие дела целях. Опираясь на собственный многолетний опыт сбора денег по всему миру на благотворительные нужды, Линн Твист в книге *«Душа денег»* утверждает, что активная филантропия оказывает исцеляющее воздействие не только на получателей денег, но и на тех, кто готов их отдать. Накопительство денег не просто сдерживает движе-

ние денежных потоков, но и развращает их владельца или его потомков.

Эндрю Карнеги искренне верил в то, что человек, который умирает богатым, «умирает опозоренным», и его огромные пожертвования на благотворительные нужды до сих пор служат образцом для состоятельных людей современности. В профессионально написанной работе *«Фонды»* Джоэл Флейшман отражает данные о том огромном размере частного капитала, который направляется сегодня на борьбу с мировыми проблемами. Большая часть данного капитала поступает от предпринимателей, вкладывающих душу в свое дело и сконцентрированных на результатах, что позволяет им добиваться особого успеха в деле решения социальных задач и открытия новых возможностей. Живым олицетворением такого подхода является Чак Фини – розничный продавец беспошлинных товаров, который, вдохновившись идеалами Эндрю Карнеги, отказался от своего огромного состояния в пользу реализации глобально значимых проектов по всему миру.

Если процветание имеет конкретное определение, оно обязательно должно включать в себя «беднейших из бедных». Мухаммад Юнус получил Нобелевскую премию по экономике за создание банка, предоставляющего минимальные кредиты женщинам, стремящимся к обретению финансовой независимости. Его удивительная книга говорит о том, что в основе богатства и благополучия лежит вовсе не благотворительность, а простейшие вещи, такие как доступ к фи-

нансам и владение собственностью, которые мы воспринимаем как должное.

Мы также не можем больше продолжать генерировать богатство за счет ресурсов нашей планеты, и в своей работе *«Естественный капитализм»* Хокен делает особый акцент на то, что процветание подразумевает под собой не меньший уровень заботы о природе, чем мы проявляем в адрес собственных финансов.

В заключение

Перед тем как вы приступите к прочтению книги, пожалуйста, обратите внимание на некоторые практические аспекты.

- В конце книги находится раздел под названием «Принципы процветания», в сжатой форме отражающий некоторые ключевые моменты представленных ниже книг. Подобное резюме может оказаться вам полезным.
- Также в конце книги есть список «Еще 50 классических книг о процветании», который может подсказать вам идеи для дальнейшего изучения данной темы.
- Некоторые темы прослеживаются сразу в нескольких книгах. Примите это как доказательство того, что идеи, затронутые в них, доказали свое практическое значение во времени. Вам может показаться также, что целый ряд книг вступает в противоречие друг с другом. Только вы сами можете определить, какие подходы или стратегии оптимальны лично для вас.

- Большая часть представленных здесь книг была написана американскими авторами. Соединенные Штаты всегда уделяли особое внимание финансовому благополучию и прославляли дух предпринимательства, следовательно, стали родиной огромного числа авторов, пишущих на эту тему. Взаимосвязь между богатством и духовным аспектом жизни является отчасти наследием американских пуритан, отражающимся в многочисленных произведениях, которые затрагивают ментальные и метафизические аспекты процветания. Хотя, по правде говоря, подобная тематика носит не просто универсальный характер, но и оказывает влияние на вашу жизнь, где бы вы ни находились в данный момент.
- Значительное количество книг было написано после 2000 года. Хотя для признания их «знаковыми» произведениями прошло не так уж и много времени, они выделяются из числа других произведений качеством идей или информации, которая не утратит свою значимость даже через многие годы.
- В некоторых главах вы не найдете отдельно выделенного биографического раздела, поскольку в самом комментарии уже содержится достаточное количество материала об авторах.
- Целый ряд книг находится сегодня в публичном доступе, что означает, что в большинстве стран мира истек срок права на их переиздание. Обратите внимание на раздел «Литература» в конце книги, чтобы узнать, где и как вы можете получить доступ к этим работам.

И еще...

- Читатели этой книги могут получить бонус. Я буду счастлив отправить вам совершенно бесплатно дополнительный комментарий к одной книге, если вы просто напишете мне по адресу tom@butler-bowdon.com. Речь идет об одной из моих самых любимых книг, которая уже разошлась тиражом в несколько миллионов экземпляров и которая – если вы откроете свое сознание для этого – расскажет вам о секретах, способных раскрыть ваш истинный потенциал и привести вас к реальному процветанию.
- Я также приглашаю вас посетить мою страничку в Интернете www.butler-bowdon.com. Здесь вы найдете ссылки на другие источники, раскрывающие тему процветания, а также богатый список имеющегося в открытом доступе материала о ключевых идеях и работах о личностном успехе.
- К написанию данной книги меня подтолкнула моя предыдущая работа *«50 великих книг об успехе»*[1], познакомившая читателя с самыми значимыми книгами о личностных достижениях, мотивации и финансовых успехах. Рекомендую почитать комментарии из этой книги к таким работам, как *«Путь к изобилию»* Бенджамина Франклина, *«Самый богатый человек Вавилона»* Джорджа С. Клейсона, *«Думай и богатей»* Наполеона Хилла и *«Наука стать богатым»* Уоллеса Уоттлза. Там вы также найдете интерес-

[1] Книга вышла на русском языке: *Батлер-Боудон Т. 50 великих книг об успехе.* М.: Эксмо, 2012.

ные истории о некоторых знаменитых создателях богатства, включая Эндрю Карнеги, Джона Пола Гетти, Майкла Дела и Сэма Уолтона.

Читая истории финансового и делового успеха на страницах данной книги, вы можете подумать, что подобное никогда не может произойти в вашей жизни. Это не так. Основная цель этой работы заключается в том, чтобы рассказать или напомнить вам о том, что другие люди, когда-то испытывавшие схожие страхи и сомнения, смогли тем не менее переступить через все препятствия. Жизнь постоянно испытывает нас, заставляя усомниться в неисчерпаемости ресурсов Вселенной, однако если вера в это непоколебима, в нашей жизни начинают происходить удивительные вещи.

В моменты сомнений просто закройте глаза и представьте перед собой желудь. Древнейший символ процветания, этот маленький плод, созревающий на величественном дубе, начинает появляться и расти только тогда, когда дерево достигает своей полной зрелости. Процветание всегда включает в себя элемент *времени*. Ничего выдающегося вы не добьетесь за одну только ночь, но все в этой жизни начинается с малого.

50 великих книг о богатстве и процветании

1905

Путь к процветанию

«Измените свое мышление, и вы измените всю свою жизнь. Вожделение, ненависть, злость, тщеславие, гордыня, алчность, потворство своим слабостям, эгоизм и упрямство — все это олицетворяет собой бедность и слабость, в то время как любовь, непорочность, мягкость, кротость, сострадание, щедрость, самозабвение и самопожертвование являются верными спутниками богатства и силы».

В двух словах

Вы станете истинно богатым только тогда, когда сумеете дисциплинированно выстроить собственное мышление. Парадоксально, но богатство (и счастье) легко приходит к тем, кто забывает о самих себе в служении другим людям.

В схожем ключе

Женевьев Беренд. *Ваша незримая сила* (с. 78)
Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)
Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)
Кэтрин Пондер. *Раскройте свой разум для процветания* (с. 466)
Макс Вебер. *Протестантская этика и дух капитализма* (с. 596)

ГЛАВА 1

Джеймс Аллен

Где начинается путь к процветанию? Можете ли вы достичь процветания при помощи инвестирования в акции, облигации или недвижимость, или, может, это возможно только в том случае, если вы являетесь владельцем компании? Все это — осязаемое выражение богатства, и нас интересует ответ на вопрос, кто и как смог достичь его.

В действительности процветание создается самим человеком, следовательно, он должен обладать определенными личностными качествами. В своем *«Пути к процветанию»* Джеймс Аллен утверждает, что процветание *всегда* носит сугубо индивидуальный характер и опирается исключительно на степень, в которой вы смогли очистить или улучшить себя. Хотя богатым может стать совершенно любой из нас, процветание как таковое означает не только получение материальных благ, но и достижение умиротворенности сознания.

Большинству читателей Аллен известен как автор работы *«Как человек мыслит»*, великолепно выражающей идею о том, что окружающий вас мир сформирован исключительно вашим собственным сознанием. *«Путь к процветанию»* уходит глубже в тему взаимозависимости между сознанием и материальным благополучием и на сегодняшний день является одним из са-

мых высокодуховных произведений о процветании. Сам Аллен был очень набожным и скромным человеком, умершим в относительно молодом возрасте, и все его книги наполнены особым ощущением умиротворения и благополучия.

Эта книга будет превосходной отправной точкой для тех, кто только начинает свое путешествие в мир изобилия, поскольку она заглядывает в самое сердце того, что представляет собой истинное процветание: проявление доброты и создание особых ценностей для человечества в целом.

Идите на свет

Удивительно, но первая глава книги посвящена «злу». Аллен определяет зло не как некую космическую силу, живущую вне вас, а как элементарное «невежество в вопросах истинной природы и взаимосвязи вещей». Вселенная наполнена светом, объясняет он, и ваше ощущение «затмения» на земле является элементарной иллюзией. Подобно этому, в моменты переживания страданий, боли или несчастий, вы должны отдавать себе отчет в том, что все это носит лишь временный, иллюзорный характер и что ваша истинная природа наполнена светом («тени, окружающие вас, создает не кто иной, как вы сами»). Ваши тягостные эмоции не имеют под собой никакой фундаментальной реальности, в то время как свет истины стремится прорваться в вашу жизнь, если только вы позволите ему это сделать.

Какие бы трудности и боль вы ни испытывали, они стали прямым результатом ваших прежних мыс-

лей и поступков. Подобные проблемы – это особый дар: когда вы приняли мысль, что именно вы привлекли их в свою жизнь, а затем решили преодолеть их, вы постигли основной закон жизни и обрели свободу более тщательно выбирать обстоятельства собственного бытия. Вы научились превращать зло и неудачи во благо.

Подобное знание стоит дороже, чем все золото мира, поскольку оно играет решающую роль в достижении реального процветания. Научитесь контролировать свои мысли и свои эмоции, и вы станете хозяином собственной судьбы.

Обретите силу выбора

В главе «Мир есть отражение ментального состояния» Аллен цитирует слова Будды: «Все, что мы есть, – это результат наших мыслей. Все основано на наших мыслях, все сделано из наших мыслей».

Если вы испытываете чувство счастья, значит, в этот момент в вашей голове живут радостные мысли. Если вы чувствуете себя угнетенным, это происходит из-за ваших подавленных мыслей. В одном из прекрасных стихотворений, дополняющих книгу, Аллен пишет:

Ты ищешь добра? Стань добр.
Ты истины жаждешь? Не лги.
Что даешь – то назад получаешь,
Мир – это ты изнутри.

Конечно, отмечает он, мы можем попадать под воздействие внешних обстоятельств, но они будут оказывать на нас влияние лишь в той степени, в ка-

кой мы понимаем силу наших собственных мыслей. Он приводит в пример историю о двух знакомых ему мужчинах, которые в молодом возрасте потеряли все свои заработанные с огромным трудом сбережения. Первый мужчина впал в глубокое отчаяние и предался сожалениям, второй же сказал себе, что «слезами горю не поможешь, а вот усердная работа поможет выправить ситуацию». Бросив на нее все свои силы и устремления, он очень быстро сумел восстановить прежний капитал. Другой мужчина продолжал лишь оплакивать свою утрату и горькую судьбу, что обернулось для него лишь еще более тяжелыми обстоятельствами, накапливающимися как снежный ком. Для одного потеря денег стала благословением, для другого — проклятием.

Аллен отмечает:

Если обстоятельства обладают силой приносить благо или вредить, они будут приносить благо или вредить всем людям в равной степени. Но факт того, что одни и те же жизненные условия будут в равной степени хороши или плохи для совершенно разных людей, доказывает, что плохими или хорошими являются не сами обстоятельства, а лишь мысли человека относительно них.

Это не просто метафизическая теория. В своей книге *«Как научиться оптимизму»*, которую можно по праву считать классикой психологии, Мартин Селигман отмечает, что люди с «позитивно настроенным мышлением» могут быстро справляться с неудачами и добиваться процветания. Важно отметить, что опти-

миму, представляющему, по сути, сознательный выбор определенного стиля мышления вопреки существующей реальности, *можно и нужно научиться*, поскольку именно он отвечает за успех или провал на жизненном пути человека.

Для продвижения вперед разберитесь с текущим положением дел

В главе «Как выбраться из нежелательных обстоятельств» Аллен детально излагает принципы работы законов Вселенной. Перестаньте ныть, говорит он, ведь чем больше вы жалуетесь, тем крепче становятся оковы, сжимающие вас. Путь к благополучной жизни проходит не через причитания и жалобы, а через стремление отыскать новые пути, позволяющие служить миру и подарить ему свою любовь. Если вы недовольны текущим положением дел, секрет освобождения заключается в том, чтобы *с наибольшим оптимизмом использовать то, что имеете.* Вы не можете продвинуться дальше вперед, пока не выполните то, что от вас требуется в текущем моменте.

Если вы живете в бедном или стесненном помещении, поддерживайте в нем порядок и чистоту и сделайте его настолько уютным, насколько сможете, — только подобное отношение к вашему жилью поможет вам получить дом, который вы поистине заслуживаете. Если вы страдаете от деспотизма вашего начальника, выдержите все негативные комментарии в свой адрес и посмотрите на ситуацию, как на возможность научиться терпению и самообладанию.

Со временем именно *вы* станете сильной лично-

стью, как в мыслях, так и в душе. «Отметите от себя мысль о том, что вас обижают или подавляют другие люди, – обращается к читателям Аллен, – единственный человек, который причиняет вам реальные страдания, живет внутри вас самих. Нет более унизительного, пренебрежительного и разрушающего душу чувства, чем чувство жалости к самому себе».

Путь к благополучной жизни проходит не через причитания и жалобы, а через стремление отыскать новые пути

Учитесь властвовать собой, и получите все, что пожелаете

Сам Аллен каждое утро проводил один час в укромном местечке, созерцая воду в море. Он воспринимал это время не как роскошь, а как необходимость:

Если вы хотите твердо и уверенно ступать по жизни и свершать великие дела, вы должны уметь превозноситься над всем и контролировать любые тревожащие и задерживающие вас вибрации. Вы должны взять в привычку ежедневно очищать свое сознание, «уходить в тишину», как это принято называть. Это действенный метод, позволяющий заменить тревожные мысли на мысли умиротворенные, вытеснить из сознания слабость и привнести силу.

Людям, живущим в современном мире вечной суеты, трудно поверить в то, что сила рождается в молчании, тем не менее многие отмечают тот факт, что наиболее ценные идеи и наиболее искренние проявления любви рождаются в момент умиротворения. Помимо устранения тревожности, мы достигаем озарения, приходим к правильным решениям, «наши разрозненные мысли становятся единым целым», возвращая нас на верный путь.

Наши тревоги в большинстве своем носят иллюзорный характер, являются результатом невежества или отсутствия веры. Когда мы собираемся с мыслями, мы перестаем быть рабами собственного переменчивого настроения и потребности контролировать других людей.

Аллен пишет:

Откажитесь от своего разрозненного Я, стремящегося подчинить все вещи своим собственным малозначительным интересам, и вы попадете в круг ангелов, к самому сердцу и сути вселенской Любви.

Не существует никакого другого пути к истинной силе и неизменному чувству умиротворения, кроме постижения контроля над собой, управления собственными мыслями и эмоциями, самоочищения. Пребывать во власти своих настроений означает быть беспомощным, несчастным и совершенно бесполезным для данного мира.

Парадоксально, но процветание приходит только к тем людям, кто забывает о себе в служении другим. Когда такие люди добиваются высокого признания, к ним приходит поток не только материальных средств, но и любви.

Любой человек может стать богатым, если приложит к этому определенные усилия, однако процветание и умиротворение сознания даруются только тем, кто, в первую очередь, научился работать над собой. Вы можете стремиться к богатству как таковому, но будет более мудро, если вы будете совершенствовать себя в служении миру. Даже став богатым, вы будете оставаться добродетельным, рассматривать себя не как владельца, а как управляющего божественным изобилием ресурсов. Аллен утверждает:

Истинное процветание достижимо лишь благодаря обогащению собственной души через постижение добродетели. За рамками истинной добродетели не существует ни процветания, ни силы, там обитают лишь их призраки.

Заключительные комментарии

Не случайно книга Аллена оказалась первой в списке пятидесяти произведений, представленных здесь, поскольку она погружает нас в самые глубины мира успеха и благополучия.

Аристотель говорил: «Самая сложная победа — эта победа над самим собой», но это именно та победа, которая позволяет вам выиграть во всех остальных аспектах жизни. Первые предприниматели-протестанты смогли заработать капитал благодаря своей безукоризненной репутации честных людей. Доверие, оказываемое им, было результатом их неустанного совершенствования личностных качеств, что, по их мнению, требовал от них Господь.

Вам не нужно быть глубоко религиозным человеком, чтобы понимать, что чем глубже ваши моральные принципы и смелость, тем больше вы выделяетесь из толпы других людей. Конечно, деньги как таковые могут сделать вас богатым, но чтобы стать еще и счастливым, вы должны быть в состоянии уживаться с самим собой. Никакая работа над своими добродетелями (честностью, усердием, симпатией и так далее) никогда не пройдет впустую, ни с духовной, ни с материальной точки зрения. Чем больше в вас будет подобных качеств, тем больше богатства вы будете притягивать к себе по сравнению с людьми, стремящимися к получению прибыли в краткосрочной перспективе.

Благодаря своим рассуждениям о достижении желаемого при помощи силы мышления и описаниям метафизических законов *«Путь к процветанию»* стал не только предвестником таких книг, как *«Тайна»*, но и оказал огромное влияние на все последующие работы, посвященные теме саморазвития. Книга, объемом всего в 30 страниц, представляет собой поистине маленькое сокровище.

Джеймс Аллен

Аллен родился в английском городе Лестер в 1864 году. В пятнадцать лет Джеймсу пришлось бросить учебу в школе и поступить на работу на фабрику, после того как его отца, отправившегося в Соединенные Штаты в надежде найти работу и перевезти туда всю семью, ограбили и убили.

Аллен работал на несколько британских производственных компаний вплоть до 1902 года, когда он всерьез занялся написанием книг. Перебравшись в небольшой прибрежный городок Ильфракум в Девоне, он решил посвятить всю оставшуюся жизнь чтению, написанию книг, садоводству и медитации.

Всего за десять последующих лет он написал 19 книг, второй из которых стал «Путь к процветанию». Другие книги Джеймса Аллена: «От бедности к могуществу», «Неизвестные стороны блаженства», «Торжество жизни» и «Восемь столпов процветания». Аллен умер в 1912 году.

Дополнительную информацию можно найти в книге Джона Вудкока «Джеймс Аллен и Лили Л. Аллен: Иллюстрированная биография».

2000

Множественные источники дохода

«Каждый доллар являет собой денежное семечко. Так же как крошечный желудь содержит внутри силу, способную превратить его в громадный дуб, каждая однодолларовая банкнота обладает потенциалом, достаточным для того, чтобы вырасти в плодовитое денежное дерево».

В двух словах

Преуспевающие люди не полагаются только на один источник дохода, а высаживают целый сад «денежных деревьев».

В схожем ключе

Джон С. Богл. *Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом* (с. 90)

Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен. *Миллионер за минуту* (с. 298)

Джо Карбо. *Как заработать деньги, будучи ленивым* (с. 354)

Роберт Кийосаки. *Квадрант денежного потока* (с. 380)

Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред. *Инвестирование в недвижимость* (с. 404)

Уильям Никерсон. *Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время* (с. 432)

ГЛАВА 2

Роберт Г. Аллен

В 1950-х годах, отмечает Аллен, большинство семей могли прожить на один доход. Сегодня большинство семейств нуждаются в том, чтобы, как минимум, два человека приносили в нее деньги. В будущем для достижения истинного процветания мы должны будем опираться на множественные источники дохода. Люди полагают, что наличие хорошей работы гарантирует им безопасность, однако если с этой работой вдруг что-то случается, процветание превращается в бедность с молниеносной скоростью. Расширение собственных возможностей получения доходов дарит вам внутреннее спокойствие, поскольку вы знаете, что, если один из источников пересыхает, у вас есть не только запасные ресурсы, но и время, чтобы отыскать новые варианты.

Аллен известен своими книгами о «беззалоговом» и «креативном» инвестировании в недвижимость, поэтому логично было бы ожидать, что *«Множественные источники дохода»* будут в основном сконцентрированы на высокодоходных и ярких способах достижения богатства.

Удивительно, но первая часть книги посвящена консервативным инвестиционным стратегиям, таким как создание «резервного счета», состоящего из наличных

денег, способных покрыть все ваши расходы в течение трех месяцев в случае необходимости; вложение десяти процентов дохода в различные виды инвестирования и инвестирование исключительно в индексные фонды в случае вашего выхода на рынок ценных бумаг.

Огромное внимание Аллен уделяет также эффективности сложных процентов (обозначенных бароном де Ротшильдом как «восьмое чудо света»), отмечая, что всего один доллар в день, или 30 долларов в месяц, могут превратиться в один миллион. Аллен признается в том, что дважды в своей жизни он «терял абсолютно все», что отчасти объясняет его возврат к традиционным инвестиционным вложениям.

Большинство читателей стремятся создать свой капитал как можно быстрее, и поэтому книга «Множественные источники дохода» будет для них наиболее интересна. Аллен определяет три «денежные горы» — инвестирование, недвижимость и маркетинг, — на которых обычный человек может (при помощи определенных знаний и небольших усилий) найти для себя порядка десяти различных источников непрерывно поступающих доходов и освободиться от работы по найму. В книге содержится слишком много разнообразных идей, чтобы можно было уделить должное внимание каждой «горе», но приведенные ниже комментарии помогут вам получить общее представление о содержании книги.

Сначала устраните протечки

Чтобы концепция множественных источников дохода начала работать на вас, отмечает Аллен, вы должны для начала «устранить все протечки». Одной из таких протечек являются налоги. Богатые люди не боятся

потратить свои деньги на получение наилучших советов в области налогообложения.

Другая серьезная протечка — ваши расходы. Богатые люди ведут себя совершенно по-другому в том, что касается затрат. Это занимает всего несколько минут и отражает мастерство управления финансами.

- Они следят за тем, чтобы все их покупки были спланированы. Как правило, чем больше времени проходит перед совершением покупки, тем дешевле она вам обходится (как говорил нефтяной магнат Дж. П. Гетти: «Свои соломенные шляпы я покупаю осенью»).
- Они спрашивают про скидки и получают их («никогда не плати розничную цену»).
- Они всегда требуют чек, оплачивают его, а затем приезжают домой и подшивают в соответствующий файл.
- Они регулярно сводят баланс своих счетов.

Огромное внимание Аллен уделяет эффективности сложных процентов.

Аллен отмечает, что многие люди умеют торговаться и добиваться более выгодных цен только для того, чтобы потом бездумно растратить только что сэкономленные деньги. Богатые люди не только получают скидки, но и реинвестируют свои накопления — им нравится «экономить» во всех смыслах этого слова.

Основное различие между людьми богатыми и бедными заключается в следующем: бедные люди рассматривают деньги лишь как наличность, которую они держат в руках и которую могут потратить при пер-

вом удобном случае. Богатые люди, напротив, относятся к деньгам в первую очередь как к семенам, которые они могут посадить в землю, чтобы вырастить «денежные деревья».

Получайте остаточную прибыль

Аллен спрашивает: «Как часто в вашей жизни вам платят за каждый час работы?» Большинство людей получают оплату лишь однажды за все часы, которые они отработали ранее. В этом и заключается принцип работы за заработную плату, который применяется даже к самым высокооплачиваемым позициям. Вам платят за то, что вы находитесь в определенном месте в определенное время, выполняя определенную работу, поэтому, сколько бы вы ни зарабатывали, вы бежите по одной и той же беговой дорожке. Аллен отмечает: «Работа на кого-то другого, если только вам не принадлежит часть получаемой прибыли, вовсе не является гарантией безопасности. Это всего лишь ее иллюзия».

Секрет всех богатых людей заключается не в том, что они получают большее количество денег, а в том, что они зарабатывают их по-иному. Благодаря «остаточному» капиталу вы вкладываете в работу все свои силы всего один раз, но этого усилия хватает на то, чтобы приносить вам прибыль в течение последующих нескольких лет, зачастую до конца ваших дней. Аллен говорит об этом по-другому: «Бедность начинается там, где огромные усилия приводят к минимальным результатам. Богатство появляется в том случае, если незначительные усилия приводят к внушительным результатам».

Его собственным примером является руководство по инвестированию в недвижимость *«Как купить недвижимость, не имея на это денег»*, которое он написал «на авось» в 1980 году. Он провел тысячу часов, работая над книгой, и не получал с нее никакого дохода в течение двух лет. «Подростки, работающие в McDonald's, получали больше, чем я, – отмечает он, – но мне не нужна была зарплата, я хотел получить авторское вознаграждение». В конечном итоге книга стала бестселлером, и Аллен до сих пор получает тысячи долларов в год – благодаря продукту, который он создал почти 30 лет назад.

Разработчики программного обеспечения, дизайнеры, художники, изобретатели и актеры кино могут зарабатывать авторское вознаграждение за то, что они однажды сделали или создали. Инвесторы могут получить источники бесконечных доходов (через дивиденды, проценты и прирост капитала) в результате всего одного мудрого финансового вложения. Владельцы недвижимого имущества получают неиссякаемый приток наличности из выкупленных ими объектов недвижимости. Многие другие получают «небольшую долю от какой-либо деятельности» – маркетинговых консультаций, бизнес-партнерства или заключения страховых контрактов – вместо или в дополнение к их основному виду деятельности.

Секрет всех богатых людей заключается не в том, что они получают большее количество денег, а в том, что они зарабатывают их по-иному.

Благодаря постоянному движению остаточного, или пассивного, капитала, который поступает, даже

когда они спят, такие люди имеют больше свободного времени, чтобы создавать, разрабатывать или искать еще большее количество источников дохода.

Зарабатывайте на сделках с недвижимостью

Люди принимают участие в огромном количестве схем создания капитала, отмечает Аллен, хотя самая простая и самая действенная находится прямо у них под носом — недвижимость. Он называет рынок недвижимости «кухней по превращению бедняков в миллионеров», поскольку даже при наличии небольшого количества денег или при полном их отсутствии (он включает в книгу целую главу о «беззалоговом» финансировании) вы можете стать весьма состоятельным человеком в течение всего нескольких лет благодаря использованию силы рычага и установлению разумного уровня удорожания.

Он приводит пример покупки недвижимости стоимостью в 150 тысяч долларов при условии внесения залога всего в десять тысяч. Если цена на недвижимость вырастет на пять процентов, через десять лет этот объект будет стоить уже 244 тысячи. К тому времени размер вашего ипотечного долга будет составлять всего 131 тысячу долларов, что означает, что ваша доля за минусом непогашенного кредита достигнет 130 тысяч. Это приравнивает доходность вашего инвестиционного вложения к 20 процентам годовых, принимая во внимание, что изначальное вложение не превышало десяти тысяч долларов. Сколько людей могут получить доходность в 20 процентов на рынке ценных бумаг в тече-

Аллен указывает на крайне доходный способ, позволяющий получить высокую прибыль.

ние столь длительного периода времени, спрашивает Аллен. Возможно, Уоррен Баффетт, но он такой один на миллион.

При условии скромного роста цен на недвижимость, ее владельцы зарабатывают деньги даже во сне. Очень жаль, отмечает Аллен, что они не покупают на полученные деньги еще больше недвижимости, чтобы усилить получаемый эффект.

Тем не менее, даже если стоимость недвижимости на рынке топчется на одном месте, вы можете все равно получать неплохие доходы, используя немного воображения и знаний. Аллен указывает на крайне доходный способ, позволяющий получить высокую прибыль: выкуп или переоформление ипотеки людей, которые больше не могут расплачиваться по кредитам или испытывают острую необходимость в продаже недвижимости. Речь идет не о получении каких-либо преимуществ, а скорее о решении проблем людей, которое может избавить их от банкротства или выкупа за долги и одновременно принести вам неплохую прибыль. Сотни тысяч объектов недвижимости ежегодно продаются за долги. Вам нужно лишь найти такой объект, где вы можете предложить решение существующей проблемы и получить в свой актив недвижимость по договорной цене, что поможет вам устроиться в этой жизни.

Даже если вы не будете заниматься инвестированием в недвижимость, не забывайте о следующем: средний чистый капитал арендаторов недвижимости в 30 раз ниже среднего размера чистого капитала владельца. Покупка собственного дома является важнейшим шагом на пути к вашему процветанию.

Станьте королем информации

«Инфопренерство» представляет собой не самый привлекательный термин, введенный Алленом и обозначающий открытие новых источников дохода через создание или продажу информационных продуктов. Прелесть информационных продуктов (книг, компакт-дисков, информационных бюллетеней и тому подобного) заключается в низких затратах на их производство, изменение и хранение. Они все имеют высокую торговую надбавку, защиту авторских прав и дарят вам особое удовольствие от осознания того, что вы являетесь создателем новых идей и интеллектуального капитала.

Аллен отмечает, что большинство экспертов не имеют ни малейшего представления о том, как упаковать или продать свои знания, которые могли бы завоевать собственный сегмент рынка, если бы стали более доступными для населения. Ключом к успеху является Интернет, который (благодаря магической силе поисковых систем) может донести ваши знания в конкретной области до многотысячной аудитории.

Основная цель построения бизнеса заключается в поиске «долгосрочных» клиентов.

«Упакуйте» свои знания в форму электронной книги, которая несмотря ни на что имеет высокую торговую наценку, и уже за короткое время вы сможете заработать неплохой капитал. Но чтобы найти «голодную рыбу» в лице покупателей и пользователей, вы должны сначала создать «наживку, перед которой они не смогут устоять».

В большинстве своем инфопренерство представляет собой новый взгляд на старую продукцию. Не бой-

тесь занять нишу на рынке, которая может показаться вам слишком маленькой, но на деле будет приносить высокую прибыль. К примеру, на рынке существует уже огромное количество книг, посвященных вопросам инвестирования в недвижимость, однако никто до Аллена не писал о беззалоговых сделках. Он сумел распознать потребность в не изученной еще никем информации. Делайте упор на основные человеческие потребности в деньгах, самоуважении, здоровье, Боге, взаимоотношениях и красоте, и вы никогда не ошибетесь.

Маркетинг: взломайте код

Упаковка и название могут во многом изменить объемы продаж. Аллен упоминает одного предпринимателя, который сжал сотни классических произведений до двух страниц и сделал из них книгу под названием *«Компактная классика»*. Однако никто не захотел покупать это. Ту же самую книгу переиздали под названием *«Величайший американский сборник для ванной»* (то есть идеальная книга, которую вы можете взять с собой в туалет), и она принесла доход в миллионы долларов. Он «взломал код», открывающий дверь к несметным доходам.

Иногда изменение всего одного слова или его добавление может обусловить успех или провал продаж той или иной продукции. Аллен упоминает книгу Джо Карбо *«Как заработать деньги, будучи ленивым»*, которую тот изначально пытался продать при помощи дорогого рекламного объявления в одной из крупных газет под заголовком *«Как заработать 50 тысяч долла-*

ров в год, не прикладывая к этому усилий». На книгу пришло всего несколько заказов. В следующий раз он изменил эту цифру на 20 тысяч — и эта небольшая разница принесла ему целое состояние. В чем было главное отличие? Люди с трудом могли себе представить, как заработать дополнительные 50 тысяч долларов в год, в то время как 20 тысяч выглядели для них вполне приемлемой цифрой. При помощи небольшого экспериментирования с цифрами Карбо смог отыскать наживку для своей голодной рыбы. (Кстати говоря, сама книга представляет собой интереснейшую работу, и мы с ней познакомимся ниже.)

На более глубоком уровне никогда не стоит забывать о том, что основная цель построения бизнеса заключается в поиске «долгосрочных» клиентов, которые и через 10—15 лет будут приносить вашей компании огромные деньги. Следовательно, «наиболее важная функция, которую вы должны выполнять как инфопренер, заключается в поддерживании и постоянном обновлении вашей базы данных». Вы можете продавать целый спектр различных продуктов своим верным покупателям, причем эта продукция не обязательно должна выпускаться вами самими. Если люди вам доверяют, они купят все, что вы им порекомендуете.

Заключительные комментарии

Является ли идея Аллена о поиске множественных источников дохода, начиная с инвестирования и заканчивая интеллектуальным капиталом, всего лишь недостижимой мечтой? Это не просто реально, утвер-

ждает он, это единственный возможный путь существования человека в будущем. Всего 100 лет назад большинство людей являлись мелкими предпринимателями, зарабатывающими свои деньги из множества различных источников. Лишь с переходом от ферм к фабрикам и офисам мы стали зависимы в финансовых вопросах от единственной крупной организации. Однако сегодня, когда все больше и больше людей начинают полагаться на свое мастерство как изобретателей, новаторов и инвесторов, мы считаем нормальным то, что, может, через несколько лет будет восприниматься нашими потомками как историческая аномалия.

Когда нас окружают много источников дохода, идея получения всех ваших денег лишь из одного из них (вашего работодателя) становится рискованной и странной.

Аллена нередко критиковали за то, что он является гением в области маркетинга и при этом не предоставляет людям ничего, что имело бы реальную ценность. Хотя вы можете не согласиться с некоторыми его техниками и идеями, реальную ценность в себе несет его основная идея раскрытия множественных источников доходов. Большинству читателей покажется неинтересным обсуждение некоторых приведенных здесь стратегий, включая сертификаты на налоговое право удержания, сетевой маркетинг, лицензирование и продажа опционов на акции, но все это по крайней мере заставит вас расширить свой взгляд на дополнительные источники дохода.

И обратите внимание на то, что глава, посвященная получению доходов через интернет-ресурсы, уже давно устарела (даже в самом последнем издании книги).

Роберт Г. Аллен

Аллен вырос в небольшом городке Альберта, Канада, в 1950-х годах. Воспитывался в строгой религиозной семье, поэтому уже в юном возрасте два года занимался миссионерской работой под эгидой своей церкви на Таити. В 1974 году получил степень MBA в Университете Бригама Янга, однако по окончании высшего учебного заведения так и не смог найти работу в корпоративном мире, о котором столько мечтал.

Прочитав книгу Уильяма Никерсона «Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время», Аллен решил погрузиться в тему застройки и вскоре сам стал инвестором в дорогую недвижимость. Он поделился секретами своего успеха с некоторыми друзьями, дела у которых шли неплохо. Затем Аллен поместил объявление в газету, предлагая людям услуги по обучению «как купить недвижимое имущество, не внося при этом первоначального залога». Его занятия пользовались огромным успехом, и он решил продать лицензию на свои идеи компании, занимающейся проведением обучающих семинаров, получив за них миллионные авторские вознаграждения.

В 1985 году он открыл свою собственную обучающую

компанию, продвигающую его идеи, продолжая при этом проводить семинары и писать книги.

В число его книг входят: «Как купить недвижимость, не имея на это денег» (1980), «Создание капитала» (1983), «Как купить недвижимость, не имея на это денег, в эпоху 2000-х» (2004) и «Множественные источники интернет-доходов» (2005). Вместе с Марком Виктором Хенсеном он является также автором книги «Миллионер за минуту» (см. гл. 23).

2003

Миллионер — автоматически

«Чтобы стать миллионером автоматически, вы должны безоговорочно принять для себя идею, что, независимо от размера вашего заработка, вы зарабатываете достаточное количество денег, чтобы стать богатым. Нет таких слов, которые подчеркнули бы важность веры в это, — не только вашим разумом, но и всем вашим сердцем. Это тот самый момент неожиданного прозрения, который может поистине изменить вашу жизнь с финансовой точки зрения».

В двух словах

Нет более легкого или гарантированного способа увеличения богатства, чем собственная привычка к накоплению за счет автоматически производимых отчислений.

В схожем ключе

Сьюзи Орман. *Женщины и деньги* (с. 444)
Дэйв Рамзи. *Еще раз о финансовом спокойствии* (с. 488)

ГЛАВА 3

Дэвид Бах

До того как написать свою книгу *«Миллионер – автоматически»*, Дэвид Бах был уже известным советником, спикером и гостем различных телевизионных программ, посвященных финансовым вопросам. Но независимо от того, о чем он говорил, люди продолжали его спрашивать: каков настоящий секрет достижения богатства?

«Секрет» обрел для него конкретную форму в тот момент, когда менеджер коммунального предприятия и его жена пришли к нему за советом. Они выглядели как пара обычных работяг со среднестатистической зарплатой, двумя взрослыми детьми и без каких-либо претензий.

Бах был готов помочь этой паре по фамилии Макинтайрес, но в конечном итоге именно *он* вынес из этой ситуации хороший урок. Когда он просмотрел их финансовые декларации, сразу стало понятно, что они не были простыми работниками. У них был собственный дом, в котором они жили, еще один дом, сдача в аренду которого приносила им дополнительный заработок, неплохое пенсионное обеспечение, незначительная сумма денег в наличной форме и форме облигаций, а также

три машины и лодка. Чистый собственный капитал превышал сумму в один миллион долларов.

Макинтайресы поделились с ним секретом: они последовали совету своих родителей, и с тех пор как они поженились, когда им было еще по 20 лет, они стабильно откладывали в копилку десять процентов их заработка. Поскольку они делали это всегда, они никогда не замечали того, что им не хватало денег. Хотя они никогда не зарабатывали больше, чем простые служащие, они могли теперь уйти на пенсию, не испытывая никаких финансовых стеснений. Пара сказала Баху: «Если нам это удалось, это может сделать любой».

Его секрет достижения богатства, признается Бах с самых первых строк своей книги, возможно, не оправдает ожидания большинства людей. Он не изменит «вашу финансовую ситуацию всего за одну ночь», предупреждает автор. Вы можете стать миллионером, продолжая придерживаться своей привычной рабочей жизни, не забывая, что «у черепахи есть не меньше шансов прийти к финишу первой, чем у зайца».

Изучите «фактор латте»

Секрет достижения богатства заключается вовсе не в том, чтобы придумать способы заработать как можно больше денег. Мы все полагаем, что новая работа или повышение по службе откроют перед нами иные перспективы наслаждения жизнью и властью — пока мы не получаем новую работу или более высокую зарплату. Затем мы начинаем понимать, что, чем больше мы зарабатываем, тем больше тратим и снова начинаем жить от зарплаты до зарплаты, постоянно проходя все

по тем же кругам ада «работа — затраты — работа». Это гонка, которую вы никогда не выиграете. В такой ситуации богатство превращается лишь в трубу, в которую вылетают все ваши мечты.

В подобной ситуации оказалась и Ким — 23-летняя девушка, пришедшая на семинар Баха по управлению личными финансами. После того как Бах рассказал об эффекте накопления небольшой суммы денег благодаря ежедневной экономии, она пожаловалась на то, что его идеи были «оторваны от реализма» тех, кто жил на скромную зарплату. Когда Бах попросил ее рассказать о ее привычках, оказалось, что она тратила по пять долларов на двойной обезжиренный латте и кекс, которые покупала каждое утро по дороге на работу, и еще пять или шесть долларов на сок или энергетический напиток во время обеда.

Мы все являемся рабами своих привычек, отмечает Бах, но представьте себе, что было бы, если хотя бы пять долларов из этих денег Ким направляла в пенсионный фонд, инвестирующий в ценные бумаги. Эта цифра возросла бы до 150 долларов в месяц. Предположив, что ее ежегодный доход составил бы десять процентов (средний показатель по рынку за последние 100 лет), какова была бы стоимость одного латте, когда Ким достигла бы 65 лет? Один миллион и 200 тысяч долларов — и если бы ее начальство «софинансировало» ее собственный вклад, эта сумма выросла бы до 1,75 миллиона долларов. Реакция Ким на то, что привычный ежедневный кофе стоил ей миллионы долларов, стала моментом рождения знаменитого «эффекта латте». Как написал чуть позже журнал *People*: «Отказ от латте — это гарантия вашего богатства».

Сначала заплатите себе

Бах перечисляет возможные варианты, благодаря которым вы можете стать богатыми: женитесь на деньгах, унаследуйте их, выиграйте в лотерею, стребуйте с кого-нибудь в судебном порядке, сэкономьте. Каждый из этих способов имеет свои подводные камни, в особенности те, которые касаются накоплений, «идущих вразрез с человеческой природой». Некоторые люди с фанатизмом подходят к вопросу планирования своих затрат, но стоит отметить, что таких вы встретите немного.

Самый простой способ разбогатеть быстро заключается в том, чтобы «сначала заплатить себе»: автоматически отложить десять процентов своего заработка на накопления, пенсионные схемы или инвестирование. Большинство людей знают о существовании этой концепции, отмечает Бах, однако редко кто способен оценить ее действенность, и еще реже – придерживаться ее в реальности.

Чем больше мы зарабатываем, тем больше тратим, и снова начинаем жить от зарплаты до зарплаты.

Когда-то давным-давно налоги не вычитались автоматически из зарплаты человека, он должен был выплатить их по окончании финансового года. Однако очень скоро правительства поняли, что люди не слишком сильны в накопительстве, поэтому решили обезопасить себя путем введения системы автоматического взимания налогов. Правители неплохо знакомы с природой человека, поэтому на основании ее и выстраивают свою систему доходов. Чтобы стать богатым, вы должны последовать их примеру, а именно: заплатите сначала себе (до того как расплатитесь по

счетам, кредитам, школьным сборам и тому подобное), причем доведите это до уровня автоматизма.

Для чего вы работаете? Бах отмечает, что большинству людей не удается накопить и пяти процентов их чистого дохода. Если перевести это на рабочие часы, получается, что всего-то 22 минуты в день вы работаете на себя и на свою пенсию. Чтобы «стать богатым», вы должны начать переводить хотя бы десять процентов своего дохода в пенсионные схемы, ограждающие вас от уплаты налогов. Этот один простой шаг позволит вам накопить больше денег, чем девяти людям из десяти вместе взятым.

Если вы полностью на мели, вы можете начать отчисления в «свой бюджет» с трех-четырех процентов от того, что вы получаете. Бах убедился на собственном опыте, что это не смертельно, когда в свои 20 лет стал откладывать всего по одному проценту от дохода. Огромную роль в этом играет привычка: если вы стали зарабатывать больше, более крупными могут стать и ваши накопления. К примеру, если вы живете в собственном доме, вы можете начать откладывать по 20 процентов от дохода. О чем вы должны реально задуматься, как и в случае с Ким, так это об огромной сумме денег, которую вы потеряете (для большинства людей эта сумма достигает одного миллиона долларов), если вы *не будете* сначала платить себе.

Бах отмечает, что иногда люди не хотят слышать ни о каких секретах достижения богатства. Их больше привлекает идея мгновенной или единичной схемы, однако основой любого богатства остается способность к накоплениям и их регулярному пополнению.

Автоматизм + сложный процент = огромное богатство

У Баха есть схема, которую он любит показывать на своих семинарах: «Временна́я стоимость денег», показывающая, сколько будут стоить несколько тысяч долларов, когда вы выйдете на пенсию, если начнете инвестировать их в молодом возрасте. Реакция большинства людей сводится к одной простой фразе: «Как жаль, что я не знал об этом ранее».

На схеме приведены в пример два молодых человека, и точка излома графика заключается в том, что первый молодой человек, вложивший всего 15 тысяч долларов до того, как ему исполнилось 19 лет, получил гораздо больше денег, чем его друг, который инвестировал 24 тысячи в возрасте от 19 до 24 лет. Чем позже вы начинаете, тем сложнее вам наверстать поразительный эффект сложных процентов, даже если вы вкладываете больше денег.

Самый простой способ разбогатеть быстро заключается в том, чтобы «сначала заплатить себе».

Тем не менее для тех из нас, кто начинает поздно, все еще есть небольшая надежда. Вкладываемые на ежегодной основе три тысячи долларов в течение 30 лет (90 тысяч в общей сложности), при условии получения доходности в десять процентов и сложной ставки процента, могут превратиться в приличную сумму, равную 1 324 000 долларов. Учитывая, что люди живут намного дольше, это означает, что вы можете начать копить деньги лет в сорок и к семидесяти годам, когда большинство людей отправляется на пенсию, войти в число миллионеров.

Как же быть с долгами?

Огромное число людей выглядят богатыми, однако, когда вы знакомитесь с ними поближе, вы понимаете, что вся их жизнь завязана на огромное количество долгов, полученных по кредитным картам. Вы не можете стать миллионером, пока уровень вашей кредитной линии высок, а выплаты по кредиту минимальны, поскольку из-за вымогательских процентных ставок, назначаемых банком, вы будете расплачиваться по долгам лет 30 и более. Благодаря кредитным картам долг Баха однажды вырос до 10 тысяч долларов, которые он потратил на потребительские товары, будучи еще студентом колледжа. Он прекратил злоупотреблять кредитками только тогда, когда убедился, что им больше нет места в его карманах в момент похода за покупками.

Если у вас есть задолженность по кредитной карте, вам может показаться логичным, если вы сначала расплатитесь по долгам, а уж потом начнете «платить себе». На самом деле вы будете придерживаться более активной жизненной позиции, если начнете расплачиваться по кредитам и накапливать деньги одновременно. Бах рекомендует отложить половину денег, «причитающихся на оплату вам», на более быстрое погашение задолженности по кредитке и одновременно начать накапливать вторую часть суммы. Он называет эту стратегию «Похороните прошлое и сделайте прыжок в будущее».

Создайте подушку безопасности

Целая глава книги *«Миллионер – автоматически»* посвящена необходимости создания фонда «на черный день», который сможет покрыть все ваши расходы в тече-

ние трех месяцев, если вы вдруг потеряете основной источник вашего дохода или столкнетесь с непредвиденными обстоятельствами. Этого фонда может хватить на один год и более, главным критерием в его создании является ваше собственное ощущение того, сколько денег вам потребуется для того, чтобы спокойно спать по ночам. Опять же, вы можете получать неплохие проценты на эти деньги.

Многочисленные банкротства или продажи недвижимости за долги, отмечает Бах, отчасти обусловлены тем, что люди перестали задумываться о необходимости подушки безопасности. Наши отцы и деды рутинно поддерживали такой фонд, однако в современном мире мы привыкли жить иллюзией, что финансовые затруднения обойдут нашу жизнь стороной, – до того момента, пока что-нибудь не происходит.

Бабушка Баха частенько говорила ему: «Дэвид, когда дела идут плохо, мудрый человек всегда имеет в запасе наличность». Наличность является королевой логических решений любых проблем, и комбинация из фонда «на черный день» и долгосрочных инвестиций способна разогнать любые тучи над вашей головой.

Расплачивайтесь как можно раньше

Если вы искренне хотите стать миллионером, отмечает Бах, вы должны сделать всего три вещи:

1) начните платить себе десять процентов от того, что вы зарабатываете;

2) делайте это автоматически;

3) купите дом и расплатитесь за него.

Он раскрывает различные схемы, позволяющие выплатить ипотечный кредит быстрее чем за 25–30 лет, тем самым сокращая огромную сумму денег на процентах. Один из способов заключается в том, чтобы выплачивать на десять процентов больше суммы вашего ежемесячного платежа. Если, к примеру, ваш ежемесячный платеж составляет 1834 доллара, вы будете выплачивать банку 2017 долларов. На первый взгляд разница небольшая, однако она поможет вам сэкономить порядка 129 тысяч долларов в течение всего срока ипотечного кредита.

Введите автоматическую выплату десятины

Бах отмечает, что многие люди ошибочно полагают, что деньги помогают нам чувствовать себя лучше. Что в действительности помогает нам чувствовать себя лучше, так это наличие смысла в нашей жизни. Десятина, или выплата десяти процентов от дохода, является частью многих мировых культур. Вы можете поднять или опустить ставку ниже десяти процентов, основным моментом в этом является радость, которую вы получаете от даяния. Подобная практика позволяет вам вспомнить о том, что вы являетесь человеком, который может что-то дать этому миру и способность которого делать больше является благословением Господним. Это ваш способ отблагодарить Вселенную за все, что вы имеете.

Как и в случае выплат в свой собственный накопительный фонд, переведите выплату десятины на уровень автоматизма. Убедитесь, что организации, в которые вы перечисляете деньги, являются официально

зарегистрированными благотворительными фондами, и вы получите льготы при начислении подоходного налога.

Заключительные комментарии

Книга *«Миллионер – автоматически»* наглядно показывает, что помимо открытия собственного бизнеса в мире существует огромное количество иных способов выйти из «крысиных бегов». Вы можете продолжать работать там, где вы трудитесь сейчас, и потихоньку становиться богатым благодаря автоматическим накоплениям, эффекту сложных процентов и налоговых преимуществ, распространяющихся «на тех, кто помогает себе сам».

Безусловно, из истории с супругами Макинтайрес Бах понял, что «уровень ваших доходов практически не имеет никакого отношения к тому, можете ли вы стать богатыми». Благодаря определенному уровню диверсификации ваших инвестиционных вложений (даже если вы вложите все свои деньги в один диверсифицированный фонд) регулярность проводимых в долгосрочной перспективе отчислений по методу Баха гарантирует вам защиту от неприятных сюрпризов на рынке ценных бумаг или недвижимости. Ваше благополучие становится неизбежностью, а не сумрачной надеждой.

Возможно, концепции книги *«Миллионер – автоматически»* не вызовут в вас особого восхищения (как отмечает сам Бах: «Управление собственными деньгами вызывает скуку»). Они, безусловно, не являются новаторскими — любой читатель, знакомый с классической работой Джорджа Клейсона *«Самый богатый человек Вавилона»*, знаком с концепцией оплаты себе в первую

очередь. Но все это компенсируется в полной мере четкостью и ясностью изложения.

Хотя до появления этой работы Бах выпустил уже не одну книгу, именно *«Миллионер – автоматически»* стал настоящим прорывом и разошелся тиражом в миллион экземпляров по всему миру. С критической точки зрения *«Умные женщины становятся богатыми»* и *«Умные пары становятся богатыми»* представляют собой более интересные работы, но сила книги *«Миллионер – автоматически»* заключается именно в ее простоте.

Дэвид Бах

До того как стать знаменитым гуру в области управления личными финансами, Бах занимал должность старшего вице-президента финансовой службы компании Morgan Stanley, а также возглавлял собственную компанию Bach Group, инвестирующую деньги состоятельных клиентов.

Его компания Finish Rich media проводит обучающие семинары «Как стать богатым» на территории всех Соединенных Штатов. Он является ведущим спикером на ключевых корпоративных мероприятиях и был неоднократным гостем многочисленных телевизионных шоу Америки, включая шоу Опры Уинфри.

Другие книги Баха, часть из которых разошлась тиражом более пяти миллионов экземпляров, включают в себя: «Умные женщины становятся богатыми» (1999), «Умные пары становятся богатыми» (2001), «Возраст богатству не помеха» (2005) и «Домовладелец-миллионер: программа автоматического обогащения» (2006).

1880

Искусство делать деньги

«Основа успешной жизни — крепкое здоровье: это субстрат благополучия и залог счастья. Человек не может заниматься увеличением своего состояния, если он болен».

В двух словах

Не существует обходных путей, которые помогут вам быстрее стать богатым, если не считать хорошей профессии, характера и упорства. И не забудьте про рекламу.

В схожем ключе

Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен. *Миллионер за минуту* (с. 298)

Марша Синетар. *Любимое дело приносит достаток* (с. 542)

Дональд Трамп. *Искусство заключать сделки* (с. 576)

ГЛАВА 4

Ф. Т. Барнум

Ф. Т. Барнум, возможно, был самым великим шоуменом в истории человечества, знаменитым благодаря своим циркам и музеям «диковинных вещей». Его также считают мастером рекламы, чьи идеи по сей день изучают маркетологи по всему миру.

Яркая история его жизни отражена в автобиографии Барнума, однако именно *«Искусство делать деньги, или Золотые правила создания капитала»* является наилучшим рецептом процветания. Соответствуя духу великого маркетолога, название книги представляет собой своего рода преувеличение, расходящееся с содержанием работы, в которой не отражено ни одной идеи или детальной техники, при помощи которой вы можете стать богатым. Вместо этого автор приводит 20 основных правил достижения персонального успеха и развития характера, которые в косвенной форме и практически неизбежно приведут вас к богатству и процветанию.

Богатство и здоровье

Барнум привлекает внимание читателя к очевидной истине, которую все мы зачастую упускаем из вида: если вы хотите добиться успеха, вы должны обладать

крепким здоровьем. Стремление к богатству должно доставлять вам физическое и ментальное удовольствие.

Если вы являетесь успешным человеком и хотите таким оставаться как можно дольше, вы должны заботиться о своем здоровье.

Сам Барнум в свое время курил по десять-пятнадцать сигар в день, и в своей книге он высказывается против такой «заразы», как табак. Однако его основной гнев направлен против алкоголя.

Стремление к богатству требует ясности мышления. Человек должен понимать, что дважды два равно четыре, он должен представлять свои планы продуманно и взвешенно и детально исследовать все «углы и закоулки» бизнеса... Если сознание человека затуманено, а его суждения утопают в хмельных напитках, он просто не может выстраивать успешный бизнес. Как много прекрасных возможностей было упущено безвозвратно, пока человек потягивал стаканчик-другой ради общения с друзьями!

Вспоминая выражение, что «вино — это злой насмешник», Барнум отмечает, что если сначала алкоголь позволяет человеку почувствовать себя всемогущим, то в конечном итоге он высасывает из него всю жизненную энергию.

К тому же человек теряет впустую огромное количество времени, которое он мог бы уделить построению собственного бизнеса.

Выбирайте правильную карьеру в правильной области

Барнум отмечает, что в такой стране, как США, имеющей «больше земли, чем жителей», любой человек, правильно использующий свои силы, сможет заработать деньги.

Хорошие люди могут найти свое применение практически в любой отрасли — вы лишь должны убедиться в том, что сделали правильный выбор.

Делая акцент на выборе карьеры, которая вам по душе, Барнум опережал свое время. Он говорил о том, что выбор профессии, которая «приходится наиболее по вкусу», является верной дорогой к успеху молодого человека.

Все мы приходим в этот мир с той или иной целью, утверждал он, и огромная разница между людьми лишний раз доказывает, что каждый из нас рожден для того, чтобы исполнить свое, истинное, а не чье-то чужое предназначение.

Тем не менее Барнум говорит о том, что ваша жизнь не ограничивается выполнением работы, которая вам нравится. Вы должны также тщательно выбирать место, *где* вы это делаете.

Вы можете содержать отель с точностью часового механизма и ежедневно обслуживать по пятьсот гостей, однако если ваш отель вы построите в небольшой деревушке, не имеющей железнодорожного сообщения или иного общественного транспорта, местоположение положит конец вашему бизнесу.

Он вспоминает об одном владельце музея диковинных вещей в Лондоне. Мужчина неплохо справлялся со своей работой, однако не мог привлечь к себе большое количество клиентов. Барнум предложил ему перебраться в США, где его шоу могло бы привлечь более благодарную аудиторию. Мужчина последовал его совету, проработал первые два года в музее Барнума в Нью-Йорке, а затем организовал собственное выездное шоу. Спустя несколько лет, пишет Барнум, мужчина разбогател, «просто благодаря тому, что выбрал правильную работу и правильное место для ее исполнения».

Настойчивость

Разница между человеком, добивающимся успеха, и человеком, не способным на это, иногда заключается в элементарной настойчивости. Все мы испытываем чувство ужаса или грусти, как пишет Барнум, но вы должны быть готовы к тому, чтобы отбросить их и устремить свой взор исключительно на поставленные цели.

«Так много людей, — пишет он, — практически достигли своей цели, и лишь утрата веры в самого себя ослабляла их энергию и навсегда отбирала у них золотую медаль».

Не тратьте свое время на пустые ожидания, пока вам что-нибудь подвернется. Все, кто надеется на авось, утверждает Барнум, зачастую оказываются в социальном приюте для бедных или в тюрьме. Когда перед вами раскрывается новая возможность, хватай-

те ее за хвост и делайте все от вас зависящее, чтобы добиться успеха.

Не забывайте о словах Соломона из Библии: «Нерадивый становится бедным, тот, кто проявляет усердие, постигает богатство».

Общепризнанная истина гласит, что дело, которое стоит того, чтобы просто за него взяться, стоит того, чтобы делать его на совесть.

Барнум отмечает, что огромное количество людей становятся богатыми благодаря тщательному ведению своего бизнеса, в то время как их соседи могут до конца своих дней остаться бедными только потому, что делают все вполсилы.

Держитесь за свой бизнес, совершенствуйте свои навыки

Люди нередко разбрасываются своими силами, отмечает Барнум, тогда как приверженность одной и той же работе привела бы их к более быстрому успеху: «Если вы будете постоянно стучать молотком по одному и тому же гвоздю, вы в конечном итоге забьете его».

Если все ваше внимание будет сконцентрировано на одной только вещи, очень скоро вы найдете возможности, чтобы ее усовершенствовать и сделать более ценной.

Множество людей упускают очень интересные возможности только потому, что не могут сконцентрироваться на конкретном деле.

Барнум вспоминает основной принцип основоположника знаменитого рода Ротшильдов: «Будьте одно-

временно осторожны и смелы». На первый взгляд это может показаться парадоксальным, однако это всего лишь означает то, что вы должны продумывать с осторожностью свои планы и действовать незамедлительно, как только они будут составлены.

Никто не может добиться успеха, уверяет Барнум, без тонкого знания своей области. Его размышления о жителях Америки XIX века можно применить абсолютно ко всем временам и странам.

Как нация, американцы являются слишком поверхностными — они изо всех сил стремятся быстро разбогатеть, но при этом не занимаются своим бизнесом настолько тщательно и продуманно, как должны это делать. Однако любого человека, превосходящего всех, кто стоит на одном с ним уровне, не сомневающегося в своей целостности и хороших привычках, не может обойти стороной процветание и богатство, вытекающее из него естественным образом.

Извлекайте собственные уроки

Даже во времена Барнума большинство успешных деловых людей «делали себя сами». Это верно и в наше время. Он предостерегает читателя от стремлений полагаться на капитал других людей, особенно в том, что касается наследования. Если хотите знать, «легкие деньги» всегда будут сдерживать ваше развитие.

Конечно, удобно получить деньги в кредит или занять их для начала собственного бизнеса, однако, как отмечает Барнум, «деньги не приносят никакой пользы, если вы не узнаете им цену на собственном опыте».

Финансовый магнат Джон Джекоб Астор отметил, что гораздо сложнее для него было заработать свою первую тысячу долларов, чем сколотить многомиллионное состояние. Однако уроки, полученные в ходе создания первоначального капитала — самоотречение, труд, упорство и терпение, — были для него бесценны.

Барнум вспоминает, как однажды один старый фермер сказал своему сыну: «Никогда не одалживай деньги; однако если ты все же что-то одалживаешь, пусть это будет «удобрение», поскольку оно поможет тебе вернуть обратно свои деньги». Погружение в долги ради покупки земли или сырья для производства — это одно, однако остерегайтесь влезать в любые виды долгов ради покупки еды, выпивки или одежды. Деньги, утверждает Барнум, являются прекрасным слугой, но очень плохим господином.

Как отмечает Барнум, «деньги не приносят никакой пользы, если вы не узнаете им цену на собственном опыте».

Если продукт хорош, расскажите о нем другим

Безусловно, можно было ожидать, что величайший шоумен всех времен будет давать вам советы, как стоит правильно продвигать свой товар, однако его рекомендации применимы абсолютно к любой области.

Когда вы получаете товар, который, как вы знаете, доставит удовольствие вашим клиентам и даст им уверенность в том, что его приобретение не было для них пустой тратой денег, тогда расскажите

об этом всем и каждому. Тщательно подбирайте форму, в которой вы будете рекламировать свой товар, поскольку очевидно, что, если у человека есть нечто превосходное на продажу, но никто об этом не знает, эта вещь не принесет ему никакой прибыли.

В двух словах: если вы изготовили или сделали что-то хорошее, убедитесь, что об этом знает весь мир.

Читайте хорошую газету

Человек, который не читает газет, утверждает Барнум, «отрезан от себе подобных». Даже во времена Барнума изменения в области технологий и промышленности происходили практически ежедневно, что уж говорить о темпах современной жизни. Чтобы добиваться успеха в любой области, вы должны знать, что происходит вокруг вас.

Заключительные комментарии

Хотя основные примеры, приведенные в книге, со всеми упоминаниями блистательных и знаменитых личностей эпохи соответствуют Америке XIX века, *«Искусство делать деньги»* будет полезной для всех и каждого, кто желает по максимуму использовать свой талант и возможности современной жизни.

Вопреки имиджу Барнума как ведущего импресарио, его книга в действительности представляет собой прекрасное руководство по достижению успеха. Некоторые положения могут показаться вам прописной истиной, но нет ничего плохого в том, чтобы

лишний раз вспомнить о них, в особенности о том, что основой любого богатства является добродетель и сила личности.

При отсутствии честности и должной репутации ваше состояние может испариться всего за одну ночь; при их наличии – предприятие или оказываемые вами услуги приведут к процветанию всех, кого это затрагивает.

Сам Барнум переживал как взлеты, так и падения в своей карьере, но он никогда не произносил знаменитую присказку, столь часто приписываемую ему: «Каждую минуту в мире становится на одного неудачника больше».

Если бы его отношение к жизни заключалось именно в этом, он никогда бы не смог достичь благополучия и богатства. Неудивительно, что на страницах его книги дважды упоминается фамилия Ротшильдов – семьи, выстроившей свое состояние на доверии, а не на слепом случае.

«Искусство делать деньги» представляет собой небольшую книгу и по сути своей является речью, с которой Барнум нередко выступал перед зрителями в цирке.

Она не защищена авторскими правами, и вы можете скачать ее бесплатно в Интернете.

Ф. Т. Барнум

Финеас Тейлор Барнум родился в 1810 году в городе Вефиль, штат Коннектикут и был старшим из пятерых детей в семье. Его отец содержал гостиницу и собственный мага-

зин. Очень рано Барнум проявил свою предпринимательскую жилку и уже в 12 лет зарабатывал неплохие деньги на продаже лотерейных билетов. Однако его отец умер, когда мальчику было всего пятнадцать лет, и следующие несколько лет ему пришлось пробовать себя в совершенно разных областях, включая издание газеты.

После переезда в Нью-Йорк в 1834 году он понял, что основным его призванием был шоу-бизнес. Он организовал популярное шоу, гвоздем программы которого была Джойс Хетт – бывшая чернокожая рабыня, которая убеждала всех в том, что ей уже 160 лет и что она была няней Джорджа Вашингтона. В 1841 году Барнум выкупил уже существующий музей, превратив его в Американский музей Барнума, чьи экспозиции по естествознанию, памятные сувениры и диковинные экземпляры не только удивляли, но и просвещали публику. В 1865 году его музей сгорел дотла. Тремя годами позже Барнум выстроил новый музей, который постигла та же участь.

Барнуму было уже за шестьдесят, когда его интерес повернулся в сторону цирка. Его Великий передвижной музей, зверинец, караван и цирк (известный также под названием «Величайшее шоу мира») располагался на территории общей площадью в пять акров и путешествовал в фургонах по всей Америке. Он также известен тем, что привез в США популярную оперную звезду из Швеции – Дженни Линд. Несмотря на то, что за один вечер выступлений он платил ей тысячу долларов, ее турне по стране принесло Барнуму приличное состояние.

В более поздние годы своей жизни он стал интересоваться политикой, в 1865 году был избран в законодательное

собрание штата Коннектикут, где прослужил два срока, безуспешно сражаясь за место в Конгрессе. В 1875 году был избран на пост мэра города Бриджпорт, штат Коннектикут. Умер в 1891 году.

Другие книги Барнума: «Жизнь Ф. Т. Барнума, написанная им самим» *(1854 год, с последующими переизданиями),* «Мошенники мира сего» *(1865)* и «Трудности и триумфы» *(1869). Он намеренно не стал защищать свою автобиографию авторскими правами, сделав ее открытой для общества, и говорят, что уже к концу XIX столетия по количеству переизданных копий эта книга уступала лишь Новому Завету.*

1921

Ваша незримая сила

«Как только какая-то вещь покажется вам нормальной, благодаря работе Закона роста и притяжения она станет настолько естественно вашей, насколько естественным является для вас процесс сложения после того, как вы выучите все цифры».

В двух словах

Наши мысли материальны. Направьте свою незримую, но логически крепкую силу на превращение любого желания в реальность.

В схожем ключе

Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)
Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)
Эстер Хикс и Джерри Хикс. *Просите – и дано будет вам* (с. 324)
Кэтрин Пондер. *Раскройте свой разум для процветания* (с. 466)

ГЛАВА 5

Женевьев Беренд

Старые книги о процветании зачастую являются лучшими, и рукописи Женевьев Беренд представляют собой занимательное путешествие к истокам этого литературного жанра. Удивительно, что после прочтения всех современных работ, посвященных манифестациям желаний и «закону притяжения», таких как *«Тайна»* или *«Учение о воплощении желаний в жизнь»*, вы можете прочитать книгу Беренд *«Ваша незримая сила»* и понять, что все современные идеи были описаны ею еще восемьдесят лет назад.

Беренд стала единственным известным в мире учеником Томаса Троварда (1847–1916), бывшего судьи в британской колонии Пенджаб в Индии, который все свое свободное время посвящал изучению святых писаний и стал философом метафизики. По словам Беренд, он был великим мастером, «постигшим закон построения взаимоотношений между человеком и Вселенским Разумом». Помимо знаменитых лекций в Эдинбурге, получивших высокую оценку философа Уильяма Джеймса, Тровард известен также своей работой *«Творческий процесс в индивидууме»*, утверждающей, что воплощение нашей индивидуальности как личности играет жизненно

важную роль в развитии Вселенной. Его философия открыла путь к зарождению движения «Новая мысль» *(New Thought)*, а также созданного Эрнестом Холмсом движения «Наука разума» *(The Science of Mind)*.

Работы Троварда было не так легко прочесть, однако Беренд взяла на себя этот труд, сделав его идеи доступными для широкой аудитории. Небольшая книга Беренд объединила в себе духовные идеи с реальными историями из ее работы, направленной на то, чтобы помочь людям постичь природу процветания личности.

По сравнению с современными изданиями книга *«Ваша незримая сила»* больше сконцентрирована на вопросах достижения желаемых целей посредством визуализации, а также она выделяется благодаря своей концепции о том, что каждый человек олицетворяет собой «Бога в миниатюре». С практической точки зрения это означает, что всякий раз, когда вы начинаете испытывать чувство нехватки чего-либо, вы разрываете свою связь с «Божественным изобилием».

Создавайте порядок посредством визуализации

Беренд утверждает, что визуализация наводит порядок в вашем сознании. Вселенная и стоящий за ней Разум пребывают в идеальном порядке, который может проявляться через использование вашего живого воображения.

У нас есть самолеты и телефоны только благодаря тому, пишет она, что кто-то сначала представил себе возможность их существования. Все великие достижения представляют собой триумф закона над текущими обстоятельствами, или реальностью. Реальность пред-

ставляет собой расплывчатую концепцию, ведь все вещи сначала создаются в вашем сознании — и в момент вашего представления их они уже являются частью реального мира.

Когда братья Райт разрабатывали и проводили эксперименты со своими первыми летательными аппаратами, эти ранние машины уже представляли собой текущее выражение идеальной картины полета. Говорят, что после каждого неудачного запуска один брат говорил другому: «Ничего, братишка, я уже вижу, как лечу на этой машине, и она движется легко и ровно». Благодаря столь сильной визуализации желаний, сопровождающей их везде и во всем, успех создания первого, способного к продолжительным перемещениям самолета был неизбежен.

Как отмечает сама Беренд: «Визуализируя, или создавая ментальный образ, вы вовсе не пытаетесь изменить законы Природы. Вы воплощаете их в жизнь». Сильная ментальная картина запускает в действие «загадочный, но безоговорочный закон притяжения», который позволяет воплотить в реальность все желания в соответствии с вашим воображением.

Изучите возможности сильного воображения

Беренд отмечает, что «каждый человек, осознанно или нет, визуализирует свои желания». Все мы создаем собственное будущее сначала в нашем сознании и лишь потом воплощаем его в физическую реальность. Это дает нам прекрасную возможность выбирать картины собственной жизни.

В этом процессе нет ничего странного или непонятного. Законы визуализации, притяжения и манифестации представляют собой естественные способы создания всего на свете. В качестве примеров она упоминает железнодорожного магната Джеймса Хилла, чья железная дорога протянулась от одного побережья Америки до другого в его воображении задолго того, как были заложены первые шпалы, а также австралийского скотовода-миллионера Джеймса Тайсона, превратившего «пустыню в прекрасный цветок». Даже когда он работал за несколько шиллингов в день, как любой другой житель малонаселенной области, отмечает Беренд, «он продолжал концентрировать свое воображение на идее выстраивания забора и насаждения травы и цветов там, где их не было и в помине».

То, что сделали Хилл и Тайсон для достижения своей цели, под силу каждому из нас. Картинка того, чего вы по-настоящему желаете, обладает достаточной силой, чтобы запустить механизмы воплощения желаний в действие. Беренд вспоминает одно очень красивое изречение Святого Павла из Библии, чтобы подвести своеобразный итог своим размышлениям: «Миры были созданы по слову Божьему. Видимые вещи не были сотворены из вещей проявляемых».

Выражение божественного изобилия

Величайший Архитектор Вселенной наблюдает за тем, как сущность Его отражается в совершенно противоположном воплощении — материи.

Беренд уделяет достаточное внимание объяснению теологии, стоящей за тем, что она описывает как «закон притяжения». Как показывает приведенная выше цита-

та, в мире существует Созидательная Сила, Вселенский Разум, или Бог, который создает Вселенную вокруг нас и которому, во имя свершения, нравится наблюдать за воплощением мысли в ее физической форме.

Человеческие существа представляют собой Созидательную Силу в миниатюре, которая точно так же способна превратить мысль в реальность — в прямом смысле создать их собственный мир в той же манере, в коей Господь создал Вселенную. Человеческие существа живут для того, чтобы Вселенский Разум мог воплощаться дифференцированно, выражаться в бесконечном количестве совершенно разных личностей. Следовательно, благодаря визуализации и последующему воплощению чего-то в конкретной форме вы исполняете волю Бога, заключающуюся в том, что вы рождены в этот мир уникальными и сильными. Вы реализуете свою личность, создавая что-то из ничего.

Все мы создаем собственное будущее сначала в нашем сознании.

Беренд отмечает, что некоторые люди считают визуализацию желаемых вещей слишком «материальной» и далекой от истинной духовности. Тем не менее намеренное воплощение в жизнь ваших желаний в точности отражает то, что Господь уготовил для вас. Бог создает окружающий мир с легкостью и бесконечной радостью — то же самое должны делать и вы.

Превращение мысли о деньгах в реальность

В Нью-Йорке многие люди посещали Беренд. Некоторые из них хотели получать больше денег, другие искали исцеления в том или ином виде. Большинство

пребывало в отчаянии. Одни были на грани потери бизнеса, вторые уже потеряли своих жен. Беренд спокойно убеждала каждого, что никто из них не был отрезан от их «блага», что это была всего лишь иллюзия. Все, что им нужно было сделать в первую очередь, чтобы вернуть свое богатство или благополучие, — это воссоединиться с «Вселенской Субстанцией», или с Богом.

Беренд вспоминает одного мужчину, который был на грани того, чтобы потерять свой дом на юге Америки, в котором он родился и вырос. Кредиторы были готовы отобрать его за долги, и он просто не знал, что ему делать. Она спокойно объяснила ему, что все та же Вселенская Сила, которая привела его в этот мир, «сделала это для того, чтобы выразить через него свои неограниченные ресурсы». Ничто не могло отрезать его от этого Источника, и чувство нехватки, которое он испытывал, вовсе не являлось истиной. Она сказала ему: «Бесконечная сущность проявляется через вас прямо сейчас».

Люди представляют собой Созидательную Силу в миниатюре.

Через неделю, когда Беренд готовилась выступить с очередной своей лекцией, она получила сообщение от этого мужчины. Деньги пришли к нему совершенно из неожиданного источника, и он смог отправить по телеграфу сумму, достаточную для покрытия ипотеки. «Пожалуйста, скажите людям сегодня вечером, — писал он, — об этой удивительной Силе».

Вы можете испытывать чувство стыда за то, что вы хотите что-то попросить для себя, но в этот момент вспомните идею Беренд о том, что вы являетесь всего лишь уменьшенной версией Вселенского Разу-

ма, или Бога. По природе своей вам свойственно желать и постоянно привносить в этот мир новые вещи. Поэтому, пишет она, «не бойтесь быть просто собой, поскольку все, что вы хотите, желает воплотиться в вашей жизни».

Как Беренд воплотила в жизнь мысль о 20 тысячах долларов

Люди нередко спрашивали Беренд, что заставило ее заняться изучением «ментальной науки» и законов процветания. Она всегда приветствовала подобные вопросы, поскольку верила в то, что человек, заявляющий о своих знаниях психологических законов, должен сначала испробовать их работу на самом себе.

После смерти мужа Беренд чувствовала себя одинокой и покинутой, однако у нее было достаточно средств к существованию. Она путешествовала по всему свету, нигде не находя внутреннего успокоения и дальнейшего направления жизни. Она начала изучать христианскую науку и даже встретилась с основательницей этого движения, Мари Бейкер Эдди, однако и это учение не принесло ей удовлетворения. Один из друзей пригласил ее на встречу с Абдул Баха, провидцем и сыном основателя веры бахаи[1], который сказал ей, что она «будет путешествовать по миру в поисках истины, и когда найдет ее, донесет ее миру».

Озарение пришло к Беренд, когда она прочитала

[1] Вера бахай – религия, зародившаяся в середине XIX века. Главные темы учения бахаи – единство Бога, единство религий и единство человечества.

книгу Томаса Троварда. Она немедленно решила следовать пути, который говорил ей, что каждый человек, являющийся по природе своей «центром Божественного Разума», может достичь удовлетворения и вечного развития подобно Богу. Беренд твердо решила изучить философию Троварда, но поняла, что для реализации этих планов ей потребуется больше денег, чем у нее имелось. В тот момент она жила в Нью-Йорке, а Тровард находился в Корнуолле в Англии.

Беренд начала представлять себе каждое утро и каждый вечер, как она пересчитывает 20 купюр достоинством в одну тысячу долларов каждая и покупает себе билет до Лондона, переплывает на корабле в Англию и поступает в ученики к Троварду. Она постоянно убеждала себя в том, что ее сознание является «центром Божественных деяний», но даже не задумывалась над тем, как именно она получит эти деньги (у нее не было ни малейшей идеи о том, как можно было получить такую огромную сумму). Вместо этого она решила «позволить силе притяжения найти наиболее правильный выход из ситуации и средства для решения этого вопроса».

Благодаря ее вере и визуализации деньги в скором времени материализовались, придя к Беренд из источника, о котором она даже не догадывалась. Всего за шесть недель они перестали быть просто картинкой в ее сознании и превратились в реальную сумму на ее банковском счете.

Если вы хотите узнать, как Беренд удалось стать учеником Троварда, вам придется приобрести и прочитать ее книгу: это долгая история, построенная на решении тайн из Библии и загадок одного парижского астролога.

Верьте в то, что вы уже получили желаемое

Рассуждая о достижениях поставленных целей, Беренд вспоминает библейское изречение: «Верьте, что уже получили все вещи, которые желаете, и дано вам будет». Другими словами, когда идея получения чего-либо становится естественна для вас, вещи начинают приходить в вашу жизнь с той же уверенностью, с какой на смену ночи приходит день.

Предвосхищая сомнения читателей, Беренд спрашивает: как вы можете провозглашать веру во что-то, когда у вас нет этой веры? В подобные моменты, говорит она, вы должны вспомнить и посмотреть на те чудеса, которые творит вера. Вспомните то состояние вашего сознания, когда вам нужно было просто воплотить что-то в жизнь, — и вы это сделали — и погрузите свое сознание в это состояние снова.

Беренд решила «позволить силе притяжения найти наиболее правильный выход из ситуации».

Устранение вами всех сомнений и тревог открывает дорогу для вдохновляющих идей и привлекает еще больше мыслей о том, что «я могу» и «я сделаю», которые шаг за шагом обретают в вашем сознании свою физическую форму.

Сознательно выбирая позитивные мысли, вы запускаете в действие механизм мышления «я могу», который безоговорочно приведет вас к положительным результатам. Ясность ваших желаний, совмещенная со спокойной уверенностью и верой, раскрывает вас еще больше для получения идей и возможностей, необходимых для достижения ваших целей.

В самом конце книги Беренд дает советы о том, «как молиться или просить». Все эти советы построены вокруг одной-единственной идеи: «Просите, веря, что уже получили то, что хотели, и желаемое обязательно придет к вам».

Заключительные комментарии

Некоторые люди критикуют такие книги, как *«Ваша незримая сила»*, не говоря уже о множестве ее современных эквивалентов, за то, что все они сконцентрированы на материальной стороне жизни. Действительно ли единственное, на что вы можете использовать силу визуализации, — это представление новой модели *BMW*? Но если мы будем ставить вопрос так, мы упустим истинный смысл. То, о чем вы просите, не играет столь уж важную роль в глобальном масштабе; куда большее значение имеет тот факт, что такие книги позволяют вам понять, что вы являетесь *сотворцом* Вселенной, способным воплотить в реальность практически все, если только поверите, что желаемое обязательно придет к вам. Имея в запасе такие знания, вы больше уже не будете жертвой обстоятельств, вы превратитесь в источник реальной силы.

Некоторым читателям, возможно, покажется, что в книге содержится слишком много религиозной бессмыслицы, однако все это лишь отражает попытки Беренд передать сложную теологию Троварда. Тровард — христианин, оказавший огромное влияние на развитие ментальной науки, и его учение, по сути, основано на логике и открытом противостоянии любым оккультным теориям.

Приступив к написанию книги, Беренд стремилась помочь людям развить «магнетическое мышление», которое притягивало бы в их жизни желаемые вещи и обстоятельства. Будете ли вы верить в то, что данный процесс носит исключительно психологический характер или в нем задействована работа высших сил, зависит исключительно от вас. Самый важный момент заключается в том, насколько все это работает, а это вы не узнаете, пока не попробуете сами.

Женевьев Беренд

Беренд родилась в 1881 году. О ее ранних годах жизни нет практически никакой информации, за исключением того, что она родилась в Париже и один из ее родителей был родом из Шотландии.

В период с 1912 по 1914 год она занималась глубоким исследованием учения Троварда и по возвращении в Нью-Йорк основала «Школу строителей», где выступала с лекциями и давала советы нуждающимся. Чуть позже открыла еще одну школу в Лос-Анджелесе, читала лекции по ментальной науке и стала известной благодаря своим радиопередачам. Умерла в 1960 году.

Другие книги Беренд: «Осуществление желаний» (1929).

2007

Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом

«Рынок ценных бумаг — это огромный отвлекающий фактор, который заставляет инвесторов концентрироваться на временных или волатильных ожиданиях вместо того, чтобы задумываться над тем, что имеет реальное значение, — последовательное увеличение прибыли, получаемой корпоративным бизнесом».

В двух словах

Самоуважение приходит само по себе, когда мы начинаем жить согласно собственному разуму и принципам.

В схожем ключе

Уоррен Баффетт. *Эссе Уоррена Баффетта* (под редакцией Лоуренса Каннингэма; стр. 114)
Бенджамин Грэхем. *Разумный инвестор* (с. 286)
Питер Линч. *Выигрывай на Уолл-стрит* (с. 394)

ГЛАВА 6

Джон С. Богл

Несмотря на свой огромный капитал, Джон Богл, равно как и Уоррен Баффетт, представляет собой нечто уникальное на рынке финансов. Известность пришла к нему в 1976 году, когда он создал первый на рынке финансовых инвестиций индексный фонд, *Vangurd 500*, который занял по уровню доходности второе место в мире. В 2004 году журнал *Time* включил его в список «100 самых влиятельных людей мира», а в 1999 году журнал *Fortune* назвал его одним из четырех «гигантов XX века» в области инвестирования.

Что же такое индексный фонд? По сути это корзина, в которую собраны все ведущие акции, прошедшие процедуру листинга на том или ином рынке, на основании установленных индексов, таких как индекс Standard & Poor's 500 (S&P 500, установленный в 1926 году и включающий в себя 500 крупнейших корпораций Америки) или индекс Dow Jones, охватывающий порядка пяти тысяч акций.

Традиционные индексные фонды не занимаются торговлей, то есть покупкой или продажей, они лишь один раз покупают ценные бумаги и удерживают их в своей корзине. Возможно, вам это покажется скучным. Тем не менее отсутствие традиционных волнений, свя-

занных с торговлей, компенсируется их высокими долгосрочными результатами. Инвестирование действительно связано с умением мыслить здраво, и цифры, получаемые путем элементарных арифметических вычислений в рамках индексных фондов, превращают его в непреодолимый соблазн, утверждает Богл. Индексные фонды делают сложный мир финансов намного проще, и аргументы в их пользу являются «мощными и неоспоримыми», заявляет он.

Поскольку всем нам хочется как можно лучше прояснить вопросы, касающиеся инвестирования в ценные бумаги, *«Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом»*[1] представляет собой, безусловно, интригующее произведение.

Кого вы делаете богатым?

Для среднестатистического игрока, пишет Богл, рынок ценных бумаг представляет собой верный путь к проигрышу. Почему? Во-первых, мы совершенно необоснованно полагаемся на мнение финансовых экспертов, которые или показывают чуть более высокие результаты, чем мы сами, или даже проигрывают нам с треском. Во-вторых, мы не до конца просчитываем разрушительный эффект, который оказывают на наше финансовое состояние вознаграждение различным менеджерам и не продуманная ими политика налогообложения. Кто никогда не проигрывает, так это «финансовые крупье» — брокеры, инвестиционные банкиры, инвестиционные менеджеры и тому подобные, «загре-

---

[1] В России эта книга издавалась под названием *«Руководство разумного инвестора»*.

бающие» порядка четырехсот миллиардов в год. Как говорит сам Богл, когда вы отправляетесь в казино, «заведение всегда выигрывает».

Благодаря спекулятивным сделкам доходы на рынке ценных бумаг имеют довольно широкий диапазон, намного более разнообразный, чем доходы самой экономики, однако затраты на инвестирование неуклонно остаются прежними. Вы не платите менее высокое вознаграждение своим менеджерам, если год или все десять лет для них выдались неудачными.

Несомненно, нам нравится думать, что доходы на акции, которые мы держим в своем портфеле, будут расти с геометрической прогрессией, однако мы зачастую упускаем из вида возрастающие все с той же геометрической прогрессией инвестиционные затраты (вознаграждение за присоединение к фонду и за операционное управление, налоги, возникающие в результате купли-продажи, и так далее). Вознаграждение в рамках фонда взаимных инвестиций варьируется от 0,9 до 3 процентов от стоимости активов, составляя в среднем 2,1 процента. Хотя вначале вам это не кажется столь уж большим (1,5 процента от 100 тысяч долларов, к примеру, выглядит вполне разумной платой), со временем эти затраты выливаются в целое состояние.

Богл приводит еще некоторые факты. В период с 1980 по 2005 год среднегодовая доходность американского рынка ценных бумаг составила 12,5 процента. В то же самое время доходность взаимных фондов остановилась на уровне 10 процентов благодаря инвестиционным затратам, достигшим 2,5 процента. Инвестиционные затраты индексных фондов, напротив, составили всего лишь 0,2 процента.

Представьте себе, какова будет разница в затратах в долгосрочной перспективе: за тот же самый 25-летний период времени 10 тысяч долларов, инвестированных напрямую в индексные бумаги S&P 500 или в индексный фонд, отслеживающий их, превратились бы в 170 800 долларов. Те же самые 10 тысяч смогли бы вырасти лишь до 98 200 долларов в случае инвестирования их в управляемый взаимный фонд. Этот огромный разрыв возникает благодаря весьма ощутимой разнице в затратах.

Для среднестатистического игрока, пишет Богл, рынок ценных бумаг представляет собой верный путь к проигрышу.

Помимо различий в уровне затрат, существуют ли другие аспекты, выделяющие индексные фонды на фоне работы фондов традиционных? В период с 1995 по 2005 год индексные фонды показали совокупную доходность в 194 процента, в то время как взаимные фонды едва перешагнули планку в 154 процента – снова огромный разрыв.

Сохраняйте спокойствие и процветайте

Вы можете полагать, что ваш взаимный фонд проводит со знанием дела частые сделки, чтобы заработать для вас как можно больше денег. Однако, поступая подобным образом, он еще и тратит ваш капитал, поскольку каждая сделка подразумевает под собой вознаграждение за управление и начисление налога. Будьте уверены, что кто-то получает неплохие деньги за выставление заявок на покупки или продажу. Чтобы оправдать собственное вознаграждение, менеджеры должны создавать «видимость активной работы», но, как однажды заметил Уоррен Баффетт, «для всех ин-

весторов доходы начинают падать по мере наращивания оборотов».

Поскольку индексные фонды инвестируют деньги напрямую, им не нужны толпы аналитиков и менеджеров. Поскольку они не торгуют, а лишь покупают и удерживают, они избегают всех затрат, сопряженных с частыми сделками. Чем дольше вы держите бумагу, тем ниже уровень вашего риска, поскольку вы оставили далеко позади спекуляции (со всеми их затратами и оборотами капитала) и стали владельцем компании. Рецепт Богла очень прост: «Как только вы купили ваши акции, выходите из казино и держитесь от него подальше».

Инвестируйте в капитализм, а не в казино

Рыночные инвесторы могут легко забыть о том, что они инвестируют капитал в изобретательность, инновации и продуктивную мощь компаний, получающих в Америке за последние 100 лет порядка 9,5 процента доходности на капитал. Если вы аккумулируете этот уровень доходности на протяжении многих лет, вы получаете в итоге ошеломляющие результаты. Всего за 10 лет один инвестированный доллар превращается в 2,48 доллара, за 20 лет — в 6,14 доллара, за 30 лет — 15,22 доллара, за 40 лет — 37,72 доллара, и через 50 лет вы имеете на руках уже 93,48 доллара вместо вложенного одного.

Конечно, вам нужно сделать поправку на инфляцию, в значительной мере сокращающую покупательную способность вашей наличности на протяжении всех десятилетий, и тем не менее в рамках тридцатилетнего инвестиционного периода, к примеру, вложенные вами в американские корпоративные бумаги

через индексный фонд 100 тысяч долларов в любом случае превращаются в 660 тысяч долларов в реальных (покупательная способность) величинах.

Богл отмечает, что прибыль рынка ценных бумаг, измеряемая во времени, практически полностью совпадает с прибылью американских компаний в целом. Средняя доходность на акцию составляет 9,6 процента, в то время как доходность на капитал, инвестированный непосредственно в компании, достигает отметки в 9,5 процента. Он отмечает, что «в долгосрочной перспективе доходность акций практически полностью зависит от реальной инвестиционной доходности, получаемой нашими корпорациями». Рынок ценных бумаг может переоценивать стоимость компании в течение всего одного десятилетия и недооценивать ее в рамках десятилетия следующего. Однако всегда существует «возврат к значению» изначальной оценки компании, раскрываемой в стоимости ее акций на рынке.

Богл отмечает, что рынок ценных бумаг представляет собой не что иное, как «всеобщее умопомрачение», выражаясь словами Шекспира, «история, рассказанная идиотом, полная шума и ярости, но лишенная смысла». Движимые в первую очередь эмоциями, обусловленными нерациональностью происходящего, люди никогда не могут быть уверены на 100 процентов, во что это все обернется. И любые предсказания здесь являются совершенно бесполезной затеей.

Однако вас может приятно удивить работоспособность компаний в долгосрочной перспективе, и если вы откажетесь от попыток «поставить на победителя» и начнете просто инвестировать в рынок в целом, вы

можете быть уверены в высоких результатах развития бизнеса. Богл вспоминает аналогию, проводимую инвестором Бенджамином Грэхемом: «В краткосрочной перспективе рынок ценных бумаг представляет собой машину для голосования, однако в долгосрочной перспективе он превращается в весы для тяжелых грузов».

Делайте ставку на цифры, а не на людей

Богла интересует один вопрос: почему люди готовы вложить *больше* денег в инвестицию, которая приносит им *меньший* доход?

К сожалению, большинство из нас также не знают ответа на этот вопрос. Нам советуют вкладывать деньги в фонды взаимного инвестирования, прикрываясь иллюзией о существовании «звездных фондов» или «звездных менеджеров», готовых в любую минуту заработать для нас огромный капитал. Тем не менее даже если одни фонды показывают более высокие результаты, чем другие, их успех невозможно закрепить в веках (так же, как вы не можете постоянно выигрывать, делая ставку на одну и ту же лошадь).

Любые предсказания на рынке ценных бумаг — совершенно бесполезная затея.

Высокие доходы, как отметил в своей книге *«Случайная прогулка по Уолл-стрит»* Бертон Малкиел, представляют собой исключительно подарок судьбы. Нам хватает глупости инвестировать свой капитал, основываясь на достижениях прошлого, которые не только не гарантируют повторение результатов, но и практически всегда являются признаком будущих провалов.

Управляющие фондом являются обычными живыми существами, поддающимися настроению рынка, поворачивающегося в ту или иную сторону. Как и все

остальные, они склонны покупать акции на пике цены и не покупать их, когда они отражают наилучшую стоимость компании. Ни один из этих рисков не свойственен индексному фонду, автоматически отслеживающему рыночную ситуацию в целом.

В долгосрочной перспективе все прибыли и убытки на рынке ценных бумаг приходят к равновесию. Это игра с нулевой суммой. Но если вы вкладываете деньги в игру в принципе, вы никогда не проиграете. Как говорит сам Богл: «Перестаньте искать иголку — просто купите стог сена».

Секрет раскрыт

Как основатель первого в мире индексного фонда, Богл, безусловно, проявляет огромную заинтересованность в распространении данного типа инвестирования. Он приводит огромное число различных доказательств (выделенных в отдельные блоки под заголовком: «Не верьте мне на слово»), исходящих из уст ученых и авторитетных фигур в мире финансов, в поддержку своих идей. Сюда относится следующее.

- Питер Линч, легендарный менеджер *Fidelity Magellan Fund*, отметил в своем интервью журналу *Barron's*, что результаты работы фондов взаимного инвестирования стали существенно снижаться и что «люди могли бы заработать намного больше благодаря инвестированию в индексные фонды».
- Марк Халберт, редактор журнала *Hulbert Financial Digest*, написал: «Вы можете обойти на 80 процентов своих коллег-инвесторов в течение последующих

нескольких десятилетий просто благодаря инвестированию в индексные фонды — и никуда более».

- Журнал *Economist* отметил, что фонды управления капиталом «взимают огромные комиссии со своих клиентов за привилегию растрачивать их деньги впустую».
- Партнер Уоррена Баффетта в компании *Berkshire Hathaway*, Чарли Мангер сказал: «Простой бедный парень получает медвежью услугу со стороны профессионалов».
- Тайлер Матисен, редактор журнала *Money*, критиковавший ранее «скучные» индексные фонды, подобные фонду Богла, признался, что был неправ: «Нацеливаясь на среднюю доходность, вы получаете результаты гораздо выше усредненных показателей... Индексные фонды должны составлять костяк большинства инвестиционных портфелей».

Заключительные комментарии

Богл считает революционным прорывом переход инвестирования в область индексных фондов. Вне всяких сомнений, его заявления подрывают само здание современного финансирования в акции, выстроенное на вере в то, что ты всегда можешь «выбрать победителей» и что экспертная консультация других людей должна обязательно стоить вам больших денег.

На протяжении долгих лет стратегия Богла делала его «волком-одиночкой» в мире финансов. Второй индексный фонд появился в США лишь в 1984 году, спустя много лет после создания Боглом его самого первого в мире фонда, зато на сегодняшний день в одной

только Америке их насчитывается более 580. Некоторые из них, по иронии судьбы, являются «управляемыми индексными фондами», что означает выбор акций компаний, представляющих лишь определенные сектора экономики, приносящие наивысшие дивиденды или растущие быстрее других и стремящиеся тем самым переиграть рынок.

Богл смотрит на них с особым скептицизмом, поскольку по сравнению с традиционными индексными фондами они существенно завышают планку риска и вознаграждения. Он также предсказывает понижение стоимости акций в предстоящие годы, что является еще одной причиной выбора традиционных индексных фондов, поскольку управляемые фонды будут продолжать взимать с вас прежнюю плату независимо от своих успехов или провалов.

Состоящая из 18 глав общим объемом в 200 страниц *«Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом»* вовсе не является столь уж маленькой книгой и временами изобилует повторами — однако скорее в поучительной, нежели надоедающей форме. Чтение книги напоминает задушевную беседу с профессионалом в области инвестирования, за исключением того, что вас не будет клонить в сон от всех его мощных аргументов.

Клеветники и завистники, пишет Богл, утверждают, что единственная причина, по которой вы можете к нему прислушаться, заключается в его умении говорить прописные истины, однако в финансовом мире рекламы и всевозможных уловок ваша вера в «непреклонную арифметику» инвестирования в индексные фонды, возможно, является наиболее разумным решением, которое вы можете принять.

Хотя книга в основном затрагивает американский рынок ценных бумаг, если вы живете за пределами США, вы, вне всяких сомнений, можете найти целый список индексных фондов, действующих на территории вашей страны. Где бы вы ни находились, принцип остается неизменным: инвестируя в ценные бумаги, избегайте сложных схем и «процветайте благодаря магии простоты».

Джон С. Богл

Богл родился в 1929 году в городе Верона, штат Нью-Джерси. Окончил Академию Блэра и поступил в Принстонский университет, где в 1951 году получил диплом по экономике. После окончания университета работал в компании Wellington Management в Пенсильвании. Дослужился до должности председателя правления и в 1974 году уволился, чтобы создать свою собственную компанию Vanguard.

Другие книги Богла: «Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла» (1993), «Джон Богл об инвестировании» (2000) и «Битва за дух капитализма» (2005), призывающая к повышению уровня этических стандартов американской финансовой системы. Свою «Маленькую книгу про инвестиции со здравым смыслом» Богл посвятил Полу Самуэльсону, экономисту и наставнику Богла в Принстоне. Смотрите также книги Роберта Слейтера «Эксперимент. История человека, совершившего переворот в инвестиционной индустрии» (1996) и Тейлора Лэримора, Мела Линдауэра и Майкла ЛеБефа «Инвестирование по Боглу» (2006).

Вместе со своей женой Евой Богл живет в небольшом городке Вэлли-Фордж в штате Пенсильвания.

2002

Теряя невинность

«Если ты издаешь журнал, то стараешься создать нечто оригинальное, что будет выделяться из общей массы, иметь продолжение и, надо надеяться, выполнять свое полезное предназначение. Кроме всего прочего, ты хочешь создать что-то, чем мог бы гордиться. В этом всегда выражалась моя философия бизнеса. Я могу честно сказать, что никогда не затевал ни одного дела только ради денег».

В двух словах

Не бойтесь быть непохожим на других. Приступая к новому делу или переходя в новую область, направляйте свои усилия на кардинальные изменения и создание новых ценностей.

В схожем ключе

Феликс Деннис. *Как стать богатым* (с. 144)
Питер Друкер. *Бизнес и инновации* (с. 170)
Конрад Хилтон. *Будьте моим гостем* (с. 346)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)
Говард Шульц. *Влейте в нее свое сердце* (с. 530)

ГЛАВА 7

Ричард Брэнсон

Нет в мире такого человека, кому не было бы знакомо имя Ричарда Брэнсона – известного создателя торговой марки *Virgin*, любителя приключений, пересекающего океаны на воздушном шаре, предпринимателя, ставшего филантропом и произведенного в рыцари английской королевой.

Большинство из нас черпают информацию о Брэнсоне из небольших телерепортажей или газетных статей, однако за знакомым для всех нас образом скрывается реальность, которую может раскрыть только хорошая автобиография. Существуют сотни историй наподобие «как я этого добился», вышедших из-под пера знаменитых бизнесменов и предпринимателей, и среди них *«Теряя невинность: Автобиография»* по праву считается одной из лучших. Это стало возможным благодаря богатейшему материалу, использованному Брэнсоном при написании книги (он заядлый любитель ведения дневников, записи в которых, собираемые на протяжении 25 лет, и позволили ему выпустить данную работу), а также его способности избегать самовосхваления.

В этой главе речь пойдет о новом издании книги объемом в 572 страницы, появившемся на свет в 2002 году и читающемся с огромным удовольствием и

легкостью независимо от того, являетесь вы стремящимся к успеху предпринимателем или нет. Данная книга наглядно показывает нам, что непохожесть на других не только не является препятствием, но и оказывается необходимым условием процветания.

«Ты либо сядешь в тюрьму, либо станешь миллионером» — 1

Брэнсон появился на свет в 1950 году и провел счастливое детство вместе с родителями, которые всегда относились к детям как к равным и старались создать все условия, способствующие развитию в них уверенности. Хотя семью можно было смело отнести к верхушке среднего класса, они никогда не имели большого количества денег, и мать Брэнсона постоянно придумывала способы, позволяющие ей получить небольшой дополнительный заработок при помощи надомного производства, организованного в собственном гараже.

В частной школе, где учился Брэнсон, мальчика считали немного ленивым и отстающим в обучении. В действительности он страдал легкой формой дислексии и, по его собственным словам, даже в восемь лет не умел читать и едва успевал по математике и естественным наукам. Поскольку британские школы всегда превозносили спортсменов, он решил направить всю свою энергию в эту сферу. В тот день, когда Брэнсон покидал школу, директор сказал ему: «Ты либо сядешь в тюрьму, либо станешь миллионером».

Первым предпринимательским успехом Брэнсона стал общенациональный журнал для студентов, печатающий интервью с такими звездами, как Мик Джаггер и Джон Леннон. Брэнсон признавался, что этим

делом он занимался не для денег, а ради удовольствия. По сути, журнал не приносил ему прибыли, но он продолжал существовать благодаря помощи друзей и небольшой рекламе.

Все ближайшее окружение Брэнсона было буквально одержимо музыкой, и ему пришла в голову идея продавать через заказы по почте по доступным ценам диски с музыкальными записями, особенно теми, что не были выставлены на магазинных полках. Бизнес стал разрастаться как на дрожжах, однако забастовка почтовых работников заставила Брэнсона понять, насколько уязвимы его позиции. Он начал подыскивать для себя место под собственный розничный магазин.

«Ты либо сядешь в тюрьму, либо станешь миллионером» — 2

Первый магазин музыкальных дисков *Virgin* стал местом, где постоянно собиралась молодежь, поскольку все в нем было нацелено исключительно на молодую аудиторию. Очень быстро один магазин превратился в сеть, разрастающуюся по всей территории Великобритании.

С самых первых дней *Virgin* не была похожа на компанию в традиционном понимании. Бизнесом управляли не из обычных офисов, а из домашних подвалов, церковных подземных усыпальниц или с плавучих домов, в нем участвовали десятки добровольцев, лишь часть из которых получала стандартную для *Virgin* оплату в 20 фунтов стерлингов в неделю. Брэнсон никогда не придерживался одного из основных правил ведения бизнеса — не работать вместе с друзьями. Первые 15 лет существования компании большую

часть ее составляли люди, с которыми он вместе вырос. Хотя между ними и возникали неизбежные ссоры, подобная стратегия несистемного менеджмента была в высшей степени эффективной.

В атмосфере свободной любви и избытка наркотиков кто-то должен был оставаться рассудительным, вставать раньше других и заботиться о том, чтобы счета были оплачены, а заработная плата выдана. В своем окружении именно Брэнсон был той «белой вороной», кто не потворствовал безудержно всем своим желаниям, кто предпочитал вместо этого «прекрасно проводить время и быть всегда начеку». Внутри босоногого длинноволосого хиппи жил уверенный в своих силах бизнесмен, который хотел сделать что-то новое.

Хотя его сеть магазинов звукозаписи продолжала расширяться, из-за множества накладных расходов она продолжала терять деньги. Брэнсону пришла в голову неожиданная идея, которая едва не воплотила в жизнь худшую часть пророчества, произнесенного когда-то директором его школы.

Под предлогом продаж дисков в Бельгию он начал оптом скупать музыкальные записи, избегая тем самым высоких внутренних налогов с продаж на внутреннем рынке. Он уже переправил воображаемым покупателям в Бельгии три партии дисков, которые на самом деле с огромной прибылью продавал обратно в магазины *Virgin*, когда о его деятельности стало известно в Управлении по таможенным пошлинам и акцизным сборам.

Чтобы избежать уголовного преследования, Брэнсону пришлось заплатить в тройном размере налоги, которые он стремился обойти (60 тысяч фунтов стерлингов, что по меркам 1971 года представляло собой

целое состояние). В условиях огромного давления ему удалось выплатить штраф из прибыли своих магазинов, но полученный опыт раз и навсегда отучил его прибегать к противозаконным действиям. В 21 год он очень быстро взрослел.

Великие времена: музыка

Лелея мечту о создании собственного музыкального бренда, плоды которого можно было бы продавать в магазинах *Virgin*, на сэкономленные деньги Брэнсон приобрел особняк в графстве Оксфордшир, который постепенно превратился в звукозаписывающую студию.

Первый же контракт, подписанный *Virgin*, стал достаточно необычным. Молодой музыкант по имени Майк Олдфилд в течение нескольких месяцев доводил до совершенства запись, в которой не было вокала, но нашлось место для огромного количества трубчатых колоколов и других своеобразных музыкальных инструментов.

В атмосфере свободной любви и избытка наркотиков кто-то должен был оставаться рассудительным.

Возможно, для задуманного бренда, ориентированного на рок-музыку, это было странным выбором, но оно того стоило. В 1970-х годах *Tubular Bells* стал одним из самых популярных альбомов, а его многочисленные продажи поддерживали существование *Virgin* на протяжении всего этапа становления. Вскоре студия записи попала в зону внимания и привлекла к себе таких исполнителей, как Фил Коллинз, Sex Pistols, Culture Club, Human League, и многих других звезд. В начале 1980-х годов всем стало ясно, что *Virgin* не просто способна противостоять конкурентам, ее не удастся легко сбросить со счетов.

Брэнсону удалось воплотить в жизнь свою мечту о создании «вертикально интегрированной» музыкальной компании, в рамках которой магазины *Virgin*, включая знаменитые *Virgin Megastore*, могли продвигать музыкальные группы, записывающие свои хиты на студии *Virgin Music*.

Великие времена: авиалинии

Отдавая основное предпочтение музыкальной индустрии, Брэнсон никогда даже не задумывался о создании собственных авиалиний. Однако когда ему поступило предложение об открытии трансатлантических перевозок, которые могли бы составить конкуренцию *British Airways*, он не смог устоять. Вопреки мнению своих советников он позвонил в офис *Boeing* в Сиэтле и договорился об аренде на один год авиалайнера Boeing 747, чтобы «просто посмотреть», насколько работает вся эта идея. *Virgin Atlantic* очень скоро стала реальностью, нацеленной на удовлетворение спроса клиентов, некогда входивших в сферу интересов авиакомпании *Laker Airways*, пока *British Airways* не вытеснила ее из этого бизнеса.

Компания *Virgin Atlantic* практически так и не поднялась в воздух. Во время показательного выступления в честь начала работы компании стая птиц влетела в один из незастрахованных моторов, разрушив его полностью и нанеся ущерб на общую сумму в 600 тысяч фунтов стерлингов. Произошедшее привело к овердрафту и поставило компанию на грань банкротства. Только экстренный отзыв денежных средств от внешнеторговых операций Virgin Group помог выправить ситуацию. В период с 1984 по 1990 год *Atlan-*

tic Virgin оставалась маленькой компанией с немногочисленным парком авиалайнеров.

Основным препятствием на пути к расширению стал резкий скачок цен на топливо, обусловленный началом военных действий в Персидском заливе, а также общее снижение пассажиропотока на фоне событий 11 сентября 2001 года. *Virgin* приходилось также сражаться против «грязных уловок» со стороны *British Airways*, рассматривающей новую авиакомпанию как угрозу, которую нужно устранить любыми путями. Поскольку авиакомпания продолжала тянуть все больше и больше денег, банки, обслуживающие Брэнсона, стали терять терпение. Он оказался перед лицом сложнейшего выбора: либо продать *Virgin Music*, но оставить в воздухе *Virgin Atlantic*, либо потерять авиакомпанию и, не оставив камня на камне от бренда *Virgin*, лишить средств к существованию тысячи людей.

И снова, вопреки советам друзей и близких, Брэнсон принимает решение о продаже *Virgin Music*, на развитие которой вместе со своей командой он потратил более 20 лет жизни. Это было мучительное решение, особенно принимая во внимание только что подписанный контракт с Rolling Stones, олицетворяющий кульминацию развития бренда. Он «утратил свою невинность». Однако сделка принесла ему 560 миллионов фунтов стерлингов, или 1 миллиард долларов, и развязала Брэнсону руки в выборе дальнейшего направления развития группы компаний *Virgin Group*, на пятки которой больше не наступали кредиторы. Его доля от продажи, отметил он, принесла ему денег «больше, чем он мог представить в своих самых смелых мечтах».

Стиль Брэнсона

Брэнсон отмечает, что, независимо от мнения других людей, нет ни одного рецепта успеха, который работал бы на практике. Однако у Брэнсона существует свой стиль ведения бизнеса, который многие развивающиеся предприниматели могли бы использовать в качестве наглядного примера.

Секреты его успеха можно свести к следующему.

- Думайте глобально и принимайте только просчитанные риски. Брэнсон отмечает: «Мой интерес в жизни подогревается всегда тем, что я ставлю перед собой трудные, практически неразрешимые задачи, а затем пытаюсь их решить».
- В отличие от других людей не поддавайтесь стрессу в условиях неопределенности.
- Пытайтесь доказать людям, что они могут ошибаться.
- Просто верьте в то, что вы можете это сделать.

Основной критерий, по которому Брэнсон решает выходить в новую отрасль или на новый рынок, заключается в том, что он должен приносить ему удовольствие. Там всегда должно быть место для возможностей расшевелить неповоротливый рынок и привнести на него что-то новое.

К сожалению, это нередко означает то, что вы становитесь маленькой рыбешкой, пытающейся перебороть китов.

Во время войны с *British Airways* ходило много слухов о возможном банкротстве авиакомпании *Virgin Atlantic*. В какой-то момент долг компании перед различными банками составлял порядка 55 миллионов

фунтов стерлингов, и Брэнсону приходилось творить чудеса, чтобы оставить бизнес на плаву.

Он пишет: «Иногда мне кажется, что всю свою жизнь я потратил на убеждения всевозможных банкиров продлить срок кредита». Поскольку *Virgin Group* всегда реинвестировала прибыль обратно в свой бизнес, она никогда не имела подушки наличности, которую принято держать в крупных корпорациях, что приводило к дополнительным рискам, поскольку деньги в любой момент могли просто закончиться. Создавалось впечатление, что каждый контракт на запись музыкальных дисков, заключаемый Брэнсоном, просто подводил компанию к черте обрыва, и только в середине 1990-х годов он смог позволить себе хоть немного расслабиться.

В Брэнсоне поражает количество его личных достижений, не имеющих ничего общего с бизнесом.

В размышлениях Брэнсона о тех трудных годах любой человек, чей бизнес работает в условиях тяжелого давления, может найти для себя важные рекомендации: «Сколь бы плохо ни выглядели ваши дела, вы все равно должны держать перед собой глобальную картину своего будущего». Всякий раз, когда он оказывался в затруднительном положении, а его советники предлагали ему отойти немного в сторону и не рисковать, он делал решительный шаг навстречу возникшей проблеме.

Другие интересные мысли:

- Брэнсон принимает решения относительно людей и новых идей для бизнеса «в течение 30 секунд». Хотя бизнес-план должен быть хорошо проработан, в конечном итоге он все равно опирается только на свою интуицию.

- Он не большой любитель поговорить, его мало интересуют публичные выступления, и он признает, что поиск нужного ответа на вопрос занимает у него немало времени: «Я надеюсь, что люди больше поверят медленному, нерешительному ответу, чем мгновенной, поверхностной реакции».
- Он ненавидит критиковать людей, работающих вместе с ним, самыми сложными моментами в его жизни были ситуации, когда ему приходилось увольнять людей. Он всегда пытается найти кого-то другого, кто выполнил бы за него эту тяжелейшую миссию.
- Он признает, что многие удачные идеи принадлежали не ему самому (даже не он сам придумал название *Virgin*). Несмотря на имидж предпринимателя-одиночки, компанию Брэнсона создавала целая команда менеджеров и советников, пользующихся его доверием.
- У компании *Virgin* не существует корпоративного офиса, вместо этого она приобретает недвижимость в Великобритании и Америке, позволяя сотрудникам работать дома. Брэнсон видел, как растут его дети, именно благодаря возможности работать у себя дома. Вместе со своей женой Джоан он жил в плавучем доме, пока им не исполнилось почти сорок лет.

Заключительные комментарии

Что действительно поражает в Брэнсоне, так это количество его личных достижений, не имеющих ничего общего с бизнесом. Огромная часть его автобиографии – и некоторые читатели решат, что это самая интересная часть, – посвящена описанию его многочисленных попыток поставить мировой рекорд и пересечь Атлантический океан на воздушном шаре или моторной лодке. Почему его тянуло к подобным приключениям (не-

сколько раз чуть не стоившим ему жизни), когда сам он уже являлся человеком, у которого «есть все» — богатство, успех, счастливая семья? Ответ Брэнсона очень прост: это привносило новые грани в его существование и помогало ему почувствовать себя живым.

Один из интереснейших моментов книги связан с самоанализом, к которому Брэнсон пришел в возрасте 40 лет. Должен ли он потратить всю свою жизнь на то, чтобы создавать и развивать компании? Вне всяких сомнений, должно было быть еще что-то. Было время, когда он всерьез подумывал распродать все свои активы и поступить на исторический факультет университета. Как бы там ни было, сегодня бóльшую часть своей энергии он направляет в область филантропии. Близкий друг Нельсона Манделы, Билла Клинтона и других знаменитых личностей, Брэнсон тратит свое время и деньги на оказание помощи больным СПИДом, защиту диких лесов Африки, процесс мирного урегулирования конфликта в Северной Ирландии и вопросы глобального потепления.

Тем не менее именно благодаря работе своих компаний, неустанному поиску путей привнесения новых ценностей в общество, будь то дешевые авиабилеты, мобильные телефоны или кредитные карты, Брэнсону удалось в огромной степени изменить жизни многих людей. В момент написания этой книги активное развитие продолжает компания *Virgin Galactic* — первая в мире компания, предлагающая пассажирам коммерческие полеты в космос. Подобный бизнес полностью отвечает основным критериям Брэнсона: он приносит ему удовольствие и радость, параллельно помогая заработать денег. Разве есть лучшее определение процветающей жизни?

1997

Эссе Уоррена Баффетта

«Мы стремимся придерживаться общепринятой практики и работать только с теми людьми, которые нам нравятся и которыми мы восхищаемся. Данная стратегия не только максимально увеличивает наши шансы на высокие результаты, но и дарит нам в высшей степени приятные моменты. С другой стороны, работа бок о бок с людьми, вызывающими боль в нашем желудке, напоминает брак по расчету — это плохая идея при любых обстоятельствах и уж точно полное безумие, если вы богаты».

В двух словах

Не вкладывайте деньги в акции, инвестируйте в бизнес, стоящий за ними.

В схожем ключе

Джон С. Богл. *Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом* (с. 90)

Бенджамин Грэхем. *Разумный инвестор* (с. 286)

Питер Линч. *Выигрывай на Уолл-стрит* (с. 394)

Адам Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* (с. 552)

ГЛАВА 8

Лоуренс Каннингэм

Занимающий второе после Билла Гейтса место в списке богатейших людей мира Уоррен Баффетт является также самым успешным инвестором всех времен. О нем было написано уже огромное количество книг, однако *«Эссе Уоррена Баффета»* (под редакцией Лоуренса Каннингэма) представляют собой сборник работ, написанных самим «мудрецом из Омахи».

Книга Каннингэма является собранием тщательно отобранных ежегодных посланий Баффетта к акционерам *Berkshire Hathaway* — фантастически прибыльной компании, которой он управлял начиная с 1970 года вместе со своим партнером Чарли Мунгером и которая приносила 25 процентов годового дохода на протяжении последних 25 лет. Хотя компании до сих пор принадлежат крупные пакеты акций листинговых компаний, она также вкладывает деньги в яркие частные компании, общий доход от которых в 2006 году составил почти 100 миллиардов долларов.

Помимо обучения в молодости у своего наставника Бенджамина Грэхема во время его пребывания в Нью-Йорке Баффетт также жил в Омахе и Небраске, и стиль его инвестирования целиком и полностью отли-

чается от манеры Уолл-стрит. Его письма к акционерам вызывают интерес у многих читателей, поскольку содержат в себе кладезь мудрости, нередко доносимой при помощи историй из жизни и ярких высказываний. (К примеру, однажды он принес свои искренние извинения за расходы на содержание своего частного самолета, который он окрестил «Непростительным».)

Ниже освещены некоторые темы, о которых он говорит в своих письмах.

В поисках скрытых ценностей

Ключом успеха на рынке ценных бумаг, по мнению Баффетта, является не способность предсказать направление движения рынка, а знание стоимости бизнеса, вне зависимости от его текущей объявленной цены. Он критикует финансовых советников, тратящих свое время на составление прогнозов экономического развития, в то время как более важным шагом является поиск хорошей компании, которая способна стабильно развиваться на протяжении многих лет.

Он отвергает также теорию эффективного рынка (ТЭР), утверждающую, что анализ и оценка стоимости бизнеса являются бессмысленной тратой времени ввиду того, что рынок ценных бумаг, работающий с идеальной эффективностью, всегда отражает истинную стоимость компании через цены на ее акции. В действительности, уверен Баффетт, цены отражают по большей части лишь стоимость компании, и безоговорочная вера в них не позволяет людям понять суть самого бизнеса, которым она занимается. Баффетт цитирует Бенджамина Грэхема: «В краткосрочной перспективе рынок представляет собой лишь машину для

голосования, однако в долгосрочной перспективе он превращается в весы для тяжелых грузов».

Рыночная стоимость компаний нередко опирается на эмоции, а не на истину, а истина всегда скрыта в операционной деятельности компании, а не в текущей стоимости акции или радужных прогнозах на нее. Наилучшее приобретение компании *Berkshire* приходится на момент, когда чувство страха на рынке находится на его пике или когда мнение о рынке находится на самом низком уровне. С точки зрения инвестирования, это наиболее фундаментальное время для покупки.

Ключом успеха на рынке ценных бумаг, по мнению Баффетта, является знание стоимости бизнеса.

Рынки сопряжены с риском, хороший бизнес — никогда

Покупка акций всегда отождествляется с принятием риска, однако стиль работы Баффетта снижает риски до их минимального значения. Отмечая тот факт, что большая часть его друзей и членов семьи инвестировали свой капитал в *Berkshire Hathaway*, он пишет:

> *Я никогда не верил в то, что мои близкие и мои друзья могут рискнуть всем, что у них есть и что им нужно, ради того, чтобы получить то, чего у них нет и в чем они не нуждаются.*

Нет никакого смысла в том, чтобы лишаться сна ради небольшой прибыли на рынке ценных бумаг. Не лучше ли быть уверенным в собственном инвестиционном выборе и в том, что взлеты и падения стоимости акций компании на рынке не доставят вам особых тревог и переживаний. Вы знаете истинную ценность компании и то, что рано или поздно ее цен-

ность признает и рынок ценных бумаг. Именно в этом и заключается суть стоимостного инвестирования.

Всем известно, что Баффетт никогда не инвестирует свои деньги в отрасли промышленности, в которых он не разбирается. Его особо резко критиковали за отказ от инвестирования в резко набирающую обороты сферу высоких технологий в конце 1990-х годов и покупку вместо этого компаний, производящих «скучные» вещи, такие как краски, кирпичи и ковры. Его золотое правило — инвестировать только в компании, входящие в «круг компетентности», в области, о которых вы хоть немного знаете и где вы понимаете, как компании зарабатывают свои деньги.

Слова Томаса Уотсона из компании *IBM* наиболее точно отражают философию Баффетта: «Я вовсе не гений. Я разбираюсь лишь в некоторых областях — но я кручусь именно вокруг этих областей». Как любой человек, Баффетт признает тот факт, что именно новые идеи и технологии обусловливают развитие экономики, однако как инвестор он отмечает:

Наша реакция на развивающиеся отрасли во многом напоминает наше отношение к исследованию космоса: мы восторженно приветствуем саму попытку, но предпочитаем сами остаться в стороне.

Советы для малого инвестора

Из эссе Баффетта можно извлечь массу полезных советов для малых инвесторов.

- Инвестируйте только в те компании, чьи доходы будут несомненно выше в будущем, чем они являются сейчас.

- Ищите только те компании, которые обладают «устойчивым конкурентным преимуществом». Даже если цены на их акции постоянно скачут вверх-вниз, данное преимущество, несомненно, позволит им превзойти все рыночные тенденции.
- Если вы покупаете акцию, делайте это на долгосрочную перспективу. («Если вы не хотите держать акции в своем портфеле в течение десяти лет, даже не думайте, чтобы стать их владельцем на десять минут».)

Баффетт любит вкладывать деньги в то, что он называет «неизбежностями» — компании, чью продукцию будут покупать через 10, 20 и даже 30 лет и чей бренд настолько силен, что позволяет отвоевывать львиную долю рынка. *Berkshire Hathaway* на протяжении многих лет имела большую долю в компаниях *Coca-Cola* и *Gillette*, поскольку несмотря на такие элементы, как распространение, процесс производства и инновационные разработки, люди будут все равно продолжать пить кока-колу и бриться в течение всей своей инвестиционной жизни, и доверять при этом они будут исключительно проверенным брендам.

Его мнение: если вы найдете небольшое количество компаний с устойчивым конкурентным преимуществом по приемлемой цене, зачем выискивать что-то еще? Парадоксально, инвестирование большой суммы денег в узкий круг тщательно отобранных компаний гарантирует вам спокойствие на долгие годы. В каждый конкретный год *Berkshire Hathaway* может купить лишь небольшое количество акций на рынке ценных бумаг или не покупать ничего вообще. Зачастую, отмечает Баффетт, наилучшей формой инвестирования является пассивность:

Много лет назад мы с Чарли пришли к выводу, что в течение всей нашей инвестиционной жизни невозможно принять сотни мудрых решений... Следовательно, мы стали придерживаться стратегии, которая требовала от нас мудрости всего лишь несколько раз. Мы пришли к договоренности принимать, по крайней мере, по одной хорошей идее в год. (Чарли говорит, что сейчас моя очередь делать это.)

Купить, чтобы удержать

Помимо инвестирования в крупные корпорации *Berkshire Hathaway* вложила деньги в такие маленькие компании, как *Borsheim's Fine Jewelry*, *See's Candies* и *Nebraska Furniture Mart*. Зачастую все они представляют собой семейный бизнес, выстраиваемый с огромной любовью на протяжении многих лет. Владельцы компаний хотят получить небольшое вознаграждение за их тяжелую работу и не желают при этом продавать свой бизнес первому встречному.

Продажа бизнеса компании *Berkshire Hathaway* является беспроигрышным решением абсолютно для всех: фонд получает фантастически выстроенную компанию, которая, безусловно, будет продолжать развиваться, в то время как владельцы компании продолжают оставаться у руля своего бизнеса и заниматься тем, что им по душе. Продавая свой бизнес Баффетту, они получают гарантии того, что их компании не будут поглощены, распроданы, обанкрочены или перевезены в другой город.

Сильная эмоциональная привязанность владельцев компании к тому, что они делают, является лишним свидетельством ведения честного бухгалтерского учета, проявления уважения к клиентам и гордости за свою продукцию, а также лояльного и эффективного менеджмента; другими словами, отражением целостности. Баф-

фетт отмечает: «Собственный жизненный опыт научил меня вести дела только с теми людьми, которые вызывают во мне симпатию, доверие и восхищение».

Подобная стратегия может послужить великолепным фильтром для принятия инвестиционных решений.

Когда Баффетт покупает компанию, он делает это для того, чтобы оставить ее себе, даже если она проходит сквозь трудные времена и не приносит существенного дохода в казну *Berkshire Hathaway*. Все это время фонд прилагает все возможные усилия для решения возникающих проблем. Генеральным директорам компаний, которые покупает *Berkshire Hathaway*, Баффетт говорит, что эту покупку он совершает для того, чтобы управлять бизнесом так, как если бы:

- они являлись владельцами ста процентов акций компании;
- компания являлась единственным активом, которым владеет или когда-либо будет владеть их семья;
- ее нельзя было бы продать или объединить с другой компанией в течение ближайших ста лет.

Данная стратегия идет вразрез с подходом практически любой другой инвестиционной компании, но, как написал Баффетт в своем годовом отчете в 1985 году:

Какова бы ни была мощь вашего таланта или усилий,
некоторые вещи просто требуют времени:
вы не можете родить ребенка за один месяц,
даже если от вас забеременеет сразу девять женщин.

Berkshire Hathaway, отмечает Баффетт, обладает «широким горизонтом инвестирования, распространяющимся на целую вселенную публичных компаний».

Предполагается, что инвесторы его фонда будут

удерживать приобретенные ими акции на протяжении многих лет и даже передавать их после смерти своим родственникам, если в этом возникнет необходимость. В руководстве для сотрудников компании *Owner's Manual* Баффетт писал:

> *Мы надеемся, что вы будете рассматривать себя в качестве совладельца бизнеса, в котором планируете оставаться неопределенное количество времени, столько же времени, сколько бы вы оставались совладельцем фермы или многоквартирного дома вместе с членами вашей собственной семьи.*

Ежегодные встречи компании, отчасти информационные, отчасти развлекательные, проводятся в Омахе для преданных ее интересам людей и привлекают к себе огромное количество держателей акций со всего мира.

Заключительные комментарии

Хотя большая часть представленных в книге эссе была написана уже давно, их основные уроки живут вне времени. Баффетт выработал свой собственный инвестиционный стиль десятки лет назад, и хотя он претерпевает ряд изменений, незыблемой остается основная философия: работайте с людьми, которым вы симпатизируете и доверяете, и если только фундаментальные финансовые показатели находятся на должном уровне, процветание не заставит себя долго ждать. Мы привыкли считать, что все, что связано с бизнесом или деньгами, требует от нас особого чутья, однако основная часть состояния *Berkshire Hathaway* была создана благодаря системе поиска людей, которым просто было *не все равно.*

Интересно, что Баффетт вовсе не разделяет призыв большинства финансовых магнатов к понижению ставки корпоративного налога на прибыль. Он вполне охотно выплачивает в американскую казну положенные 35 процентов, поскольку считает, что в рамках капиталистического общества, щедро вознаграждающего финансовый успех, будет более справедливо вернуть приличную долю своего дохода в форме перераспределенной прибыли людям, чья работа никак не связана с денежной системой, к примеру, учителям и медицинским работникам.

Что произойдет после смерти Баффетта? Его огромное состояние уже было переведено в Фонд Билла и Мелинды Гейтс, однако это не означает, что холдинговая компания *Berkshire Hathaway* прекратит свое существование. Напротив, вместе с Мунгером они разработали «генетику бизнеса» — систему ведения дел, которая переживет их, независимо от того, кто будет фактически стоять у руля компании. Наконец, их самым главным наследием станет не просто прибыль на акции или деньги, передаваемые в различные организации, а философия инвестирования, благодаря которой любой человек может достигнуть процветания.

Хотя для начинающих инвесторов данная книга, содержащая огромное количество финансовой терминологии, может показаться непростой для понимания, очень и очень скоро эта покупка окупится сторицей. Читатели могут также расширить свои знания, прочитав письма Уоррена Баффетта, недавно опубликованные на сайте компании *Berkshire Hathaway*. Наиболее точный портрет Баффетта-человека вы сможете найти в составленной Роджером Ловенстайном биографии *«Баффетт: становление американского капиталиста»*.

2006

Тайна

«Он определяет порядок Вселенной, каждый миг и каждое переживание вашей жизни. Не важно, кто вы и где вы, — всемогущий Закон притяжения создает и формирует опыт вашей жизни и делает это через ваши мысли. Вы непосредственно приводите Закон притяжения в действие, и делаете это вы своими мыслями».

В двух словах

Каждый человек — это сильнейший магнит, привлекающий в свою жизнь ровно то, о чем он сильно думает или желает.

В схожем ключе

Женевьев Беренд. *Ваша незримая сила* (с. 78)
Т. Харв Экер. *Секреты мышления миллионеров* (с. 182)
Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)
Эстер Хикс и Джерри Хикс. *Просите – и дано будет вам* (с. 324)

ГЛАВА 9

Ронда Берн

В один из самых сложных периодов жизни, когда ее отец умер, а бизнес находился на грани разорения, дочь Ронды Берн подарила ей экземпляр книги Уоллеса Уоттлза *«Наука быть богатым»*. Философия *New Thought*[1], представленная в этой работе, шла вразрез абсолютно со всем, во что она верила, но она уже не могла не думать об этом все свое время. В течение последующих нескольких месяцев Берн осуществила на практике основную идею этой книги, преобразив полностью как финансовую, так и личностную сторону своей жизни.

Веря в то, что она открыла «тайну», о которой должно узнать как можно больше людей, Берн решила создать фильм, используя некоторые свои связи и навыки телевизионного продюсера. Она собрала деньги, чтобы поездить по стране и поговорить с каждым учителем, писателем или лектором, которые могли бы знать об этой тайне.

При бюджете всего в три миллиона долларов этот фильм не был предназначен для теле- или кинопрока-

---

[1] New Thought (*англ.* «Новое мышление») — религиозно-философское течение, возникшее в конце XIX века. Согласно учению, мощь человеческого разума объясняется божественным в человеке.

та, однако на практике то, что казалось проваленной работой, дало неожиданные результаты. В сети Интернет фильм занял ведущие позиции по скачиванию, и продажи DVD-дисков поставили небывалые рекорды — на территории одних только Соединенных Штатов было продано более 2 миллионов копий.

Наиболее удивительным является то, что написанная чуть позже книга вовсе не была всего лишь маркетинговым отголоском нашумевшего фильма, она по праву заняла свое отдельное место и разошлась среди читателей еще большим количеством экземпляров.

«Тайна» представляет собой дань уважения всем мыслителям и авторам, вдохновившим Берн на эту работу: начиная с легенд философии *New Thought* Чарльза Энела, Роберта Кольера, Уоллеса Уоттлза и Женевьевы Беренд и заканчивая современными гуру саморазвития, такими как Денис Уэйтли, Джек Кэнфилд и Нил Дональд Уолш. На страницах книги вы найдете также цитаты из работ Эйнштейна, Юнга, Эмерсона и других великих умов, которые, по мнению Берн, знали о существовании «тайны».

Книга придерживается структуры фильма, передавая мысли каждого учителя, дополненные повествованием автора. Но помимо более детального раскрытия всех идей в ней содержатся комментарии самой Берн, а также примеры из ее личной жизни.

Закон притяжения и принцип его работы

Раскрытая, по мнению Берн, «тайна» представляла собой *Закон притяжения*. По сути, этот закон гласит, что все, о чем вы думаете или чему уделяете внима-

ние, становится вашей реальностью. Вы привлекаете к себе вещи, людей и ситуации, совпадающие по «вибрации» с вашим внутренним состоянием. Вселенная по существу представляет собой энергию, и любая энергия в этом мире вибрирует и колеблется на определенной частоте. На определенной частоте вибрирует и каждый конкретный человек, существующий как частичка энергии в рамках более крупного энергетического поля.

По мнению Берн (и в этом она выходит за рамки традиционной науки), ваша «вибрация» определяется вашими мыслями и чувствами. Думайте о себе как о линии электропередач, говорит Берн, посылающей частоты мысли во Вселенную, за грани времени и пространства. Изменяйте свою частоту через изменение своих мыслей, и вы, в буквальном смысле слова, сможете стать совершенно новым человеком, привлекающим в свою жизнь различных людей и различные ситуации.

Считается, что этот закон действует для всех, независимо от того, знаете вы о нем или нет, верите вы в это или нет. Однако, как только вы начинаете верить в это, жизнь раскрывает перед вами совершенно удивительные возможности: вы можете «мысленную картину своей жизни воплотить в реальность».

Отмечая огромный дисбаланс в распределении богатств на планете, Берн предлагает следующее логическое объяснение: богатые люди постоянно думают о преумножении своего богатства. «Они знают только богатство и благополучие — ничего другого в их мозгу не существует». Даже большинство тех людей, кто когда-то получил большое богатство, а потом полностью поте-

рял его, за короткое время снова могли приобрести значительный капитал. Это происходило потому, что они продолжали постоянно мысленно концентрироваться на изобилии и процветании, несмотря на текущее положение вещей. Закон притяжения *должен* воплотить в жизнь большую часть их доминирующих мыслей.

Естественно, когда люди открывают для себя Закон притяжения, они начинают беспокоиться об эффекте, который могут оказать на них негативные мысли. Но, как отмечает один из учителей *«Тайны»* Майкл Бернард Беквит, положительные мысли обладают гораздо большей силой, чем мысли негативные. Он предлагает просто «заявить Вселенной, что все ваши положительные мысли могущественны, а все негативные слабы». К счастью, между моментом возникновения мысли и ее воплощением в реальность всегда существует временной зазор, или буфер, предоставляющий вам возможность разобраться в том, чего вы реально хотите.

По мнению Берн, наша «вибрация» определяется нашими мыслями и чувствами.

Используйте процесс Творения

Процесс Творения представляет собой определенный способ, благодаря которому вы можете использовать Закон притяжения для достижения задуманного. Он включает в себя три шага.

- Сначала попросите Вселенную — вы должны четко понимать, что вы хотите.
- Поверьте — ведите себя, говорите и думайте так, как будто вы уже получили то, о чем просили.
- Примите — почувствуйте себя так, как будете чувст-

вовать, когда желаемое придет к вам. Положительный настрой создает вибрацию, необходимую для проявления вашего желания.

Берн пишет, что выражение своего желание «похоже на заказ по каталогу». Вы всего один раз размещаете заказ, а затем терпеливо ожидаете его доставку. Но покупая по каталогу, вы не мучаетесь сомнениями, примут ли ваш заказ или нет. Просите всего один раз, причем делайте это так, как будто вы уверены полностью в получении желаемого.

Помните, что Вселенная не прикладывает особых усилий для создания чего-либо. Подумайте о траве: она растет совершенно беззаботно. Подобно этому вы выражаете свои желания легко и свободно, когда пребываете в расслабленном состоянии и испытываете радостное предвкушение предстоящих событий. Действие, на которое вас вдохновляет спокойное размышление или которое происходит благодаря работе Закона притяжения, не требует от вас каких-либо усилий и обладает гораздо большей энергией, чем любые целенаправленные устремления.

Берн пишет, что выражение своего желание «похоже на заказ по каталогу».

Чтобы получать что-то намного быстрее и проще, предпринимайте такие действия, которые полностью совпадают с вашими желаниями, инструктирует Берн. Если вы хотите новую машину, отправляйтесь на тест-драйв. Если вас интересует покупка конкретного дома, зайдите внутрь него и представьте, что уже живете в нем. В противном случае все эти вещи останутся «где-то там», отдельно от вас.

Вам совсем не обязательно знать, как

Вам совсем не обязательно знать, *как* Вселенная будет осуществлять ваши желания, вы должны просто поверить в то, что это *будет.*

В книге *«Тайна»* Джек Кэнфилд, один из соавторов серии *«Куриный бульон для души»*, проводит прекрасную аналогию: вы можете ночью доехать на машине от Калифорнии до Нью-Йорка, и при этом вам совершенно необязательно видеть всю дорогу перед собой сразу. Вам нужно лишь, чтобы фары вашей машины освещали путь всего на 100 метров вперед, и тогда вы доедете до нужной цели. В жизни вы просто должны поверить в то, что есть силы, которые «осветят вашу дорогу». Большинство людей, отмечает он, просто никогда не просят об исполнении своих желаний, поскольку не могут разглядеть дорогу, которая приведет их к желаемому результату.

Если вы будете постоянно задаваться вопросом «как», Вселенная получит от вас лишь сигнал сомнений. Напротив, ваше внутреннее спокойствие и уверенность будут полностью совпадать с вибрациями Вселенной. Вы просто должны «поверить в невидимое поле Творения». В ответ на это Вселенная перестроит события и обстоятельства так, что все, к чему вы стремитесь, станет реальностью. Как говорит еще один из соавторов книги Майк Дули, Вселенная всегда «знает самый простой, быстрый и гармоничный путь от вас к вашей мечте».

Излучайте любовь и благодарность

Чтобы Закон притяжения начал реально работать в вашей жизни, пишет Берн, вы должны до максимума увеличить время, когда чувствуете себя хорошо. Жизнь

в состоянии любви и благодарности ко всему, что вас окружает, создает вибрацию, которая притягивает к вам лишь хорошие вещи и ситуации.

В книге содержится огромное количество высказываний Чарльза Энела, автора книги *«Система Мастер-Ключ»*. Согласно учению Энела, Закон притяжения представляет собой лишь еще одно название любви. Думайте о любви как можно чаще, и вы сможете добиться исполнения любых желаний. Жизненно важно ежеминутно поднимать свое настроение, поскольку негативные чувства, испытываемые вами, блокируют поступление к вам благ, которые Вселенная готова вам предоставить.

Берн говорит читателям: «Если из всего учения *«Тайны»* вы запомните только одно, пусть это будет благодарность, и пусть она станет вашим образом жизни». Вы никогда не сможете получить больше, будь то дом, машина, новый супруг, если вы не испытываете благодарности за то, что уже имеете. Мысли о том, что вам «чего-то не хватает», означают, что нехватка станет вашей реальностью. Как однажды подметил ее учитель Уоллес Уоттлз: «Многие люди, которые живут правильно во всех остальных аспектах, остаются бедными из-за недостатка благодарности».

Чтобы Закон притяжения начал реально работать в вашей жизни, вы должны до максимума увеличить время, когда чувствуете себя хорошо.

Уверенность в том, что вы живете в достатке, гарантирует вам приток еще большего блага в жизни. Благодарите Вселенную за все, что у вас есть, каждое утро, как только открываете глаза, и каждый вечер перед сном, и просто посмотрите, насколько изменится ваш

взгляд на собственную жизнь и окружающие вас обстоятельства. Вместо того чтобы рассматривать свою жизнь как нескончаемую борьбу, просто поверьте, что все в этом мире приходит к вам с огромной легкостью.

Сколько вы хотите зарабатывать?

Берн отмечает: «Чтобы притягивать деньги, вы должны сосредоточиться на богатстве». Очевидно? В действительности большинство людей думают исключительно о нехватке чего-то, и это отражается в окружающих их обстоятельствах. После прочтения работ Уоллеса Уоттлза Берн просто поняла, что Вселенная готова предоставить ей все, что только ей нужно. Ее вибрация сопротивления поменялась на вибрацию притяжения блага, и оно полилось к ней рекой.

«Самый короткий путь к тому, что вы хотите в жизни, — пишет она, — БЫТЬ и ЧУВСТВОВАТЬ себя счастливым сейчас!» Когда ваше сознание настроено на такую волну, вам очень легко поверить в то, что у вас уже есть все, что вы желаете, и Вселенная начинает отвечать вам в незамедлительной и зачастую неожиданной форме.

Чтобы проиллюстрировать свою точку зрения, в главе «Тайна для денег» Берн приводит еще одну историю, рассказанную Джеком Кэнфилдом. Он вспоминает совет, данный ему великим бизнесменом Клементом Стоуном: поставить перед собой великую цель, которая просто «ошеломит» его, если он сможет ее достичь. В то время Кэнфилд зарабатывал 8 тысяч долларов год, поэтому он поставил перед собой задачу достичь заработка в 100 тысяч в год. Он нарисовал

стотысячную купюру и повесил ее на потолок, представляя себе каждый день, каково это, иметь столько денег сразу.

В течение целого месяца ничего не происходило. Затем его осенила «идея на 100 тысяч долларов». Он издал книгу и подсчитал, что если он сможет продать определенное количество копий, то сможет заработать желаемую сумму денег. В супермаркете он совершенно случайно натолкнулся на журнал *National Enquirer* и решил разместить в нем информацию о своей книге. Несколькими неделями позже, после прочтения им лекции в колледже, к нему подошла женщина и сказала, что хочет взять у него интервью. Позже выяснилось, что она была внештатной журналисткой, работавшей на *National Enquirer*. Опубликованная статья помогла существенно повысить продажи книги.

«Самый короткий путь к тому, что вы хотите в жизни, — БЫТЬ и ЧУВСТВОВАТЬ себя счастливым сейчас».

«Притянул» ли Кэнфилд свои 100 тысяч долларов? Не совсем — в тот год он смог заработать 92 327 долларов. Но это было очень близко, убеждала его жена, чтобы попробовать работу Закона в более крупных масштабах: почему не замахнуться на миллион долларов? Очень скоро за свою первую книгу *«Куриный бульон для души»* Кэнфилд получил от издателя чек на один миллион долларов.

Заключительные комментарии

Действительно ли Закон притяжения является тайной? Вы можете подумать, что все это — всего лишь мистическая ерунда, однако, как сказано в Библии: «Кто

имеет, тому дано будет». Другими словами, ощущение собственного процветания и благополучия только притягивает еще больше богатства в вашу жизнь. Ощущение нехватки чего-то приводит к соответствующим эффектам. Почему происходит именно так, до сих пор остается загадкой, но независимо от того, верите вы в работу Закона или нет, вы не можете закрыть глаза на миллионы примеров, когда убежденность человека, подкрепленная сильными эмоциями, становилась реальностью.

В книге вы найдете цитату, приписываемую Будде: «Все мы есть результат того, о чем мы думали». Снова это скорее рациональная, нежели мистическая концепция. Обстоятельства, в которых вы находитесь сегодня и которыми вы не удовлетворены, не являются «вами». Они являются прямым результатом всего, что вы делали и о чем думали в прошлом и что можете совершенно изменить в будущем. Если большая часть ваших мыслей негативна и сконцентрирована вокруг нехватки чего-то, вполне логично, что подобная картина найдет прямое отражение в вашей жизни. Как отмечает один из учителей *«Тайны»*, единственная причина, по которой люди не могут осуществить все свои желания, заключается в том, что они больше думают о том, чего они *не хотят* иметь, нежели о том, что им *действительно нужно*.

Ощущение собственного процветания и благополучия только притягивает еще больше богатства в вашу жизнь.

Большая часть людей, покупающих *«Тайну»*, делают это с расчетом поправить свое финансовое положение. Однако в книге вы найдете главы, посвящен-

ные здоровью и взаимоотношениям, а также тому, как использование Закона притяжения может помочь вам изменить мир. И книгу, и фильм можно расценить как творение маркетинговых гениев, которое помогло его создателям заработать миллионы. Однако огромное количество примеров, подтверждающих работу Закона притяжения, привлекает к книге внимание множество думающих людей, заинтересованных в исследовании взаимосвязей между силой человеческой мысли и ее воплощением в реальность.

Ронда Берн

Берн родилась в 1952 году и долгие годы работала на австралийском телевидении, принимая участие в создании таких программ, как «Шоу Дона Лейна», «Что готовим?», «Величайшая реклама мира» и «Предвкушение убийства».

Фильм «Тайна» был выпущен при частичной поддержке австралийского телеканала Channel 9, однако по окончании съемок телекомпания отказалась поставить его в эфир, посчитав, что он сможет заинтересовать лишь узкую аудиторию зрителей. Это заставило продюсерскую команду Берн поместить фильм для скачивания в Интернет, чтобы вернуть инвестированные средства.

Продажи книги «Тайна» возросли благодаря появлению ее автора в телевизионных шоу Опры и Ларри Кинга. Хотя постоянным местом жительства Берн является Мельбурн, последние несколько лет она провела в Лос-Анджелесе, чтобы снять продолжение фильма «Тайна-2», спонсируемого голливудской киностудией.

1889

Евангелие богатства

«Все это становится главной обязанностью богатого человека: во-первых, явить собой пример скромной, незаметной для других жизни, лишенной высокомерия и надменности; должным образом удовлетворять законные потребности тех, кто зависит от него, и расценивать приходящую к нему сверхприбыль как доверительные средства, которыми он призван управлять во благо других... в манере, которая, по его мнению, будет приносить наивысшее благо для ... делать для других больше, чем они могли бы сделать для самих себя».

В двух словах

Процветающий человек несет моральное обязательство обогащать жизнь других людей всеми возможными способами.

В схожем ключе

Джоэл Л. Флейшман. *Фонды* (с. 220)

Коннор О'Клери. *Миллиардер, которого не было* (с. 194)

Мухаммад Юнус. *Банкир для бедных* (с. 604)

ГЛАВА 10

Эндрю Карнеги

Возможно, это не самый сложный вопрос в жизни, но тем не менее он заставляет нас о многом задуматься: если вы безумно богаты, что вы будете делать со всем своим состоянием после смерти?

Когда в 1901 году Эндрю Карнеги продал свой огромный пакет акций сталелитейных предприятий финансисту Джону Пирпонту Моргану, получив за них 225 миллионов долларов в виде золотых слитков, он стал богатейшим человеком своего времени. Сын бедного шотландского ткача, он был классическим примером американского иммигранта, который, помимо уверенности в собственном мнении и собственных силах, был непреклонно убежден в том, что оказался в нужном месте и в нужное время.

Семья Карнеги обосновалась в Питсбурге — колыбели промышленной революции. В молодости он работал в телеграфной компании, трудился в железнодорожной отрасли. Уже позже, став одним из капитанов сталелитейного бизнеса, он не раз выслушивал в свой адрес резкую критику за то, что рабочие часы на его предприятиях были слишком продолжительными, а заработная плата — мизерная (знаменитая Хомстед-

ская стачка 1892 года на одном из его заводов привела к гибели десяти человек). В то же время ему не были чужды европейские идеи об «общественном благе». Именно они подтолкнули его на закате жизни к серьезным размышлениям о том, какую максимальную пользу обществу могло бы принести его состояние.

О *«Евангелии богатства»*, изначально представлявшем собой небольшое эссе, напечатанное в журнале *North American Review*, стало известно лишь после его публикации в Великобритании. За Атлантикой оно стало пользоваться наибольшей популярностью после того, как бывший британский премьер-министр Уильям Гладстон поспособствовал публикации эссе в вечерней лондонской газете *Pall Mall Gazette*. Даже сегодня огромное влияние данного эссе на сознание людей значительно превосходит его размер, едва превышающий несколько тысяч слов. Эссе вдохновило на отказ от большей части своего состояния уже при жизни таких известных личностей, как Билл Гейтс, Уоррен Баффетт и миллиардер Чак Фини.

Свобода, неравенство и богатство

Карнеги начинает свое эссе с привлечения внимания к многоликости богатства в современном мире. Он вовсе не осуждает, как мы привыкли ожидать от «просвещенного капиталиста», существующие различия, скорее наоборот, он выступает в их поддержку, отмечая, что в современном мире бедный человек живет намного лучше, чем это было ранее. Он может позволить себе даже то, что когда-то представлялось роскошью даже для королей.

Более того, пишет он, неравенство является отражением естественного мирового порядка, демонстрацией очевидных принципов выживания наиболее приспособленных и развития наиболее способных. Он признает, что важную роль в этом процессе играет воля случая, однако в условиях свободного общества люди с наивысшими способностями и амбициями будут всегда процветать, пока другие тащатся где-то позади.

Все это, по мнению Карнеги, представляет собой данность, с которой нельзя не считаться. Однако перед капитализмом сегодня стоит один очень важный вопрос: если он приводит к сосредоточению большей части богатства в руках небольшой группы людей, что могут они сделать с полученными излишками? Даже если некоторые люди «родились в рубашке» с точки зрения их социальной принадлежности, справедливым остается и то, что все, чего они добиваются посредством работы, не может быть создано без поддержки общества. Следовательно, утверждает Карнеги, в конечном счете величайшее богатство принадлежит обществу, которое помогало его создавать.

Что с ним делать?

Говоря очевидную истину — что вы не сможете забрать деньги с собой, когда умрете, — Карнеги описывает целый ряд способов, при помощи которых богатый человек может избавиться от своего богатства. Он может оставить его своей семье, завещать обществу после смерти или потратить и раздать в течение жизни.

История показывает, что огромное состояние зачастую является скорее тяжкой ношей, нежели даром для тех,

кто его наследует. Хотя некоторые наследники оказываются великолепными управленцами состояния, в отсутствие какого-либо стимула к работе дети богатых родителей ведут, как правило, достаточно посредственную жизнь, некоторых богатство и вовсе уничтожает. Естественно, отмечает Карнеги, магнаты должны стремиться к тому, чтобы обеспечить жизнь своих жен и дочерей, однако им стоит десять раз подумать о том, стоит ли им передавать много денег в руки своих сыновей.

Зачастую, пишет Карнеги, большая часть семейного капитала передается от поколения к поколению не из-за опасения за благосостояние детей, а из-за того, что он является предметом гордости семейства. Будет намного лучше, подмечает он, если люди будут раздавать свой капитал в течение всей своей жизни, проявляя при этом столь же яркое воображение и осторожность, к которым они прибегают для создания богатства. Другими словами, человек должен избегать поведения типичного филантропа, передающего деньги на благотворительные нужды, и вместо этого активно работать над тем, чтобы каждый его доллар приносил наибольшую пользу обществу.

На что его потратить?

В другом, схожем по тематике эссе Карнеги перечисляет некоторые области, которые особо заслуживают щедрости со стороны предпринимателей. К таковым относятся университеты, библиотеки, парки, музеи и художественные галереи, больницы, концертные залы, бассейны и церкви. Он отмечает, что богатство, «принадлежащее небольшой группе людей, может быть пре-

вращено в более значимую силу, способную поднять человеческую расу, чем каждая конкретная маленькая сумма денег, передаваемая в руки конкретного человека».

Другими словами, люди как таковые не способны отыскать наилучшее применение деньгам, но предоставьте им благородный институт или систему, нуждающуюся в помощи и поддержке, и они отдают свои деньги на благие нужды. Сам Карнеги прославился благодаря своим щедрым пожертвованиям на нужды публичных библиотек (порядка пяти тысяч библиотек по всему свету) и спонсированию институтов, нацеленных на установление и поддержание мира (он делал все от него зависящее, чтобы предотвратить Первую мировую войну).

История показывает, что огромное состояние зачастую является скорее тяжкой ношей, нежели даром для тех, кто его наследует.

Город Нью-Йорк получил две публичных библиотеки — Асторовскую и библиотеку Ленокса, — которые позже (при финансовой поддержке Сэмюеля Тилдена) были объединены в Нью-Йоркскую публичную библиотеку. Карнеги снимает шляпу перед другими филантропами в этой области, включая Тилдена, Купера, Пратта, Стэнфорда (покровителя Стэнфордского университета) и семью Вандербильтов, построивших на заре своего финансового успеха университет, названный в их честь.

Заключительные комментарии

Богатые люди всегда пытаются найти способы обойти библейские строки, гласящие, что «верблюду легче пройти сквозь ушко иголки, чем богатому человеку попасть в рай». Тем не менее Карнеги не оспаривает

данное предостережение, с усмешкой отмечая, что «оно предрекает богатым людям серьезные трудности». Он верил, что его собственное евангелие отражало истинное наполнение слов Иисуса благодаря одному-единственному постулату, что человек, умирающий богатым, «умирает опозоренным».

Некоторые люди считают подход Карнеги слишком патерналистским. Тем не менее он искренне верил в то, что отдельно взятые люди, включая и его самого, играли слишком маленькую роль в том, что касалось прогресса человечества в целом. Но история не забывает никогда о тех, кто отдал обществу большую часть из того, что у него было, и подтверждением тому выступает огромное количество памятников и монументов, построенных в честь людей, олицетворяющих собой особую гордость капитализма. Карнеги задает современные стандарты глобальной филантропии, и миллионы людей, которые получили доступ к просвещению через открытые им библиотеки и институты, пожалуй, являются одним из самых важных его наследий.

Эндрю Карнеги

Карнеги родился в 1835 году в Шотландии и переехал вместе со своей семьей в США еще в раннем юношеском возрасте. Его первой работой, к которой он приступил в возрасте 13 лет, была работа на бумагопрядильной фабрике, вслед за которой последовали должности телеграфиста и железнодорожного служащего. В Железнодорожной компании Пенсильвании он достаточно быстро продвигался по карьерной лестнице, пока не принял решение стать сталелитейным магнатом и перебраться в Питсбург.

С началом Гражданской войны ему предложили возглавить правительственный телеграф и железную дорогу. Будучи республиканцем, выступающим против рабства, он расценил это предложение как возможность послужить своим идеалам. После продажи своих акций в сталелитейном производстве Карнеги провел пенсионные годы в любимом им замке Скибо в Шотландии. Он умер в городе Ленокс, штат Массачусетс, в 1919 году.

Перу этого проницательного автора принадлежат также следующие произведения: «На четверке лошадей по Британии» (1883), «Вокруг света» (1884), «Триумф демократии» (1886), «Империя бизнеса» (1902), «Джеймс Ватт» (1905) и «Проблемы современности: богатство, труд и социализм» (1907).

Карнеги также вдохновил Наполеона Хилла на изучение жизни наиболее успешных предпринимателей Америки, отразившееся впоследствии в его работах «Закон успеха» и «Думай и богатей».

2006

Как стать богатым

«Уж если я смог добиться этого, вы сможете сделать то же самое. Я прошел путь от бедняка-хиппи, существующего на пособие по безработице, живущего в ветхой комнатенке без элементарных удобств, без копейки в кармане, чтобы заплатить за жилье, без идеи о том, что же делать дальше, — до реально богатого человека. И уж точно я не являюсь гением бизнеса, в чем радостно и поспешно стараются уверить всех мои конкуренты».

В двух словах

Не бойтесь споткнуться и упасть на глазах у публики — этим многих людей вы спасете от ловушек, которое готовит богатство.

В схожем ключе

Ричард Брэнсон. *Теряя невинность* (с. 102)
Т. Харв Экер. *Секреты мышления миллионеров* (с. 182)
Конрад Хилтон. *Будьте моим гостем* (с. 346)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)

ГЛАВА 11

Феликс Деннис

Феликс Деннис известен всему миру как владелец ведущих британских журналов, в число которых входит *ComputetShopper, PCWorld, Maxim и The Week.* Собственник компаний по обе стороны Атлантики, он обладатель состояния, которое оценивается сегодня в 1 миллиард долларов. Какую же цель преследовал при написании этой книги человек, обладающий таким количеством денег? По его мнению, среди всей этой плеяды радужных мотивационных книг не хватало откровенного рассказа о том, что реально думают и чувствуют предприниматели по пути наверх и какую цену им порой приходится за это платить.

«Как стать богатым» отражает как огромное количество ошибок и катастроф, через которые прошел Деннис, так и его бесчисленные победы. Книга является скорее не столько руководством по достижению богатства, сколько проводником «знаний, добытых тяжким трудом». Он четко дает понять, что его работа не имеет ничего общего с практикой самосовершенствования, погружающей читателя в исступленный восторг, однако в ней содержится огромное количество вдохновляющих рекомендаций.

Чтобы написать эту книгу, Деннис отправился в свое поместье, расположенное на Карибском острове Мастик. Как правило, туда он ехал в поисках особого вдохновения для написания стихов, однако на этот раз он решил, что потраченное на написание книги время реально стоит того, чтобы поделиться с читателями мудростью, сделавшей его одним из богатейших (и, несомненно, самых колоритных) деловых людей в Великобритании.

«Как стать богатым» представляет собой увлекательнейшую, бесшабашную книгу, которую большинство читателей (даже среди тех, кого не слишком интересует тема денег) прочтут всего за день или два благодаря ее юмору и легкости изложения. Деннис никогда не учился в университетах, однако текст буквально наводнен огромным количеством цитат величайших мыслителей и практиков, таких как Бэкон, Шекспир, Черчилль и Киплинг, а также его собственными великолепными стихами о деньгах и о любви.

Каковы шансы?

Каковы в принципе ваши шансы на то, чтобы стать богатым? Деннис отмечает, что лишь небольшой процент жителей его родной Великобритании можно назвать поистине богатыми людьми. У вас есть семнадцать шансов на миллион, чтобы попасть в список тысячи самых богатых людей страны, по версии *Sunday Times*. По сравнению с лотереей это выглядит не так уж и плохо, но и не так уж воодушевляющее.

Но не позволяйте этим цифрам охладить ваш пыл, поскольку львиная доля населения (и это применимо ко всем странам без исключения) «либо не хочет быть

богатой, либо избрала для себя профессии, которые исключают их из гонки». Пять миллионов жителей Великобритании (из 60 миллионов в целом по стране) в той или иной форме работают на правительство. Ни один из них никогда не сможет разбогатеть на их зарплате социального служащего.

Деннис задает вопрос: среди тех людей, с которыми вы общаетесь, встречаетесь на улице, вместе работаете, есть ли те, кто реально привержен стремлению разбогатеть? Возможно, наберется один процент или два. Огромное количество людей можно назвать амбициозными, однако весь их запал, как правило, направлен в сторону построения карьеры, а не на получение богатства как такового.

Стоит ли игра свеч?

У Денниса есть пять домов, три поместья, шикарные машины и частные самолеты. Ничего из этого ему не принадлежит, поскольку он придерживается принципа: «Если это летает, плавает и готово вступать во внебрачные связи, *всегда* берите это напрокат — в долгосрочной перспективе это выйдет вам намного дешевле». Он является владельцем коллекции предметов искусства, бесценной библиотеки, винных погребов и несметного количества шоферов. Он никогда в жизни не учился водить машину и на все вопросы своих друзей «почему?» отвечает: «Вы не понимаете. Я был рожден для того, чтобы меня возили».

Безусловно, за свое стремление к деньгам ему пришлось заплатить немалую цену. Работа по 16 часов в день привела его к наркотикам, проституткам и об-

щей распущенности, а также не позволила ему своевременно заняться своей второй возлюбленной карьерой – карьерой поэта, к которой он перешел, когда ему было уже за пятьдесят.

С одной стороны, Деннис описывает себя как «перекачанного наркотиками, разжиревшего, прокуренного и жадно лакающего виски идиота с огромным мешком денег» – эдакий Кит Ричардс в мире бизнеса. Он взялся за ум лишь после пребывания в одной из больниц Америки, где едва не умер от «болезни легионеров». В конечном итоге он поручил управление большей частью своего бизнеса другим людям и разобрался в своей личной жизни, однако признал, что должен был сделать это гораздо раньше.

Другая, не столь приятная сторона стремления к богатству заключается в том, как вас воспринимают другие люди. Чтобы разбогатеть, отмечает Деннис, вы должны нарастить своеобразную психологическую броню, которая будет ограждать вас от смешков, издевок и зависти тех, кто не желает вашего успеха. Даже ваши друзья и члены вашей семьи могут говорить вам, что они будут несказанно рады вашему успеху, однако, когда вы его достигаете, их сомнения начинают вылезать на поверхность, давая вам понять, что где-то очень глубоко в душе они надеются на ваш провал.

Стремление к богатству вы должны воспринимать как некую игру, над которой вы всегда можете посмеяться, в противном случае оно уничтожит вас и ваше здоровье. В жизни существует огромное количество более важных и серьезных вещей, поэтому вы должны знать, где и когда сделать шаг назад.

Так зачем все это?

Деньги не делают вас счастливыми, отмечает Деннис, однако люди продолжают верить в обратное. Когда он пытается сказать об этом своим друзьям, не имеющим много денег, они отвечают, что, если его деньги не делают счастливым, это уж точно не *их* случай.

Деньги, признается Деннис, «безусловно, улучшили мою сексуальную жизнь». Это произошло потому, что деньги означают власть, а власть является мощным афродизиаком. Он цитирует Джеймса Болдуина: «Оказалось, что деньги один в один похожи на секс. Если его у вас нет, вы не можете думать ни о чем другом, как о сексе, если у вас он есть — вы начинаете обращать внимание на другие вещи».

Деннис пытается разобраться в самых распространенных причинах, почему люди не хотят рисковать ничем ради достижения богатства.

С большей серьезностью Деннис подходит к изучению других причин стремления к богатству. Он вспоминает знаменитое высказывание Скотта Фицджеральда: «Позвольте, я вам скажу, что представляют собой богатые люди. Они полностью отличаются от меня и от вас», а также известный всем находчивый ответ Эрнеста Хемингуэя: «Да, они имеют больше денег». Деннис разделяет мнение Фицджеральда, отмечая, что реальная вещь, которую деньги дают людям, — это *уверенность*, независимо от того, родился ли ты богатым или заработал сам собственный капитал. Парадокс заключается в том, что, несмотря на то, что уверенности в себе ты можешь научиться или хотя бы сымитировать ее, ты уже должен обладать ею изначально, чтобы стать богатым.

Деньги могут также подарить вам еще одну бесценную вещь: контроль над собственным временем. Хотя на вас может работать целая армия финансовых советников и служащих, вы все равно не обязаны присутствовать в определенном месте в определенное время каждый божий день. Если пожелаете, вы можете отправиться на Карибские острова и писать стихи.

Это вовсе не означает, что стремление к богатству подходит для всех и каждого. Стремитесь к получению большого количества денег, отмечает Деннис, только в том случае, если чувствуете в этом внутреннюю потребность. Не стоит путать простое желание с насилием над собой. Вы никогда не сможете стать богатым по принуждению — вы должны быть привержены этой идее.

Стремление к богатству вы должны воспринимать как некую игру, над которой вы всегда можете посмеяться.

Чего это стоит

Деннис пытается разобраться в самых распространенных причинах, почему люди не хотят рисковать ничем ради достижения богатства. Обычным оправданием молодых людей является отсутствие опыта или капитала, люди постарше утверждают, что не хотят ставить под удар свою карьеру, которую они выстраивали так долго, а также безопасность своих близких.

Если эти отговорки кажутся вам убедительными, отмечает Деннис, значит, вам никогда не суждено стать богатым. На него работало огромное количество людей, которые, он знал, были намного умнее его, но которые испытывали огромный страх потерять

все, что они заработали. Они не могли выбраться из круговорота отговорок, преграждающих им путь к процветанию. Однако ваша семья не станет любить вас меньше, если вы вдруг решите рискнуть, чтобы «поймать удачу за хвост»; только вы сами препятствуете своему продвижению вперед. Так же, как и в жизни, самая сложная вещь в бизнесе заключается в том, чтобы сделать первый шаг. Всегда сразу находится столько причин, чтобы этого не делать. Тем не менее, как писал немецкий философ Вольфганг Гете: «Существует одна элементарная истина, пренебрежение которой убивает огромное количество великолепных планов и идей: в тот момент, когда вы принимаете для себя окончательное решение, вы передаете его в руки Провидения».

Вы можете отказаться от принятия каких-либо действий из страха провалиться или попасть в неловкое положение. Но если вы не желаете падать, вы навсегда застрянете в условиях, сопряженных с минимальным риском. А там, где риск слишком мал, мало и ваше вознаграждение. Деннис однозначно говорит о том, что «неготовность встретиться лицом к лицу со страхом провала означает, что вы никогда не станете богатым человеком». Это не просто один из факторов, над которыми вам следует поразмыслить. Скорее, это «единственное серьезное препятствие на пути к несметным богатствам».

Нами управляет страх, поэтому, если вы сможете переломить эту ситуацию и взять страх под свой контроль, вы сможете выстроить свою собственную судьбу так, как вам того захочется. Не позволяйте «страш-

ным грезам», о которых писал Шекспир, контролировать вашу жизнь. Жизнь проходит слишком быстро, и стрелки часов неумолимо бегут вперед.

Владение — это все

Деннис приводит высказывание Джона Пола Гетти: «Слабый должен унаследовать землю, но не право на добычу минеральных ресурсов». Если вы хотите стать по-настоящему богатым, вы должны для начала стать владельцем чего-то, предпочтительно владельцем собственной компании, 100 процентов акций которой будет принадлежать только вам.

Деннис вспоминает имена многих замечательных издателей и менеджеров издательского бизнеса, капитал которых на закате их карьеры достигал всего нескольких миллионов долларов только потому, что они не владели ничем. Напротив, ему удалось однажды заработать миллион долларов за один день благодаря продаже своему конкуренту журнала, который он даже еще не начал издавать. Легко? Да, при условии, что вы изначально являетесь владельцем этого журнального проекта. Вы можете вкладывать весь свой ум, навыки, талант и личность победителя, но только владение вещами сделает вас поистине богатыми.

Если вы хотите стать по-настоящему богатым, вы должны для начала стать владельцем чего-то.

Служащие компаний получают намного меньше денег потому, что они особо ничем не рискуют: они получают пенсионное обеспечение, оплату больничных листов и защиту со стороны законодательства. Большинство людей в этой жизни хотят всего три вещи больше, чем денег: стабильную работу, удовлетворение от рабо-

ты и власть. Если вы реально хотите стать богатым, вы должны немедленно покинуть армию «верных лейтенантов», наводняющих рабочие места по всему миру.

Первые несколько лет Денниса в бизнесе походили на сущий ночной кошмар, изнурительную каторгу по добыванию денег под страхом коммерческого провала. У всех его друзей была стабильная, хорошо оплачиваемая и даже интересная работа, и только он один не мог позволить себе купить пару напитков в баре. Однако он вспоминал слова Уинстона Черчилля: «Когда ты проходишь через ад — не останавливайся», — и перспектива стать рабом заработной платы заставляла его идти вперед.

Его первый успех пришел к нему в 1974 году с запуском ежемесячного журнала *«Kung-Fu Monthly»*, ставшего мировым хитом на ближайшие десять лет. Ключом к успеху, считал Деннис, стало глобальное мышление. Не так много издателей в Великобритании были готовы летать эконом-классом по всему миру, чтобы заключать сделки с людьми, которых они даже не знают. Важно, что Деннис не только выкупал права на издание журналов, но и вкладывал свой собственный капитал, вступая в партнерство с местными фирмами. Это было более рискованно, но владение долей бизнеса приносило ему и более высокое вознаграждение.

Сами идеи ничего не стоят, богатыми вас делает их воплощение в жизнь

В главе «Несостоятельность великих идей» Деннис отмечает, что идеи невозможно запатентовать. Они не стоят ровным счетом ничего, пока не будут долж-

ным образом воплощены на практике и не начнут приносить прибыль.

Он упоминает о Рее Кроке, который вовсе не создавал *McDonald's*, а просто превратил уже существующий ресторан в идеальную систему быстрого и качественного питания, предоставляемого по низкой цене и в чистом помещении, которую можно было копировать и распространять по всему миру в неограниченных количествах. Кто стал богатым? Вовсе не братья Макдональды, а Крок.

Реальная вещь, которую деньги дают людям, — это *уверенность*.

Огромное количество богатых людей смогли заработать свой капитал благодаря копированию великих идей, уже доказавших свою состоятельность. Это на удивление мало используемый путь к процветанию.

Заключительные комментарии

Внимание: эта книга реально заставит большинство читателей отказаться от стремлений к богатству. По сути, она представляет собой весьма мрачный портрет благосостояния. Деннис открыто описывает обратную сторону этой медали с ее узким видением мира и временем, необходимым на создание своего начального капитала, ценой которого, как правило, становится разрыв тесных взаимоотношений с друзьями и близкими.

В странах развитого мира жизнь для большинства людей проходит в весьма комфортных условиях. Зачем же создавать себе трудности и стремиться к тому, чтобы начинать все с чистого листа и в полном одиночестве? Несколько мелодраматично, но, возможно,

справедливо Деннис отмечает следующее: «Где-то в потаенных уголках сердца богатых мужчин и женщин, самостоятельно достигших своего благосостояния, спрятан осколок льда... Если вы не хотите, чтобы он увеличивался, вы должны отказаться от мечты о богатстве сейчас же».

Если вы все-таки хотите рискнуть, но не хотите получить еще одно наставление в духе «Вы можете это сделать», книга *«Как стать богатым»* в наиболее полной и доступной манере расскажет вам о том, что ждет вас на пути. Если вы можете кататься на американских горках, частенько отмечает Деннис, и при этом можете побороть или взять под контроль все свои страхи, вы можете с легкостью понять, что «мир буквально наводнен денежными купюрами, на которых указано ваше имя и которые только и ждут того, когда вы придете за ними».

Если вы начинаете считать себя «королем мира», когда добиваетесь незначительного успеха, вы слишком быстро можете оказаться в больнице или в тюрьме.

В доказательство своего мнения он приводит огромное количество примеров из издательского мира, однако особый интерес читателя вызывают обобщенные уроки. Несмотря на все попытки выделить свою книгу как азбуку «антисамосовершенствования», рассказывающую все так, «как оно есть на самом деле», в реальности Деннис лишний раз подчеркивает все те вещи, о которых вы можете прочитать в любой мотивационной работе: поверьте в себя, пройдите лишнюю милю, думайте глобально. Вывод Денниса очень прост: любой человек может стать богатым, но он должен быть готов заплатить за это свою цену.

В конце рабочего дня Деннис перестает воспринимать слишком серьезно свое богатство и бешеную гонку за ним, что настоятельно советует делать и читателям своей книги. Если вы начинаете считать себя «королем мира», когда добиваетесь незначительного успеха, вы слишком быстро можете оказаться в больнице или в тюрьме. Думайте глобально о своих мечтах и о своей работе, говорит Деннис, но в том, что касается вашей личной жизни — *довольствуйтесь скромной ролью.*

Феликс Деннис

Деннис родился в 1947 году в Лондоне. Его родители развелись, когда он был еще младенцем. Ради того чтобы обеспечить Феликсу и его брату стабильное будущее, их мать получила образование и стала квалифицированным бухгалтером. В 15 лет мальчика исключили из школы, он стал играть в музыкальных группах, исполняющих музыку в стиле R & B, а позже поступил в школу искусств Харроу.

Деннис выступил одним из основателей пресловутого сатирического журнала Oz *и в 1971 году был отправлен в тюрьму по обвинениям в непристойном поведении. По сравнению с двумя его коллегами-редакторами журнала Деннис получил более короткий срок отбывания наказания, поскольку судья счел его «не столь интеллектуально развитым».*

В 1973 году он открыл собственное издательство, начавшее выпускать юмористический журнал, который вышел сразу на уровень безубыточности. В том же году он выступил соавтором биографической книги «Брюс Ли: Король кунг-фу», которая после смерти Ли стала бестселлером.

Деннис является издателем самых первых в Великобритании компьютерных журналов (Personal Computer World и MacUser), продажи которых сделали его богатым уже в середине 1980-х годов. Он стал также одним из основателей компании Micro Warehouse – одной из первых в мире компаний, занимающихся заказами по электронным каталогам, которая вскоре стала открытой благодаря выпуску акций на свободный рынок.

Сегодня издательству Dennis Publishing принадлежит 19 журналов, выпускаемых в Великобритании, включая Auto Express, PC Pro, Viz и The Week, только недавно было прекращено финансирование некоторых американских изданий, таких как Maxim, Blender и Stuff.

Деннис выпустил три сборника собственных стихов: «Стакан, наполовину полный», «Волк-одиночка» и «Когда Джек преследовал Джил». Он также выступает инициатором создания Леса Денниса (Forest of Dennis) – крупнейшего широколиственного леса в центральной части Англии.

1992

Жизнь или кошелек

«Переход от этического роста к этической стабильности потребует от каждого из нас изменения наших взаимоотношений с деньгами и материальным миром в целом».

В двух словах

Имея даже небольшие деньги, вы, по сути, может жить не менее счастливо.

В схожем ключе

Поль Хокен, Эймори Ловинс, Хантер Ловинс. *Естественный капитализм* (с. 310)

Джеррольд Мундис. *Как выбраться из долговой ямы, не попасть в нее снова и жить благополучно* (с. 418)

Дэйв Рамзи. *Еще раз о финансовом спокойствии* (с. 488)

Марша Синетар. *Любимое дело приносит достаток* (с. 542)

Линн Твист. *Душа денег* (с. 588)

ГЛАВА 12

Джо Домингес и Вики Робин

В 1960 году Джо Домингес занимал должность финансового аналитика и советника по вопросам институционального инвестирования. В 31 год он вышел на пенсию и больше никогда не работал ради получения денег. Безусловно, это было не «экстремальное» решение — на тот момент его капитал составлял 71 тысячу долларов (порядка 400 тысяч долларов в современных деньгах) — он просто рассчитал, сколько времени он сможет обойтись без работы и при этом поддерживать свой образ жизни на разумном уровне.

Домингес был реально удивлен, когда узнал, что его личный эксперимент, который привлек к нему внимание его соавтора и партнера Вики Робин, также интересовал немалое количество людей, в обществе которых он отныне вращался. Его беседы с друзьями о роли денег в их жизни и способности человека вести достойную жизнь при минимальных финансовых затратах переросли в программу семинаров и аудиокурс, распространившийся по всей территории США и в мире.

«Жизнь или кошелек: Как изменить свои взаимоотношения с деньгами и добиться финансовой независимости» была названа газетой *The Los Angeles Times* «конструктивным

пособием, раскрывающим новую моральную сторону управления личными финансами», а также одной из первых книг, положивших начало популяризации философии простой жизни. Основная идея книги о том, что мы живем на этой планете и, следовательно, несем ответственность за использование и сохранение ее ресурсов, никогда не была более актуальной, чем сегодня.

Сколько вам на самом деле нужно?

Философ Джон Стюарт Милль однажды сказал: «Люди не хотят быть богатыми; люди хотят быть богаче других». Финансовая независимость настолько же связана с психологией человека, как и материальная свобода, включая освобождение от ваших прежних суждений о «достаточности» средств, необходимых вам для счастливой и благополучной жизни.

Деньги зачастую отождествляют с социальными ожиданиями: правильный дом в правильном районе, правильная школа, правильный университет и отпуска в экзотических странах. Существующие «финансовые планы» большинства людей увлекли их в трясину зависимостей.

Посредством опросов различных людей, приходивших к ним на семинары, Домингес и Робин выяснили, что каков бы ни был доход этих людей, они всегда считали, что были бы более счастливыми, если бы зарабатывали больше денег. Если бы только они имели в два раза больше того, что у них есть на данный момент, их жизнь была бы более счастливой, верили они. Сегодня люди воспринимают себя больше как потребителей, нежели как граждан страны.

Мы, современные жители, удовлетворяем большинство своих потребностей, желаний и стремлений при помощи денег. Мы покупаем все — от надежды до счастья. Мы больше не живем нашу жизнь. Мы потребляем ее.

«Крысиные бега» представляют собой работу ради покупки предметов роскоши, которыми мы, в сущности, даже не успеваем насладиться. Согласно построенной авторами «кривой удовлетворения», количество денег, которое человек зарабатывает, вовсе не повышает степень его счастья или удовлетворенности жизнью. По сути, если вы способны сократить свои расходы и упорядочить свою жизнь, степень вашей удовлетворенности жизнью начинает проявлять тенденцию к *повышению.*

Сегодня очень легко прервать опасный круговорот долгов, затрат и потребления, если все ваши желания сведутся, уверяют они, к разумному уровню комфорта и безопасности — простому образу жизни. Когда вы упрощаете свою жизнь, вы начинаете тратить гораздо меньше, чем зарабатываете, и уже одно это может привести ваше сознание в состояние умиротворения и спокойствия.

Выберитесь из накатанной колеи

Люди по-разному воспринимают деньги — как власть, как безопасность, как счастье, как зло — но чем они являются в действительности? Основная ошибка, которую допускают все люди, заключается в том, что они воспринимают деньги, как некую внешнюю субстанцию, нечто отдельное от них, за что им нужно сражаться и что магическим образом приносит им благосостояние и личностную значимость. Домингес и Робин предла-

гают другое определение денег – это нечто, *на что вы меняете свою жизненную энергию.* Для большинства людей это «нечто» является оплачиваемой работой.

Львиную долю дневного времени большинство взрослых людей проводят на работе, готовясь к работе, добираясь до работы или с работы и отдыхая от работы. Учитывая количество часов, которое уходит на все это, нет ничего удивительного, что мы отождествляем самих себя исключительно с нашим родом деятельности. И хотя большинство из нас работают ради получения денег, нужно ли нам в действительности зарабатывать как можно больше, чтобы вести полноценную жизнь?

Если вы добросовестно подсчитаете количество времени, которое вы тратите на свою работу, а не на простое нахождение в офисе, размер вашей почасовой оплаты потребует некой корректировки. Работа, которая, как вы полагали, приносит вам 30 долларов в час, в действительности дает вполовину меньше. Сюда попадают не просто транспортные расходы и расходы на покупку дорогой офисной одежды, но и все затраты на «удобства», позволяющие вам не заниматься целым рядом вещей (таким, как покупка готовых обедов, услуги прачечной), и на «спасительные развлечения» и дорогие отпуска, которые вам вряд ли бы понадобились, занимайся вы любимым делом. Вы мыслите приблизительно следующим образом: «Я работаю как проклятый, следовательно, заслуживаю лучшего» – и начинаете тратить еще больше денег на то, что, по вашему мнению, может компенсировать вам все тяготы работы.

Зачастую секрет контроля над собственным финансовым положением заключается не в том, чтобы зара-

батывать больше, а в том, чтобы упорядочить свой стиль жизни. Такая простая вещь, как переезд ближе к месту работы, может существенно увеличить количество вашего свободного времени и сократить ваши денежные затраты. Возможно, вы также захотите раньше выйти на пенсию, если решите придерживаться философии «простой жизни».

Время, а не деньги

В чем больше всего нуждаются люди в этой жизни? Как правило, им не хватает времени, а не денег. Исследования показали, что люди ощущают себя заложниками своей работы и предпочли бы работать за меньшие деньги всего четыре дня в неделю.

Наша работа вытеснила нашу семью, соседей, общественную деятельность, церковь и даже друзей, как будто она является нашей единственной приверженностью, нашим единственным и первостепенным источником любви, местом для самовыражения.

Высокая цена «успеха» заключается в том, что (даже в 1990 году, когда писалась книга *«Жизнь или кошелек»*) 54 процента американцев считало, что у них стало намного меньше свободного времени, чем у них было всего пять лет назад. В стремлении заработать как можно больше мы решили отказаться от времени, которое могли бы провести в свое удовольствие вместе с семьей, друзьями, соседями, на природе, сходить в кино или заняться чем-то, что приносит нам истинное удовлетворение: наш досуг является не труднодостижимой роскошью, он представляет собой неотъемлемую часть жизни.

Нам вовсе не нужно продавать свою душу, чтобы получить взамен немного свободного времени. Время — это не эгоистичное требование, это важная составляющая процесса саморазвития и занятия более возвышенными вещами.

Сколько вы реально стоите?

Домингес и Робин представляют читателю план, состоящий из девяти основных шагов, следуя которым вы можете вернуть контроль над своей жизнью и своим финансовым состоянием. Первый шаг заключается в том, чтобы подсчитать, сколько денег вы заработали за всю жизнь вплоть до настоящего момента. Здесь нужно быть честным и включить в расчет все чаевые, подарки и доходы «из-под полы», а также заработную плату со всех мест работы.

Нужно ли нам в действительности зарабатывать как можно больше, чтобы вести полноценную жизнь?

Большинство людей осознают, что они в огромной мере недооценивали совокупную сумму своих доходов, и полученные цифры их просто воодушевляют. Это особенно верно в отношении людей, не имеющих на данный момент работы, таких как матери, считающие, что «они стоят не так уж и много».

Авторы просят читателей подсчитать стоимость всех их активов, затем вывести сумму имеющейся у них задолженности, включая долги, займы и неоплаченные счета. Составление подобного баланса поможет вам выйти на вашу реальную стоимость с точки зрения финансов, что ни в коем случае не стоит путать с таким понятием, как значимость вашей *личности*.

Цифры, которые вы получаете в результате всех

проводимых подсчетов, помогут вам испытать чувство гордости или стыда, вины, злости или сострадания. Самое важное, чтобы в этой ситуации вы не начали обвинять самого себя. Цель этого процесса заключается в том, чтобы выявить роль, которую играют деньги в вашей жизни, и составить план изменения вашей финансовой картины в будущем.

Поистине богатые люди бережливы

Слово «бережливость» сегодня стало крайне непопулярным, однако именно эта черта лежала в основе создания государств. Английское слово *«frugal»*, или бережливый, происходит от латинских слов *«frux»*, то есть плод или добродетель, и *«frui»*, означающего «наслаждаться» или «использовать правильно». Следовательно, бережливость вовсе не означает ограничение себя в чем-то, а наслаждение тем, что вы уже имеете!

Слишком часто люди хотят получить ту или иную вещь вовсе не для того, чтобы ею воспользоваться, а лишь потому, что обладание ею символизирует силу или успех. Однако обладание более скромными вещами, их повседневное использование и проявление о них заботы может стать источником большей гордости и радости.

Бережливые люди... находят ценность во всем — в одуванчике или букете роз, одной клубничке или изысканном блюде... Быть бережливым — значит понять правильное соотношение между вещами и удовольствием.

Они отмечают, что зачастую «различие между процветанием и бедностью определяется лишь степенью нашей благодарности». Речь идет вовсе не о том, чтобы превра-

щаться в скрягу, а о том, чтобы научиться получать максимум удовольствия из имеющихся у нас ресурсов.

В книге *«Жизнь или кошелек»* вы найдете огромное количество прекрасных советов, которые помогут вам развить в себе бережливое мышление.

- Никогда не спешите с покупками («Сомневающийся человек экономит массу денег»).
- Не превращайте походы в магазин в вид досуга («Нехватка распространяется на все, что вы хотите купить, поддавшись импульсу»).
- Продлите срок использования имеющихся у вас вещей. Использование вещей на 20 процентов больше положенного срока сэкономит вам в течение года значительную сумму денег.
- Полюбите материал. Узнайте как можно больше о материале, из которого сделаны ваши вещи, и что можно сделать, чтобы сохранить их в хорошем состоянии.
- Всегда платите наличными. Вы тратите в среднем на 23 процента больше, если расплачиваетесь банковской картой.

Записывайте каждый цент

Следующий из девяти шагов, представленных в книге, заключается в том, чтобы записывать каждую сумму денег, будь она незначительная или большая, которая приходит и уходит из ваших рук. Зачем проявлять такое усердие?

Благодаря данной практике, утверждают авторы, вы начинаете осознавать истинную роль денег в вашей жизни: «Поскольку деньги имеют прямую взаимосвязь с вашей жизненной энергией, почему не относиться с особым вниманием к этой бесценной вещи —

вашей жизненной энергии, — чтобы лучше понимать, на что вы ее растрачиваете?»

Вы начнете осознавать, какие из ваших затрат не приносят вам особого удовлетворения, а какие реально достойны их обмена на жизненную энергию. Они утверждают, что стремление к устойчивому развитию не представляет собой «невнятную идею зеленых хиппи», а обладает экономическим смыслом.

К примеру, покупка хорошего пальто, которое прослужит вам десять лет, обойдется вам дешевле, чем покупка нового пальто каждые два или три года, чтобы выглядеть в соответствии с последним писком моды. При покупке продуктов покупайте лишь те из них, которые меньше всего упакованы: такие продукты не только доставят вам реальное удовольствие от их употребления в пищу, но и, скорее всего, обойдутся вам дешевле.

Заключительные комментарии

Вы вовсе не должны выбирать между «вашей жизнью» или «вашим кошельком». Как пытается показать эта книга, вы ни в коем случае не должны разделять между собой эти две вещи. Существует множество возможностей для сосуществования вашего работающего «я», вашего финансового «я» и вашей роли как члена семьи, друга, соседа и гражданина. Жизнь не сводится только к тому, чтобы заработать как можно больше денег и успеть их потратить до того, как вы умрете, она связана с умением контролировать свои финансы в такой форме, которая позволит вам уделять достаточное количество времени своей семье и друзьям и преследовать при этом свои личные интересы. В этом и заключается истинное процветание.

Книга *«Жизнь или кошелек»* обогнала свое время, затронув вопросы чрезмерного потребления и его влияния на нашу планету. Независимо от того, насколько богатыми или «цивилизованными» мы стали, мы продолжаем нуждаться в чистой воде, воздухе и плодородной почве, чтобы выжить.

Эта книга является своеобразным антидотом против погружения нашего сознания в культуру потребления, и некоторые читатели, возможно, не согласятся с ее спорным положением о том, что экономическое развитие представляет собой философию, без которой мы можем легко обойтись. При этом ни Домингес, ни Робин не являются антикапиталистами.

Заключительные главы, посвященные долгосрочному преумножению и защите своих накоплений благодаря таким финансовым инструментам, как облигации, достойны особого внимания. Особое удовольствие читателям принесут также небольшие истории о людях, решивших следовать принципам, изложенным в книге, и о том, как изменилась после этого их жизнь.

Джо Домингес

Родился в 1939 году в испанской части района Гарлем в Нью-Йорке и вырос в очень бедной семье. В течение десяти лет работал на Уолл-стрит, вплоть до своего увольнения в 1969 году.

Художественный фильм «Аффлюэнца»[1] *(1997), отра-*

---

[1] «Аффлюэнца» (Affluenza) – термин, составленный из слов influenza (грипп) и affluence (богатство), означает «эпидемию» чрезмерного труда и постоянную озабоченность человека своим материальным положением.

жающий все возрастающий уровень безумного материализма в Америке, был посвящен Домингесу, умершему от рака в 1997 году в Сиэтле в возрасте всего 58 лет.

Вики Робин

Робин родилась в 1945 году на острове Лонг-Айленд, окончила с отличием Университет Брауна, штат Род-Айленд. Начав уже в раннем возрасте свою карьеру в кино и театре в Нью-Йорке, она познакомилась с Домингесом. Вместе они работали добровольцами в целом ряде проектов, к примеру, помогая молодым людям, страдающим наркозависимостью. В 1984 году они основали собственный благотворительный фонд New Road Map (www.newroadmap.org) – располагающуюся в Сиэтле добровольную некоммерческую организацию, которая выступает за «гуманное, более стабильное будущее для нашего мира», делая основной акцент на снижении уровня потребления и расходов. Весь авторский гонорар за книгу «Жизнь или кошелек» был перечислен в благотворительный фонд.

Газета The New York Times назвала Робин «проповедником политики снижения потребления», она остается одной из ключевых фигур движения за более простой образ жизни. Принимала участие в работе президентской комиссии по вопросам потребления и демографии, в настоящее время занимает пост председателя организации Simlicity Forum (www.simplicityforum.org) – группы лидеров различных партий и организаций, пропагандирующих отказ от любых видов поведения и потребления, которые могут нанести вред окружающей среде.

1985

Бизнес и инновации

«Эффективные инновации начинаются с малого. Они никогда не бывают грандиозными. Они задуманы для конкретной цели... Грандиозные идеи и планы, задуманные для «революционного переворота всей отрасли», никогда не работают».

В двух словах

Основной целью бизнеса является получение удовлетворения и привнесение новой ценности, которая выстраивается на «неожиданных успехах», мгновенно приумножающих капитал.

В схожем ключе

Ричард Брэнсон. *Теряя невинность* (с. 102)
Конрад Хилтон. *Будьте моим гостем* (с. 346)
Гай Кавасаки. *Искусство старта* (с. 366)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)
Говард Шульц. *Влейте в нее свое сердце* (с. 330)

ГЛАВА 13

Питер Друкер

Спустя 20 лет после первого опубликования *«Бизнес и инновации: практика и принципы»* продолжает оставаться знаковой работой, чья тема до появления Друкера не имела под собой реальной аналитической проработки.

С самого начала Друкер четко дает понять, что его книга не рассказывает о психологии или характере предпринимателей. Его интересует вовсе не «искра гения», столь часто приписываемая создателям капитала, а реальные действия и поведение: иначе говоря, возможность объединения предпринимательства и инноваций в рамках единой системы, которую может постичь и применять любой желающий.

Друкер был самым необычным среди всех гуру бизнеса, кто работал со служащими совершенно разных типов организаций, включая профсоюзы, организации девочек-скаутов, научные лаборатории, церкви, университеты и агентства по оказанию помощи пострадавшим. Его основная идея заключалась в том, что в любой отрасли существует целый спектр вещей, которые можно изменить так, что они изменят весь мир вокруг вас.

Друкер начал обучать менеджменту и инновациям начиная с середины 1950-х годов, и его работа *«Бизнес и инновации»* отражает три десятилетия практического применения его идей. Большая часть примеров, содержащихся в книге, взята из его собственного опыта как консультанта или из опыта тех людей, которых он обучал. Хотя некоторые истории уже давно не соответствуют реалиям современности, в общем и целом его книга представляет собой неподвластную времени работу, которую следует прочитать любому начинающему предпринимателю или создателю организации.

Это менеджмент, глупый

В самом начале книги *«Бизнес и инновации»* Друкер привлекает внимание читателя к одной загадке: почему американская экономика в период с 1965 по 1985 год, несмотря на инфляцию, энергетический кризис, экономический спад и сокращение рабочих мест в определенных отраслях производства и в правительстве, ознаменовалась появлением огромного количества новых рабочих мест? Эти рабочие места — порядка 40 миллионов — были в большинстве своем созданы не правительством или крупнейшими корпорациями, а малым и средним бизнесом. Большинство людей объясняло это явление всего лишь одним термином: «высокие технологии».

В реальности только порядка пяти миллионов рабочих мест было создано в сфере технологий. «Секретной технологией», заставляющей появляться все новые и новые рабочие места, по мнению Друкера, были вовсе не устройства и приспособления, а предпринимательский *менеджмент.* Сила любого предпринимателя, утверждает он, всегда устойчивей любого

экономического состояния. Даже знаменитые волны Кондратьева – циклы появления технологий и продукции, движущие экономику, – не могут объяснить львиную долю причин экономического роста.

Менеджмент, или наиболее правильное управление процессом производства, следует воспринимать как «социальную технологию», наряду с такими дисциплинами, как инженерное дело и медицина. Друкер отмечает, что в основе грандиозного успеха *McDonald's* лежало правильное управление бизнесом, являющимся до этого всего лишь небольшим семейным делом. Абсолютно все в нем – продукт, время и способ его изготовления, а также манера продажи и обслуживания – было отточено и отработано до неимоверных стандартов. И это не было «высокой технологией», отмечает Друкер, речь шла всего лишь об изменении и улучшении способов работы, позволяющих параллельно создавать новые ценности.

Кто такой предприниматель?

«Предприниматель, – писал в 1800 году французский экономист Жан-Батист Сэй, – перемещает экономические ресурсы из области низкой в область высокой производительности и крупной прибыли». Это было изначальное и, по мнению Друкера, наилучшее определение предпринимательства.

Предпринимательство представляет собой не черту личности, это характеристика, которую можно наблюдать в поступках людей или организаций. Предприниматели в сфере здравоохранения, образования и бизнеса работают практически одинаково. Главное, они не просто делают что-то лучше, они делают это *по-другому.*

Экономисты классической школы утверждают, что экономика всегда стремится к равновесию — она «оптимизируется», что приводит со временем к постоянно повышающемуся росту. Но природа предпринимателя заключается в том, чтобы «расстраивать и дезорганизовывать». Он или она — это «джокер», который генерирует богатство в ходе процесса, обозначенного экономистом Йозефом Шумпетером как *«креативное разрушение»*.

Это подразумевает под собой умение справляться с неизвестностью и неопределенностью, а также способность исследовать и обдуманно реагировать на изменения. Друкер считает ошибочной мысль о том, что любой человек, начинающий собственное дело, становится предпринимателем. Люди, несомненно, рискуют, открывая магазин или покупая франшизу, но они не создают по сути своей ничего нового — за этим не стоит рождение новых ценностей для клиента.

Миф о риске

Друкер задается вопросом: почему предпринимательство всегда ассоциируется с высокими рисками, когда его основная цель заключается лишь в том, чтобы переместить ресурсы из области низкой прибыли в область прибыли высокой? В действительности это не более рискованно, чем просто более качественное исполнение своей работы.

Придерживаясь стереотипов, вы можете легко и бесповоротно упустить новые возможности и навести корабль своего предприятия на мель, даже не замечая этого. Воспринимая изменения и усердно стараясь применить их на практике, вы находите наилучшие способы инвестирования имеющихся ресурсов. Дру-

кер указывает на удивительный успех постоянно развивающихся высокотехнологических компаний — *Bell Lab, IBM 3M* (сегодня мы добавили бы к этому списку Apple) — чтобы доказать правоту своих суждений. Предпринимательство становится рискованным тогда, отмечает он, когда так называемые предприниматели «нарушают элементарные и общеизвестные правила». Систематично развивающееся, правильно управляемое и движущееся к конкретной цели предпринимательство не может быть рискованным.

Предпринимательство не является «естественным», оно не бывает «креативным». Это работа... Предпринимательские компании относятся к предпринимательству как к долгу. Они проявляют дисциплинированность... они работают над ним... они оттачивают навыки.

Предпринимательство может существовать в рамках крупных организаций, и, по сути, говорит Друкер, если данные организации нацелены на большое будущее, они должны стать предпринимательскими. И американская компания *General Electric* и британский розничный магазин *Marks & Spencer* являются крупными корпорациями, чей послужной список создания новых ценностей очень велик.

Предпринимательство — не черта личности, а характеристика.

Широкая экспансия американских университетов, берущая истоки в системе элитных колледжей, имела в основе своей предпринимательское начало: привлечение новых «клиентов» для высшего образования посредством обозначения его ценности и значимости. И речь здесь шла вовсе не о высоких рисках, а скорее о выявлении новых возможностей.

Как стать новатором

По мнению Друкера, к инновациям относится «все, что повышает потенциал обогащения уже существующих ресурсов». Наилучшие инновации могут быть на удивление простыми и, как правило, имеют мало общего с технологиями и изобретениями. К примеру, ничего технически примечательного не было в создании металлического контейнера, который можно было бы легко переместить с грузовой машины на борт корабля, однако прорыв в области контейнерных перевозок в качестве стандартизированной системы транспортировки по всему миру стал инновацией, увеличившей объемы мировой торговли в четыре раза.

Большинство великих инноваций тем или иным образом связаны с созданием новых социальных ценностей, таких как система страхования, современные больницы, покупки товаров в рассрочку или учебники. Если бы не такое скромное изобретение, как учебник, появившийся впервые в середине XVII века, современная система образования не смогла бы существовать сегодня, и если бы американские фермеры не получили доступа к покупкам в рассрочку, урожайность в сельском хозяйстве никогда не стала бы повышаться. Данное финансовое изобретение позволило им повысить уровень производительности, а не ждать годы напролет возможности для покупки необходимых вещей.

Друкер утверждает, что наука и технологии в действительности играют *наименьшую* роль среди всех имеющихся инновационных ресурсов, поскольку на их реализацию уходит гораздо больше времени и затрат. В реальности все, что может превратить любое изменение на рынке или в обществе в свое преимуще-

ство, всегда происходит быстрее, проще и в большинстве случаев приводит к успеху.

В зону особого внимания предпринимателя всегда попадает следующее:

- «неожиданное»: неожиданный успех, провал или событие (смотри ниже);
- несовместимость: между вещами или тем, что о них говорят, и чем они являются в действительности;
- проблемы, для которых никто так и не смог до сих пор отыскать решения;
- изменения в функционировании отрасли или рынка, которые застают всех врасплох;
- демографические изменения;
- изменения в «восприятиях, настроениях и значениях»

Неожиданный успех

Друкер приводит ряд удивительных примеров «неожиданного успеха» и рассказывает о том, насколько вовлеченные в это люди смогли воспользоваться представившимся им шансом.

Большинство великих инноваций тем или иным образом связаны с созданием новых социальных ценностей.

- Нью-йоркский универсальный магазин Macy's добивался слабых успехов на протяжении нескольких лет, поскольку руководство считало его в первую очередь магазином модной одежды и занижало все возрастающую популярность продаж бытовых товаров. Директора компании относились к этому как к «неловкому успеху». Лишь после того как продажа бытовых товаров была признана неотъемлемой частью линейки продуктов и имиджа компании, магазин начал снова процветать.

- Многие антибиотики, разрабатываемые для человека, проходят тестирование на животных, однако когда ветеринары пытаются купить эти лекарства, они наталкиваются на жесткий отпор со стороны производителей. Разрешение на продажу лекарств для лечения животных было ниже их достоинства. Однако одна фирма выкупила права на целый ряд лекарств и начала поставлять их специально в ветеринарные клиники, создав в результате один из самых прибыльных сегментов на рынке фармакологии.
- Компании *IBM* и *Univac* изначально разрабатывали компьютеры для использования исключительно на рынке научных разработок. Руководство обеих компаний было крайне удивлено повышенным интересом к их продукции со стороны бизнес-кругов. *IBM* сделала огромный шаг вперед, когда «снизошла» до продаж своих компьютеров обычным предпринимателям.
- С появлением телевидения ни для кого уже не было секретом, что продажи книг в Америке резко пойдут на спад: вряд ли кто-то захочет снова читать, когда он может просто насладиться просмотром различных телеканалов. В реальности все произошло с точностью до наоборот: продажи книг взлетели до небес. Тем не менее этим воспользовались вовсе не владельцы книжных магазинов. Огромные сети книжных магазинов были созданы вовсе не любителями книг, а опытными розничными торговцами, отслеживающими, какая именно книга приносит наибольший доход среди всей линейки продукции.

Полное изменение направления движения ввиду неожиданно возникшего успеха требует определенной выдержки. Если вы являетесь компанией, которая решила рискнуть своей репутацией ради определенной качественной продукции, но более скромный и менее заметный продукт начинает возносить до небес уровни ваших продаж, очень трудно не сорваться и не начать рассматривать данный продукт как угрозу, поскольку, как говорит сам Друкер: «Неожиданный успех бросает вызов рассудительности менеджмента».

Клиент — это ваше все

У большинства людей инновации ассоциируются с рождением «гениальной идеи», такой как создание застежки-молнии или шариковой ручки. Однако Друкер отмечает, что лишь пять процентов из ста всех этих «гениальных идей» едва перекрывают затраты на их разработку. Сама по себе инновационная идея ничего не стоит. Она начинает приносить вам реальный доход только в том случае, если в условиях разумного управления она удовлетворяет всем рыночным условиям и потребностям. Инновация представляет собой нечто большее, чем технологический прорыв, она оказывает огромное «влияние на экономику и общество», изменяя привычные для людей способы производства и потребления. Реальная инновация всегда ориентирована на конечного потребителя.

К примеру, британская компания *De Havilland* создала первый в мире пассажирский самолет, но именно американские компании *Boeing* и *Douglas* стали лидерами в этой отрасли, поскольку смогли отыскать способы, при помощи которых авиакомпании могли

ассигновать средства на столь дорогие покупки. Компания *Dupont* не просто разработала нейлон, она открыла целый рынок для своей продукции в различных отраслях, начиная с женского нижнего белья и чулочных изделий и заканчивая автомобильными шинами. За любой инновацией должен всегда стоять свой сегмент рынка сбыта и система доставки продукции, в противном случае у нее просто нет будущего.

Вы не можете провести маркетинговое исследование, направленное на выяснение реакции потребителя на продукцию, которой еще не существует в природе. С этой точки зрения инновация всегда будет содержать в себе высокую долю риска, который будет постепенно сокращаться, как только вы начнете понимать, как и кто будет использовать ваш продукт. Люди покупают не просто продукт, а то, что он может им дать. Цель любой инновации заключается в том, чтобы привнести удовольствие и радость туда, где их раньше не было.

Реальная инновация всегда ориентирована на конечного потребителя.

Заключительные комментарии

Друкер всегда был на несколько лет, если не десятилетий, впереди всех в своей области, и его книга *«Бизнес и инновации»* была первой работой, подошедшей к изучению данной темы в систематичной, не основанной на ощущениях манере. Это бесконечно увлекательное произведение, которое заставит вас подойти к процессу создания новых ценностей с большей строгостью и ответственностью. Просто купите и прочитайте эту книгу, поскольку многочисленные примеры и проработку темы невозможно осветить в рамках это-

го сжатого комментария. Особенно полезной покажется вам глава том, что «можно и нельзя» делать при открытии любого нового предприятия.

Питер Друкер

Друкер родился в 1909 году в Вене в семье государственного служащего Австро-Венгерской империи. После окончания школы поступил во Франкфуртский университет в Германии, где защитил докторскую диссертацию по публичному и международному праву. До переезда в 1937 году в Соединенные Штаты работал журналистом в Лондоне, в 1943 году получил американское гражданство.

С 1950 по 1971 год Друкер преподавал менеджмент в Университете Нью-Йорка, в 1971 году был назначен на пост профессора социальной науки и менеджмента в Университете Клермонта, где проработал до самой смерти.

Он написал 39 книг, в период с 1975 по 1995 год вел свою собственную колонку в The Wall Street Journal. Широкую известность ему принесла вышедшая в 1946 году «Концепция корпораций», основанная на исследовании внутренних механизмов работы корпорации General Motors. Другие книги: «Практика менеджмента» (1954), «Эффективный управляющий» (1966) и «Посткапиталистическое общество» (1993). В 2002 году получил из рук Джорджа Буша-младшего Президентскую медаль свободы. Друкер умер в 2005 году.

2005

Секреты мышления миллионеров

«Если существуют «внешние» финансовые законы, должны быть и «внутренние». Внешние законы — знание бизнеса, управление финансовыми потоками, инвестиционные стратегии — конечно, важны. Но внутренние законы важны не меньше».

В двух словах

Чтобы добиться желаемых внешних результатов, вы должны сначала усвоить правила внутреннего мира благополучия.

В схожем ключе

Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)

Майкл Э. Гербер. *Миф предпринимательства — новый взгляд* (с. 272)

Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен. *Миллионер за минуту* (с. 298)

Джо Карбо. *Как заработать деньги, будучи ленивым* (с. 354)

Роберт Кийосаки. *Квадрант денежного потока* (с. 380)

Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко. *Мой сосед – миллионер* (с. 564)

ГЛАВА 14

Т. Харв Экер

В свои 20 лет Харв Экер буквально «бредил успехом», перечитав всевозможную литературу по саморазвитию и посетив все доступные для него семинары. Он неоднократно пытался создать свой бизнес и всякий раз проваливал дело, продолжая задаваться вопросом, когда же он наконец сможет «сделать это». «Я слыхал о такой вещи, как прибыль, — с сожалением отмечает он, — но сам в глаза не видел, что это такое».

В отчаянии он начал изучать самые глубокие мысли о самом себе. Хотя у него было огромное желание стать богатым, он не мог не признать очевидное: страх перед неудачей был намного сильней. Неужели он обречен всю жизнь быть только «борцом»[1]?

Когда ему в третий раз пришлось вернуться в дом своих родителей, один из друзей его отца — который был весьма состоятельным человеком — дал Экеру небольшой совет. Он точно так же был «ходячим магни-

[1] Борец — *здесь:* потребитель с наименьшими доходами и накопленным имуществом, чьи объемы потребления незначительны и ограничены лишь определенными торговыми марками.

том для неприятностей», пока не уяснил одну жизненно важную истину: образ мышления богатых людей отличается от того, как думают бедные люди. Скопируй их образ мышления, и ты гарантированно станешь богатым.

Экер принялся за изучение психологии процветания и успеха и изучил некоторые ментальные техники и стратегии, позволившие ему перестроить свое сознание и настроиться на образ мыслей богатых людей. Он понял, что богатые люди «не надеются на лучшее», их не сбивают с пути «лучшие» возможности, они вступают в игру, чтобы выиграть, и не сдаются в трудные моменты. Поэтому, когда он открыл свой розничный магазин спортивных товаров, взяв кредит в две тысячи долларов по своей кредитной карте, он поклялся самому себе, что не откажется от этого бизнеса, пока тот не сделает его миллионером. Через два с половиной года он открыл сеть из десяти магазинов, половину из которых продал одной крупной компании за 1,6 миллиона долларов.

«Секреты мышления миллионеров: постижение внутренних законов богатства»[1] представляет собой довольно дерзкое и броское издание, которое тем не менее содержит в себе целый клад подсказок, как развить в себе мышление миллионера. Первая часть книги рассказывает о становлении самого Экера, но именно вторую часть — «Семнадцать различий в мышлении и поступках богатых, бедных и представителей среднего класса» — читатели могут найти наиболее интересной.

---

[1] В России книга издавалась под названием *«Думай как миллионер: измените свою программу и богатейте»*.

Какова ваша финансовая программа?

Розничные продажи спортивных товаров Экер поменял на карьеру бизнес-тренера. Во время проведения семинаров он узнал нечто очень интересное: половина людей, посещающих его занятия, воспринимала его слова и следовала его рекомендациям, чтобы достичь успеха. Дела у второй половины людей вообще не сдвигались с мертвой точки. Он понимал, что он мог обучать их практическим инструментам достижения успеха в бизнесе, если они были готовы к этому, но если сознание человека не готово было полностью принять процветание и богатство, он не мог продвигаться далее. Пока люди не принимали «внутренние» и «внешние» секреты процветания, их жизнь не менялась ни на йоту.

Богатые люди вступают в игру, чтобы выиграть, и не сдаются в трудные моменты.

По мнению Экера, у каждого из нас есть своя «финансовая программа», формирующаяся в юношеском возрасте и диктующая нам уровень богатства, который мы способны достичь. Все, что нам говорят относительно денег или чему мы научились, наблюдая за нашими родителями, просачивается в наше подсознание, создавая основы нашей ментально-финансовой реальности. Большинство людей просто не осознает того, что их взрослая логика, касающаяся денежных вопросов, как правило, определяется более глубокими и мощными чувствами, которые и управляют нашими поступками.

К примеру, у самого Экера и его жены были совершенно разные финансовые программы, в результате денежные вопросы были всегда предметом их самых жарких споров. Она выросла в полной уверенности,

что у женщин не может быть денег, следовательно, когда их мужья дают им деньги, они должны обязательно их потратить — *все и сразу*. Для нее деньги были синонимом удовольствия.

Основополагающее мнение Экера, выросшего в довольно стесненных условиях, сводилось к тому, что деньги приносят свободу: чем больше денег человеку удается накопить, тем свободнее он становится. Представьте себе, что получилось, когда два столь противоположных мнения сошлись в одной точке! Тем не менее если вы признаете право на существование финансовой программы вашего партнера, а также находите способы соединить его программу со своей, в ваших взаимоотношениях начинают происходить настоящие чудеса.

Вы этого достойны

Многие люди подсознательно верят в то, что они не достойны стать богатыми, что деньги связаны каким-то образом с некоторыми недостатками их личности, или они придерживаются мнения, что бедность связана с большей «духовностью». Финансовый план некоторых людей диктует им получение лишь ограниченного количества денег, будь то 20 или 500 тысяч долларов. Они доходят до этой цифры и не двигаются дальше, поскольку считают, что это все, чего они достойны.

Однако эти убеждения представляют собой лишь надуманные истории, которые могут быть легко вытеснены новой уверенностью в том, что *«Я достоин большего»*. Ваше сознание должно настроиться на то, что вы можете стать богатым и без необходимости кому-либо что-то доказывать. Оборот денег в мире крайне высок, отмечает Экер, однако бедные люди продолжают свято верить

в то, что количество их весьма ограничено и что каждый из нас должен сражаться за свой кусок пирога.

Богатые люди, напротив, уверены в том, что богатство генерируется постоянно и что в мире существует неиссякаемый источник денег. Станьте искусным получателем, «магнитом для денег», говорит Экер. Благодарите Вселенную за любое количество денег, которое вы получаете, каким бы малым оно ни было, и вы начнете получать еще больше.

Это заставляет мир вертеться

Вы действительно верите в то, что «деньги не так уж важны»? Люди нередко говорят об этом Экеру на его семинарах. В конечном итоге они признают, что они просто сталкиваются с финансовыми «вызовами» или какими-то другими эвфемизмами. Вывод Экера: «Если вы думаете, что деньги не важны, вы никогда их и не получите».

По мнению Экера, бедные и среднего класса люди стараются принизить важность денег по сравнению с другими вещами, в особенности с любовью, однако для того чтобы жить полной и счастливой жизнью, в ней должно присутствовать и то и другое. «Что более важно, — спрашивает он, — ваша рука или нога? Может, обе они имеют для вас реальное значение?» Богатые люди ценят любовь не меньше других вещей в жизни, но они не боятся открыто признавать, что деньги играют в жизни такую же важную роль.

Пока люди не принимали «внутренние» и «внешние» секреты процветания, их жизнь не менялась.

Когда вместе со своей семьей Экер переехал в богатый район Сан-Диего, они очень нервничали относительно того, как воспримут их появление соседи. В ре-

альности они были просто поражены той щедростью и теплотой, которой окружили их «миллионеры по соседству». «Нет нужды говорить, — отмечает он, — что мое предубеждение против «богатых жадных снобов» растворилось в свете истинного положения вещей». Теперь, пишет Экер, он точно знает, что самые добрые, милые и щедрые люди являются еще и богатыми.

Никогда не жалуйтесь — действуйте

Золотое правило Экера для достижения богатства: «Никогда не жалуйтесь». То, на чем вы акцентируете свое внимание, имеет тенденцию к увеличению, следовательно, если вы жалуетесь на свои проблемы, они будут лишь разрастаться вокруг вас. Жалуясь, вы становитесь живым «магнитом для неприятностей», открыто заявляет Экер и призывает читателя не произносить ни единой жалобы даже в своем сознании. Он был поражен, как много жизней спасло это маленькое упражнение, направленное на изменение мировосприятия.

Какое отношение это имеет к богатству? Бедные люди имеют привычку обвинять, жаловаться и оправдываться. Их финансовая или жизненная ситуация всегда является результатом экономических проблем, их неправильного воспитания, неправильного поведения их супругов или еще чего-то. Богатые люди, напротив, верят в то, что их жизнь выстраивается в соответствии с их желаниями. Они никогда не рассматривают себя с позиции чьей-то жертвы. Если что-то в их жизни нужно изменить, они просто идут и делают это.

Вы можете продолжать придерживаться типа поведения, который удерживает вас в рамках посредственности, отмечает Экер, но не забывайте о том, что

«всякий раз, когда вы обвиняете, оправдываетесь или ноете, вы *перерезаете собственную финансовую глотку*». Перенимайте мышление богатых людей, представляющее собой радость от получения новых возможностей для действия.

Возьмите на себя обязательство стать богатым

Вселенная, отмечает Экер, работает как огромная служба заказов, поставляющая вам все, что вы только пожелаете. Однако ваш заказ не может быть выполнен, если вы сами не можете разобраться в своих желаниях. Вы встаете на путь процветания, как только приводите в порядок свое мышление и безоговорочно *принимаете на себя обязательство* стать богатым. Как только вы сделаете это, уверяет Экер, Вселенная сделает все от себя зависящее, чтобы помочь вам. Большинство людей никогда не выполняют эти два простых условия, о чем свидетельствует их финансовое состояние.

«Богатые люди думают в первую очередь о собственном капитале, в то время как люди бедные опираются только на сумму оклада».

Путь к богатству вовсе не похож на «прогулку по парку», замечает Экер. Иными словами, чтобы стать богатым, вы должны научиться справляться с проблемами, даже приветствовать появление в вашей жизни более сложных проблем. Богатые люди всегда настроены на решения, они твердо намерены быть выше всех возникающих трудностей, потому что знают, что благодаря им они могут продвигаться вперед.

Когда Экер наконец достиг успеха в бизнесе, он объяснил это всего лишь одной-единственной вещью: приверженностью к успеху несмотря ни на какие трудности. Данная убежденность позволила ему пре-

одолеть все препятствия, которые раньше могли запросто сломать его. Он понял одну простую истину, что бедные люди всегда остаются бедными потому, что позволяют проблеме одержать над ними верх, в то время как богатые люди достигают богатства путем решения возникающих трудностей.

Бедные или среднего достатка люди *хотели бы* стать богатыми, богатые люди *настроены* стать такими. И между двумя этими типами мышления существует целая пропасть.

Пусть вам платят за результат, а не за потраченное время

Люди, чье мышление настроено на богатство, не устанавливают себе предельных значений в том, сколько они могут заработать. Они предпочитают зарабатывать деньги на основании результатов их труда, будь то комиссии, роялти или ведение собственного бизнеса.

Бедные люди редко имеют подобную перспективу взглядов, следовательно, предпочитают получать гарантированное количество денег за потраченное на работу время. Единственная проблема заключается в том, что их время очень ограничено. Не важно, сколько вам платят за час, вы можете работать лишь ограниченное количество часов в день. Богатые люди, напротив, создают вещи или системы, которые могут приносить им деньги независимо от их временных затрат. Сюда может относиться открытие собственной компании и прием на работу сотрудников, система бизнеса в виде франчайзинга, который можно легко продать, или инвестиции, приносящие доход на капитал.

Экер отмечает, что «богатые люди думают в первую очередь о собственном капитале, в то время как люди

бедные опираются только на сумму оклада». Современный мир выстраивается вокруг людей, которые отправляются в университеты, получают образование, работают изо всех сил и получают гарантированный оклад. Но зайдите в любой загородный клуб, предлагает Экер, и вряд ли там услышите, что люди будут восхищаться тем, что им «только что повысили зарплату, да еще дали надбавку за инфляцию». Нет, разговоры этих людей будут выстраиваться примерно следующим образом: «Сью только что продала свой бизнес, и теперь ее капитал составляет 12 миллионов» или «Опцион на акции принес Крису пять миллионов». Вместо годового оклада эти люди обсуждают размер их *собственного капитала*.

Чтобы стать богатым, вы должны научиться справляться с проблемами.

Акцентируя внимание на собственном капитале, стоящем отдельно и превыше всех ваших доходов, вы измените картину вашего финансового состояния в целом.

Сначала признайтесь в том, что вы не знаете, а затем научитесь

Книга *«Секреты мышления миллионеров»* содержит в себе простой, практически очевидный совет: бедные люди всегда думают о том, как потратить деньги. Богатые люди сфокусированы на том, как их заработать, сохранить и реинвестировать. Иначе говоря, богатые люди вовсе не умнее бедных, они просто имеют другие, поддерживающие их финансовое состояние привычки. Если в настоящий момент вы не знаете, как правильно распоряжаться деньгами, это значит, что ваше мышление просто не запрограммировано на это. Экер отмечает, что в школе он не изучал способы управления деньгами, а проходил лишь

историю войны 1812 года, «без которой, безусловно, человек не может прожить ни одного дня». Но как только он научился управлять деньгами правильно, он смог стать богатым.

Многие люди начинают искать оправдания: «Денег у меня все равно нет, так что нечем и управлять». Однако Вселенная устроена так, что, как только вы научитесь управлять тем, что у вас есть, вы начнете получать намного больше. Возможно, самое большое препятствие на пути к богатству заключается в уверенности людей в том, что они «уже знают абсолютно все о деньгах», однако к текущему состоянию ваших финансовых дел привело именно ваше представление о том, что является правильным, а что нет. Нет такого человека, кто появился бы на свет с врожденными знаниями о том, как правильно управлять деньгами, отмечает Экер. Ничто не мешает вам достичь богатства так, как мешает вам ваше собственное невежество.

Богатые люди вовсе не умнее бедных, они просто имеют другие, поддерживающие их финансовое состояние привычки.

Заключительные комментарии

Если безоглядное стремление к богатству не соответствует вашему внутреннему состоянию, вам может не понравиться стиль Экера, однако не стоит забывать об основной идее книги: как любовь, так и деньги представляют собой немаловажное измерение жизни человека. Следовательно, вы говорите не совсем искренне, если утверждаете, что, когда вы стремитесь привлечь больше любви в вашу жизнь, вы не хотите привлечь в нее большее количество денег.

Некоторых читателей может оттолкнуть тот факт, что книгу *«Секреты мышления миллионеров»* Экер ис-

пользует как инструмент для рекламы других своих продуктов, таких как *«Секреты мышления миллионеров. Интенсивный семинар»*. Однако подобная самореклама не отвлекает вас от основной темы книги, и, как отмечает сам Экер, люди, которые слишком быстро утрачивают интерес к тому, что им «продают», вряд ли когда-нибудь станут богатыми.

Люди, обладающие мышлением миллионера, прекрасно понимают, что реклама помогает им не только получать новые идеи, но и передавать их другим. В любом случае, книга, стоимость которой не достигает и 20 долларов, может показаться вам не столь уж плохим предложением. Несмотря на все остальные книги о процветании, вы можете стать богатым благодаря прочтению одной только этой книги. Всего на двухстах страницах вы найдете кладезь мудрости, обладающей огромной силой.

Т. Харв Экер

Экер вырос в Торонто. Его родители были иммигрантами из Европы, приехавшими в Канаду сразу по окончании Второй мировой войны, имея лишь 30 долларов в кармане. В подростковом возрасте он выполнял различную временную работу, включая продажу газет. По окончании школы поступил в Нью-Йоркский институт, где проучился всего лишь год. Жил в различных городах США, однако ни одна из компаний, которые он создавал, так и не достигала успеха, пока он не открыл розничный магазин спортивных товаров – на тот момент один из первых на территории Америки.

«Секреты мышления миллионеров» стала его первой книгой. Она завоевала первое место в списке бестселлеров The New York Times. Организация Экера Peak Potentials Training проводит целый ряд семинаров по темам процветания и персонального развития.

2007

Миллиардер, которого не было

«Чак Фини обогнал свое время. Отдавая свое состояние, лично следя за тем, чтобы деньги были потрачены наилучшим образом, а также принимая решение о том, что Atlantic Philanthropies должна прекратить свое существование только после того, как будет потрачен последний цент, он обеспечил себе уже при жизни звание чемпиона среди всех живущих филантропов».

В двух словах

Достижение богатства приносит радость, но возможность увидеть собственными глазами, как твои деньги используются во благо, дает особое удовлетворение.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги. *Евангелие богатства* (с. 136)
Джоэл Л. Флейшман. *Фонды* (с. 220)
Говард Шульц. *Влейте в нее свое сердце* (с. 530)
Линн Твист. *Душа денег* (с. 588)

ГЛАВА 15

Конор О'Клери

В 1988 году журнал *Forbes* поставил на 23-ю строку своего ежегодного списка богатейших людей Америки Чарльза Ф. Фини, чье состояние в 1,3 миллиарда долларов позволило ему обогнать Руперта Мердока и Дональда Трампа. В действительности всего за четыре года до этого втайне от всех Фини передал практически все свое состояние в благотворительный фонд. В его личном владении больше не было домов или машин, он оставил себе лишь небольшую сумму денег, которой ему будет достаточно, чтобы спокойно дожить до конца дней. Он был, как подметил ирландский журналист Конор О'Клери, написавший увлекательнейшую биографию Фини, «миллиардером, которого не было».

О'Клери познакомился с Фини во время своего пребывания в Нью-Йорке, где он готовил репортаж о финансовой ситуации в стране для газеты *The Irish Times*. Когда чуть позже он узнал о размерах благотворительной деятельности Фини, он согласился приняться за написание биографии, которая помогла бы распространению философии «прижизненного дания». О'Клери везде следовал за героем своей книги,

разговаривал с его коллегами, членами семьи и друзьями, чтобы как можно больше узнать о причинах, подтолкнувших Фини к тому, чтобы стать крупнейшим филантропом в истории человечества.

«Миллиардер, которого не было» представляет собой две книги в одной: удивительную историю создания магазинов беспошлинной торговли и ведущей компании *Duty-Free Shoppers (DFS)*, чей небывалый рост и прибыль можно было сравнить разве что с развитием индустрии авиапутешествий, и историю самого Фини — бизнесмена, лингвиста и путешественника, кто принял на свои плечи основные потребности и нужды мира и стал образцом для подражания в области благотворительности.

Поиск возможностей

Чарльз Фини родился в 1931 году в американо-ирландской семье простых рабочих из Нью-Джерси. Его отец был страховым агентом, а мать работала медсестрой, которой нравилось принимать участие в анонимных благотворительных акциях. Семья могла считать себя вполне удачливой, поскольку даже во времена Великой депрессии ей удавалось сводить концы с концами.

Чарльз был одаренным мальчиком, обладающим талантом зарабатывать деньги даже на нерегулярной работе. После окончания старших классов школы он записался в ряды военно-воздушных сил США и перед высадкой на территории Японии прошел подготовку радиооператора. Неся службу в качестве радиотехнического разведчика, он втайне от всех смог неплохо

выучить японский язык и решил остаться в Японии после начала корейской войны.

После окончания войны «Солдатский билль о правах», принятый Франклином Рузвельтом, предоставил Фини шанс поступить в университет. Молодой Фини совершенно случайно наткнулся на статью о факультете гостиничного бизнеса Корнеллского университета в штате Нью-Йорк. Эта область показалась ему привлекательной, и он решил записаться на курс. Когда по почте пришло уведомление о его зачислении в университет, в семье это было воспринято как грандиозное событие, поскольку никто из них не имел возможности получить высшее образование и уж тем более мечтать об обучении в одном из университетов, входящих в престижную Лигу плюща.

Факультет гостиничного бизнеса был кузницей предпринимателей, и, чтобы оплачивать свою учебу, Фини начал по вечерам и ночам продавать сэндвичи в студенческом городке, поскольку рядом не было никаких мест, где можно было бы поесть. После окончания университета в 1956 году, к большому разочарованию своей матери, он отклонил все предложения по работе в крупнейших сетях отелей и отправился в путешествие.

Выиграв несколько тысяч долларов в казино в Неваде, он отправился на пароходе во Францию, где записался на курсы французского языка, а затем организовал летний лагерь для детей служащих американского флота на Французской Ривьере. Там он познакомился с одним англичанином, продававшим беспошлинный алкоголь американским морякам (которым

не позволялось употреблять алкогольные напитки во время службы, но дозволялось привезти бутылки с выпивкой домой в США).

Фини связался с одним из своих сокурсников по Корнеллскому университету — Бобом Миллером, работавшим в тот момент в отеле Ритц в Испании, — и вдвоем они организовали собственный бизнес беспошлинной торговли. Ни один из них не мог даже предполагать, что их партнерство (расширившееся чуть позже за счет еще двух компаньонов) не только выживет, но и превратится в один из самых прибыльных бизнесов в истории.

Их компания, *Duty-Free Shoppers*, или *DFS*, приняла участие в конкурсе и выиграла право на открытие первой концессии беспошлинной торговли в аэропортах Гонолулу и Гонконга, вслед за которыми последовали аэропорты Торонто, Сан-Франциско и Лос-Анджелеса. В конце 1960-х — начале 1970-х годов акции большинства компаний на рынке переживали огромный спад, однако *DFS* была источником изобилия для четырех партнеров — Фини, Миллера, Алана Паркера и Тони Пиларо, получавших к 1977 году ежегодных дивидендов на общую сумму в 30 миллионов долларов.

В 1978 году Фини смог заработать 12 миллионов долларов, на следующий год эта сумма достигла уже 18 миллионов, а в 1980 году размер его ежегодных дивидендов составил 23 миллиона наличных и не облагаемых налогом долларов. В течение следующего десятилетия рост доходов *DFS* оставался на уровне 19 процентов (один лишь магазин в Гонолулу прино-

сил более 400 миллионов в год), что позволило компании стать крупнейшим розничным продавцом алкогольных напитков в мире.

Безликое даяние

Хотя семья Фини (включая его жену-француженку и пятерых детей) наслаждалась прекрасной жизнью в домах, расположенных по всему свету, начиная с юга Франции и заканчивая Гавайями и Нью-Йорком, сам он чувствовал себя крайне неуютно в океане своего богатства, продолжая летать исключительно эконом-классом и покупая наручные часы за 15 долларов. Одетый в повседневную и иногда очень дешевую одежду, он был далек от привычного образа бизнесмена и всегда учил своих детей полагаться на собственные силы и не быть эгоистичными, выделяя им небольшие средства, которыми они могли распоряжаться по собственному усмотрению. Он начал жертвовать деньги в свободной манере, сначала Корнеллскому университету (который, по его мнению, дал ему так много), а затем и на нужды школы в Ницце, где учились его дети.

Адвокат и поверенный в делах Фини, Харви Дейл, посоветовал ему ознакомиться со знаменитой работой Эндрю Карнеги о богатстве и даянии (см. гл. 10). Он также познакомил Фини с Маймонидом — еврейским философом, писавшим о *tzedakah*, или даянии, наивысший уровень которого анонимен и направлен на помощь людям в достижении ими самодостаточности.

Данный вид «безликого» даяния, поддерживаемый

также другими религиями, оказал на Фини огромное влияние. Поскольку он никогда не был человеком, желающим раструбить по всему миру о своих богатствах или поместить свое имя на мемориальные доски, идея превратиться в анонимного донора показалась ему наиболее правильной.

Созданный Фини благотворительный фонд *Atlantic Foundation*, зарегистрированный впервые в 1982 году на Бермудах, представлял собой весьма необычную организацию, не только распоряжавшуюся крупными суммами денег, но владевшую активами различных компаний.

Фини убедился, что его жена и его дети получат достаточно средств, чтобы ни в чем не нуждаться и содержать дом, и все остальное состояние, включая долю акций в компании *DFS* в размере 38,75 процента, безоговорочно перевел в благотворительный фонд. Себе лично он оставил 5 миллионов долларов, которые позволяют ему путешествовать по миру и спокойно обедать в ресторанах. Хотя Фини продолжал контролировать потоки своих денежных средств, в основном передаваемые на образование, здравоохранение, социальные программы и программы, связанные с уходом за пожилыми людьми, сам он больше не был богатым человеком.

Затраты начинаются

Гордясь своим ирландским происхождением, в 1980-х годах Фини неоднократно приезжал в Ирландию. Это было задолго до экономического бума в стране, и ему хотелось сделать что-то, чтобы помочь родине своих

предков. Он начал вкладывать сотни миллионов долларов в университеты Ирландии и Северной Ирландии, чтобы подготовить высококвалифицированных специалистов к тому времени, когда экономика страны наконец сделает огромный шаг вперед.

Фонд *Atlantic* вложил также 75 миллионов фунтов стерлингов (ирландское правительство было вынуждено выделить столько же и со своей стороны) в сектор университетских исследований, являвшийся одним из самых слабых в Западной Европе на тот момент. Эффект оказался потрясающим, поскольку созданные 46 новых институтов и исследовательских программ не только положили конец процессу утечки мозгов из страны, но и привлекли в нее специалистов из других уголков мира. И все это проходило в условиях полной секретности, при условии, что университеты соглашались получать денежные средства без раскрытия имени человека, их передающего.

Одетый в повседневную и иногда очень дешевую одежду, Фини был далек от привычного образа бизнесмена.

Фонд Фини открыл также собственную благотворительную программу (30 миллионов долларов за пять лет), направленную на поддержание мирного процесса в Северной Ирландии. Фини лично встречался с лидером партии Шинн Фейн Джерри Адамсом, а также на собственные средства приобрел для партии офис в Нью-Йорке. Когда эта информация просочилась в прессу, его неизбежно обвинили в том, что он «спонсировал ИРА», однако стоит отметить, что Atlantic выделял деньги на различные проекты обеих противоборствующих сторон и его участие в них сыг-

рало не последнюю роль в мирном процессе. Сам Джерри Адамс охарактеризовал роль Фини как «жизненно важное и наимудрейшее вложение денег».

Выход из тени

В 1996 году Фини продал свою долю акций в *DFS* компании *Louis Vuitton Moet Hennessy*, продающей предметы роскоши. Каждый доллар из полученных им за сделку 1,62 миллиарда должен был быть потрачен при его жизни. После продажи компании Фини и Алан Паркер разослали чеки служащим, стоявшим у самых истоков компании, на общую сумму в 40 миллионов долларов. Получатели данных чеков были просто поражены. О'Клери отмечает: «Это был небывалый и практически нереальный случай щедрости за всю историю существования корпоративного мира».

О щедрости Фини, раздающего свой капитал через свой благотворительный фонд Atlantic Foundation (ныне Atlantic Philanthropies), стало известно через год после этого, когда газета *The New York Times* вышла под заголовком: «Он отдал 600 миллионов долларов, и никто ничего не знал». В статье говорилось о том, что фонд Фини занимал уже четвертое место в США по размерам активов, отставая от фондов Форда и Келлога, но уже превзойдя фонды Рокфеллера и Меллона.

Опустошая сундуки

На что Atlantic тратил свои средства? В первую очередь им было выдано 2900 грантов на общую сумму в 4 миллиарда долларов. Сюда включались 600 миллио-

нов долларов, переданных Корнеллскому университету, 125 миллионов долларов, перечисленных Стэнфордскому университету, где учился сын Фини, а также определенные суммы денег в более мелкие университеты, которые, по мнению Фини, нуждались в обновлении и студенты которых находились в наименее выгодных условиях.

Благодаря глобальным взглядам своего основателя, «щупальца щедрости» Atlantic распространялись по всему миру. Стыдясь за действия Америки во время войны во Вьетнаме, фонд Фини передал немалые средства на восстановление системы вьетнамского здравоохранения, а также на строительство в стране больниц, библиотек, школ и университетов.

Фини стал также одним из самых щедрых филантропов для Австралии, вкладывая огромные деньги в строительство в стране университетов. Поскольку университеты Ирландии полностью финансируются за счет государства, стратегия Фини заключалась в том, чтобы предоставлять одну треть требующихся денег, которые затем дополнялись инвестированием со стороны правительства. Atlantic выделял также средства на развитие системы здравоохранения на Кубе (что было весьма непростой задачей, учитывая то, что Фини был гражданином США), а также на программы по борьбе со СПИДом и строительство университетов в Южной Африке.

Фини вкладывал сотни миллионов долларов в университеты Ирландии.

Благотворительный фонд оказывает также поддержку организациям по борьбе за гражданские права граждан, таким как «Амнистия» и «Человеческие права

на первом месте», помогает группам, выступающим за отмену смертной казни, а также передает пожертвования на поддержку некоммерческого общественного телерадиовещания. Учитывая левоцентристские взгляды Фини на политику (он выступал против войны в Ираке и избрания Джорджа Буша-младшего на пост президента в 2004 году), его благотворительный фонд принято считать «прогрессивно настроенным».

Фини стремится к тому, чтобы «сундуки фонда» были полностью опустошены еще при его жизни, посему график его работы расписан вплоть до 2016 года. Если придерживаться намеченных планов и принять во внимание тот факт, что в 2007 году активы фонда составляли 4 миллиарда долларов, его затраты должны составлять порядка 400 миллионов долларов в год.

Часть «проблемы» заключается в том, что благотворительная деятельность фонда пользуется настолько огромной популярностью, что он продолжает постоянно увеличиваться в размерах. К примеру, в период с 1980 по 2000 год среднегодовая доходность фонда составила 29 процентов, отчасти благодаря программам инвестирования в отрасль высоких технологий.

Заключительные комментарии

Книга О'Клери имеет особую ценность и как биография обычного бизнесмена, поскольку лишний раз доказывает, что даже самые простые модели бизнеса могут помочь вам заработать целое состояние. Успех

DFS можно свести всего к работе четырех человек, чья идея создания концессии беспошлинной торговли в зонах аэропортов позволила им добиться столь высоких результатов. Как только первый магазин был открыт, доходы стали поступать с огромной легкостью.

Фини настаивает на том, что счастливый случай сыграл не последнюю роль в успехе его компании, в том, что она смогла стать первым в мире брендом в этой быстро развивающейся отрасли.

В книге *«Миллионер, которого не было»* вы также найдете и главный совет Фини всем читателям — всегда «думать глобально» (как в бизнесе, так и в вопросах благотворительности). И в том, что касается его неумолимого желания создать действительно великую компанию, его партнеры по бизнесу открыто заявляют, что Фини всегда был их основной движущей силой.

Фини стал одним из самых щедрых филантропов для Австралии.

Сегодня Фини путешествует по всему свету в сопровождении своей второй жены (его бывшей секретарши Хельги Флейз), находя постоянно новые способы инвестирования денежных средств своего фонда и навещая потенциальных жертвователей в их офисах, вместо того чтобы заставлять их приезжать к нему. Помимо официальных заявок, многие гранты распределяются на основании заметок, которые Фини читает в местных газетах во время своих путешествий. Он получает огромное удовлетворение, наблюдая за тем, как медики возвращают зрение человеку, проводя хирургическую операцию в стенах больницы, которую

он спонсировал, или тайком подглядывая за студентами, работающими в созданной им библиотеке.

О'Клери отмечает, насколько парадоксально может выглядеть ситуация, когда человек, выстроивший свое состояние на продаже предметов роскоши и «при этом не обращающий никакого внимания на чемоданы от Луи Витона», появляется на важной встрече с ирландским премьер-министром Берти Ахерном в очках, «скрепленных между собой скрепкой для бумаги, торчащей, как антенна».

Ирландский лауреат Нобелевской премии в области литературы поэт Шеймус Хини описал Чака Фини как Святого Франциска наших дней, чье самоотречение, совмещенное со щедростью, подобно Марии Медичи, подарило новый шанс и счастье миллионам людей. И если его бывший партнер по бизнесу Боб Миллер живет в роскошных домах и общается исключительно с представителями королевских дворов Европы, Фини отдает предпочтение небольшим квартирам, арендованным для него фондом, автобусам, такси и общению с совершенно обычными людьми. Его дети отмечают, что он является в высшей степени жизнерадостным человеком, который, возможно, был бы менее счастлив, если бы продолжал держаться за свой чемодан с деньгами.

Главный совет Фини — всегда «думать глобально».

Конор О'Клери

О'Клери родился в Белфасте, там же окончил Королевский университет. На протяжении 30 лет работал в издании Irish Times в качестве пишущего журналиста и редактора,

включая работу в качестве иностранного корреспондента в Лондоне, Москве, Вашингтоне, Пекине и Нью-Йорке. Дважды удостаивался премии Журналист года в Ирландии. Писал для The New Republic и Newsweek.

Другие книги: «Смелая дипломатия: Билл Клинтон и его секретный план достижения мира в Ирландии» (1997) и «Банковский переполох: как Джон Руснак потерял 700 миллионов долларов банка AIB» (вместе с Сиобан Критон, 2002).

1936

Процветание

«Неиссякаемый источник всегда готов предоставить нам все, в чем мы нуждаемся. У него нет выбора, потому что такова его природа. Обратитесь к вездесущей субстанции со словами веры, и вы будете процветать, даже если все банки закроют свои двери. Наполните сознание идеями изобилия, и изобилие придет к вам, что бы ни говорили и как бы ни поступали окружающие вас люди».

В двух словах

Все богатство начинается и заканчивается с Богом, следовательно, благодарность за то, что вы имеете, является ключом к истинному процветанию.

В схожем ключе

Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)
Наполеон Хилл. *Ключи к богатству* (с. 336)
Кэтрин Пондер. *Раскройте свой разум для процветания* (с. 466)

ГЛАВА 16

Чарльз Филмор

Книги, названия которых стремятся точно отразить их содержание, редко пользуются популярностью на рынке. Работа Самюэля Смайлза *«Самопомощь»* (1859), ставшая отправной точкой современной литературы на данную тему, стала исключением из этого правила. Другой такой великой книгой, открывшей путь для целой плеяды авторов, пишущих на данную тему, стало *«Процветание»* Чарльза Филмора.

Написанная в самый разгар Великой депрессии, эта книга является своеобразным гимном победы, воспевающим силу нескончаемого потока «вселенского изобилия», зачастую проявляющегося в наиболее трудные времена. Многие читатели, возможно, сочтут эту работу устаревшей, слишком возвышенной или религиозной, если хотите, в то время как другие оценят ее как наиболее вдохновенную работу, когда-либо написанную о процветании. Как бы там ни было, каждый человек, серьезно занимающийся изучением вопросов процветания, должен иметь эту книгу в своей библиотеке.

Вместе со своей женой Миртл Чарльз Филмор основал духовное движение «Единство», продвигавшее

концепцию развития сознания процветания. Книга, написанная, когда самому Филмору было уже за 80 лет, отражает накопленную им мудрость как мыслителя и как писателя, а также является одним из наиболее известных его произведений.

Разум и изобилие «ничего»

В первой части книги Филмор пытается подвести научное обоснование под свои духовные теории. Он отмечает мнение ученых своей эпохи, что атмосфера, или «эфир»...

...наполнен электрическими, магнитными, световыми, рентгеновскими и космическими лучами, что он является источником жизни, тепла, света, энергии и гравитации. Он — внутренняя сущность всего, что существует на земле.

Иными словами, пишет он, «не говоря об этом прямо, наука придает эфиру все притягательные черты неба». Называете ли вы это космосом, эфиром, духом, богом или небесами, истинная природа этой живой, но нефизической субстанции заключается в первую очередь в том, чтобы отдавать все, что в ней есть, человеку.

Процветание во всех сферах человеческой жизни, начиная с любви и заканчивая деньгами и здоровьем, проявляется тогда, когда вы настраиваетесь на одну волну с этой субстанцией, полагаясь больше на нее, чем на кажущуюся устойчивость ситуаций и обстоятельств.

Поверьте в реальность ее существования, и она

принесет в вашу жизнь все, что необходимо вам для процветания. Эта субстанция является *источником* всех богатств и ресурсов, а не магнитом, притягивающим в вашу жизнь условия или людей.

Обретя данную веру, отмечает Филмор, вы должны забыть обо всех прежних идеях относительно того, что возможно и невозможно в этой жизни. Господь, или дух, действует на совершенно ином уровне, и физическая форма явлений или событий является лишь результатом его замысла. Вселенная не представляет собой просто набор «слепых механических сил». Скорее, она «руководствуется и управляется Разумом».

Невидимый источник

Суть заключается в том, отмечает Филмор, что чем больше вы начинаете воспринимать вещи, деньги и имеющиеся у вас блага как неотъемлемую часть духовного потока Вселенной, тем меньше вы испытываете необходимость в том, чтобы цепляться за вещи и рассматривать их как исключительную собственность.

Люди должны расценивать себя как «полноправных наследников богатств Вселенной, имеющихся в достаточном количестве для всех». Филмор не призывает вас к принятию идей коммунизма — просто к признанию вашей собственной способности создавать все, что вам необходимо, и, подобно принципам Вселенной, не накапливать, а продолжать отдавать.

Тех, кто использует это знание о невидимом источнике процветания исходя лишь из стремлений «получить что-то для самого себя», ждет огромное

разочарование. Хотя изначально им может показаться, что в их жизнь пришло процветание, их эгоистичный настрой в конечном итоге не приведет ни к чему хорошему.

Парадоксально, но истинное процветание заключается в том, что чем больше вы будете рассматривать его как силу, направленную на поддержание всех и каждого в отдельности, тем быстрее и проще оно будет приходить в вашу жизнь.

Благословляйте то, что имеете

Если вы находитесь в стесненном финансовом положении, говорит Филмор, молитесь и благословляйте все, что у вас есть, и мысленно представляйте, как приумножается ваше благосостояние. Когда вы едите, будьте благодарны за еду, стоящую на вашем столе и олицетворяющую сущность Вселенной. Не вспоминайте о себе, своих интересах, своих приобретениях и потерях, размышляйте более глобально о бесконечно восполняемом источнике и благе для всех.

Благословляя то, что вы имеете, вы запускаете в действие закон приумножения. Все вещи в мире, как в их материальном, так и духовном воплощении, взаимосвязаны между собой, поэтому, концентрируя свое сознание на том, что физически находится у вас перед глазами, вы способствуете его физическому приумножению.

Именно это чудо сотворил Иисус, приумножая хлебы и рыб, и именно это сделал пророк Елисей, умноживший елей в лампадах вдовы, позволив им гореть всю ночь.

Признавайте важность слов и мыслей

Процветание не придет в вашу жизнь, отмечает Филмор, пока вы не откажетесь от мыслей о бедности. Каждая мысль привлекает к себе еще больше себе подобных мыслей, не оставляя в вашем сознании места для истин процветания.

Вы можете не принимать во внимание ваши повседневные мысли и идеи, но, предупреждает он, вы должны знать, что они являются «вечными реальностями, благодаря которым мы созидаем нашу жизнь и наш мир». Думайте и говорите только о процветании, и оно станет вашей реальностью. Просто скажите себе следующее:

Я — Божье дитя, и я должен думать так, как думает Бог. Я не могу думать о нужде и ограничениях.

Позвольте Богу распоряжаться вашей жизнью и вашими финансами

Филмор замечает, что большинство людей живут в «реальном мире» шесть дней в неделю, а затем уделяют немного времени по воскресеньям Богу. Им кажется неправильным переносить духовные ценности в мир рыночных взаимоотношений.

Однако, если вы хотите достичь истинного процветания, вы должны укрепить свою веру и впустить Бога во все области своей жизни. Он пишет:

Духовный разум будет направлять вас в совершенной манере даже в самых незначительных деталях вашей жизни, если вы позволите ему сделать это.

Но вы должны реально захотеть этого и довериться ему во всем. Он неизменно приведет вас к здоровью, счастью и процветанию, как приводил всегда и до сих пор приводит тысячи людей, когда и если вы последуете за ним.

Откажитесь от излишних усилий

Природа не должна прилагать никаких дополнительных усилий для своего процветания, этого не должны делать и вы. В одном из самых красивых отрывков книги Филмор отмечает:

Мы не должны упорно трудиться во внешней сфере для того, чтобы добиться результатов, которые лилии получают безо всякого напряжения. Большинство из нас слишком торопятся, пытаясь решить свои проблемы самостоятельно, идя своим путем и имея перед глазами лишь одну цель: материальные блага, которые мы хотим получить. Нам следует посвятить больше времени молчаливой медитации и, подобно полевым лилиям, позволить нашему процветанию вырасти изнутри. Нам следует всегда помнить о том, что идеи субстанции, с которыми мы работаем, являются вечными идеями. Они существовали всегда, и они будут существовать вечно. Некогда сформировав нашу планету, они поддерживают ее сейчас.

Вещи и события приходят с легкостью в вашу жизнь, когда вы живете в состоянии любви и благодарности. Пребывание в мыслях о Духе, Боге и любви притягивает к вам все, в чем вы нуждаетесь, плюс массу благ, которых вы и не ждали.

И еще немного принципов процветания

В книге Филмора вы найдете также следующие идеи.

- Вам вовсе не нужно знать, как закон процветания работает с научной точки зрения. Все, что вы должны сделать, чтобы активировать его работу, — это хотя бы на одно мгновение в день погрузиться в тишину, чтобы сконцентрироваться на источнике всех ресурсов. Признания, благодарности и веры в него будет более чем достаточно, чтобы закон процветания начал работать на вас.
- Вы никогда не достигнете процветания, пытаясь получить что-то от кого-то или «выиграть» в споре или сделке. Напротив, «четко следуйте за законом справедливости и объективности, передаваемым в мир через вас, твердо зная о том, что вы своевременно получите все необходимое для удовлетворения ваших потребностей».
- Перестаньте тревожиться. Люди, стремящиеся к правильным и хорошим поступкам, всегда получают все, что им необходимо. Если вы будете ставить духовный разум на первое место, вы должны без стеснения представлять в своем сознании картины всего, что вам нужно, и знать, что оно уже приходит к вам, — прямо сейчас.
- Если в вас начинают закрадываться сомнения, просто провозгласите: «Я уповаю на Всемогущего... Я знаю, что Бог обеспечивает все необходимое для

исполнения Своей божественной идеи, и я являюсь Его идеей».

- Не просите Бога просто о богатстве. Вместо этого последуйте примеру царя Соломона — богатейшего человека своего времени, просившего о мудрости и идеях. Люди со всего света съезжались к Соломону за советом и платили ему золотом. Справедливое и правильное суждение, полученное сверху как дар божий, является основным элементом процветания.
- Некоторые люди верят в то, что бедность может быть благословением — что Господь хочет, чтобы они прошли сквозь трудные времена, дабы научиться ценить какие-то вещи в жизни. Но это вовсе не так. Природа Бога направлена на вечное творение и даяние, и только мы сами можем настроиться на волну этой реальности.
- Каким бы талантом в жизни вы ни обладали, вы должны пользоваться им бесстрашно, не позволяя препятствиям вставать на вашем пути. Закапывание собственных талантов идет вразрез с законом процветания. Не стоит уделять слишком много внимания текущему положению дел, концентрируйтесь лишь на том, кем вы реально являетесь на пути вашего становления.
- Отдавайте десять процентов всех денег, поступающих к вам. «Десятина — это практика систематичного даяния, которая приносит в сознание человека чувство порядка и уместности, приводящее к возрастанию эффективности и процветания».

Заключительные комментарии

Сегодня благодаря таким книгам, как *«Тайна»*, тема процветания превратилась в концепцию, известную абсолютно каждому человеку, однако в Америке 1930-х годов, когда реальность свидетельствовала лишь о том, что страна переживает один из самых тяжелых периодов, для высказывания идей, отраженных в книге Филмора, требовалась особая смелость и внутренняя мораль.

«Процветание» Филмора несет в себе нечто успокаивающее и вдохновляющее. Это именно та книга, которую следует читать в момент, когда вы испытываете особые финансовые затруднения, поскольку она наглядно объясняет вам нематериальную сущность источника всех благ. Большую часть времени вы можете уделять своей работе, рутинным затратам или накоплениям, а между тем вашего внимания требует реальный источник процветания, бесконечная духовная сущность, через которую все приходит в этот мир.

Если вы можете отправиться в какое-нибудь спокойное место и побыть некоторое время наедине с собой, вы вспомните об этом источнике и станете меньше тревожиться о том, откуда к вам приходят деньги.

Филмор открыто спрашивает читателя: «Разве это непрактичная утопия?» Его ответ заключается в том, что вы не сможете об этом узнать, пока сами не попробуете применить данную концепцию в вашей жизни.

Некоторым читателям могут не понравиться многочисленные ссылки на Библию, но не забывайте, что Филмор являлся основателем крайне недогматической церкви «Единство» и, по сути, его объяснения духовных законов процветания выходили за рамки любой религии.

Он никогда не вводил авторских прав на свою книгу и делал это намеренно, чтобы любой человек смог прочитать ее совершенно свободно, – жест, который лежал в основе его представлений об изобилии. Вы можете бесплатно скачать *«Процветание»* в Интернете (см. раздел «Литература»).

Чарльз Филмор

Филмор родился в индейской резервации в штате Миннесота в 1854 году, в семье простого торговца. В юношестве он работал ассистентом в типографии, погонщиком лошадиных повозок и химиком-лаборантом.

В 1884 году вместе с женой Миртл переехал в Канзас-Сити, где они вложили имеющийся у них капитал в недвижимое имущество, но потеряли все до последнего цента. Они начали посещать семинары по философии New Thought и ее исцеляющей разум силе, благодаря которой Миртл смогла вылечить свой туберкулез, а Чарльз – травму ноги, полученную им еще в детстве.

В 1889 году они открыли собственную молитвенную группу и учредили новый журнал Modern Thought, преобразовавшийся через два года в журнал Unity.

Обосновавшаяся в Канзас-Сити организация «Единст-

но» объединяла под своей крышей собственную радиостанцию, вегетарианский ресторан, деловой журнал, а в 1906 году начала проводить собственные богослужения. В 1929 году организация переехала в пригород Лис-Саммит, штат Миссури, образовав небольшой городок Юнити-Виллидж, до сих пор являющийся оплотом церкви «Единство».

Миртл Филмор умерла в 1931 году, Чарльз – в 1948 году.

2007

Фонды

«На территории США и практически всех стран мира работают тысячи различных фондов, основной задачей которых является улучшение жизни общества. И за каждым таким фондом стоит богатый человек или семья, которая избирает для себя принцип «хорошего понемногу» и отдает значительную долю своего состояния на благо огромного числа людей, а не растрачивает ее на накопления, инвестиции или удовлетворение собственных потребностей».

В двух словах

Частный капитал, представленный в форме благотворительного фонда, являет собой бесценную «третью силу», способную изменить мир к лучшему.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги. *Евангелие богатства* (с. 136)
Конор О'Клери. *Миллиардер, которого не было* (с. 194)
Линн Твист. *Душа денег* (с. 588)
Мухаммад Юнус. *Банкир для бедных* (с. 604)

ГЛАВА 17

Джоэл Л. Флейшман

В 2006 году новостью номер один стало событие из мира филантропии, который обычно не привлекает к себе особого внимания. Уоррен Баффетт, второй самый богатый человек на планете, объявил о передаче большей части своего состояния благотворительному фонду. Хотя масштабы передаваемой суммы были внушительными (31 миллиард долларов), настоящим сюрпризом стало то, на что должны были быть потрачены эти деньги. Баффетт отказался от идеи создания собственного благотворительного фонда и передал вместо этого часть своего капитала в благотворительный фонд Билла и Мелинды Гейтс, активы которого на тот момент уже достигли 32 миллиардов.

Доводы Баффетта основывались на том, что, если у него превосходно получалось зарабатывать деньги, это еще не означало, что он сможет так же превосходно их потратить. Фонд Гейтса представлял собой уже четко сформированную структуру, цели которой импонировали Баффетту, именно поэтому он решил доверить этому фонду свое состояние — разумный и скромный поступок, типичный для величайшего мирового инвестора.

Механизмы даяния

В своей книге *«Фонды. Великая тайна Америки: как частный капитал изменяет наш мир»* Флейшман отмечает, что праотцом современных благотворительных фондов был Эндрю Карнеги (см. гл. 10), чьи систематические пожертвования на создание публичных библиотек и институтов приносили огромную пользу миллионам людей.

Многие люди слышали о фондах Форда и Рокфеллера благодаря их щедрым жертвователям, но это лишь верхушка огромного айсберга. Флейшман, работавший со многими благотворительными фондами всю свою жизнь, пишет, что в одних только Соединенных Штатах их существует около 68 тысяч. Хотя большая часть фондов имеет небольшие размеры, в 2003 году активы 46 из них достигли 1 миллиарда долларов, в то время как активы еще 64 фондов колебались в пределах от 500 миллионов до 1 миллиарда. В 2005 году их совокупные пожертвования на различные программы и нужды составили более 33 миллиардов долларов. (Фонд Билла и Мелинды Гейтс имеет право отдавать на благотворительные нужды более одной десятой части своих активов, или 3,5 миллиарда долларов, ежегодно.)

Цифры действительно впечатляют, и Флейшман, вне всяких сомнений, верит в то, что благотворительные фонды способны творить чудеса. На социальном уровне, утверждает автор, они представляют собой важную «третью силу», стоящую между правительством и бизнесом. Тем не менее если правительство несет ответственность за свои действия перед избира-

телями, а бизнесмены должны держать ответ перед лицом своих акционеров, благотворительные фонды, по сути, не отчитываются ни перед кем. Для реализации своего потенциала в полной мере, пишет Флейшман, они должны стать более внимательными и более открытыми перед обществом.

Зачем отдавать свой капитал?

На страницах книги, отражающей 45 лет исследований, работы и управления благотворительными фондами, Флейшман задается очевидным вопросом: почему богатые люди стремятся избавиться от своего богатства?

Он приводит цитату из автобиографии Джона Рокфеллера *«Случайные воспоминания о людях и событиях»* (1909). Отмечая, что человек может ощущать себя поистине счастливым при наличии хорошей еды, большого дома и стильной одежды, Рокфеллер пишет: «Поскольку я изучаю богатых людей, я могу выделить лишь один-единственный способ, в котором они будут видеть реальный эквивалент потраченных денег, и способ этот заключается в развитии привычки даяния своего капитала в те области, где влияние потраченных ими денег будет носить характер нескончаемого вознаграждения».

Многие слышали о фондах Форда и Рокфеллера, но это лишь верхушка огромного айсберга.

Хотя некоторые люди прибегают к созданию благотворительных фондов лишь с целью улучшения публичного имиджа (Флейшман отмечает, что создание Фонда Гейтса пришлось на момент противостояния

Microsoft и правительства США, заявившего о своем недоверии компании), в большинстве случаев за этим стоят совершенно иные причины, поскольку большинство доноров изначально обладают прекрасной репутацией и искренне хотят «отдать обратно часть полученного капитала». Они считают себя «счастливчиками», которые просто стремятся передать часть имеющихся у них преимуществ другим людям.

Чем фонды занимаются

Деятельность благотворительных фондов настолько же разнообразна, насколько широк спектр личностей их основателей. Некоторые фонды не имеют ничего общего с политикой, другие придерживаются консервативных позиций; одни предпочитают рисковать, вторые — тщательно просчитывать каждый шаг. Они могут быть ведущей силой, партнерами, катализаторами, все зависит лишь от степени вовлеченности и количества денег, которые они выделяют на те или иные цели и проекты.

Многие фонды создавались для поддержки конкретных проектов (к примеру, Университет Дьюка, открытый на деньги табачного магната по фамилии Дьюк, или Стэнфордский университет, созданный на деньги железнодорожного магната Леланда Стэнфорда). Другие провозглашают своей задачей повышение «благополучия человечества во всем мире» (основная цель Фонда Рокфеллера).

Деньги Рокфеллера были использованы на строительство Чикагского университета, а также Института

медицинских исследований имени Рокфеллера (ныне Университет Рокфеллера), разрабатывающего вакцину против желтой лихорадки и проводящего исследования по повышению плодородности сельскохозяйственных угодий в развивающихся странах. «Зеленая революция», позволившая Пакистану и Индии выращивать и собирать урожай, достаточный для борьбы с массовым голодом, возглавлялась агрономом Фонда Рокфеллера Нормалом Борлаугом, получившим в 1970 году Нобелевскую премию за спасение миллиардов человеческих жизней. Немалую помощь в увеличении урожайности сельскохозяйственных угодий в развивающихся странах оказали также фонды Форда и Келлога.

Флейшман задается очевидным вопросом: почему богатые люди стремятся избавиться от своего богатства?

На деньги Эндрю Карнеги была построена 1681 библиотека в Америке и 2509 библиотек по всему миру, основан Университет Карнеги – Меллона, а также Благотворительный фонд Карнеги, выступающий за установление мира во всем мире и спонсируемый Американским национальным бюро экономических исследований. Средства Карнеги были использованы для поддержания работы Общественной телерадиовещательной комиссии, приведшей к образованию телевизионной сети PBS и созданию Американского национального общественного радио. Знаменитый доклад Гюннара Мюрдаля по национальному вопросу *«Американская дилемма»* спонсировался средствами Корпорации Карнеги, равно как и исследование, приведшее к созданию и запуску программы *«Улица Сезам»* – первому по-настоящему детскому телевизион-

ному шоу, которое помогло миллионам обездоленных детей обучиться грамоте.

Фонды редко порождают новые масштабные течения или идеи, однако помогают им развиваться и процветать. Фонд Форда принял активное участие в развитии Банка Grameen, основанного в Бангладеше Мухаммадом Юнусом (см. гл. 50) и позволяющего получить тысячи микрозаймов «беднейшим из бедных». Фонд Альфреда Слоана, стремящийся расширить знания людей о научных достижениях, вложил деньги в постановку нашумевших спектаклей «Копенгаген» и «Хаббелл», в то время как Фонд Форда вложил капитал в создание Американо-мексиканского фонда правовой поддержки и других организаций, защищающих права национальных меньшинств.

Фонд миллиардера Джорджа Сороса принимал активное участие в долгосрочных проектах по созданию институтов «открытых обществ» на территории стран бывшего восточного блока.

К целям и достижениям некоторых крупнейших благотворительных фондов относятся следующие.

- Фонд Кайзера — создание системы медицинского обеспечения для людей, не имеющих страховки.
- Фонд Роберта Вуда Джонсона создан одним из трех братьев-основателей известного концерна *Johnson & Johnson*, спонсирует программы по борьбе с курением и ожирением.
- Atlantic Philanthropies в основном занимается образовательными программами и вопросами правовой поддержки в области здравоохранения, пенсионно-

го обеспечения и социальных вопросов. Фонд создан королем магазинов беспошлинной торговли Чаком Фини (см. гл. 15).

- Фонд Розенвальда – Джулиус Розенвальд потратил свое состояние, заработанное на розничной продаже одежды, на строительство пяти тысяч школ для темнокожих детей на юге Соединенных Штатов.
- Фонд Энни И. Кейси – Энни Кейси была матерью Джина Кейси – основоположника почтовой службы, превратившейся чуть позже в корпорацию *UPS*. Фонд предоставляет гранты на программы поддержки и развития детей и подростков из малоимущих семей.

Деятельность благотворительных фондов настолько же разнообразна, насколько широк спектр личностей их основателей.

- Фонд Эндрю Меллона – основан банкиром и промышленником Эндрю Меллоном, предоставляет стипендии и гранты на поддержание исследований в области гуманитарных наук, занимается строительством библиотек в странах Центральной и Восточной Европы.
- Фонд Генри Люса – фонд известного издателя, основанный в честь его супруги Клэр Бут Люс и присуждающий премии женщинам за достижения в области науки, строительства и математики.
- Говард Хьюз – медицинский институт, созданный миллиардером-авиатором, подарил миру четырех нобелевских лауреатов и целый спектр открытий и прорывов в научной сфере.
- Фонд Содружества – поддерживает социальные программы, программы по содержанию хосписов,

исследования в области гериатрии и геронтологии.

- Фонд Уильяма и Флоры Хьюлетт — основатели компании *Hewlett-Packard* уделяют особое внимание программам альтернативного урегулирования споров, в то время как Фонд Дэвида и Люсилль Паккард выступает за рациональное использование энергии в Китае.

Не каждая работа благотворительного фонда заслуживает поддержки и похвалы. Как Фонд Карнеги, так и Фонд Форда поддерживали проведение евгенических программ, стремящихся подвести научное обоснование под различия между представителями отдельных человеческих рас, в то время как Фонд Рокфеллера поддерживал в период с 1932 по 1972 год эксперименты над заключенными в штате Алабама, которых заражали без их согласия сифилисом с целью наблюдения за ходом лечения.

Тем не менее можно сказать, что в целом благотворительные фонды оказывали и продолжают оказывать положительное влияние на общество, зачастую принимаясь за решение таких вопросов, которые кажутся слишком рискованными или дорогими для решения их за счет правительственных расходов.

Доказательство своей значимости

Флейшман (как и многие политики и журналисты) выражает озабоченность тем, что благотворительные организации по сути своей не являются подотчетными. Но почему они должны держать ответ перед кем-

то, если большая их часть была создана благодаря вливаниям частного капитала?

Его ответ заключается в том, что благотворительные фонды получают огромную поддержку и защиту во всем, что касается вопросов налогообложения. В США благотворительные фонды не платят подоходных налогов или налогов на прирост капитала, а выплачивают лишь «федеральный налог с фонда», составляющий от одного до двух процентов их общих активов.

Таким образом, правительство отказывается от денег, которые в противном случае могли бы быть собраны и распределены на удовлетворение нужд налогоплательщиков. Помимо этого, поскольку даяние со стороны частных лиц предполагает предоставление налоговых вычетов (рядовые граждане ежегодно передают в благотворительные фонды США более 20 миллиардов), государственная казна теряет доход, который она могла бы получить путем повышения налоговых ставок на более высокие уровни дохода.

Фонды редко порождают новые масштабные течения или идеи, однако помогают им развиваться и процветать.

По подсчетам Флейшмана, государство ежегодно теряет около 20 миллиардов долларов из-за предоставления благотворительным фондам особого налогового статуса. Однако, поскольку сами фонды отдают ежегодно на благотворительные нужды порядка 32 миллиардов долларов, общество получает 12 миллиардов чистой выгоды. Но создают ли потраченные деньги реальное благо, сфокусированное на социальных нуждах общества?

Этим вопросом особенно заинтересовались в Конгрессе США, результатом чего стало принятие за последние несколько лет целого ряда попыток ввести минимальную квоту, которую благотворительные фонды должны ежегодно выплачивать в государственную казну (в настоящий момент 5 процентов активов фонда ежегодно).

Помимо базовых финансовых документов, которые должны быть представлены в налоговую службу США, фонды не предоставляют никакой отчетности относительно того, как они ведут дела, кого принимают на работу и какую зарплату выплачивают своим сотрудникам.

Основной аргумент Флейшмана сводится к тому, что подобные организации не могут просто образовываться ради «свершения блага». Они должны более пристально следить за тем, где и как их деньги могут принести наибольшую пользу, принимать участие в решении наиболее острых социальных проблем и устанавливать цели и критерии оценки качества собственной работы.

Общество должно заключить с фондами взаимовыгодную сделку: если фонд получает налоговую льготу, он должен взамен доказать свою значимость для общества налогоплательщиков.

Будущее филантропии

Весь избыточный капитал, генерируемый в обществе, должен найти свое применение. Как отмечает Флейшман, в мире ежедневно возникают новые и богатые фонды. В течение тридцатилетнего периода, заканчи-

вающегося к 2009 году, количество благотворительных фондов на планете увеличится вдвое.

Следует отметить, что традиционные благотворительные фонды уступают место «венчурной филантропии» – например, недавно разбогатевшие, зачастую молодые финансовые магнаты, такие как основатель компании *eBay* Пьер Омидьяр и создатели компании *Google* Ларри Пейдж и Сергей Брин, готовы привнести в сферу решения социальных проблем свои предпринимательские способности, которые они использовали для создания собственного бизнеса. Многие филантропы объединяют для своих целей механизмы коммерческих и некоммерческих организаций.

Другой тенденцией является установление стратегического партнерства. К примеру, фонды Слоана, Рокфеллера и Гейтса объединили свои усилия для поддержки Международной программы вакцинации против СПИДа. Фонды Гейтса и Рокфеллера также создали альянс, поддерживающий развитие «Зеленой революции» в Африке, в рамках которого огромный опыт Рокфеллера в области сельского хозяйства объединился с капиталовложениями со стороны Билла Гейтса. Подобное объединение усилий может породить новую волну благотворительности, направленную на поддержку миллионов людей.

Заключительные комментарии

Основанная на обширных интервью и детальных исследованиях книга *«Фонды»* является одной из лучших современных работ по данной теме. Хотя речь в ней

идет в основном о фондах США, именно они составляют львиную долю частного благотворительного капитала.

Флейшман указывает на то, что объем затрат на благотворительность в Америке существенно вырастет в XXI веке, достигнув порядка 40 триллионов долларов к 2050 году. Таким образом, можно смело сказать, что мы вступаем в золотой век филантропии, где, будем надеяться, основной акцент будет делаться на достижение измеримых результатов.

При этом нельзя забывать, откуда приходят к нам средства, так же как и нельзя считать само собой разумеющимися научный прогресс, социальные программы и институты, которые подарили нам деньги, собранные через благотворительные фонды. Законодательные органы и обычные люди имеют полное право потребовать более жесткой отчетности со стороны этих организаций, однако они не должны заходить в своих требованиях слишком далеко, отмечает Флейшман.

Большая часть результатов стала возможной благодаря свободе действий, сохраняющей при этом приверженность истинному стремлению участников благотворительного фонда.

Джоэл Л. Флейшман

С 1971 года Флейшман занимает должность профессора права и общественной политики в Университете Дьюка в Северной Каролине, а также пост директора Центра этики, общественной политики и права имени Сэмюэля и Рон-

ни Хейман. Имеет степень магистра права Йельского университета.

С 1993 по 2001 год Флейшман занимал пост президента компании Atlantic Philanthropic Service Company (сегодня Atlantic Philanthropies – фонд Чака Фини). В настоящее время является попечителем Фонда Джона и Мэри Маркл, а также председателем Совета попечителей Института городского развития. Занимает должность директора корпораций Polo Ralph Lauren Corporation и Boston Scientific Corporation.

1962

Капитализм и свобода

«Огромным достижением капитализма является не накопление собственности, а те возможности, которые он предоставил людям для развития, роста и совершенствования своих способностей».

В двух словах

Только свободные рыночные отношения, а не правительства обеспечивают защиту прав личности и стандартов качества, а также приносят небывалое процветание тем, кто к нему стремится.

В схожем ключе

Айн Рэнд. *Капитализм* (с. 502)

Адам Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* (с. 552)

ГЛАВА 18

Милтон Фридман

«*Капитализм и свобода*», величайшее произведение экономической и политической философии XX века, начинается достаточно противоречиво. Фридман утверждает, что знаменитое высказывание Джона Кеннеди, произнесенное в торжественной речи во время вступления на должность президента США, – «не спрашивай, что твоя страна может сделать для тебя, спроси, что ты можешь сделать для своей страны» – совершенно не отражает роль личности в рамках свободного общества.

Правительства, пишет Фридман, вовсе не должны быть хозяевами людей, а человек вовсе не должен считать себя слугой правительства. В рамках реальной демократии государство существует только ради своего народа и правительство является не чем иным, как всего лишь средством, помогающим достичь поставленной цели.

«Капитализм и свобода» являются отражением того, о чем шотландский экономист Адам Смит (см. гл. 45) говорил еще два столетия назад: предоставленные самим себе и освобожденные от чрезмерного контроля со стороны правительства люди способны процветать

и создавать цивилизованные общества. Тем не менее в XX веке перед лицом различных социальных экспериментов и все нарастающего вмешательства со стороны государства в западных странах книга Фридмана стала своевременным напоминанием. Проводя явную взаимосвязь между экономической и политической независимостью, он показал, что свободный рынок является не роскошью, а основой личностной и политической свободы.

Как защищают свободные рынки

Исторически политические свободы привели к возникновению свободных рынков и капиталистических институтов. Это происходит потому, отмечает Фридман, что здоровая частная экономика сдерживает силу государственного вмешательства.

Например, несмотря на официальное преследование евреев со стороны государства в Средние века, они все равно процветали, поскольку могли заниматься свободной торговлей. Пуритане и квакеры смогли перебраться в Америку лишь благодаря созданию фондов в рамках относительно свободного рынка Великобритании, невзирая на все остальные накладываемые на них ограничения.

В странах, где царствуют монополии и торговые ограничения, существует особое отношение к определенным социальным, национальным или религиозным группам, поддерживается тенденция «указывать людям на их место». В рамках истинно свободных рыночных отношений показатели экономической эффективности отделены от таких характеристик, как цвет кожи или религиозная принадлежность.

«Человек, покупающий буханку хлеба, – отмечает Фридман, – не знает, была ли она сделана из пшеницы, выращенной белым человеком или темнокожим, христианином или евреем». Более того, предприниматель, отдающий предпочтение одной группе людей перед другой, оказывается всегда в наименее выгодной позиции, чем тот, кто не обращает на это никакого внимания и получает более широкий выбор товара по менее высоким ценам.

В период занесения в черный список актеров и сценаристов Голливуда – в ходе антикоммунистической политики сенатора Маккарти – многие продолжали творить независимо от этого, часто под вымышленными именами. В отсутствие беспристрастного рынка, создающего спрос на их услуги, они потеряли бы свои последние средства к существованию. В рамках коммунистического общества, пишет Фридман, подобная ситуация была бы просто невозможной, поскольку любой вид работ в нем контролируется государством.

В другом примере рассказывается о том, как однажды Уинстону Черчиллю запретили высказываться против Гитлера на радиостанции Би-би-си сразу после того, как немецкий канцлер пришел к власти, поскольку этот вопрос считался далеко не однозначным. Такое вряд ли могло бы случиться, если бы на радиостанцию не распространялась правительственная монополия.

Основная мысль Фридмана: правительства слишком часто стремятся защитить граждан своих стран от различных вещей, упуская при этом из вида, что «невидимая рука», управляющая свободным и открытым рынком, – в том, что касается производства товаров,

организации труда и информации, – может обеспечить более высокий уровень защиты личностной свободы.

Идея о том, что обеспечение подобной защиты под силу свободному рынку, шла вразрез с тем, что интеллектуалы в различных областях утверждали на протяжении всего XX столетия. Человек всегда представлялся им уязвимым перед лицом корпоративной мощи и нуждающимся в правительственной защите. Подобное мнение зародилось на фоне ужасов Великой депрессии, признанной одним из самых страшных провалов рыночной экономики. В реальности, утверждает Фридман в своей работе *«Капитализм и свобода»*, депрессия в большей степени была провалом самого правительства.

Вмешательство в рынок

Полная экономическая занятость и экономический рост были представлены правительством как основные причины усиления контроля над экономикой страны. Великая депрессия, неизменно говорят люди, является безусловным доказательством нестабильности рынка, предоставленного самому себе.

В действительности Великая депрессия, утверждает Фридман, стала лишь результатом ошибочного правительственного управления. Посредством неуклюжего использования рычагов регулирования денежной системы (в частности, посредством отказа от дополнительной эмиссии в преддверии банковского кризиса) Федеральная резервная система США превратила то, что могло бы стать лишь небольшим экономическим спадом, продлившимся не более года или двух лет, в реальную катастрофу.

«Ошибка нескольких человек» привела к несказан-

ным бедствиям миллионов людей, которых можно было бы избежать, если бы только рынку позволили самостоятельно справиться с данной ситуацией. Хотя Фридман признает, что роль правительства заключается в создании стабильной монетарной системы, его полномочия, имеющие весьма серьезный характер, должны быть в существенной мере ограничены.

В главе, посвященной налоговой политике, Фридман отмечает, что кейнсианские правительственные расходы, направленные на «оживление» застоявшегося рынка или рынка, находящегося в кризисе, являются всегонавсего «экономической мифологией», не подтвержденной эмпирическими исследованиями. Каждые потраченные 100 долларов могут привести к равнозначному положительному эффекту, однако единственным реальным последствием является рост правительственных затрат, большая часть из которых, независимо от всех добрых намерений, распределяется совершенно неэффективно.

Процветание приходит не благодаря законам и «проектам», а независимо от них.

Прогресс через людей, а не через правительства

Всегда существует масса «аргументированных объяснений», почему правительство должно вмешиваться в регулирование рынка и устранение социальных проблем. Иногда добрые намерения приводят к великим достижениям. К примеру, Фридман приветствует создание американской национальной системы автомагистралей, строительство главных дамб, систему образования и некоторые меры, предпринятые в сфере здравоохранения.

Однако большая часть достижений в области улучше-

ния жизненных стандартов американского населения стала результатом человеческого гения, а вовсе не правительственных усилий. Процветание приходит не благодаря законам и «проектам», а независимо от них. В целом избыточное регулирование «заставляет людей действовать вопреки их собственным интересам ради предположительного удовлетворения интересов общества».

Фридман приводит целый список областей, вмешательство правительства в которые он считает совершенно неоправданным. Сюда относится введение тарифов и квот на импорт, субсидии фермерским хозяйствам, регулирование рентных платежей, введение уровня минимального заработка и регулирование различных отраслей экономики, включая банковский сектор, транспорт, радио и телевидение, а также программы социального страхования, которые вынуждают людей откладывать определенную сумму денег на пенсионное обеспечение, строительство муниципального жилья, лицензирование хозяйственной деятельности и воинская повинность в мирное время.

«Ошибка нескольких человек» привела к несказанным бедствиям миллионов людей.

Хотя в теории все эти меры кажутся здоровыми и оправданными, на самом деле они оказывают обратное действие. К примеру, введение минимального размера оплаты труда было направлено на «смягчение» бедности афроамериканского населения, в реальности это привело лишь к огромному росту безработицы среди подростков.

На борьбу с бедностью были направлены и программы строительства муниципального жилья, приведшие, по сути, лишь к завуалированности существующей проблемы. Политика в области социального обеспечения, изначально нацеленная на предоставле-

ние определенных гарантий защищенности и безопасности для тех, кто не может устроиться на работу, создала лишь огромное количество зависимых от нее людей, которые на самом деле могли бы внести свой вклад в развитие экономики. Неутешительный вывод Фридмана: «Добрые намерения вовсе не делают вмешательство власти безвредным».

По мнению Фридмана, в обществе существует лишь два пути организации экономической деятельности:

- через централизацию и силовое давление;
- через создание более благоприятных условий для товарообмена и оказания услуг.

Стремление к централизации, как правило, начинается в духе доброй воли, однако очень скоро власть становится намного важнее общества и цели «начинают оправдывать любые средства». Давление и открытое насилие считаются лишь невысокой платой за достижение великой мечты о равноправии.

В условиях свободы открытость обсуждений и добровольное сотрудничество являются средствами для достижения любых поставленных задач и целей. Возможно, это не самый быстрый способ добиться результата, но, безусловно, самый верный и менее безопасный. Вся прелесть свободного рынка заключается в том, что он позволяет достичь единства без подчиненности: он задает вектор направления, следовать которому вас никто не может *заставить*.

Сначала свобода, затем равенство

Фридман утверждает, что капиталистические страны характеризуются более низким уровнем неравенства. Многие не согласятся с этим, указывая на огромный разрыв

между, скажем, директорами корпораций, зарабатывающими 10 тысяч долларов в день, и кем-то, кто работает в магазине и получает не более 20 тысяч долларов в год. Даже низкооплачиваемые работники, отмечает автор, в рамках капиталистической системы живут намного лучше, чем жили представители привилегированного класса около века назад. Они уже не заняты на каторжных работах, они имеют, по крайней мере, базовое образование и более высокий уровень медицинского обслуживания, живут в домах с современной системой канализации и отопления, у них есть машины, телевизор, радио, телефоны и развлечения, о которых богатые и знатные люди прошлой эпохи могли только мечтать.

Даже если некоторые люди не могут добиться устойчивого финансового положения в рамках политической системы, они все равно получают целый ряд выгод и преимуществ. Напротив, в рамках жестко структурированной социальной системы и коммунизма «блага» уходят исключительно в руки тех, кто стоит наверху.

Сердцем философии либерализма, пишет Фридман, являются люди, обладающие равными правами и равными возможностями. Это вовсе не означает равномерного распределения богатства между ними. Рост благосостояния человека в рамках капитализма является желанным и приятным результатом, но никак не целью системы. Целью капиталистического устройства общества является свобода личности. И только каждый конкретный человек имеет право решать, что ему делать с этой свободой.

Заключительные комментарии

В предисловии к изданию 1982 года Фридман подчеркнул, что, несмотря на явные признаки изменений, Америке и другим западным странам предстоит пройти

еще немалый путь по сокращению роли правительства в экономике. Среди его поклонников были Рональд Рейган и Маргарет Тэтчер, стремившиеся ограничить вмешательство правительства, но так и не справившиеся с задачей сокращения правительственных расходов.

Сегодня защита фермерских хозяйств по-прежнему остается высокой, свободная торговля является скорее целью, нежели реальностью, а доля правительственных расходов в большинстве стран в общей доле валового внутреннего продукта пребывает на прежнем уровне или растет. Несмотря на бесчисленные доказательства противоположного, правительства, похоже, продолжают верить, что они знают, как будет лучше для людей.

Журнал *The Economist* охарактеризовал Фридмана как «возможно, самого влиятельного экономиста второй половины XX века». Его особое влияние заключается не просто в том, что он говорил, а в том, что он смог сказать об этом людям, совершенно не связанным с экономикой. До выхода в свет *«Капитализма и свободы»* о Фридмане мало кто знал за пределами ученых кругов, однако книга (разошедшаяся тиражом более полумиллиона экземпляров) привлекла огромное внимание к его персоне, наряду с тремястами опубликованными колонками в журнале *Newsweek* и его популярным телесериалом *«Свобода выбирать»*[1].

«Капитализм и свобода» может в значительной мере изменить ваше представление об экономической мора-

---

[1] «Свобода выбирать» (*англ.* Free to Choose) — книга и одноименный десятисерийный сериал, передававшийся в 1980 году по каналам общественного телевидения, авторами и ведущими которого стали Милтон и Роуз Д. Фридман, выступавшие за развитие свободных рыночных отношений и проведение политики невмешательства со стороны государства.

ли. Возможно, вы считали, что в высшей степени моральным является то государство, которое активно вмешивается в экономику, чтобы «помочь» людям. Однако Фридман говорит о том, что именно свободная экономика и свободная политическая система позволяют наиболее полно раскрыть достоинства человеческой личности в формах, которые вы наименее ожидали.

Страны, чья экономика выстраивается на основании идей Адама Смита и Фридмана, в теории должны представлять собой монстров эгоистичного потребительства. Но, как подчеркивает сам Фридман, люди хотят быть свободны не только ради достижения богатства, но для того, чтобы жить в соответствии с их самыми глубокими ценностями. Процветание заключается не только в создании капитала, оно связано со свободой выбора жить так, как вы хотите.

Милтон Фридман

Родившийся в 1912 году в Бруклине, Нью-Йорк, Фридман был младшим ребенком в семье еврейских иммигрантов, приехавших в США из Украины. Когда Милтон был еще младенцем, семья переехала в Нью-Джерси и открыла собственный бакалейный магазин. Ему еще не исполнилось полных 16 лет, когда он окончил школу и выиграл грант на обучение в Университете Раджерса, где изучал математику и экономику, а затем еще один грант на обучение в Чикагском университете, позволивший ему получить в 1933 году степень магистра. В Чикаго он встретился со своей будущей женой и соавтором Роуз Директор, а также учился у выдающихся экономистов эпохи – Якоба Вайнера и Фрэнка Найта.

Не имея возможности найти работу в научной сфере в период Великой депрессии, Фридман устроился на долж-

ность экономиста в администрации президента Рузвельта. В тот период он придерживался идей кейнсианской экономики, однако вскоре пришел к выводу, что ограничения зарплат и цен, вводимые правительством страны, лишь препятствовали восстановлению американской экономики. Во время Второй мировой войны работал на кафедре военных исследований Колумбийского университета, где в 1946 году защитил докторскую диссертацию. В тот же год принял назначение на должность преподавателя Чикагского университета, где в течение последующих 30 лет создал центр Чикагской школы либертарианской экономики.

В 1964 году Фридман занимал пост советника по экономическим вопросам кандидата в президенты Барри Голдуотера, позже стал советником в администрации Ричарда Никсона. Во многом под влиянием его идей была введена практика плавающих курсов национальной и иностранной валюты. В 1976 году Фридман получил Нобелевскую премию по экономике, в 1988 году – Президентскую медаль свободы[1] *из рук Рональда Рейгана. Фридман умер в 2006 году.*

Другие книги включают его главное произведение «Монетарная история Соединенных Штатов. 1867–1960» (в соавторстве с Анной Шварц, 1963) и «Свобода выбирать: персональное заявление» (вместе с Роуз Д. Фридман, 1980).

---

[1] Президентская медаль свободы (Presidential Medal of Freedom) – высшая награда США для гражданских лиц.

2005

Плоский мир

«Очевидно, что сегодня благодаря компьютерам, электронной почте, коммуникационным сетям, телеконференциям, быстро приспосабливающемуся к новым задачам программному обеспечению возможность сотрудничать и конкурировать в реальном времени появилась у беспрецедентно большого числа жителей Земли — в большем числе областей, в большем числе точек земного шара, с большим равноправием, чем когда-либо в мировой истории».

В двух словах

Технологический прогресс создает «единые правила игры», в рамках которых ранее маргинальные народы и страны могут занимать конкурентоспособные позиции в мировой экономике.

В схожем ключе

Милтон Фридман. *Капитализм и свобода* (с. 234)

Пол Зейн Пилзер. *Господь хочет, чтобы вы были богаты* (с. 458)

Адам Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* (с. 552)

ГЛАВА 19

Томас Фридман

В 2004 году Томас Фридман, трехкратный лауреат Пулитцеровской премии, журналист-международник и автор книги о глобализации *«Лексус и оливковое дерево»*, отправился в Бангалор — Силиконовую долину Индии, — чтобы понять, почему Индия стала перенимать информационные технологии и предоставлять миру услуги, которые были ранее прерогативой Америки и других богатых стран.

Он обнаружил, что Индия становилась ведущим игроком в предоставлении аутсорсинговых услуг не только в сфере IT, но и в области бухгалтерии и радиологии. В странах Восточной Азии он столкнулся со схожей тенденцией. Несмотря на непростые исторические взаимоотношения между двумя странами, Япония начала передавать на аутсорсинг услуги по вводу данных и развитию программного обеспечения Китаю, особенно в город Далянь — собственную китайскую Силиконовую долину. В самих Соединенных Штатах Фридмана поразил факт «хоумсорсинга» — передачи авиакомпанией *«ДжетБлю»* услуг по резервированию рейсов домохозяйкам, работающим непосредственно у себя дома в Солт-Лейк-Сити, штат Юта.

Эти и многие другие примеры убедили Фридмана в том, что произошедшие недавно изменения в сфере

информационных технологий подняли мир на более высокий уровень, создали новую, «плоскую» экономику, позволяющую индивидуумам и небольшим организациям конкурировать — и сотрудничать — друг с другом как никогда ранее. Глобализация заключалась не просто в создании более дешевых продуктов и услуг для тех, кто живет в богатых странах, а в обогащении производителей и поставщиков этих услуг независимо от места их проживания.

«Плоский мир: краткая история XXI века» был впервые издан в 2005 году и тут же стал мировым бестселлером. Ввиду продолжающегося развития технологий и рынков, а также все возрастающей потребности в их глубоком исследовании второе издание книги вышло уже в 2006 году, и всего через год появилось третье издание, дополненное новыми главами. 600 страниц книги стали отражением огромного количества идей, сотен примеров и историй из реальной жизни, которые просто невозможно изложить в рамках сжатого комментария. Тем не менее эта глава позволит вам получить некое представление о данной работе.

Как мир стал плоским

С первых строк своего произведения Фридман обращается к истокам зарождения глобализации, дабы показать читателю, что процесс «формирования плоского мира» имеет длительную историю. Сам процесс он разделил на три этапа. Глобализация 1.0 проходила в

период с 1492 по 1800 год и начиная с «открытия» Колумбом Америки заключалась в поиске новых возможностей. Глобализация 2.0, проходившая в период с 1800 по 2000 год, ознаменовалась превращением компаний и корпораций в ключевых игроков мировой экономики. Начавшаяся совсем недавно, приблизительно в 2000 году, Глобализация 3.0 предоставила людям (немалую часть которых составляют жители не западных стран) возможность для конкурентной борьбы и сотрудничества на глобальной основе.

Процесс развития Глобализации 3.0 поддерживает целый ряд ключевых факторов, или «выравнивателей». С политической точки зрения основным событием стало падение Берлинской стены в 1989 году, которое «склонило политические весы во всем мире, — в пользу тех, кто отстаивал демократические, ориентированные на консенсус и рынок формы правления, против тех, кто отстаивал авторитарную власть и централизованное планирование». Подобное развитие помогло прийти к восприятию мира как «единого рынка, единой экосистемы и единого сообщества».

В области технологий центральным моментом стала популяризация персональных компьютеров. Начиная с середины 1990-х годов сетевой потенциал персональных компьютеров набирал особую силу благодаря укреплению взаимосвязанности, которую обеспечивал браузер «Нетскейп» и Всемирная паутина — World Wide Web. В дополнение, массивное инвести-

рование телекоммуникационных компаний в создание оптоволоконных линий означало, что отныне общение, а также возможность отправлять и получать объемные файлы в любом уголке мира стали стоить очень дешево.

Индия сумела использовать в своих интересах эту дешевую инфраструктуру в целом ряде своих аутсорсинговых проектов.

Подобная взаимосвязанность была вскоре подкреплена введением и развитием программного обеспечения, созданного для технологического делопроизводства, которое позволяло разделять на части и выполнять проекты в различных уголках мира, а затем соединять их снова в единое целое. К тому же такие поисковые системы, как *Yahoo*! и *Google*, обеспечили людям доступ к целому океану информации, передаваемой в режим реального времени. Предполагалось, что это позволит существующим медиакомпаниям легче доносить свой контент до миллионов людей.

Наиболее мощное влияние на «выравнивание» мира оказало стремление огромного числа людей к созданию собственных веб-контентов через такие каналы, как блоги, Википедия и подкастинг. Данный процесс получил подкрепление в виде новых «стероидов» — дополнительных технологических новшеств, например таких, как беспроводное соединение, которое позволило людям работать и использовать информацию далеко за пределами их рабочего места.

Конвергенция всех этих изменений, завершившаяся к 2000 году, привела к рождению совершенно но-

вых форм коммерции. Индия стала основным поставщиком аутсорсинговых услуг, Китай превратился в основного производителя мирового рынка, в то время как такие компании, как *«Уолл-Март»* и *«Делл»*, открыли для мира сверхэффективные «цепочки логистики и снабжения», основанные на работе сложно переплетенных систем производства и распространения. Конвергенция, пишет Фридман, представляет собой «важнейший фактор глобальной экономики и политики начала XXI века».

Оставшаяся часть книги *«Плоский мир»* исследует результаты произошедших изменений.

Новый мир и работа в нем

Рождение плоского мира приводит к частичному перемещению рабочих мест в другие страны и даже устранению их как таковых. Тем не менее стремление к оптимальному использованию плоской платформы мира должно привести к образованию новых категорий работы.

К таковым будут относиться «соавторы», координирующие работу в горизонтальной плоскости внутри и между компаниями; «синтезаторы», инновационно интегрирующие разрозненные области знаний; «разъяснители», обладающие способностью объяснить сложные вопросы любой аудитории; «персонализаторы», создающие дополнительную ценность благодаря привнесению нотки человечности в услуги и продукцию; и «зеленые люди», которые будут обладать всеми необходимыми знаниями и навыками для решения экологических проблем.

Эти новые типы работ будут выстраиваться на базе существующих знаний, однако потребуют другого подхода к их применению.

Посредственного работника не ждало ничего хорошего и раньше, но в мире стен у него был шанс прокормить себя, обеспечить себе достойный уровень жизни. В плоском мире у посредственности отнимут и этот шанс.

В двух словах: рождение плоского мира несет с собой перерождение традиционных методов работы, при котором будут процветать лишь те люди, кто по-настоящему любит свою работу и привносит в мир уникальную ценность.

Надлежащее образование

В условиях изменения рынка рабочей силы и усиления конкуренции ключевым фактором будет образование. Образование должно стать основой жизнедеятельности общества, объединяющей в себе традиционные формы обучения с производственным мастерством и выходящей за привычные рамки работы, школы и дома. Если вы не учитесь чему-то постоянно, то вы должны знать, что это *делает* кто-то, кто выполняет работу, подобную вашей.

Образование должно опираться на истинную страсть и любопытство, чтобы открыть дорогу для развития такого жизненно важного навыка, как самообразование.

Технические знания всегда будут в цене, однако

Фридман дальновидно указывает на то, что развитие мирового потенциала в его полном объеме также потребует наличия универсального, гуманитарного образования и нестандартного мышления, позволяющего людям «совместить точки» между различными научными дисциплинами, творчески развиваться и внедрять инновации.

Роль правительства

Согласно утверждениям Фридмана, в плоском мире роль правительств будет сводиться исключительно к тому, чтобы поддерживать свободные рыночные отношения и устранять любые формы протекционизма, который, принося огромный ущерб экономике в долгосрочной перспективе, ограждает людей от реального мира.

С динамической точки зрения правительства должны будут сосредоточиться на создании физического и социального контекста, который позволит людям получать наивысшие блага от плоской платформы мироустройства и одновременно сводить к минимуму ее недостатки.

Они должны будут вливать огромные инвестиции как в традиционную физическую инфраструктуру, такую как строительство дорог и улучшение санитарных условий, так и в инфраструктуру высоких технологий, таких как широкополосные каналы доступа в Интернет абсолютно для всех и каждого.

В сфере социального развития они должны будут выступать гарантом соблюдения закона, чтобы любые

взаимоотношения между людьми проходили в атмосфере доверия друг к другу. В то же время правительства должны будут положить конец бюрократии, тормозящей развитие инновационных технологий. Чтобы помочь людям адаптироваться в условиях нарастающей конкуренции и изменения рынка рабочей силы, правительства должны внедрять такие важные меры, как профессиональная переподготовка и сохраняемые социальные льготы.

Одним из наиболее успешных примеров правительственного вмешательства стала Ирландия. В рамках одного поколения такие реформы, как введение бесплатного образования в объеме колледжа, укрепление системы национального здравоохранения и привлечение иностранного капитала, сделали ее второй самой богатой страной (в расчете на душу населения) в Европе, позволив обогнать Германию, Францию и Великобританию.

Наиболее мощное влияние на «выравнивание» мира оказало стремление огромного числа людей к созданию собственных веб-контентов.

Девять из десяти ведущих фармацевтических компаний мира и семь из десяти лидирующих компаний в сфере разработок компьютерных программ ведут сегодня свою деятельность на территории Ирландии, самым крупным экспортером которой выступает компания *«Делл»*.

Были времена, когда самым дорогим товаром на экспорт в стране являлись ее собственные жители. Сегодня граждане Ирландии являются ее самым дорогим активом, получающим огромный объем капиталовложений.

Культура имеет значение

Вопрос взаимосвязи между культурой и экономическим успехом зачастую воспринимается как сложный и деликатный, однако Фридман не боится затронуть эту тему. Он высказывает мнение, что успех государства зависит от таких «невидимых» факторов, как открытость для инноваций, способность приспосабливаться, бережливость, упорство, терпение и усердный труд.

По мере того как развитие технологий начинает стирать границы между государствами, на поверхность поднимаются все преимущества и недостатки данных культурных различий.

Фридман высказывает двойственное мнение относительно того, как развитие плоского мира скажется на самой культуре. Возможно, это оправдано, учитывая отсутствие в истории прецедентов столь интенсивного культурного смешения на глобальном уровне. С одной стороны, стирание границ может привести к расцвету культурного разнообразия, к примеру, позволяя представителям различных стран «загружать» их культурные ценности в систему мира. С другой стороны, учитывая доминирование США в сфере технологий и средств массовой информации, рождение плоского мира может привести к культурной гомогенизации. В любом случае джинн будет выпущен из бутылки. Ключевым в этом процессе остается вопрос, как люди, бизнес и правительства будут приспосабливаться к происходящим событиям, добиваясь при этом процветания в соответствии с поставленными целями.

Несмотря на основной упор на технологический прогресс, Фридман особо подчеркивает тот факт, что процветание нового зарождающегося мира будет во многом зависеть от личностных качеств человека. Он отмечает, что в плоском мире «наиболее важным соревнованием становится соревнование с самим собой — вечная борьба за то, чтобы выжать как можно больше из своего воображения и начать действовать в соответствии с этим».

Воображение, видение, усердная работа и бережливость представляют собой основные составляющие личностного и экономического успеха, и в мире, где технологии являются основным уравнивающим фактором, они начинают приобретать еще большую ценность.

Заключительные комментарии

«Плоский мир» представляет собой увлекательную работу, зачастую напоминающую, в силу профессии Фридмана, серию связанных между собой журнальных статей. Сам автор является искусным мастером слова, и чтение всей книги займет у вас не слишком много времени.

Тематика книги, а также смелое высказывание Фридманом его идей вызвали значительную волну критики.

- Основные тезисы в большинстве случаев опираются на информацию или мнение, записанное в ходе «бесед с друзьями в правительственных кругах» (похоже, что Фридман может взять интервью у любо-

го человека на этой планете), что может быть приемлемо в сфере журнализма, но является недостаточным для написания книги по политической экономике.

- Книга отражает систему ценностей, основанную исключительно на вере в свободную рыночную экономику и американское культурное и экономическое превосходство.
- В работе явно недооценена власть многонациональных корпораций и неблагоприятные последствия их политики, ориентированной исключительно на получение прибыли.
- Книга обрисовывает мрачные перспективы участия в жизнедеятельности плоского мира таких регионов, как Африка и сельскохозяйственные районы Индии и Китая. (Как отмечает сам Фридман, всего 0,2 процента населения Индии заняты в высокотехнологическом секторе экономики страны; Бангалор — это не Индия.)

Фридман высказывает двойственное мнение относительно того, как развитие плоского мира скажется на культуре.

Хотя подобные замечания могут быть справедливыми, они вовсе не опровергают главный тезис книги. Неоспоримый факт, что мы живем во взаимосвязанном мире, и даже если некоторые регионы выпадают из общего ритма развития, это вовсе не отменяет существующей тенденции в долгосрочной перспективе.

Лучшим арбитром в этом споре может стать только история. К примеру, промышленная революция в

Великобритании затрагивала в основном крупнейшие города страны, и если бы вы обратили взгляд в сторону сельской местности, вы не нашли бы там ни малейших признаков происходящих изменений. Но они происходили в любом случае, и через одно-два поколения изменения в обществе и экономике позволили Великобритании стать богатейшей страной в мире.

Фридман вовсе не утверждает, что рождение плоского мира сделает каждого человека на земле богатым.

Эта книга говорит нам о том, что с появлением доступа к технологиям у нас появляются новые возможности, которые не существовали еще десять лет назад и которые позволяют нам принимать более активное участие в экономике на глобальном уровне. Это должно привести к позитивным переменам в мире.

Томас Фридман

Фридман родился в 1953 году в Миннесоте. Получил степень бакалавра в области истории и политики стран средиземноморского региона в Университете Брандиса, а также степень магистра истории и политики стран Ближнего Востока в Оксфордском университете. Его основной интерес как журналиста был всегда прикован к политическому и экономическому развитию стран Ближнего Востока, о которых он немало писал сначала для информационного агентства United Press International, а затем для читателей The New York Times. Фридман снял

также несколько документальных фильмов для канала Dicovery Channel.

Более ранние работы: «От Бейрута до Иерусалима» (1989), «Лексус и оливковое дерево: осознание глобализации» (1999) и «Широта и долгота: изучение мира после 11 сентября» (2002).

Вместе с женой и двумя дочерьми Фридман живет в городе Бетесда, штат Мэриленд.

1992

Жесткий диск

«Гейтс буквально заболел этим. Когда у него выдавалась свободная минута, он стремглав бежал в старшую школу, чтобы узнать как можно больше о системе. Он быстро понял, что ему придется сражаться за время в компьютерном классе с огромным количеством других ребят, которых тянуло туда словно магнитом. Одним из этих старшеклассников был тихий юноша по имени Пол Аллен, который был всего на два года старше Гейтса. Спустя семь лет вдвоем они создали Microsoft — одну из самых успешных инновационных компаний в истории американского бизнеса».

В двух словах

Посмотрите внимательно, чего можно добиться в вашей сфере деятельности благодаря «установлению стандарта». Имея перед глазами масштабную и ясную картину, вы можете максимально использовать любую возможность, встречающуюся вам на пути.

В схожем ключе

Ричард Брэнсон. *Теряя невинность* (с. 102)
Питер Друкер. *Бизнес и инновации* (с. 170)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)
Говард Шульц. *Влейте в нее свое сердце* (с. 530)

ГЛАВА 20

Джеймс Уоллес и Джим Эриксон

Сегодня мир знает Билла Гейтса как одного из самых богатых людей планеты, сумевшего создать состояние благодаря потрясающему успеху компании, соучредителем которой он был. Но что нам на самом деле известно о Гейтсе как о человеке и что представляет собой секрет успеха компании *Microsoft*?

На полках книжных магазинов вы можете найти огромное количество биографий Гейтса, но книга «*Жесткий диск: Билл Гейтс и создание империи Microsoft*», написанная двумя журналистами из Сиэтла, наиболее полно рассказывает о ранних годах становления компании и о том, что же это все-таки значило — работать под управлением ее генерального директора. Это удивительная работа, написанная лучше, чем любой роман.

Если вы задумываетесь об открытии собственного бизнеса, она может расширить ваше видение того, к чему вам следует стремиться в этой жизни.

С другой стороны, если вы являетесь пользователем операционной системы Windows или ее приложений, вам будет интересно узнать о том долгом и нелегком пути, которым пришлось пройти компании, чтобы ее продукцией легко мог воспользоваться лю-

бой желающий. Хотя компания развивалась неимоверно быстрыми темпами, ей потребовалось более 15 лет, чтобы такое простое слово, как «*Windows*», стало известно во всем мире.

Книга была написана в 1992 году и затрагивает первые 15 лет развития компании, ставшие наиболее интересным и наиболее поучительным опытом в плане создания капитала.

Видение будущего — и движение ему навстречу

Ни для кого не секрет, что Билл Гейтс вместе со своим другом Полом Алленом основал компанию *Microsoft* после того, как в 19 лет решил бросить учебу в Гарварде. Тем не менее уже в этом возрасте он был опытным программистом, проработавшим несколько лет над созданием примитивного школьного компьютера. В последний год своего обучения в школе ему (вместе с Алленом) предложили работу с зарплатой в 165 долларов в неделю, которая заключалась в отладке компьютерной системы одной из фирм, выполняющих заказы для военного ведомства. Его школа — передовое дорогое учебное заведение под названием «Лейксайд» в городе Сиэтл — выдала ему разрешение на то, чтобы пропустить целый семестр занятий ради выполнения данной работы.

Вместе с Алленом они все чаще и чаще говорили о создании собственной компании по разработке компьютерных программ, представляя, что когда-нибудь в каждом доме будет свой персональный компьютер.

(Это были времена, когда компьютеры занимали отдельную комнату и были настолько дорогими, что только военные компании и крупные корпорации могли позволить себе их приобретение.) Так почему же им не стать именно теми людьми, кто будет обеспечивать эти компьютеры программными разработками?

Родители Гейтса очень надеялись, что он поступит в университет.

В Гарварде он постоянно пытался отыскать хоть одного человека, кто был бы умнее его. Разочаровавшись полностью в учебе, он проводил большую часть времени за игрой в покер, разбавляя ее иногда занятиями по математике. Но все равно это было время, проведенное с пользой.

Авторы отмечают: «В Гарварде Гейтс проглатывал книги по бизнесу с той же скоростью, что его сокурсники изучали *Playboy*. Он хотел знать как можно больше о правилах управления компанией, начиная от руководства людьми и заканчивая маркетингом продукта».

Когда в журнале *Popular Electronics* Аллен увидел заметку о компании под названием *MITS*, расположенной в штате Нью-Мексико и начинающей производство персональных компьютеров, вместе с Гейтсом они пришли к выводу, что настало время для активных действий.

Они немедленно вылетели на юг страны и убедили компьютерную компанию в том, что они способны написать такую компьютерную программу, которая

сделает компьютеры «Альтаир» доступными для любого пользователя.

Перебравшись в Альбукерк, в огромной спешке они разработали версию языка программирования BASIC для компьютеров «Альтаир». Гейтс вложил в новый бизнес все, что у него было на тот момент, и в течение первых двух лет работы взял лишь пару дней выходных.

Очень скоро стало понятно, что реальную ценность компьютерам придавало программное обеспечение, и Гейтс с Алленом испытывали горячее желание продавать свои программы другим фирмам. В конце концов им удалось отвертеться от обязательств, наложенных на них контрактами с *MITS*, и приступить к свободной продаже версий BASIC другим компьютерным фирмам. К их огромному удивлению, покупателями их программ стали такие гиганты, как *General Electric* и *National Cash Register*. Их маленькая фирма начала приносить реальные деньги.

Чуть позже, когда компания *Microsoft* перебралась обратно в Сиэтл, чтобы быть поближе к родителям Гейтса, он признался своему другу-программисту, что двумя его самыми большими амбициями в жизни были стремления:

разработать такую компьютерную программу, которой могла бы с легкостью пользоваться даже его мама, и создать компанию, превосходящую юридическую фирму его отца.

К 1981 году, после подписания соглашения с основным «Голиафом» — *IBM*, компания *Microsoft* уже воплотила в жизнь его вторую цель.

Сначала клиенты, потом — доходы

Потенциальные клиенты, приходящие в офис *Microsoft*, зачастую принимали Гейтса за обычного курьера. В 25 лет он все еще походил на 17-летнего юношу и носил обыкновенную футболку, на которой нередко были заметны следы от съеденной накануне пиццы. Но как только молодой генеральный директор компании начинал говорить, отмечают Уоллес и Эриксон, клиенты сразу забывали о его возрасте. Вне всяких сомнений, он не только был знатоком в технических вопросах, но и прекрасно разбирался в тончайших аспектах ведения компьютерного бизнеса, он даже сам составлял свои собственные контракты, вставляя в них положения из учебников по корпоративному праву.

В Гарварде Гейтс проглатывал книги по бизнесу с той же скоростью, что его сокурсники изучали *Playboy*.

В стремлении заполучить как можно больше клиентов Гейтс решил для начала отвоевать собственный сегмент рынка, зачастую назначая слишком низкую цену за выполняемую работу и устанавливая нереальные временные рамки для своих программистов.

Его акцент на то, что клиенты стоят для него на первом месте, а прибыль — на втором, на деле означал лишь то, что компания должна была везде и во всем оказываться раньше конкурентов.

На заре становления компании, пишут Уоллес и Эриксон, «Гейтс поддерживал жизнедеятельность Microsoft исключительно благодаря неистощимому умению продавать и торговаться», совершая огромное количество «холодных звонков» и произнося вдохно-

венные речи потенциальным клиентам, пока те не сдавали свои позиции. Перекликаясь в чем-то с рекомендациями Майкла Гербера «работать над своим бизнесом, а не на него» (см. гл. 21), Гейтс, хотя и был превосходным программистом, черпал большее вдохновение в управлении компанией и в поиске целей, к которым она должна прийти, нежели в производимой продукции.

Он был яростным собеседником, способным буквально разорвать на части человека в некоторых интеллектуальных и деловых вопросах, а также в вопросах создания программного обеспечения. Однако он отличался также умением выслушать и моментально изменить свою точку зрения, если того требовали факты.

Microsoft нанимала на работу людей по его образу и подобию: высокий уровень IQ, страсть и желание работать 24 часа в сутки семь дней в неделю. Когда над компанией нависали крайние сроки производства продукта, весь персонал впадал в неистовое безумие, работая сутки напролет ради соблюдения графика. Привычка Гейтса появляться в аэропорту непосредственно перед завершением посадки на самолет символично отражала его глобальное стремление доводить все до предела. Именно на этом пределе, признался однажды он, «вы можете показать наивысшие результаты».

Окна процветания

Неформальный девиз компании *Microsoft* — «Мы задаем стандарты» — был не просто моральной поддержкой для персонала, он отражал основные цели фирмы, вводящей запатентованные стандарты компьютерных

систем и приложений. И разрабатывая программы, «с которыми могла бы справиться мама Гейтса», компания постепенно завоевывала всеобщее признание. В знаменитой операционной системе Windows нашли свое отражение сразу два различных видения компании. Только представьте, сколь тернистым оказался путь к созданию конечного продукта.

- 30 лучших программистов компании потратили два года на разработку и тестирование первоначальной версии. Накануне дня запуска программы потребовалось провести сотни мельчайших доработок.
- Сразу после запуска программы стало ясно, что она потерпела полное коммерческое поражение. Усовершенствованная версия программы также не вызвала восторга со стороны критиков и пользователей.
- Windows 3.0, выпущенный в 1990 году, наконец удовлетворил все изначальные ожидания компании, продавшей более трех миллионов копий за один только первый год.
- Несмотря даже на включение огромного количества элементов, перенятых из «графического интерфейса пользователей» Apple, на разработку Windows ушло более семи лет в целом.

В стремлении заполучить как можно больше клиентов Гейтс решил для начала отвоевать собственный сегмент рынка.

Сегодня операционной системой Windows пользуется порядка 90 процентов держателей персональных компьютеров. Эта система могла бы свершить рево-

люционный переворот в компьютерной индустрии, однако именно маркетинг сыграл ключевую роль для признания ее в качестве стандарта отрасли.

Для этой работы *Microsoft* наняла Роуланда Хансона — главу службы маркетинга компании *Neutrogena*. Если в индустрии косметики бренд играет ключевую роль, то, по мнению Хансона, в компьютерной отрасли он должен также занимать не последнее место. Разработка программного обеспечения была лишь частью победы в битве.

Для достижения реального успеха *Microsoft* должна была добиться, чтобы имя компании начало целиком и полностью отождествляться с производимой ею продукцией. Люди должны были покупать не просто программы, они должны были хотеть программы именно компании *Microsoft*. Целью Хансона, отмечают авторы, стало «превращение Microsoft во вторую корпорацию Sara Lee на рынке программного обеспечения».

После успеха Windows 3.0, Windows реально стал один из самых популярных брендов с не менее популярным девизом. После представления на рынок системы Vista он превратился в своего рода дойную корову корпорации *Microsoft*. Благодаря установлению собственных стандартов, даже если большинство представителей отрасли считали эти стандарты не самыми лучшими, *Microsoft* стала первой компанией, понявшей (к большому огорчению *IBM*), что реальное богатство таилось в «душе» машины, — ее программном обеспечении, — а не в металлических и пластиковых панелях.

Заключительные комментарии

Было ли что-то особенное в личности самого Билла Гейтса, что позволило компании *Microsoft* занять лидирующие позиции в отрасли, или дело было лишь в правильно выбранном моменте, исходном уровне умственных способностей и способностей к работе?

Что реально выделяет Гейтса среди остальных предпринимателей — так это смелость его видения («Компьютер на каждом рабочем столе, и в каждом компьютере программа, разработанная *Microsoft*»), а также его естественный гений предпринимателя. Хотя сегодня в это сложно поверить, но огромное количество интеллектуалов начала 1980-х годов искренне считали, что персональный компьютер никогда не станет предметом первой необходимости, что бизнес являлся единственной областью применения компьютерных технологий.

Бросившие вызов подобному мнению, Гейтс и Аллен получили огромную прибыль, хотя свою роль в этом процессе, безусловно, сыграла и воля случая. Поскольку *IBM* стремилась как можно быстрее выйти на рынок с персональными компьютерами, она была вынуждена использовать программное обеспечение других компаний и собирать свою машину из частей, на которые не имела прав собственности. Это подарило компании *Microsoft* огромное преимущество, поскольку «вездесущность» клонов *IBM* означала, что именно программное обеспечение, а не машина как таковая, имело истинную ценность на рынке. И все же стоит лишний раз подчеркнуть, что в отсутствие

четкого видения своего будущего Гейтс и Аллен вряд ли смогли бы использовать представившийся им шанс в своих интересах.

Помимо того что книга *«Жесткий диск»* представляет собой увлекательное произведение, она уделяет особое внимание преимуществам работы в «звездной» компании.

С точки зрения стратегии бизнеса таковой является компания, размеры которой ежегодно увеличиваются в два и более раз или которая является безоговорочным лидером своей индустрии.

Большинство служащих компании, стоящих у ее истоков, стали миллионерами или миллиардерами благодаря появившейся возможности приобретения акций компании.

К примеру, Чарльз Симонии, наблюдавший за разработками программ Microsoft Word и Excel, недавно потратил 25 миллионов долларов на двухнедельный отпуск, который он провел на российской космической станции.

Тысячи других служащих смогли разбогатеть благодаря лишь тому, что они работали в правильной компании в правильное время. Они должны были обладать определенными интеллектуальными способностями, чтобы получить пропуск в мир *Microsoft*, и работать усиленно, однако, как показывает опыт, если вы не относитесь к тем людям, которые способны вести бизнес самостоятельно, выбор правильной компании зачастую является серьезным шагом на пути к созданию капитала.

Джеймс Уоллес и Джим Эриксон

Джеймс Уоллес и Джим Эриксон написали свою книгу «Жесткий диск», работая репортерами в The Seattle Post-Intelligencer. Уоллес продолжает свою работу в данной газете в качестве ведущего журналиста и является автором продолжения книги «Жесткий диск» – «Перегрузка: Билл Гейтс и борьба за контроль над киберпространством» (1997). Эриксон занимает пост ведущего репортера журнала Time *в Гонконге.*

1995

Миф предпринимательства — новый взгляд

«Человеческие существа способны на самые необычные поступки. Они способны полететь на Луну. Способны создать компьютер. Способны придумать бомбу, которая уничтожит всех нас. Самое малое, что каждый из нас должен уметь делать, — это управлять бизнесом, который будет работать».

В двух словах

Секрет истинного процветания в бизнесе заключается в том, чтобы работать над ним, а не на него.

В схожем ключе

Питер Друкер. *Бизнес и инновации* (с. 170)
Гай Кавасаки. *Искусство старта* (с. 366)

ГЛАВА 21

Майкл Э. Гербер

Никогда ранее мы не видели столь огромного числа людей, стремящихся открыть свой собственный бизнес. Если это относится и к вам, перед тем как сделать первый шаг, познакомьтесь с этой книгой.

Книга Гербера *«Миф предпринимательства»* появилась на свет в 1985 году и мгновенно стала неформальным бестселлером, разошедшимся тиражом более одного миллиона экземпляров. Это издание быстро стало дефицитным, но, к счастью, Гербер очень скоро представил публике вторую работу — *«Миф предпринимательства – новый взгляд: почему малый бизнес не работает и что с этим делать»*[1], содержащую новое предисловие, пересмотренный материал и прежние мощные идеи.

Мало кому из авторов удавалось столь прекрасно отобразить анатомию малого предпринимательства, включая откровения о том, что реально приходится делать людям и что им удается заработать благодаря

[1] В России книга издавалась под названием *«Малый бизнес: От иллюзий к успеху. Возвращение к мифу предпринимательства»*.

своим неимоверным усилиям. В рамках своей консалтинговой деятельности Гербер смог узнать из первых уст о том, что людям, занятым в малом бизнесе, как правило, приходится работать намного больше ради получения прибыли.

«Тирания рутины» не позволяет им объективно взглянуть на то, что они делают. Свою книгу Гербер посвятил именно тем людям, кто застрял в трясине малого предпринимательства.

Повествование выстраивается в основном в форме диалога с женщиной по имени Сара — владелицей пекарни, готовящей пироги, с которой Герберу довелось работать и проблемы и задачи которой во многом перекликаются с трудностями большинства людей, занятых в малом бизнесе. Книга, в частности, предлагает рецепт, позволяющий читателю снова начать контролировать количество своих рабочих часов, — строго говоря, работать *над* своим бизнесом, а не *на* него.

Бизнес как способ саморазвития

Книга *«Миф предпринимательства — новый взгляд»* несет в себе удивительную идею о том, что предпринимательская деятельность отражает не только бизнес как таковой, но и то, кто вы есть сейчас и кем хотите стать в будущем.

Если вашей жизнью управляют беспорядок и жадность или если информация о том, что творится в вашем бизнесе, недостоверна, ваша компания станет отражением подобных вещей. Если вы хотите, чтобы ваш бизнес процветал, вы должны быть готовы оку-

нуться с головой в процесс постоянного личностного развития. Чтобы изменить свою компанию, вы должны измениться сами.

Гербер приводит слова Олдоса Хаксли: «Они настолько отравляют себя работой, что уже не видят, что представляют собой на самом деле». Если вы начинаете собственное дело, осознавая, зачем и как вы это делаете, работа может превратиться для вас в увлекательнейшее занятие. Если вы слепо принимаетесь за дело, оно превращается для вас — как понимают позже большинство предпринимателей — в сущий кошмар.

Предпринимательский миф

Гербер отмечает, что е-миф[1], или предпринимательский миф, представляет собой убеждение, что каждый человек, открывающий собственное дело, является предпринимателем. Тем не менее предприниматели — не герои, они редко когда способны на повторение подвигов Геракла в том, что касается создания капитала.

Большинство людей просто хотят обеспечить себе рабочее место, где им не нужно было бы больше работать на «чужого дядю». Они мыслят приблизительно следующим образом: «Почему мой начальник должен зарабатывать огромное количество денег на моем труде?»

Проблемы начинаются из-за того, что эти люди

---

[1] Е-миф — от *англ.* E-Myth, Entrepreneur-Myth — предпринимательский миф.

знают практически все о своей профессии и ничего о бизнесе как таковом.

Знание своей отрасли изнутри вовсе не подготовило их к тому, чтобы *управлять* бизнесом, — по сути, он превращается для них в обузу, поскольку они не хотят передавать бразды правления в чьи-то чужие руки.

Неожиданно работа, с которой человек справлялся прекрасно, превращается в работу, которую он может выполнять, плюс еще тысяча работ, о которых он не имеет ни малейшего понятия.

Новый бизнесмен понимает, что он должен быть одновременно тремя разными людьми.

- Техник — человек, который в действительности выполняет всю работу.
- Менеджер — следящий за тем, что все организовано, и подталкивающий Техника к достижению целей.
- Предприниматель — мечтатель, рисующий общую картину направления движения компании.

Каждая из этих ролей вступает в противоречие друг с другом, и большинство людей не могут выстроить внутри себя нужное равновесие. Наиболее часто терпят неудачу те люди, кто начинает собственный бизнес, имея лишь 10 процентов предпринимательской жилки, 20 процентов навыков менеджера и 70 процентов стремления оставаться Техником.

Почему все начинает идти не так, как надо

Проблема типичного Техника заключается в том, что он или она верят в то, что решение всех проблем заключается в усиленной работе. Когда магазин Сары начал буквально трещать по швам, она решила, что выпекание большего количества качественных пирогов поможет ей переломить ситуацию, но этого не произошло.

Что ей действительно нужно было сделать, так это отойти в сторону и посмотреть на свой магазин как на *бизнес*.

Гербер заставляет ее задуматься над вопросами: является ли магазин системой, эффективно работающей независимо от того, кто в ней трудится? Или это просто место, где одна женщина печет пироги и пытается продать их?

Наиболее распространенный сценарий развития для любого Техника, решившегося на открытие собственного бизнеса, выглядит так: радостное возбуждение, на смену которому приходит дикий страх, истощение и отчаяние. То, что они когда-то любили больше всего, — своя работа — превращается в предмет их лютой ненависти.

Малый бизнес в момент его становления очень легко распознать: вы, как владелец, пытаетесь схватиться сразу за все. Вы — единственный человек, который знает, *как* все нужно делать. Это огромное облегчение, когда вы узнаете, что вам вовсе не нужно думать обо всех аспектах бизнеса сразу, которые вам все равно жутко не нравились (в большинстве случаев

это ведение бухгалтерии). Но в какой-то момент человек, выполнявший для вас эту работу, решает уйти, и все опять погружается в полный хаос.

Ваше решение проблемы — работать еще больше, забыть обо всех долгосрочных перспективах и просто продолжать поставлять продукцию! Никто, думаете вы, не сможет сделать работу так, как это делаете вы, следовательно, бизнес не должен перерастать тех размеров, когда вы можете со всем справляться самостоятельно.

Подобная ситуация, отмечает Гербер, когда владелец бизнеса не хочет выходить за пределы своей комфортной зоны, позволяющей ему, как Технику, следить за всем, что происходит, возможно, является самым опасным вариантом развития бизнеса. Подобное ограничение представляет собой реальную трагедию. Воодушевление владельца постепенно ослабевает, что приводит в конечном итоге к гибели бизнеса в целом, поскольку он просто перерос свои естественные границы.

Отправляйтесь по более смелому пути

Это вовсе не означает, что вы должны быть таковым. Гербер говорит Саре, что «цель создания бизнеса заключается в том, чтобы освободиться от работы самому и создать рабочие места для других». Это вовсе не является синонимом «свободы от начальника», а предполагает возможность пойти немного дальше в этой области, чем просто работать на самого себя, —

создать что-то великое благодаря своей работе, что-то, что привнесет изменение в эту жизнь и, соответственно, потребует более организованного подхода и наличия ресурсов. Ключевой вопрос, объясняет Гербер, заключается вовсе не в том, насколько маленьким может быть ваш бизнес, а насколько большим он может стать при правильной организации системы функционирования.

Первое, что вы должны сделать, если вы решаете отправиться по более смелому пути, – это четко представить себе, к чему именно движется ваш бизнес, и записать эту цель на бумаге. Гербера удивляет, что лишь небольшое количество предпринимателей реально излагают свои цели и намерения на бумаге, тем не менее «любой план всегда лучше, чем отсутствие плана как такового».

Малый бизнес в момент его становления очень легко распознать: вы, как владелец, пытаетесь схватиться сразу за все.

В отсутствие плана, или цели, стоит ли удивляться тому, что ваша компания дезориентирована, дезорганизована и пребывает в состоянии всеобщей паники, затмевающей все пути, по которому идет большая часть малого бизнеса?

Зрелая компания, пишет Гербер, совершенно по-иному подходит к данному вопросу. Большинство компаний, добившихся успеха, имеют перед собой четко поставленную цель, к которой они должны прийти. Том Уотсон, основатель компании *IBM*, как-то сказал: «Я понимал, что для того, чтобы IBM стала великой компанией, она должна была вести себя как великая компания задолго до того, как станет таковой». У Уот-

сона было свое представление, или видение, целей компании, и каждый день он пытался привести компанию в соответствие с этой картиной, сколь бы нереальной и отдаленной она ни казалась ему на тот момент.

В своих мыслях он знал, как будет выглядеть его компания, когда «она будет окончательно сформирована».

Техник представляет свой бизнес лишь как работу, в то время как для Предпринимателя моделью бизнеса является бизнес как таковой, отводящий работу на второй план. Этот парадокс нашел наиболее яркое отражение в высказывании Уотсона: «Каждый день в IBM был посвящен развитию бизнеса, а не его ведению».

Это полностью перекликается с основной идеей книги Гербера: работайте над бизнесом, а не на него.

Вам нужна система

Гербер приводит *McDonald's* в качестве идеального примера бизнеса, который «сработал». Гениальность идеи заключалась не просто в самой еде, а в системе, которую можно «тиражировать» тысячи и тысячи раз. Хотя основатель *McDonald's* Рей Крок любил еду, еще больше он любил красоту системы, которую изначально придумали братья Макдональды: скорость, простота и порядок.

Большинство владельцев малого бизнеса верят в то, что они смогут развиваться благодаря приему на работу гениальных людей — менеджеров, которые смогут вывести компанию на новый уровень. В реаль-

ности, утверждает Гербер, это ошибочное предположение. Что вам действительно нужно, так это система, защищенная от любого неправильного на нее воздействия, и процедуры, которые помогут любому, даже самому заурядному работнику создавать удивительные вещи, — способы работы, гарантирующие, что клиента будут обслуживать не отдельно взятые люди, а система в целом.

Гербера удивляет, что лишь небольшое количество предпринимателей реально излагают свои цели и намерения на бумаге.

Это может показаться на первый взгляд несколько отстраненным подходом к делу, однако любой человек, когда-либо восхищавшийся методами ведения ресторанного или гостиничного бизнеса, поймет с полуслова, о чем идет речь. Если вы можете выстроить великую компанию для самых обычных людей, отмечает Гербер, вам не нужно будет тратить время на поиски экстраординарных работников.

Создавайте упорядоченный мир

Вы должны отлаживать, организовывать и стандартизировать свой бизнес до мельчайших деталей, поскольку единственная вещь, в которой вы можете быть уверены на 100 процентов, заключается в абсолютной непредсказуемости поведения ваших сотрудников.

Наличие правильно разработанных стандартов, систем и подотчетности избавит вас от целого ряда рисков и гарантирует, что клиенты компании будут своевременно получать все, что они пожелают. Бизнес — это та же машина, только генерирующая день-

ги. Чем больше вы отлаживаете и стандартизируете ее механизмы, тем понятнее становится ее стоимость.

Вы можете сказать: «Я не могу разрабатывать стандарты, я уже высококвалифицированный специалист своего дела!» Но Гербер отвечает: «Что делает высококвалифицированный специалист, когда постигает все, чему он только может научиться?» Он передает свои знания другим людям. Выполняя эту задачу, вы можете преумножить в несколько раз свои собственные навыки. Организация и налаживание системы бизнеса поднимают на абсолютно новый уровень ваши знания. В этом проявляется ваше истинное мастерство.

Большинству людей, пишет Гербер, не хватает либо понимания своей истинной цели в жизни, либо ощущения сопричастности с другими людьми. Построение собственного бизнеса может заполнить оба этих пробела, даря человеку чувство общности и упорядоченности, которых ему не хватает при прочих условиях.

Четко выстроенная компания приносит больше жизненного удовлетворения как клиентам, так и служащим, обеспечивая «фиксированную точку привязки» — островка целеустремленного спокойствия в мире полной неразберихи.

Заключительные комментарии

Гербер просит Сару представить себе, как бы она организовала свой бизнес, если бы он должен был стать моделью для создания еще пяти тысяч точно таких

же компаний. Означает ли расширение ее идеи и философии до таких масштабов необходимость «распродать свой бизнес»? Или она восприняла бы это как естественное отражение системы, выстроенной ею с огромной любовью, которая заслуживает того, чтобы ее копировали другие люди?

Успех книги *«Миф предпринимательства — новый взгляд»* отчасти объясняется тем, что ее появление совпало с бумом развития франчайзинга в США. Гербер определяет франчайзинг как «революцию под ключ», поскольку он позволяет человеку купить права на использование системы бизнеса, в рамках которой (при наличии некоторой суммы денег и разумного объема работ) он должен лишь «вставить ключ в зажигание» и запустить машину, приносящую прибыль.

Франчайзинг основывается на понимании того, что «истинным продуктом бизнеса является бизнес как таковой». Но если вы можете добиться неплохих результатов, купив франшизу, вы можете достичь еще большего, создав собственную систему бизнеса, как поняла Сара впоследствии.

Иногда книга Гербера отражает совершенно мистические идеи через цитаты, взятые из работ Карлоса Кастанеды, Роберта Ассаджиоли и дзен-буддиста Роберта Пирсига.

Это не удивительно, принимая во внимание тот факт, что сам Гербер являлся в прошлом поэтом-хиппи, в чем он открыто признается. Что действительно поражает, так это привнесение ноты духовной чувственности в книгу со столь деловым и практичным на-

званием, определившим ее истинный успех среди читателей. Начав читать эту книгу, вы вряд ли сможете бросить ее на полпути, поскольку речь в ней идет не столько о бизнесе, сколько о том, кем вы хотите стать в этой жизни и к чему хотите в конечном итоге прийти.

Напоминая читателю о самом первом принципе ведения бизнеса, Гербер пишет:

Великие люди имеют четкое представление
о своей жизни, которое они пытаются воплотить
в реальность каждый божий день.
Они работают не просто по жизни,
они работают над ней.

Иногда книга *«Миф предпринимательства — новый взгляд»* может напоминать вам некую саморекламу, но на это можно закрыть глаза, принимая во внимание силу содержащихся в ней идей. Книгу стоит купить и прочитать уже из-за одной лишь главы, посвященной маркетингу и рассказывающей, почему так важно иметь четкое понимание того, что и кому вы будете продавать. Другая глава содержит в себе интригующее повествование о человеке, который вопреки всему смог добиться огромного успеха. Не бросайте чтение на полдороге — вас ждет совершенно неожиданная концовка.

Майкл Э. Гербер

Гербер родился в 1936 году в Калифорнии. Был период, когда он зарабатывал себе на жизнь продажей энциклопедий. За восемь лет до написания книги «Предпринимательство:

миф и реальность» в 1977 году он открыл собственную компанию E-Myth Worldwide, предоставляющую консалтинговые услуги и обучающие программы для владельцев частного бизнеса. Гербер также выступает с лекциями по вопросам предпринимательства по всему миру.

Другие книги: «Миф предпринимательства и управление» (1998), «Миф предпринимательства и поставки» (2002) и «Миф предпринимательства и врачебная практика» (2003).

1949

Разумный инвестор

«Хотя условия для бизнеса могут изменяться, корпорации и ценные бумаги могут претерпевать изменения, финансовые институты и законодательство могут корректироваться — человеческая природа остается по большей степени прежней. Таким образом, наиболее важная и сложная часть процесса разумного инвестирования тесным образом связана с характером и убеждениями человека и во многом определяется опытом прошедших лет».

В двух словах

Не будьте кем-то, кто знает «цену всего и стоимость ничего». При инвестировании в ценные бумаги рассматривайте себя не просто как покупателя, а как одного из владельцев компании.

В схожем ключе

Джон С. Богл. *Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом* (с. 90)
Уоррен Баффетт. *Эссе Уоррена Баффетта* (под редакцией Лоуренса Каннингэма; стр. 114)
Питер Линч. *Выигрывай на Уолл-стрит* (с. 394)

ГЛАВА 22

Бенджамин Грэхем

Когда в 1914 году Бенджамин Грэхем впервые приступил к работе на Уолл-стрит, большая часть фондового рынка была представлена облигациями железнодорожных компаний. Акции компаний в том виде, в котором мы знаем их сегодня, были ориентированы в основном на служащих компаний, а не на публичный рынок и по сравнению с покупкой облигаций расценивались как более рискованный вид инвестирования. Уверенность в этом лишь подстегнул произошедший в 1929 году обвал фондового рынка, приведший к началу Великой депрессии.

Однако внимание Грэхема к стоимости компаний, а не к спекуляции с ценными бумагами (его называли «старейшиной Уолл-стрит» и «отцом стоимостного инвестирования») показало, что даже обычный человек может стать разумным инвестором, не поддающимся рыночной истерии.

За последние 20 лет славу Грэхема затмил инвестор-миллиардер Уоррен Баффетт, некогда учившийся у Грэхема в Колумбийском университете, а затем работавший в брокерской компании Грэхема – Ньюмана. О книге *«Разумный инвестор»* Баффетт сказал: «На сего-

дняшний день это самая лучшая книга, которая когда-либо была написана об инвестировании».

Создавая свою книгу на фоне различных послевоенных политических беспорядков, Грэхем посчитал жизненно важным изложение принципов инвестирования, которые работали на практике, независимо от происходящих изменений в обществе и правительстве или рыночных потрясений. В книге проводится четкое разграничение между инвестированием и спекуляциями на рынке ценных бумаг, между объявленными ценами на акцию и скрытой, или реальной, стоимостью компании, стоящей за ними.

Подход Грэхема основан на долгосрочном инвестировании, способности уловить тенденции рынка в обозначенных промежутках времени и достаточной уверенности в собственном инвестиционном выборе, который позволит вам остаться на плаву несмотря ни на какие обвалы или коррекции.

Будьте инвестором, а не спекулянтом

Грэхем отмечает, что «разумность», упомянутая в заглавии книги, вовсе не отражает прозорливость и рассудительность человека, а скорее относится к характеру инвестора. Другими словами, речь идет о ком-то, кто не стремится к быстрой наживе, а подходит к инвестированию как к стратегии долгосрочного сохранения и преумножения капитала, кто может проявлять твердость и принципиальность перед лицом рынка, управляемого эмоциями.

Он придерживается разграничений между инвестированием и спекуляциями на фондовом рынке, о которых уже говорил ранее в своей работе *«Анализ ценных бумаг»* (являющейся общепризнанной классикой):

Операция по торговле ценными бумагами является деятельностью, которая, опираясь на трезвый анализ, способна обеспечить сохранность инвестированию и принести удовлетворительную доходность. Действия, не отвечающие данным требованиям, признаются спекулятивными.

Спекулируя или торгуя ценными бумагами, отмечает Грэхем, вы можете быть правыми или ошибаться, причем последнее происходит гораздо чаще первого. Инвестор, напротив, воспринимает себя как одного из владельцев компании, обращая внимание исключительно на результаты ее деятельности и качество управления.

Не существует такой вещи, как разумная спекуляция, говорит Грэхем, и основная опасность заключается в том, что люди, полагающие, что они инвестируют свои деньги на рынке ценных бумаг, на самом деле занимаются биржевой спекуляцией. Любая операция на фондовом рынке, которую вы совершаете быстро, когда не хотите упустить «огромную возможность», вероятнее всего, будет являться спекуляцией, основанной исключительно на настроении рынка.

Разумный инвестор не должен вовлекать себя в попытки спрогнозировать движение рынка. Иначе он превратится в трейдера или спекулянта. Инвестор должен обращать внимание на растущие или понижательные тенденции рынка лишь тогда, когда он принимает решение о покупке акций компании, которые он соби-

рается приобрести в любом случае, чтобы приобрести бумаги по наиболее выгодной цене. Если инвестор начинает поддаваться «спекулятивной волне» (особенно в условиях *бычьего* рынка[1], когда деньги кажутся более легкой добычей), он теряет из вида компании, в которые он вкладывает деньги, и концентрируется лишь на рыночной стоимости бумаг.

Как определить стоимость

Грэхем утверждает, что оценка любых долгосрочных перспектив развития компании может выстраиваться лишь на знании реального положения дел. Если данные перспективы имеют достаточно четкие очертания, они уже будут отражать истинную стоимость акций компании. Именно по этой причине акции «растущих компаний» зачастую стоят очень дорого, а на акции «привлекательных» компаний вы вряд ли сможете найти хорошую цену, поскольку их любят абсолютно все.

Грэхем верит, что будет разумнее инвестировать в компании, не стремящиеся к глобальным переменам, «скучные» компании, на которые никто не обращает внимания и акции которых часто недооцениваются. Он отмечает, что, когда компания сдает свои позиции на фоне общих рыночных тенденций, спекулянты начинают смотреть на нее с глубокой тоской и просто списывают со счетов, как безнадежное инвестирование. Однако разумный инвестор будет расценивать это как

---

[1] «Бычий рынок» – рынок, на котором преобладают растущие тенденции, в противоположность «Медвежьему рынку», на котором преобладают понижательные.

чрезмерную реакцию. Разве компания не продолжает продавать свою продукцию, занимать свой привычный сегмент на рынке и приносить прибыль?

В качестве примера недооцененной компании Грэхем приводит компанию *Great Atlantic & Pacific Tea Company (A&P)*. В 1938 году за ее акцию давали 36 центов — цену, которая означала, что вся компания в целом стоила намного меньше, чем ее оборотный капитал (другими словами, разница между оборотными активами и краткосрочными обязательствами). Никто никогда не уделял внимания ее другим активам, складам, забитым продукцией, и стремлению стать одной из крупнейших розничных компаний своего времени.

Грэхем подмечает, что реальные деньги на рынке ценных бумаг приносит не покупка или продажа, а дисциплина, позволяющая удерживать активы и зарабатывать дивиденды, а также ожидать того момента, когда предположения относительно стоимости компании совпадут с реальностью. Для этого вы должны обладать определенной психологической выдержкой, поскольку, как пишет сам Грэхем: «Разумное инвестирование является, скорее, вопросом психологии, а не техники».

Ищите маржу безопасности

Секрет инвестиционного успеха, позволяет себе отметить Грэхем, можно выразить всего в двух словах: *маржа безопасности*. С точки зрения технической терминологии это означает получение доказательств того, что прибыль компании превосходит уровень ее задолженности по кредитным обязательствам, в частности, когда речь идет о существенном спаде на рынке

или значительном снижении объемов продаж. Разумный инвестор всегда обращает внимание на данный «задел» капитала, поскольку он снимает необходимость в четких подсчетах будущих доходов компании. Спекулянты редко рассматривают маржу безопасности как значимый фактор, но для инвестора она является отправной точкой для принятия решений.

Существует два основных метода инвестирования: прогнозный подход, или ваше мнение о том, насколько устойчиво будет положение компании на рынке с той продукцией, которую она производит, при том стиле управления, который в ней осуществляется, и так далее; и защитный подход, подразумевающий изучение статистических данных о компании, таких как отношение цены продажи и прибыли, размер активов и выплаты дивидендов. Стоимостные инвесторы отдают предпочтение второму методу, поскольку он основывается «на живой арифметике, а не на оптимизме». Первый подход, напротив, подтолкнет вас к импульсивным покупкам, а не статистически и логически оправданным вложениям.

Благодаря гиперреакции «Мистера Рынка» вы можете отыскать маржу безопасности в совершенно неожиданных для вас местах. Грэхем упоминает о покупке облигаций под недвижимость, цена на большую часть которых упала после обвала рынка в 1929 году практически в десять раз, к примеру, до 10 центов за облигацию при первоначальной стоимости в один доллар. Однако по такой цене спекулятивные облигации неожиданно превратились в очень выгодное стоимостное вложение, маржа безопасности которого выросла на фоне избыточности имеющихся активов.

Два типа инвесторов

В обозначенных Грэхемом рамках стоимости и безопасности всегда существует выбор между оборонительным или агрессивным инвестированием. Он говорит о том, что вдова, имеющая на руках всего 100 тысяч долларов и сына, которого ей нужно поставить на ноги, должна придерживаться оборонительной, или консервативной, позиции.

Разумный инвестор не должен вовлекать себя в попытки спрогнозировать движение рынка.

Напротив, врач, находящийся на самом пике своей карьеры и зарабатывающий ежегодно тысячи долларов, которые он может спокойно тратить, или молодой человек, делающий первые шаги на рынке ценных бумаг и желающий заработать немного денег, может выбирать для себя более агрессивную, или активную, позицию.

Оборонительная позиция: безопасность плюс свобода от волнений

В отношении консервативных инвесторов Грэхем говорит о необходимости вложения 50 процентов своего капитала в облигации с высоким рейтингом (или на накопительные счета с равнозначной процентной ставкой). Вторые 50 процентов он рекомендует вкладывать в крупные, известные и придерживающиеся строгой финансовой политики компании, которые имеют длительную историю дивидендных выплат и стоимость бумаг, в 25 раз превышающую их годовую прибыль (из этого списка, как правило, выпадают все растущие компании).

Когда рынок начинает занимать угрожающе высокие позиции, вы можете сократить свой пакет акций или

превысить обозначенные 50 процентов, когда рынок проявляет понижательную тенденцию и дает вам возможность для покупки бумаг по привлекательной цене. Данная формула помогает инвестору не поддаваться рыночной истерии и в то же время получать потенциально более высокие доходы. Когда рынок начнет идти вниз, такой инвестор будет чувствовать себя намного лучше по сравнению со своими более смелыми друзьями-инвесторами, входящими в акции с большим размахом.

Агрессивная позиция: безопасность плюс активное участие

Принято считать, что чем выше уровень риска, который вы готовы принять, тем больше получаемые вами доходы. Грэхем отрицает данную точку зрения, говоря о том, что высокие доходы в первую очередь сопряжены не с риском, а с необходимостью тратить как можно больше времени и усилий на разработку и осуществление своей инвестиционной стратегии.

Для тех, кто решился сделать собственный выбор акций, но все же хочет оставаться на безопасной стороне, Грэхем дает следующие рекомендации.

- Обращайте внимание на те компании, которые регулярно выплачивают дивиденды на протяжении более 25 лет или около того.
- Не вкладывайте деньги в компании, чье отношение цены акции к доходам компании превышает 10 процентов.
- Изучая годовую отчетность компании, отделяйте ра-

зовые, или «случайные», доходы и затраты от обычных результатов операционной деятельности.

- Не инвестируйте в отрасль, инвестируйте в компанию. К примеру, в конце 40-х — начале 50-х годов прошлого столетия огромное количество денег было направлено на приобретение акций авиакомпаний, однако различные факторы свидетельствовали о том, что отрасль в целом пребывала в затруднительном финансовом положении.

Для тех, кто решается доверять управление своим капиталом другим людям, Грэхем советует следующее.

- Ограничьте свою инвестиционную деятельность исключительно консервативными методами или...
- ...Доверьте свой капитал человеку, с которым у вас выстроились «крайне тесные взаимоотношения и которому можете доверять, как себе самому».

Никогда не следуйте советам людей, обещающих вам фантастические доходы. Остерегайтесь также советов своих друзей и родственников: «большая часть плохих советов всегда дается бесплатно».

Заключительные комментарии

На предпоследней странице книги *«Разумный инвестор»* Грэхем отмечает: «Чтобы быть разумным, инвестирование должно напоминать обычный *бизнес*». По мнению Уоррена Баффетта, эта фраза является самым мудрым изречением, когда-либо написанным в отношении инвестирования. Грэхем хотел этим сказать, что в условиях современного финансового мира

люди слишком легко и просто забывают об основном принципе инвестирования: речь идет об отдельно взятой компании и о том, что покупка акции превращает вас в совладельца определенного бизнеса. Все попытки заработать деньги, превосходящие доходы, получаемые компанией в результате ее операционной деятельности, сопряжены с повышенным риском.

Размышляя над вопросом о существовании каких-либо правил инвестирования, которые выдержали испытание временем, Грэхем отмечает, что большая часть правил, связанных с тем или иным видом ценных бумаг (например, «облигация является более безопасным вложением, чем акция»), давно утратили свою актуальность. В то же время правила, связанные с природой человека, продолжают неизменно работать (к примеру, «покупай, когда большая часть людей, включая экспертов, проявляют пессимизм, и продавай на волне повышенного оптимизма»). В этом мире меняется все — компании, законодательство, экономика, — однако люди продолжают оставаться людьми, и именно люди являются движущей силой рынка.

«Гипотеза эффективного рынка» гласит, что цена акции всегда является точным отражением стоимости компании и ее возможных будущих доходов, следовательно, ни один человек не может «переиграть рынок», выбирая акции конкретных компаний. Но можно ли отнести феноменальный успех таких стоимостных инвесторов, как Уоррен Баффетт, которые выстраивают свои суждения исключительно на знаниях человеческой природы, к разряду абсолютной случайности?

В предисловии к первому изданию, вышедшему в 1949 году, Грэхем открыто заявляет о том, что его

книга «может не выдержать испытание грядущими переменами», равно как любая другая книга по финансам, написанная в 1914 году, не сможет соответствовать реалиям 1950-х годов. В действительности, несмотря на огромное количество упоминаний о компаниях, которые давно канули в Лету, многие люди относят *«Разумного инвестора»* к разряду «вечных» произведений. Скромность стиля изложения, спокойствие и умение разговаривать с читателем на равных заставляют вас еще больше довериться знаниям автора.

Написанная практически 60 лет назад, работа не утрачивает и сегодня своей популярности, и хотя приведенные в ней комментарии меняются от издания к изданию, основные принципы остаются неизменными независимо от того, какое именно издание вы держите в руках.

Бенджамин Грэхем

Грэхем родился в Лондоне в 1894 году в еврейской семье (настоящая фамилия Гроссбаум), семья иммигрировала в Соединенные Штаты, когда он был еще младенцем. Он был одним из лучших учеников в школе, что позволило ему получить место в Колумбийском университете Нью-Йорка.

Грэхем начал работать на фондовой бирже в 1914 году, когда ему было всего 20 лет, и чуть позже основал знаменитую брокерскую компанию Graham-Newman Partnership. В период с 1928 по 1957 год преподавал в магистратуре факультета бизнеса Колумбийского университета. Другие ключевые работы: «Анализ ценных бумаг», написанный в соавторстве с Грэхемом Доддом, Сидни Котлом и Чарльзом Татамом (1934), и «Анализ финансовой отчетности компании» (1964). Грэхем умер в 1976 году.

2002

Миллионер за минуту

«Куда ни глянь — даже в наше время экономической неопределенности, — увидишь людей, жирующих на пирах невероятного процветания, когда большинству достаются лишь крохи, падающие со стола. Путь к финансовой свободе начинается с той МИНУТЫ, когда вы решите для себя, что вам уготовано процветание, а не нищета, изобилие, а не скудость... Чтобы принять решение, нужна лишь МИНУТА. Решите сейчас».

В двух словах

Любой человек, добившийся процветания в современном мире, знает о волшебной силе системы кредитов — использовании источников и технологических достижений других людей в целях повышения эффективности собственного дела.

В схожем ключе

Роберт Г. Аллен. *Множественные источники дохода* (с. 40)

Дэвид Бах. *Миллионер – автоматически* (с. 54)

Ф. Т. Барнум. *Искусство делать деньги* (с. 66)

Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко. *Мой сосед – миллионер* (с. 564)

ГЛАВА 23

Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен

Формат книги *«Миллионер за минуту: просветленный путь к богатству»* довольно необычен. Первая часть книги посвящена тому, как различные люди учатся и находят вдохновение в разных источниках, а вторая представляет собой руководство, как создать личное состояние.

Основной посыл очень прост: «Можете ли вы заработать миллион, если знаете, что от этого зависит жизнь самых дорогих для вас людей?» И не просто заработать миллион, а сделать это быстро. В книге рассказывается история овдовевшей женщины, которая должна была за 90 дней собрать миллион долларов, чтобы восстановить право опекунства над своими собственными детьми. Кривая обучения, которое ей предстояло пройти, намного круче, чем северный склон горы Эверест, однако элементарная вера в то, что в мире нет ничего невозможного, позволила ей встретить на своем пути нужных людей и найти решение задачи точно в срок. Все принципы, которые она изучила для достижения поставленной цели, изложены в первой части книги.

Несмотря на то, что акцент в книге делается именно на временных рамках получения денег, ее назва-

ние немного не соответствует содержанию. Скорее, было бы более уместно назвать эту работу «Просветленный миллионер», поскольку это является основной темой обоих авторов: как создать личное состояние, не нарушая законов и принципов нравственности.

Просветленный миллионер

К трем принципам просветленного миллионера относятся следующие:

- *не навреди* — будь порядочным, честным и стремись к поиску решений, при которых выиграют все;
- *твори как можно больше добра* — улучшай жизнь других людей; обогащая окружающих, ты обогащаешься сам;
- *будь ответственным* — создавай капитал, которым ты сможешь поделиться с окружающими; финансовые блага приходят в руки для того, чтобы передавать их другим людям.

Человек, руководствующийся этими принципами, полностью соглашается с мнением Эндрю Карнеги: «Никто не становится богатым, если он не способен обогатить других». Степень вашего собственного благосостояния будет всегда находиться в прямо пропорциональной зависимости от того, чем вы готовы поделиться. Чтобы стать богатым, вы должны приносить существенную пользу людям.

Просветленный миллионер является лишь распорядителем ресурсов, испытывающим естественное желание вернуть их обратно обществу. Девиз просветленного миллионера:

Я получаю миллионы,
Я накапливаю миллионы,
Я инвестирую миллионы,
Я отдаю миллионы.

Хансен и Аллен упоминают в книге имя эксцентричного ученого Бакминстера Фуллера, предложившего собственную теорию «прецессии». Работа пчелы, собирающей нектар с цветов, имеет более глубокие, прецессионные последствия: она не только собирает пыльцу, но и опыляет растения, увековечивая тем самым их существование и развитие на земле. Подобно этому ваши усилия, направленные на создание новых ценностей и служение людям через предоставление им своей продукции или услуг, могут оказывать огромное положительное воздействие, о большей части которого вы можете даже не догадываться.

«Несведущий» миллионер, напротив, будет стремиться к получению лишь денег как таковых, следовательно, прецессионные события в его жизни будут иметь только негативный эффект.

Для начала сконцентрируйтесь на внутреннем мире

Вы ступите на путь, ведущий к богатству, как только согласитесь с тем, что у вас есть все необходимое для того, чтобы стать миллионером. Богатство представляет собой не абстракцию, предназначенную «только для других», а реальные вещи, до которых вы можете дотянуться и взять, если только поверите в это. Никогда не забывайте о том, говорят авторы, что вашим самым главным богатством являетесь *вы сами.*

Идея относительно вашего благосостояния зародится внутри вас или придет извне. Для воплощения ее в реальность вам нужны лишь приверженность и ресурсы, причем эти ресурсы могут перейти к вам от кого-то другого. Психологически вы должны подняться на новый результативный уровень, но для этого вы должны сначала изменить себя и собственное мировосприятие. Задавая себе более глобальные вопросы, вы начнете стремиться к достижению более глобальных целей. Вы можете не осознавать этого, но, возможно, внутри вас живет некий механизм сопротивления, не позволяющий вам стать богатым.

Женщина, о которой речь шла в одной из частей книги, должна была собрать миллион долларов за 90 дней, и одна из самых сложных задач для нее заключалась в том, чтобы поверить в свою способность сделать это. При наличии элементарной веры достижение желаемого богатства является лишь вопросом времени. Вспомните о тех жизненных моментах, когда вы достигали реального успеха. Велика вероятность, что это были моменты, когда ваша вера в собственные силы совпадала полностью с тем, что другие люди видели в вас. Если вы хотите достичь чего-то великого, вы должны сознательно настроиться на то, что для вас нет ничего нереального. Как говорят Хансен и Аллен: «Вы должны БЫТЬ просветленным миллионером, прежде чем начинать ДЕЛАТЬ что-то».

Когда с нами происходят негативные вещи, в большинстве случаев мы обвиняем в этом других людей. Однако все просветленные миллионеры знают, что вместо поиска виновных они должны извлечь урок из

создавшейся ситуации. Если вы мысленно проведете разграничительную линию между «обучением», находящимся сверху, и «обвинением», располагающимся внизу, то просветленные миллионеры всегда находятся поверх этой линии. Только так вы сможете мысленно продвигаться дальше и находить новые возможности, а не застревать в разъезженной колее.

Создание капитала чаще всего представляет собой процесс, который можно легко скопировать. Если все ваше внимание будет привлечено к самому процессу и правильному его выполнению, все остальное сможет позаботиться о себе.

Известный американский статистик Эдвард Деминг, чьи системы управления качеством преобразовали всю промышленность Японии, отмечал, что если вы сможете отладить 15 процентов работы системы, остальные 85 процентов будут работать как по маслу.

«Миллионер за минуту» был написан таким образом, чтобы изменить 15 процентов вашего сознания, которые смогут преобразовать всю вашу оставшуюся жизнь. Привнесение даже незначительных изменений в свое собственное понимание богатства может привести вас к удивительным последствиям.

Секрет миллионера: эффект рычага

Задумывались ли вы когда-нибудь о том, почему учитель зарабатывает 40 тысяч долларов в год, а профессиональный спортсмен получает 400 тысяч или 4 миллиона? И тот и другой создают ценности (хотя вы можете утверждать, что учитель делает намного больше), но если учитель может зараз обучать только 25 учеников, спорт-

смен приносит радость тысячам болельщиков на стадионе и миллионам людей, которые наблюдают за его достижениями по телевизору. Разница между ними заключается в том, что спортсмен использует эффект рычага, или богатства, и «если вы хотите разбогатеть, без силы рычага вам не обойтись».

Однако книга *«Миллионер за минуту»* говорит о том, что вы вовсе не нуждаетесь в огромном количестве ресурсов для создания прочного рычага. Даже при «нулевых» исходных ресурсах вы можете достигнуть максимального рычага благодаря использованию денежных средств, времени, знаний, идей и труда других людей.

Идея относительно вашего благосостояния зародится внутри вас или придет извне.

Успех самого Марка Виктора Хансена является идеальным примером «нулевого» подхода. Вместе с Джеком Кэнфилдом он продал более 60 миллионов копий книг из серии *«Куриный бульон для души»*, большая часть которых не была даже написана ими самими. Согревающие душу истории, включенные в каждую из издаваемых книг, приходили к ним от других людей, но именно Кэнфилд и Хансен являются обладателями всех авторских прав и, соответственно, огромных гонораров. Они укрепили доступный им рычаг благодаря продажам книг по совершенно непривычным каналам распространения – через супермаркеты.

Миллионеры всегда ищут способы, позволяющие им поднять собственные мечты при помощи силы рычага, расширить или преумножить их влияние и ценность. Что является самым действенным рычагом на сегодняшний день? Интернет. Все, что вы публикуете

в Сети, может быть доступно миллионам людей, каждый из которых является вашим потенциальным клиентом. Затраты на создание бизнеса в Интернете могут быть близки к нулю, но прибыль может возрасти в несколько раз благодаря тому, что вы будете открыты и доступны для всего мира в целом.

Наставники и сети

Для реализации мечты вам нужна команда.
Успех — не одиночный проект.

Другой формой рычага, которая также не будет стоить вам ни гроша, является знакомство с нужными людьми. Хансен и Аллен советуют регулярно приглашать миллионеров на обед, чтобы разведать секреты их успеха.

Свои системы, или «рецепты», есть у всех богатых людей; они выработали их за много лет путем проб и ошибок.

Заполучив миллионера-наставника, вы сможете из первых рук узнать, что представляют собой процессы обогащения, и на личном уровне получить билет в мир «перспектив, мастерства и терпения». Наличие в вашей жизни наставника-героя поможет вам наиболее быстро подняться на вершину горы миллионеров.

Вы также сможете оценить по достоинству работу «сетевого рычага». Большинство людей думают, что крепкие и тесные взаимоотношения являются ключом к успеху в бизнесе. В действительности, как утверждают Хансен и Аллен, именно поверхностные знакомства в вашей области дают вам некоторые преимущества. Чем больше у вас будет таких «шапочных»

знакомств, тем больше будет примеров, источников идей или потенциальных победителей.

Опора на «Бесконечную Сеть», как называют Хансен и Аллен духовную веру человека, может стать наиболее сильным рычагом из всех. Возможности человеческого существа, действующего в одиночку, всегда будут ограниченны, однако если вы чувствуете поддержку неких высших сил, ваши достижения не будут знать границ и пределов.

Они снова приводят слова Бакминстера Фуллера, сказавшего: «Вы можете быть уверены, что, если вы посвящаете свое время и внимание служению другим, Вселенная будет поддерживать вас, всегда и точно вовремя». В момент, когда вы захотите сделать шаг вперед, судьба будет выравнивать вашу дорогу. «Невидимые силы» начнут появляться из ниоткуда, чтобы помочь вам в осуществлении задуманного. Как говорят Хансен и Аллен: «Бог знает, где лежит золото. Станьте партнером Создателя всего Богатства».

Секреты маркетинга

Хотя глава, посвященная маркетингу, играющему ключевую роль в создании любого богатства, занимает лишь небольшую часть *«Миллионера за минуту»*, ее обязательно надо прочесть. Вся информация сводится к трем основным положениям.

- При запуске продукта или услуги ищите «любителей». «Любители — ваши лучшие покупатели. Они покупают быстрее и чаще. Они рассказывают о вас другим любителям».

- Делайте свою рекламу привлекательной. Вы должны выявить или создать уникальное преимущество, которое ваши клиенты смогут найти только у вас и ни у кого больше. Американские золотоискатели 1870-х годов покупали джинсы *Levi Strauss* только потому, что они были оснащены уникальными серебряными закрепками, что стало гарантией прочности мужской рабочей одежды. Хансен и Аллен спрашивают: «Что является серебряной закрепкой в вашем бизнесе? Вы должны узнать и сделать на это упор».
- Используйте рычажную силу совместных предприятий. Установите контакты с людьми, которые уже имеют связи с существующими группами «истинных любителей». «Заручитесь их поддержкой, представляя свой продукт их клиентам/покупателям, делясь частью прибыли. Думайте о кооперации, а не о соперничестве».

Наконец, чтобы заполучить и удержать клиентов, всегда делайте бесплатные предложения: отчет, бесплатная диагностика, компакт-диск или книга в подарок каждому, кто станет вашим клиентом. Не забывайте основной закон процветания: чтобы что-то получить, вы должны всегда сначала что-то отдать.

Заключительные комментарии

Как точно подмечают Хансен и Аллен, вы можете стать миллионером, просто инвестируя один доллар в день, и при условии, что вы будете получать на каждый доллар хотя бы 10 процентов прибыли, вы станете миллионером всего за несколько десятков лет.

В мире существуют более быстрые способы достижения благосостояния, и именно об этом рассказывает данная книга. В рамках всего четырех основных областей построения капитала — инвестирования, недвижимости, бизнеса и Интернета — существует огромное количество возможностей. Но сначала вы должны осознать всю важность «общих понятий», таких как личное отношение, рычаг, сети и маркетинг. Оба автора достигли огромных успехов в области маркетинга, и хотя вам может не понравиться серия книг *«Куриный бульон»*, написанная Хансеном, или семинары по инвестированию в недвижимость, проводимые Алленом, вы можете по крайней мере почерпнуть что-то новое из их личного искусства в области маркетинга.

«Миллионер за минуту» относится к тому разряду книг, которые вызывают лишь ухмылку со стороны цинично настроенных в отношении идей саморазвития людей, с ее броским названием, коротенькими главами, частыми ссылками на различные интернет-сайты и историей, которая вряд ли может выиграть премию в области литературы. Тем не менее основная цель книги заключается в том, чтобы подарить читателю моменты откровений, и для человека, малосведущего в вопросах создания капитала, здесь найдется немалое количество интересных советов.

Нередко книгу критикуют за то, что в вопросах создания капитала она делает основной упор на сделки с недвижимостью. В действительности часть, посвященная этой теме, занимает всего 40 из 380 страниц, и если вы купите книгу, изданную за пределами Соединенных Штатов, в ней будет обязательно содержаться

указание на то, что большая часть изложенных стратегий является не применимой на территории других государств. Однако пусть это вас не смущает. Даже если вы уже являетесь предпринимателем и даже если вам не нужно собрать один миллион долларов за 90 дней, вы найдете здесь много полезной информации, которая поможет изменить ваш бизнес и поправить ваше финансовое положение.

Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен

Хансен родился в 1948 году и является автором многих книг по мотивации. Серия его книг «Куриный бульон для души», написанных в соавторстве с Джеком Кэнфилдом, включает в себя 105 различных произведений. Серия была переведена на 54 языка мира и разошлась тиражом более 130 миллионов экземпляров.

Хансен принимает участие в работе целого ряда благотворительных организаций и в 2004 году был принят в Международную Галерею славы исполнительных лиц в области продаж и маркетинга. Другие книги Хансена: «Фактор Аладдина» (в соавторстве с Джеком Кэнфилдом, 1995) и «Цельная жизнь. Ключевые навыки для достижения ваших целей» (в соавторстве с Джеком Кэнфилдом и Лесом Хьюиттом, 2000). Вместе с Робертом Алленом он написал еще одну работу: «Расшифруйте код миллионера» (2005).

Биографию Аллена читайте в главе 2.

2000

Естественный капитализм

«Хотя не существует «правильного» способа оценки леса, реки или ребенка, было бы ошибочным не придать им никакой ценности вовсе. Если вас терзают сомнения относительно того, сколько может стоить старое дерево, возраст которого свыше семисот лет, спросите себя, сколько вы затратите на изготовление нового дерева. Или новой атмосферы, или новой культуры».

В двух словах

Нельзя достигнуть истинного процветания за счет окружающей среды.

В схожем ключе

Джо Домингес и Вики Робин. *Жизнь или кошелек* (с. 158)

Милтон Фридман. *Капитализм и свобода* (с. 234)

Пол Зейн Пилзер. *Господь хочет, чтобы вы были богаты* (с. 458)

ГЛАВА 24

Поль Хокен, Эймори Ловинс и Хантер Ловинс

Если в основе благополучия человека лежит крепкое здоровье (вряд ли вы найдете силы на великие свершения, если вы больны), основой глобального процветания является здоровая окружающая среда. Процветание неразрывно связано с богатством и благополучием, которые не были получены за счет других людей или вещей. Истинное процветание направлено на «сохранение жизни».

Книга *«Естественный капитализм: грядущая промышленная революция»* популяризировала идею «естественного капитала», говорящую о том, что чистый воздух, вода и другие природные ресурсы являются ценнейшими активами человечества, использование которых должно быть строго учтено и защищено от мародерства и бездумной растраты. В то же время книга вовсе не является напыщенной тирадой, направленной против промышленной индустрии и того, как она разрушает существующий мир.

При помощи красочных примеров книга показывает, что стремление защитить окружающую среду

может быть не только этически правильным, но и финансово мудрым решением. Основной автор *«Естественного капитализма»* Поль Хокен был успешным бизнесменом, до того как решил полностью посвятить себя вопросам охраны окружающей среды, что сделало книгу еще более убедительной для читателя.

Хотя часть представленной информации уже немного устарела и требует внесения некоторых поправок с учетом существующих реалий, книга все равно представляет собой захватывающее и, возможно, изменяющее жизнь повествование, которое предрекает нам рост благосостояния и процветания, с одной стороны, и резкое снижение использования энергии и других природных ресурсов — с другой.

В данном комментарии мы сможем рассмотреть лишь малую толику удивительных примеров и идей книги, которую вы можете совершенно бесплатно скачать с сайта www.natcap.org.

Капитал, о котором экономисты так легко забывают

Авторы отмечают, что индустриальный капитализм добился небывалых успехов в вопросах перераспределения ресурсов и генерировании несметного богатства. Однако это богатство во многом появлялось на свет за счет огромного ущерба, наносимого окружающей среде. Они признают, что цены на сырье продолжают неизменно снижаться и что запас текущих ресурсов еще далек от истощения благодаря развитию новых, более легких путей извлечения металлов из

недр земли — и все же эти «более легкие» способы тоже имеют свою цену.

В основе менталитета эпохи промышленного капитализма лежит идея о том, что природа предоставляет нам материалы, которые можно трансформировать в нечто более ценное. Но по сравнению с материальными ресурсами, поставляемыми природой, еще большую важность и ценность имеют услуги, оказываемые ей человечеству. К примеру, леса являются для нас не только источником древесины, но и своеобразным хранилищем чистой воды, очистителем воздуха и защитным барьером от экстремальных погодных условий.

Нескончаемый круговорот в природе углерода и его преобразование в кислород являются незаменимой природной функцией. И нет другого способа поддержания данного процесса, нежели сохранение обширных лесных насаждений. Знаменитый эксперимент под названием «Биосфера-2», проводившийся в начале 1990-х годов в Аризоне, не смог обеспечить выработку кислорода на уровне, способном поддерживать жизнь всего восьми человек, принимавших участие в исследовании. Планета под названием Земля ежедневно обеспечивает кислородом миллиарды людей.

Представители традиционной школы экономики рассматривают процветание как цикл, начинающийся с добычи сырья и заканчивающийся его распределением. Что выпадает из поля их зрения, так это источник происхождения сырья и то, что случается с отбракованной продукцией. Что стало бы с нашим миром,

спрашивают авторы, если бы эти критерии-«невидимки» вдруг стали приниматься в расчет.

Неоклассическая экономика начала с «подсчетов того, что можно было посчитать, а не с того, что было реально значимым»; концепция естественного капитализма, напротив, рассматривает окружающую среду не как «второстепенный фактор производства», а как «пакет, содержащий, обеспечивающий и поддерживающий всю экономику в целом». По сути, в мире существует четыре различных типа капитала.

- Человеческий капитал — то, что человек может создать.
- Финансовый капитал — деньги и денежные инструменты.
- Производственный капитал — инфраструктура и продукция.
- Естественный капитал — мир природы, из которого все вещи берут свое начало.

Каждый из этих типов капитала необходим для достижения процветания и благополучия.

Рациональное использование ресурсов

Хотя многие компании уделяют сегодня особое внимание «охране экологии», в реальности это означает лишь постепенное совершенствование существующих способов производства. Это вовсе не отменяет постоянно растущее производство вредной продукции, использование вредных материалов и процессов. Некоторые более фундаментальные факторы, реаль-

но наносящие ущерб окружающей среде, просто игнорируются.

Написанная незадолго до этого Эймори и Хантер Ловинс книга *«Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная»* (изданная изначально в Германии, где она стала бестселлером) показала, что компании, страны и люди могут «в два раза повысить уровень своего благополучия, используя при этом лишь половину имеющихся у них материалов и энергетических ресурсов». Принимая во внимание тот факт, что на фоне снижения природных запасов население Земли может вырасти вдвое, подобные революционные преобразования являются не только возможными, но и жизненно необходимыми.

«Естественный капитализм» отмечает, что промышленная революция подарила миру технологии, которые позволили одному человеку справляться с тем объемом работы, который всего 70 лет назад должны были выполнять сразу 200 человек. То же самое может произойти и сегодня, говорят авторы книги, если мы перейдем к технологиям и техникам «радикального повышения ресурсосбережения».

Революцию в этой области должно возглавить не правительство, а скорее частный сектор производства, в большинстве случаев уже имеющий на все вопросы ответы, которые нужно лишь применить на практике.

Потенциал энергосбережения в рамках производственных процессов огромен и в большей части завязан на элементарной установке новых клапанов, труб, вентиляторов, изоляционных материалов, теплооб-

менников, усовершенствованных компрессорных установок и тому подобного.

Простая замена подтекающего трубопровода может сэкономить энергию сразу десяти американских электростанций. И заметьте, все вышеперечисленное связано вовсе не с внедрением новых производственных технологий, а лишь с бережливым и правильным использованием того, что у нас уже есть.

Путь к зеленому миру

Авторы книги привлекают особое внимание к воздействию, которое оказывает на социальную и экологическую атмосферу автомобильная промышленность — самая крупная в мире. Они отмечают, что порядка 80 процентов энергии, вырабатываемой мотором, в буквальном смысле вылетает в трубу вместе с выхлопными газами и тепловыми потерями и лишь 20 используются для того, чтобы заставить колеса крутиться. Современные машины поглощают так много энергии потому, что они сделаны из стали, по дизайну походят больше на танки, нежели чем на самолеты, и имеют двигатели повышенной мощности, которые выбирает большинство владельцев автомобилей.

Машины будущего будут производиться из более легких материалов, что означает, что для того чтобы сдвинуть их с места или остановить, вам понадобится намного меньше энергии. Эти машины будут прекрасно обходиться без усилителя руля и мощных тормозов.

Вдыхать в них жизнь движения будет смесь из топлива и электричества (*Toyota Prius* стала первым ком-

мерчески успешным образцом подобной машины), и они будут двигаться без огромного количества подвижных частей и тяжелых муфт сцепления и коробки передач.

Когда производство и использование таких автомобилей выйдет на глобальный уровень, это «положит конец производству машин, нефти, стали, алюминия, электричества и угля в его современном виде — и ознаменует рождение новых отраслей, оказывающих менее травматичное влияние на окружающую среду».

Дома, у которых есть будущее

В главе, посвященной строительству зданий, книга затрагивает проблему затрат, заложенных в дизайн и возведение современных жилых домов и коммерческих зданий. Распространенной практикой является конструирование и строительство новых зданий, основанное на подсчете издержек, отражающих стоимость возведения дома. Однако принятие во внимание естественного капитала означает учет затрат, в особенности затрат на использование электроэнергии, в долгосрочной перспективе.

Иногда (но не всегда) подобные меры повышают стоимость начальных этапов строительств, однако они приносят существенные экономические выгоды и преимущества для застройщиков и для покупателей, получающих более качественное жилье. «Зеленые» здания, такие как штаб-квартира банка ING в Голландии, как правило, продаются или сдаются в аренду быстрее, поскольку для обитателей они представляют собой своеобразное сочетание комфорта и низкой

стоимости содержания жилья. Такие здания характеризуются длительным сроком аренды, и несмотря на высокий уровень арендной платы, арендодатели отмечают более низкий уровень отказов от сдаваемой в аренду недвижимости и более высокий уровень экономической эффективности.

Отчасти сокращение затрат на строительство и обслуживание «зеленых» домов происходит благодаря использованию альтернативных источников отопления и охлаждения, которые позволяют строителям не монтировать системы кондиционирования воздуха. Большинство таких домов оснащаются «суперокнами», которые позволяют свету проникать внутрь помещения и в то же время отражать тепло благодаря наполнению стеклопакетов тяжелым газом типа криптона. Хотя стоят такие окна на 10—15 процентов дороже обычных окон с двойным стеклом, они могут в четыре раза эффективней сохранять тепло в здании зимой и прохладу — в летний период.

В пример приводятся два крупных здания, построенные в прохладной местности штата Колорадо, отапливаемые благодаря использованию суперизоляционных материалов и суперокон при помощи всего двух небольших дровяных печей. Следующее поколение окон, отмечают авторы, будет использовать вмонтированные микрочипы, регулирующие теплоотдачу и количество пропускаемого света автоматически.

Наконец, использование «дневного света» (естественного освещения, проходящего сквозь прозрачные панели, встроенные в крышу дома), солнечных батарей и повторное использование старых материалов

может не только принести с собой огромные экономические выгоды и преимущества, но и сократить в существенной мере выбросы углекислого газа.

Правительственные растраты

Стандартное убеждение представителей партий «зеленых» заключается в том, что правительство должно вмешаться в процесс регулирования производства с целью спасения окружающей среды. Однако Хокен и его соавторы отмечают, что в большинстве случаев правительство (по результатам выдаваемых денежных ассигнований и принимаемого законодательства, направленного на использование, а не на сбережение электроэнергии) является частью проблемы, а не ее решением.

В то время, когда был написан *«Естественный капитализм»*, дотации, выдаваемые американским правительством для поддержки автомобильной промышленности, достигали 464 миллиардов в год, включая автодорожное строительство и преференции угольным и лесозаготовительным предприятиям, а также компаниям по переработке мусора, не слишком стремившимся к изменению способов своей работы. При этом едва заметная поддержка оказывалась возникающим на рынке экологически безопасным технологиям. Немецкое правительство ежегодно затрачивало миллиарды долларов на поддержку угольного производства в долине Рура, когда было бы намного дешевле и проще закрыть эти шахты и расплатиться с рабочими.

Со страниц своей книги авторы выступают с радикальным предложением: правительства должны пере-

стать взимать налоги с доходов простых граждан и вместо этого облагать налогами предприятия и отрасли, непосредственно связанные с загрязнением окружающей среды, выбросами отходов и углекислого газа, а также чрезмерным использованием природных ресурсов.

Результатом подобной политики станет более продуманное использование ресурсов, что поможет перенаправить правительственные затраты на решение социальных проблем и заботу об окружающей среде. Отсутствие подоходного налога приведет к повышению спроса на труд (и параллельно минимизирует социальные проблемы, связанные с безработицей или низким уровнем занятости населения) и понижению спроса на бесценные природные ресурсы.

Углекислый газ и климат

Очень интересно ознакомиться с мнением Хокена и его соавторов относительно вопросов глобального потепления задолго до возникновения самой проблемы. Читатель понимает, насколько хрупка и тонка атмосфера Земли в соотношении с массой планеты; он узнает, что углекислый газ составляет всего лишь 0,03 процента атмосферы и что лишь незначительное увеличение его содержания в атмосфере может привести к глобальному потеплению климата.

В отличие от большинства защитников окружающей среды авторы признают силу и способность мировых рынков предотвратить климатическую катастрофу.

Вместо жесткого законодательного регулирования

они приветствуют стремление корпораций к сокращению выбросов углекислого газа в атмосферу и с оптимизмом отмечают:

В следующей половине столетия проблемы глобального потепления могут стать всего лишь воспоминанием, каковым стал сегодня энергетический кризис 70-х годов прошлого века, поскольку изменения климата являются не неизбежным результатом нормальной экономической деятельности, а артефактом ее иррационального и неэффективного ведения.

Уверенность в том, что более ответственное поведение и более продуманное использование технологии может восстановить наш естественный капитал, представляет основную идею книги *«Естественный капитализм»*.

Заключительные комментарии

«Естественный капитализм» приносит особое вдохновение, поскольку вовсе не призывает нас отказаться от всего, что мы имеем, и вернуться обратно в леса — в действительности часть достижений цивилизации заключается в ее способности к развитию технологий, которые могут существенно сократить уровень энергозатрат.

Альтернативные способы существования, транспортировки или работы не обязательно должны выстраиваться лишь на поиске компромиссов.

Эта книга заставляет вас задуматься о процветании в глобальном масштабе, другими словами, о том, что мы оставим после себя будущим поколениям. Мы боль-

ше не можем высокопарно полагать, что живем отдельно от природы или стоим выше нее. Наряду с финансовым капиталом разумное использование капитала естественного поможет нам достичь наибольшего процветания.

Поль Хокен, Эймори Ловинс и Хантер Ловинс

Родившийся в 1946 году Хокен является ведущим специалистом по вопросам экологического, экономического и социального права, консультирующим огромное количество различных корпораций. В возрасте 20 с небольшим лет основал компанию Erewhon, занимающуюся оптовыми продажами натуральных продуктов питания, а чуть позже выступил соучредителем компании садово-огородных принадлежностей Smith & Hawken. Принял активное участие в создании компаний, занимающихся написанием компьютерных программ и технологическими разработками, таких как Metacode, Groxis и The Pax Group, поставляющей климатическое оборудование для различных отраслей производства.

Его опубликованная в 1993 году книга «Экология торговли» стала отражением новой концепции «исчерпывающих последствий» или более широкого спектра затрат и издержек торговых сделок. Другие книги Хокена: «Грядущая экономика» (1983) и «Благословенная тревога» (2007), рассказывающая о распространении по всему миру институтов неправительственных организаций, занимающихся вопросами социальной справедливости и защиты окружающей среды. Хокен живет в городе Сосалито, штат Калифорния, где он возглавляет Институт естественного капитала.

Эймори Ловинс родился в 1947 году, является известным борцом за использование «альтернативных источников энергии» (ветер, солнце и так далее), а также занимает пост председателя и руководителя исследовательских лабораторий Института Роки-Маунтин. Получил степень магистра по физике в Оксфордском университете.

Хантер Ловинс является соучредителем Института Роки-Маунтин, а также основателем организации Natural Capitalism Solutions. Имеет высшее образование в области социологии и права, сегодня занимает должность профессора экономики и бизнеса в бизнес-школе Президио. В 2000 году от журнала Time получила звание «Герой планеты».

2004

Просите — и дано будет вам

«Если вы чего-то хотите, но до сих пор не получили желаемого, то вполне можете решить, что дело в препятствиях, чинимых враждебной внешней силой. На самом деле все не так: единственное, что действительно мешает исполнению желания, — это несоответствие ваших привычных мыслей и самого желания».

В двух словах

Вы можете получить все, что пожелаете, если только ваш разум и все ваше существование настроены на это.

В схожем ключе

Женевьев Беренд. *Ваша незримая сила* (с. 78)
Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)
Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)
Джон Рэндольф Прайс. *Книга изобилия* (с. 480)

ГЛАВА 25

Эстер Хикс и Джерри Хикс

Многие уже слышали о Законе притяжения благодаря кинофильму и книге *«Тайна»* (см. гл. 9), однако к моменту появления на свет этого произведения в 2006 году Эстер и Джерри Хикс уже 20 лет провели в поездках по Америке, обучая людей этой концепции. Их влияние очень легко проследить в книге *«Тайна»*, а также других работах подобного рода.

Почему же тогда они не являются наиболее известными авторами в данной области? Отчасти это происходит потому, что сами они считают себя всего лишь посредниками, передающими информацию, поступающую свыше, и это отталкивает огромное количество потенциальных читателей. Неудивительно, что в самом начале своей книги *«Просите – и дано будет вам: учение о воплощении желаний в жизнь»* они пытаются объяснить, как именно они пришли к своему столь необычному призванию.

История началась в далеком 1985 году, когда Джерри и Эстер посетили целителя, проживающего в городе Феникс, штат Аризона. Тот целитель, предположительно, получал духовную информацию от высшего

существа по имени Тео. К великому удивлению Эстер (она приехала к целителю лишь по настоятельной просьбе Джерри), Тео сказал ей, что рядом с ней также находилось высшее существо, которое хотело бы открыться перед ней. Целитель посоветовал приехавшей к нему паре приступить к практике медитаций. Спустя несколько месяцев Эстер начала получать информацию от этого высшего существа, которое назвало себя Абрахамом и сказало, что оно представляет род Нефизических Сущностей. Эстер вдруг оказалась перед печатной машинкой и стала записывать передаваемые послания.

В тот период времени Эстер было всего 30 лет, она никогда не занималась ранее медитацией и была вполне довольна своей жизнью. Возможно, именно «отсутствие убеждений и страхов» позволило Эстер с легкостью воспринимать информацию из нефизического измерения мира. Духи вступали с ней в контакт, чтобы напомнить людям о «Законах Вселенной, управляющих всем», включая воплощение желаний в реальность благодаря Закону притяжения. Погрузившись во «временные и пространственные рамки реальности», говорили ей духи, люди позабыли о том, откуда они пришли в этот мир и как следует пользоваться законами его существования.

Справедливо задаться вопросом, являются ли Хиксы величайшими мошенниками или Эстер действительно может слышать голос, передающий ей вечные истины духовного мира? В своем предисловии автор всемирно известных книг о духовном саморазвитии Вейн Дайер с особой убедительностью характеризует

данную книгу как «наиболее эффективное учение», отражающее мощные законы Вселенной. Вы можете сделать собственные выводы, но стоит отметить, что данная книга представляет собой наиболее полное отражение всех «учений Абрахама» и 22 «процессов», или упражнений, позволяющих вам применить их на практике.

Понимание закона

В двух словах: Закон притяжения (или универсальный закон, не знающий опровержения) гласит о том, что все, чему вы уделяете внимание в своих мыслях или желаниях, становится реальностью. Как только вы акцентируете внимание на том, чего у вас нет, это выраженное в мыслях отсутствие чего-либо также воплощается в жизнь. Вы привлекаете к себе вещи или людей, которые наиболее точно соответствуют вашему текущему внутреннему состоянию, или «вибрации».

Вы сможете убедиться в том, что Закон притяжения несет в себе здравый смысл.

В первой главе о «Великой силе хороших ощущений» Абрахам отмечает, что решение ежеминутно пребывать в хорошем настроении является жизненно важным аспектом, способствующим укреплению силы вашей вибрации, которая, в свою очередь, притягивает вещи, людей и чувства, схожие с данной вибрацией. Он говорит:

Больше всего нам хотелось бы, чтобы вы научились быть довольными своим нынешним положением, тем, что имеете в настоящий момент, вне зависимости от

того, как складывается ваша жизнь. Мы прекрасно понимаем, насколько странными могут показаться эти слова, особенно если ваше теперешнее положение нельзя назвать блестящим и вы еще очень далеки от исполнения своих желаний. Но мы можем клятвенно заверить, что если вы, невзирая ни на какие проблемы и трудности, научитесь радоваться сегодняшнему дню, то в ваших руках окажется ключ, который откроет дверь, ведущую к совершенно другому уровню существования. Там вас будут ждать крепкое здоровье, любовь, материальное благополучие и все остальное, чего можно только себе пожелать.

Попытки притвориться, что вы чувствуете себя прекрасно, когда на самом деле это вовсе не так, не сработают. Это никоим образом не изменит вашу вибрацию. Идея заключается в том, чтобы немного повысить уровень вашего эмоционального состояния, в котором вы пребываете в текущий момент. Чем более позитивными будут ваши мысли и эмоции, тем более свободным будет ваш доступ к Источнику, или поставщику, всех благ и любви. Чем хуже вы себя чувствуете, тем более сложным будет это взаимодействие.

Доверяйте своим эмоциям

Если вы чувствуете себя подавленным, проявление злости в адрес кого-то или чего-то является в действительности «более высоким» чувством, поскольку оно выводит вас из депрессивного состояния. Это огромное облегчение. Как только вы принимаете злость как реальную возможность для выхода из депрессии, вы можете выбрать другую эмоцию или мысль, стоящую выше по эмоциональной шкале. Если вы осознанно

отказываетесь от чувства отчаяния в пользу легкого огорчения, вы опять же повышаете силу своей вибрации благодаря сделанному выбору.

Как только вы поймете, как вы можете обдуманно повышать уровень своего эмоционального состояния даже в незначительной мере, вы больше не будете ощущать собственную беспомощность перед лицом своих эмоций и чувств.

Поскольку ваши эмоции отражают частоту вибраций, они являются безошибочным индикатором вашего взаимодействия с Источником. Если вы настроены с ним на одну волну, вы будете получать все, что пожелаете. Ваши эмоции представляют собой идеальную систему руководства, подсказывающую, как именно Закон притяжения действует в вашей жизни.

Вы должны с воодушевлением принять то, что приходит в вашу жизнь, забыв обо всех своих сомнениях.

За каждым желанием стоит стремление чувствовать себя хорошо, испытывать радость. Объекты желания, говорит Абрахам, важны меньше, чем свобода, с которой вы позволяете течь вашей жизненной энергии. Когда вы высоко цените окружающих вас людей и вещи, а также любите себя, вы пребываете в состоянии сильной, высокой вибрации. Это меняется сразу, как только вы начинаете критиковать кого-то или что-то и выискивать недостатки. Чем лучше вы относитесь к себе самому, тем больше вы можете отдавать другим людям. Разобщенность со своим истинным внутренним миром заставляет нас испытывать зависть, совершать насилие и ощущать неуверенность в себе.

Вы рождены, чтобы желать и воплощать свои желания в жизнь

Наиболее распространенный вопрос, который люди задают Хикс/Абрахаму: «Почему я так долго не могу получить желаемого?» Это происходит вовсе не потому, что вы не хотите чего-то в достаточной мере, или что вы не достойны получить желаемое, или что «судьба настроена против вас». Скорее всего, вы просто не настроены на нужную вибрацию, которая бы отражала ваше желание. «Это одна-единственная причина, которая может быть!» — утверждает Абрахам.

Осуществлению вашего желания мешаете только вы сами — ваши мысли, которые не соответствуют тому, кем вы хотите быть и куда хотите двигаться дальше. Все, о чем вы просите Вселенную, дается вам, но вы мысленно должны позволить этому прийти в вашу жизнь, настроить свое сознание на то, что вы хотите получить.

Ваши эмоции являются безошибочным индикатором вашего взаимодействия с Источником.

Люди нередко испытывают чувство вины за свои желания, однако Абрахам утверждает, что желания составляют саму суть человеческого существования, поскольку они помогают вам почувствовать себя тем, кем вы являетесь на самом деле и кем хотите стать, когда приходите в этот мир. Если вы будете более осознанно подходить к выражению своих желаний и мыслей, вы сможете нарисовать более четкую картину мира, который стремитесь создать вокруг себя.

Жизнь представляет собой процесс выражения и удовлетворения желаний, и вы выступаете в ней творцом собственной реальности, независимо от того, понимаете вы это или нет. Вы должны «почувствовать» свои мысли и желания по мере их возникновения, с благодарностью воспринять их воплощение в самых удивительных формах — и просто отпустить. Другими словами, вы должны с воодушевлением и оптимизмом принять то, что приходит в вашу жизнь, забыв о нетерпеливости и всех своих сомнениях. Если вы настроены положительно относительно чего-то и позволяете этому прийти в вашу жизнь, вам не придется долго ждать результатов.

Зачастую то, что человек воспринимает как желание, не является таковым в действительности — это «желание, натолкнувшееся на сопротивление». К примеру, вам хотелось бы купить новую машину, но пока вы сидите за рулем старого автомобиля, который у вас уже имеется, и злитесь на него. В подобной ситуации желание перестает быть желанием, поскольку все ваше внимание сосредоточено на отсутствии машины. Вместо этого вы должны испытывать благодарность за то, что в скором будущем Вселенная подарит вам новую машину.

Главный аспект формулирования желания заключается в вашей вере в то, что оно уже исполнилось, что вы уже являетесь счастливым обладателем новой машины, от вождения которой получаете огромное удовольствие. В этом случае вы задаете тот уровень вибрации, который может притягивать к вам материальные блага.

Абрахам отмечает, что люди начинают испытывать определенное чувство неловкости из-за своих мыслей и из-за того, что они могут привлечь в свою жизнь при помощи них, когда впервые узнают о действии Закона притяжения и вибрации. Но духи уверяют нас в том, что мысли вовсе не похожи на заряженный пистолет, готовый к уничтожению; каждый из нас обладает достаточным количеством времени для того, чтобы разобраться в принципах действия Закона притяжения и начать шаг за шагом изменять образ своего мышления.

Осуществлению вашего желания мешаете только вы сами.

Между выражением мысли и ее воплощением в реальность всегда существует временной зазор, или буфер. Не стоит бояться неконтролируемых мыслей, нужно просто попытаться понять, что каждая попытка, направленная на изменение образа мышления в более позитивную и более восприимчивую сторону, приводит к реальной выгоде.

Заключительные комментарии

«Просите – и дано будет вам» представляет собой поистине философскую работу, поскольку она пытается объяснить читателю взаимосвязь между мыслью и реальностью, а также показать ту степень, в которой мы сами можем создавать и контролировать мир вокруг нас. Книга говорит нам о том, что в мире не существует таких понятий, как «судьба» или «боги», которые бы управляли нашей жизнью согласно предписанной схеме. Вы создаете свою судьбу совместно с Источником (Богом, или законом Вселенной), а посе-

му можете сделать из нее все, что только пожелаете. Вам может казаться, что вы зависите полностью от капризов судьбы, но это происходит только оттого, что вы не понимаете принцип действия Закона притяжения.

Некоторые читатели считают, что идея передаваемых духами посланий слишком надуманна, однако если вы заглянете чуть глубже в суть вопроса, вы сможете убедиться в том, что Закон притяжения несет в себе здравый смысл. Каждый из нас знает на собственном опыте, что вещь, о которой мы думаем на протяжении длительного времени, имеет больше шансов превратиться в реальность, чем вещь, которой мы уделяем лишь мимолетное внимание. Огромная доля правды заключается и в том, что наши желания имеют тенденцию превращаться в наши убеждения, а убеждения делают из нас тех, кем мы являемся в действительности. Когда вы осознанно подходите к выбору своих желаний и убеждений, логично, что вы можете стать хозяином окружающей вас реальности.

Особый интерес в книге вызывает материал, касающийся эмоций человека. С практической точки зрения он принесет намного больше пользы, чем огромное количество тяжелой философской литературы. Здесь есть главы с весьма интригующими названиями, такими как «За попытку лишить свободы других вы платите собственной свободой» и «Вы всего в 17 секундах от 68 секунд, необходимых для исполнения желания». Если вы являетесь поклонником книги

«Разговоры с Богом» Нила Дональда Уолша или *«Курса чудес»*[1], эта работа вам, безусловно, понравится.

Некоторые читатели предпочитают аудиоверсию книги, в которой они могут услышать величественный голос «Абрахама» (голос Эстер, говорящей странным, механическим голосом с ярко выраженным акцентом). Однако в печатной версии вы, безусловно, найдете больше достоинств и ясности.

Если вы прочтете *«Тайну»* после *«Просите – и дано будет вам»*, вы поймете, сколь много Ронда Берн почерпнула из этой книги. Эстер Хикс была ключевой фигурой в оригинальной версии фильма *«Тайна»*, что вызвало небывалый интерес к учениям Абрахама. Однако чуть позже Хикс попросила вырезать себя из картины, поскольку она чувствовала, что организация Ронды Берн действовала на «другом уровне вибрации». Совместно с Джерри она выпустила свой собственный фильм – *«Тайна за пределами Тайны»*, который нашел особую поддержку со стороны Опры Уинфри.

Эстер и Джерри Хикс

Эстер Хикс провела свое детство, пришедшееся на 1950-е годы, в городе Парк-Сити, расположенном неподалеку от Солт-Лейк-Сити, штат Юта. Ее отец занимался продажей пи-

---

[1] «Курс чудес» (Schucman, H. A Course in Miracles. Viking, 1976.) – книга, посвященная теме самопознания человека и направленная на то, чтобы помочь читателю в процессе его духовного преображения. Книга была составлена Хелен Шукман на основании посланий, передаваемых через ее «внутренний голос», который она определила как Иисуса.

ломатериалов. Джерри Хикс вырос в Сан-Диего и Арканзасе и воспитывался преимущественно своей матерью, до того как поступил в среднюю школу в Нью-Орлеане.

Молодые люди познакомились во Фресно, штат Калифорния, в 1976 году и поженились в 1981 году. Джерри был на 20 лет старше Эстер и уже имел за плечами четыре брака. Он был цирковым акробатом, бродячим музыкантом, ведущим церемониймейстером и комедиантом. Чуть позже он начал зарабатывать деньги через участие в сетевой маркетинговой компании Amway и считал, что успеха в своей жизни он смог добиться благодаря прочтению книги Наполеона Хилла «Думай и богатей». У каждого из них было по двое детей от предыдущих браков.

Другие книги: «Удивительная сила осознанного намерения» (2005) и «Закон притяжения: основы учения Абрахама» (2006).

Штаб-квартира организации Абрахам-Хикс расположена в Сан-Антонио, Техас.

1965

Ключи к богатству

«Я не знаю ни одного человека, который бы смог добиться реального успеха, не делая при этом больше, чем получал за это».

«Богатства — реальные богатства жизни — возрастают в пропорции, равной объему и степени блага, которое они приносят тому, с кем вы ими делитесь. Я знаю это наверняка, поскольку сам стал богатым благодаря умению делиться. Никогда я не приносил блага кому-то, не получив ничего взамен, из одного источника или другого, в десять раз больше, чем я давал другому человеку».

В двух словах

Основной закон процветания гласит, что для получения желаемого для себя вы должны отдать что-то равнозначное взамен.

В схожем ключе

Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)

Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен. *Миллионер за минуту* (с. 298)

ГЛАВА 26

Наполеон Хилл

Однажды 25-летний журналист из журнала *Success* Наполеон Хилл получил задание взять интервью у самого богатого человека Америки — стального магната Эндрю Карнеги (см. гл. 10). Во время их беседы Карнеги сказал, что хотел бы отдать Хиллу «наибольшую часть своего состояния», представляющую собой вовсе не деньги, а накопленную им за долгие годы мудрость, благодаря которой любой человек может достичь богатства.

Хилл поставил перед собой задачу проинтервьюировать всех известнейших магнатов своей эпохи и собрать полученный материал для монументальной работы *«Закон успеха»*. Его знаменитая книга *«Думай и богатей»*, по сути, представляла собой сокращенную версию этого эпохального труда, разошедшуюся по всему миру тиражом более чем в 20 миллионов экземпляров.

Какое место среди всего этого литературного наследия отводится работе *«Ключи к богатству»*? Если *«Думай и богатей»* предлагает читателю подлинный рецепт финансового успеха, *«Ключи к богатству»* являются более широким, философским руководством по достижению процветания во всех его проявлениях, включая счастье и удовлетворенность жизнью. Принимая во внимание тот факт, что к написанию книги

Хилл приступил, когда ему было уже за 80 лет, это произведение, безусловно, можно признать наиболее всесторонней работой, противопоставляющей истинное процветание простому денежному благополучию.

Раскройте двери для богатства

Стилистически книга напоминает больше рекламный проспект, заставляющий читателя, затаив дыхание, переворачивать страницу за страницей в стремлении узнать, что же представляет собой истинный «ключ к богатству». В действительности Хилл так и не дает ему четкого определения или названия, он лишь предлагает вниманию читателя 17 принципов, или «дверей», через которые вы должны пройти, чтобы попасть во внутреннюю комнату, хранящую единственный источник процветания. К данным принципам относится следующее.

Конкретность цели

По мнению Хилла, успех в любом его проявлении начинается с определения цели. К его преимуществам относятся: стремление помочь другим людям, рождение веры, стирающей все страхи и сомнения, отказ от промедлений, а также настройка сознания на позитивное мышление.

Отличительные качества всех величайших промышленников, торговцев и изобретателей, которых он изучал, включая Вулворта, Армура, Эдисона и Белла, можно соотнести с данными характеристиками. Четко поставленная цель «очищает биохимию сознания», уверяет Хилл, не позволяя страху и сомнениям взять над вами верх.

Пройти лишнюю милю

Природа в существенной мере осложняет доступ для любого живого существа к средствам существования. Если бы этого не происходило, человечество никогда бы не смогло выработать в себе сильный инстинкт самосохранения. Принцип «прохождения лишней мили», или приложения дополнительного усилия безо всяких гарантий на получение вознаграждения, по сути, представляет собой естественную форму человеческой жизни.

Это было ключевой характеристикой, которую Эндрю Карнеги выделял при выборе своих работников. Если они были готовы приложить дополнительное усилие к работе, не руководствуясь при этом элементарным чувством долга, он платил им приличное вознаграждение. Но дополнительное усилие всегда должно было стоять на первом месте.

Главный управляющий Карнеги, Чарльз Шваб, был простым поденным рабочим на одном из его сталелитейных заводов. Но он славился своим стремлением всегда сделать больше, чем от него просили, и его карьера стремительно пошла наверх, позволяя ему зарабатывать уже по 75 тысяч долларов в год, что по тем временам считалось одной из самых высоких заработных плат в Америке. Чуть позже он получил премию за свое усердное стремление «пройти лишнюю милю».

Хилл отмечает, что философию Карнеги можно оценить как чисто экономическую теорию, ориентированную на продвижение вперед. Тем не менее она во многом сопряжена с этическими нормами восприятия людей; другими словами, с приложением допол-

нительных усилий в выстраивании взаимоотношений (помогать и защищать тех, кто не способен постоять за себя) без оглядки на возможность или невозможность получения за это должного вознаграждения.

Хилл рассказывает историю пожилой женщины, зашедшей в один из магазинов Нью-Йорка. Ее вовсе не интересовали какие-либо покупки, она просто хотела скрыться от дождя. Молодой служащий предложил ей свою помощь и принес стул, на который она могла присесть. Когда дождь прошел, он проводил ее обратно до тротуара. В его поступке, безусловно, не было никакой финансовой подоплеки. Через какое-то время женщина позвонила в магазин и попросила молодого человека о еще одной услуге. Она хотела, чтобы он отправился с ней в Шотландию и помог ей обставить там дом мебелью. Эта просьба вылилась в покупку мебели стоимостью в несколько сотен тысяч долларов. «Домом» оказался замок Скибо — знаменитая летняя резиденция Эндрю Карнеги, пожилая же дама была его матерью.

Хилл включает в свою книгу целый ряд подобных историй, чтобы лишний раз доказать, что даже рядовой служащий или рабочий может получить огромное вознаграждение за свое стремление безвозмездно помочь другим людям. Он предостерегает относительно того, что дополнительные усилия, прилагаемые ради денежной наживы, никогда не срабатывают, поскольку большую часть награды представляют собой энтузиазм и энергия, которые они создают. Делая немного больше того, что от вас требуется, вы зажигаете в себе свой внутренний и внешний свет.

Практическое применение веры

Мы не находим никакого оправдания нашей вере в то, что величайший и длительный успех достигается лишь теми людьми, кто признает и использует духовную силу Вечности.

Хилл исследует важную роль веры в жизни человека не с точки зрения строгих религиозных понятий, а в контексте взаимосвязанности человеческого сознания и величайшего вселенского сознания — Высшего разума. Вера является двигателем всех чудес и имеет жизненное значение в вопросе достижения процветания.

Прикладная вера, по сути, представляет собой уверенность в том, что «невозможное» может стать реальностью — невозможные вещи рождают невозможные свершения. Он говорит о непреклонном видении всех великих предпринимателей, которые представляли и верили во многие вещи задолго до того, как они превращались в реальность. Подобная вера стоит намного больше, чем все деньги мира, поскольку она позволяет вам дотянуться до непостижимых богатств Вселенной и ее силы, которую способны осмыслить лишь немногие из нас.

Настоящая вера обладает одним важным качеством — она всегда возникает именно в тот момент, когда человек не может справиться с навалившимися на него бедами своими собственными силами.

Другими словами, решение проблем может выглядеть настолько невозможным, что люди просто вынуждены положиться на некую силу, находящуюся намного выше их или где-то глубоко внутри. У них нет ника-

ких доказательств того, что они могут выбраться из сложившейся ситуации, они просто смиренно следуют за кажущимся на первый взгляд сумасшедшим убеждением. Это и есть знаменитый «прорыв веры», лежащий в основе столь огромного количества великих компаний.

Сокровища жизни

Хилл определяет список из 12 основных «сокровищ жизни»: положительная психологическая установка, крепкое здоровье, гармония во взаимоотношениях с окружающими, избавление от страха, постоянная надежда, вера, способность делиться, любимое занятие, отсутствие предвзятого отношения, самовоспитание, наука общения и материальное благополучие.

Он делает особый акцент на том, что может изначально показаться довольно странным аспектом богатства и процветания – на *готовности получать*. Он говорит о ней, как о «бесценном активе», который в случае правильного его использования может принести вам все, что вы пожелаете. Это ваш «центр вибрации», постоянно отражающий во Вселенную состояние вашего сознания и принимающий на уровне подсознания ответный сигнал.

Ваше «я» разделено на две части: негативную и позитивную. Когда верх над вами берет «я» негативное, вы привлекаете в свою жизнь схожих людей и схожие ситуации, когда победу оказывает «я» положительное – все происходит с точностью до наоборот. Хилл пишет: «Положительная психологическая установка – это отправная точка всевозможных богатств: и материальных, и духовных».

Неужели негативно настроенные и злобные люди никогда не становятся богатыми? Да, становятся. Но для них навсегда будет закрыт доступ к разнообразным духовным сокровищам, включающим в себя, по мнению Хилла, любовь, дружбу, товарищество, гармонию в семейных отношениях, удовольствие от работы, крепкое здоровье, избавление от страха, надежду на будущие свершения и способность оценить красоты окружающего мира. Если вы нацелены на то, чтобы стать богатым и счастливым, говорит Хилл, положительная психологическая установка должна стать вашим образом жизни.

Закон компенсации

Хилл знакомит читателя с тем, что он называет «великим Космическим планом» компенсации, в соответствии с которым человеку всегда возвращается то, что он готов отдать другим людям. Получает он это сейчас, в будущем или в какой-либо неожиданной форме, этот закон работает неукоснительно. Чтобы достичь богатства в любом его проявлении, чтобы «получить», вы должны сначала отдать. Принимая во внимание факт, что жизнь снова и снова доказывает непреложность данного закона, вопрос, почему столь много людей продолжают его игнорировать, остается большой загадкой.

Богатство представляет собой улицу с двусторонним движением: ваше благополучие в огромной его части зиждется на знании или помощи других людей. (К примеру, собственный успех Хилла как писателя и лектора опирался на мудрость Эндрю Карнеги и сот-

ни других предпринимателей, делившихся с ним секретами успеха.) В свою очередь, законы Вселенной обязывают вас помогать другим людям и передавать им вами полученные знания. Вы являетесь механизмом непрерывного круга получения и отдачи.

Величайшие сокровища жизни приходят к тем людям, кто способен подарить миру вещи, имеющие особую ценность, и однажды получив богатство, эти люди должны, в свою очередь, передать его дальше.

Заключительные комментарии

Эта книга являет собой образец старых книг о мотивации, и ее легко упустить из вида. Ей не хватает продуманной концовки, и главы не всегда связаны между собой, однако Наполеона Хилла не просто так считают одной из ключевых фигур в области философии успеха. Его книги заслуживают сосредоточенности и глубоких размышлений, и если будете читать их внимательно, вы будете вознаграждены.

Работы Хилла интересны потому, что его концепции «вибрации» и «передачи сигналов во Вселенную», казалось, сошли со страниц современных руководств по достижению процветания, и тем не менее эти идеи отражали суть секретных стратегий наиболее успешных предпринимателей Америки его времени.

Если вы сомневаетесь относительно всей этой «болтовни о сознании» и его связи с процветанием, возможно, факт, что эта тема составляет бóльшую часть всех работ о процветании, заставит вас по-иному осмыслить эти вопросы. Хилл ни в коей мере не является изобретателем законов привлечения или компенсации,

однако во многом благодаря ему эта тема привлекла столь пристальное внимание огромного количества читателей, готовых прислушаться к мнению человека высоких моральных принципов.

Наполеон Хилл

Хилл родился в 1883 году в маленькой лачуге в округе Уайз, штат Виргиния. Его мать умерла, когда ему было всего десять лет. Его считали одним из самых норовистых мальчишек в округе, однако его мачехе удалось заинтересовать его учебой. В 15 лет он начал писать статьи для местной газеты.

Хилл работал в должности советника по связям с общественностью в администрации президента Вудро Вильсона. В период правления Рузвельта он вернулся в Белый дом, чтобы помочь в написании «Бесед у камелька»[1]*, передаваемых на американском радио в период Великой депрессии. Он также был персональным советником Мануэля Кесо, незадолго до того как тот занял пост первого президента Филиппин.*

Совместно с В. Клементом Стоуном Хилл создал журнал Success Unlimited, а также издал совместную работу «Успех через позитивное мышление» (1960). Его последней работой стала книга «Богатей – со спокойной душой» (1967).

Хилл умер в 1970 году, созданная им организация Napoleon Hill Foundation продолжает начатое им дело.

---

[1] «Беседы у камелька» – задушевные радиобеседы президента Ф. Д. Рузвельта, в которых он излагал свою позицию по основным внутренним и внешним проблемам и предлагал пути их разрешения. Со временем это выражение стало обозначать любое обращение президента к народу по радио и телевидению, сделанное в неформальной обстановке.

1957

Будьте моим гостем

«Для свершения великих дел, я уверен, вы должны сначала мечтать о великом. Безусловно, это должно идти в ногу с развитием, человеческим и божественным, иначе ваша молитва будет тщетной. Она должна подкрепляться работой и верой, в противном случае у нее просто не будет ни ног, ни рук. Возможно, в ней должен присутствовать определенный элемент удачи. Но я уверен — теперь как никогда, — что без этого мысленного плана у вас ничего нет».

В двух словах

Наличие мечты и умение мыслить глобально являются ключевыми элементами всех великих свершений и благополучия.

В схожем ключе

Ричард Брэнсон. *Теряя невинность* (с. 102)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)
Говард Шульц. *Влейте в нее свое сердце* (с. 530)
Дональд Трамп. *Искусство заключать сделки* (с. 576)

ГЛАВА 27

Конрад Хилтон

По сравнению со своей знаменитой на весь мир правнучкой Пэрис, Конрад Хилтон представляется сегодня многим лишь канувшей в историю фигурой со смутными очертаниями. Но как легко нам забыть о том, что наше процветание зачастую зиждется на идеях и упорной работе наших отцов и дедов.

Учитывая тот факт, что фамилия Хилтон является синонимом могучей волны американского послевоенного успеха в бизнесе, самой биографии этого человека уделяется незаслуженно мало внимания. Большинство людей лишь бегло знакомятся с ней благодаря брошюркам, спрятанным в прикроватном столике номера гостиницы Хилтон. Тем не менее жизнь Конрада Хилтона — это одна из ярчайших историй о «личных достижениях», изучение которой доставит вам не меньше удовольствия, чем прочтение книги Сэма Уолтона *«Сделано в Америке»*. И в отличие от огромного числа произведений подобной направленности, данная книга принадлежит перу самого Хилтона.

«Будьте моим гостем» — это удивительное описание жизни американской семьи на рубеже XIX и XX столетий и захватывающая дух история создания одного

из крупнейших мировых брендов. Эта книга раскроет вам также секрет, почему настолько важно для человека умение думать глобально.

Молодой Конрад

Конрад Хилтон родился в рождественский день 1887 года. Его отец Гус был иммигрантом из Норвегии, зарабатывающим себе на жизнь продажами необходимых товаров для людей, работающих в отдаленных лесах штата Нью-Мексико. Благодаря своему небольшому магазинчику в Сан-Антонио (вовсе не в Техас-Сити) он смог наконец заработать достаточно денег, чтобы его семья покинула пыльные пограничные районы на юго-западе страны. Они перебрались в Лонг-Бич, штат Калифорния, где миссис Хилтон надеялась начать более легкую жизнь.

Однако разразившийся в 1907 году финансовый кризис оставил Гусу Хилтону лишь огромное количество акций компаний, которые вряд ли кто-то захотел бы купить. Вопреки своему желанию всему семейству пришлось вернуться в Нью-Мексико и тщательно взвесить все имеющиеся у них активы. К таковым относился довольно большой глиняный дом, расположенный неподалеку от главной железнодорожной артерии, умение миссис Хилтон вкусно готовить и несколько маленьких детей, способных оказать посильную помощь. Хилтоны решили перестроить свой дом под гостиницу. За комнату с завтраком была назначена цена в два с половиной доллара в день, и шаг за шагом бизнес начал приносить доход.

К тому моменту, когда Конраду исполнилось 23 го-

да, он работал на своего отца уже целых 11 лет. Достигнув наконец уровня партнера по бизнесу, он продолжал мечтать о создании чего-то, что принадлежало бы ему одному. Не проявляя особой заинтересованности в торговом или отельном бизнесе, он нацелился на избрание в законодательное собрание штата в Санта-Фе, мечтая при этом стать владельцем сети банков. В 26 лет он получил достаточное количество денег, чтобы открыть свой первый маленький банк.

Однако вскоре в его планы вмешалась Первая мировая война, и в 1917 году он записался в ряды американской армии. Большая часть его службы прошла во Франции, но после переброски обратно на территорию США он получил известие о том, что его отец погиб в автомобильной катастрофе. По возвращении в Нью-Мексико его родной городок показался ему «игрушечным городком из глины и дерева, окруженным нескончаемой пустотой».

Хилтон решил провести инвентаризацию имеющихся у него активов. Все, что было у него на руках, — это 5011 долларов (50 тысяч по сегодняшним меркам), «большие мечты» и ни единой идеи о том, чем он хотел бы заниматься. Один из друзей его отца дал ему небольшой совет: «Если ты хочешь запустить большой корабль, ты должен отправиться туда, где вода будет поглубже».

Все еще мечтая об открытии сети банков, он отправился в Альбукерк, когда еще один друг его отца посоветовал ему перебраться в Техас, сказав: «Там ты сможешь заработать целое состояние». Так Хилтон, на тот момент 33 лет от роду, оказался в городе Сиско, подыски-

вая для покупки подходящий маленький банк. И снова его усилия не привели ни к чему, пока однажды, полностью измотанный, он не вошел в маленький, переполненный людьми отель в поисках пристанища на ночь.

Его вдруг осенила идея, что покупка этого суматошного и ветшающего отеля под названием «Мобли» была куда более интересной идеей, чем открытие банка. Он поговорил с владельцем отеля, который, несмотря на приличный оборот и прибыль, отчаянно стремился избавиться от него. Весь город болел «нефтяной лихорадкой», и хозяин надеялся попытать свое счастье в поисках нефтяного месторождения. Отель «Мобли» стал одним из первых «почтенных старцев», купленных Хилтоном, — дряхлая недвижимость, тем не менее приносящая неплохой доход и таящая в себе потенциал для развития.

Теперь Хилтоном завладела мечта открыть целую сеть гостиниц на территории Техаса. Он приобрел гостиницу «Уорлдорф» (не путать со знаменитой «Уолдорф-Астория»), расположенную на окраинах Далласа. Библиотеку молодого менеджера пополнила серия книг «Маленькие путешествия по домам величайших людей истории», написанных плодовитым и заражающим своим вдохновением автором Элбертом Хаббардом. Будучи достаточно амбициозным молодым человеком, Хилтон взращивал свои идеи относительно того, что он мог добиться в этой жизни, опираясь на истории жизни великих финансистов и предпринимателей, таких как Майер Ротшильд, Эндрю Карнеги, Стивен Жирар и Питер Купер, а также великих государственных деятелей, художников, ученых и философов.

Времена хорошие, времена плохие

На протяжении нескольких лет Хилтон управлял сетью обветшавших отелей, не переставая все время мечтать о чем-то намного большем — о создании своей собственной гостиницы. Открытие отеля «Хилтон» в Далласе стало самым грандиозным проектом по сравнению с тем, чем он занимался вплоть до этого момента. Ему пришлось повернуть время вспять, чтобы собрать необходимый миллион долларов, и в 1924 году он впервые оказался на строительной площадке. Дважды полностью исчерпав имеющиеся денежные ресурсы, в августе 1925 года отель наконец открыл свои двери для постояльцев.

Уверенность Хилтона в собственных силах взлетела до небес, и он решился наконец на женитьбу и рождение двух сыновей, Ника и Баррона. К его 41-му дню рождения сеть отелей включала в себя уже девять гостиниц, в том числе новый «Эль Пасо Хилтон». Открывшаяся осенью 1929 года и построенная с огромными издержками, гостиница выглядела как корона, венчающая разрастающуюся империю. Однако Хилтон с огромным сожалением вспоминает о том, что «ровно через 90 дней после открытия произошел обвал рынка ценных бумаг».

Оглядываясь назад, Хилтон удивляется, как ему удалось пережить мучительные годы Великой депрессии. Много раз ему казалось, что он находится на грани банкротства, но затем «происходило что-то такое» (друг семьи или знакомый по бизнесу в последний момент появлялся на пороге и обеспечивал небольшое финансовое вливание), которое позволяло держаться на плаву.

Всерьез размышляя о своей католической вере, он отмечает: в эти годы ему казалось, что он владел «особо надежными ценными бумагами». Тем не менее время, силы и постоянные путешествия, необходимые для того, чтобы сохранить бизнес, постепенно отдаляли его от жены и от детей, что в конечном итоге стоило ему брака.

Потребность в мечте

В самый разгар Депрессии, по уши в долгах, с выдвинутыми против него обвинениями в суде и с одеждой, заложенной в ломбарде, Хилтон вырезал из газеты фотографию только что построенного отеля «Уолдорф-Астория» в Нью-Йорке. Позже, когда он смог снова собрать достаточное количество денег, чтобы купить себе письменный стол, он положил эту фотографию под его стеклянную крышку. В то время владение отелем выглядело не более чем глупой фантазией, тем не менее для него это было признанием того, что в его жизни еще были вещи, к которым он мог стремиться.

Хилтоном завладела мечта открыть целую сеть гостиниц на территории Техаса.

Он никогда не забывал о том, что основной секрет достижения успеха, которым однажды поделилась с ним его мать, сводился к одному-единственному слову: «Молись». Философия его отца заключалась в другом слове: «Работай». К тому моменту, когда он и его братья уже выросли, они слышали эту мантру «молись и работай» тысячу раз в своей жизни, тем не менее его брат Баррон отметил: «Тут должны присутствовать и какие-то другие ингредиенты, о которых мы даже не догадываемся».

Приступив в 70 лет к написанию своей книги, Хилтон вспоминал о том, как сидел в танцевальном зале «Уолдорф-Астории», которая теперь принадлежала ему, и размышлял над тем, что бы он мог добавить к мудрости своих родителей. Именно в тот момент он понял: человек должен мечтать!

Заключительные комментарии

Несмотря на то, что всему миру Хилтон известен как основатель международной сети отелей, свой первый отель за пределами Техаса он купил, когда ему было уже к пятидесяти. Но то, что казалось нерасторопностью, приносило свои преимущества. Покупка и управление всеми этими отелями задолго до предоставления франшизы позволили ему по-настоящему изучить индустрию отельного бизнеса и не подвергать излишнему риску доброе имя Хилтон.

Его история таит в себе особое вдохновение для тех людей, кто еще не разобрался до конца в том, чем хочет заниматься, но испытывает огромную жажду к созданию чего-то великого. Главная задача человека — постоянно быть начеку, поскольку следующая случайная встреча, покупка или путешествие могут оказаться переломным моментом в нашей жизни, подобным тому, каким стало открытие Хилтоном отеля «Мобли».

Мораль книги заключается в том, что нет абсолютно ничего страшного в том, что вы еще не отыскали свою миссию в жизни или не достигли своей мечты о богатстве, вы просто должны быть готовы к тому, чтобы схватить ее в любой момент, как только она появится на горизонте.

1973

Как заработать деньги, будучи ленивым

«Большинство людей настолько заняты, пытаясь заработать себе на жизнь, что упускают возможность заработать настоящие деньги».

В двух словах

Основа благополучия человека — его ментальное состояние. Как только ваши цели будут четко определены, успех не заставит себя ждать.

В схожем ключе

Роберт Г. Аллен. *Множественные источники дохода* (с. 40)

Майкл Э. Гербер. *Миф предпринимательства — новый взгляд* (с. 272)

Роберт Кийосаки. *Квадрант денежного потока* (с. 380)

ГЛАВА 28

Джо Карбо

Вместе со своей женой и восемью детьми Джо Карбо жил в арендованном полуразвалившемся доме беднейшего района. Если не считать кредита за машину, общий его долг составлял 50 тысяч долларов. В подобных условиях, отмечает Карбо, он был готов предпринять все что угодно, даже «если это казалось глупо и до абсурдного легко».

Один из его друзей поведал ему о системе ментального воздействия, которая показала удивительные результаты при использовании на управляющих директорах различных компаний. Карбо решил, что ему просто нечего терять, и начал на себе испытывать принципы работы данной системы. Во-первых, он записал на бумаге свои цели, в числе которых было следующее: «У меня есть дом рядом с водой стоимостью 75 тысяч долларов», «Все мои счета вовремя оплачиваются» и «Мой ежегодный заработок составляет 100 тысяч долларов». Благодаря использованию системы все это на удивление быстро превратилось в реальность, и Карбо решил написать небольшую книгу,

со страниц которой он мог бы рассказать другим людям о своих открытиях.

Самиздатовское произведение *«Как заработать деньги, будучи ленивым»*, раскрывающее для читателей «все, чего они реально хотели», разошлось по всему миру тиражом более трех миллионов копий благодаря знаменитым рекламным письмам и проспектам Карбо. У многих читателей это вызвало ощущение лишь некоего рекламного трюка, но неужели в книге нет ничего действительно стоящего?

Научная система успеха

В течение 12 лет Карбо возглавлял рекламное агентство, обслуживающее нужды телевизионной индустрии. Дела его шли неплохо до той поры, пока он не решил открыть свое собственное телевизионное шоу, приведшее его к финансовому краху. Провал, отмечает Карбо, был «лучшим, что когда-либо случалось со мной. Он опустил меня на тот уровень отчаяния, когда я был готов испробовать все на свете — и я нашел *ДинаПсик*».

«ДинаПсик» являлся придуманным термином, сложенным из двух частей (динамика + психология/сознание) и отражавшим открытую Карбо систему достижения поставленных целей. В его определении ДинаПсик — это...

«...запрограммированная наука и практика достижения успеха путем планово используемых важных, хоть и слабо понимаемых, натуральных законов».

Природа этих законов схожа с природой электричества — нейтральной силы, которую можно использовать правильно или неправильно и которая, при условии ее сознательного развития, может привнести глобальные изменения в жизнь человека.

Главнейший элемент данной системы заключается в определении четких целей и желаний.

Обозначьте направление своего движения

Вряд ли, пишет Карбо, вы покупаете билет на самолет до «куда-нибудь». Когда вы приезжаете в аэропорт, у вас уже имеется четкое представление о том, куда вы летите.

Он заставляет читателя задаться вопросом: «Чего я хочу?» Когда вы будете искать конкретный ответ на данный вопрос, вы можете почувствовать некое замешательство, потому что между фразами «Как было бы здорово, если бы...» или «Как хотелось бы, чтобы...» и необходимостью сесть и написать то, что именно вы хотите получить от жизни, лежит целая пропасть. Удивительно, но многие факты свидетельствуют о том, что люди, четко изложившие свои жизненные приоритеты на бумаге, более склонны к достижению поставленных целей. Те, кто этого не сделал, продолжают медленно дрейфовать в океане жизни.

Помимо составления списка собственных потребностей и желаний Карбо просит вас о том, чтобы вы четко составили свой личностный потрет — кем бы вы хотели быть и что бы хотели иметь. Затем при по-

мощи контрольного перечня полученные списки объединяются в рамках конкретных целей и «сверхвоздействий».

Самая удивительная вещь, связанная с вашими целями, заключается в том, что как только вы излагаете их на бумаге, они начинают казаться вам более реалистичными.

По сути, Карбо предупреждает вас о необходимости убедиться в том, что поставленные вами цели достаточно высоки. Это реальный шанс попросить не о прибавке к жалованью в пять тысяч долларов, а достичь чего-то такого, что сделает вашу жизнь удивительной. В любом случае, отмечает он, «без ясной цели успех невозможен».

Доберитесь туда

Этот процесс имеет один интересный побочный эффект: вы постепенно начинаете понимать, что вещи, которые ранее представлялись вам крайне необходимыми, по сути своей вам не нужны. Проработка своих жизненных приоритетов с этой точки зрения позволяет вам выявить те цели, которые имеют для вас наибольшее значение.

Большинство людей, не имеющих перед собой конкретных целей, усердно работают и даже не догадываются о том, что четко поставленные задачи помогли бы им добиться больших успехов без особых на то усилий. В этом и заключается суть «закона для лентяев». Тем не менее вы все еще должны выполнять определенную работу. Вы просто должны придерживаться принципа ППС — прочитать, понять, пред-

ставить себе и сделать — и по истечении какого-то времени собрать полученный богатый урожай.

Выявленные вами цели превращаются в написанную страницу «Ежедневных деклараций», которые в идеале вы зачитываете вслух, как только открываете утром глаза и перед тем, как отправляетесь вечером спать, представляя, что каждая из обозначенных целей уже давно стала реальностью. Особое внимание следует уделить тому, как вы записываете свои цели. Карбо настаивает на том, что они должны быть отражены в настоящем времени и иметь конкретные характеристики (например, «У меня есть серебристый «Лексус» модели LS400»).

Возможно, то, что вы читаете, в настоящий момент кажется вам недостижимым, но благодаря каждодневным повторам вы достаточно быстро убедите себя в обратном. Карбо описывает подсознание как «нелогичное сознание», принимающее безоговорочно все, что вы преподносите ему как данность. Ваша жизнь начинает отражать то, во что вы верите и что ожидаете от нее.

Нарисуйте новый автопортрет

Большинство людей страдают из-за ошибочного представления о самом себе, отмечает Карбо, а ведь то, как вы себя воспринимаете, является единственным величайшим фактором ваших успехов и провалов в жизни.

Страх живет в человеке с первых дней его существования, он помогает вам стать именно той личностью, которой вы являетесь на данный момент. Сознание

человека пытается подавить страхи и запрятать их глубоко в подсознание, поскольку они вызывают массу неудобств. В результате страх «уходит в подполье» и приобретает еще большую силу влияния на человека, поскольку подсознание не управляется логикой или здравым смыслом, но вбирает в себя все, что в него попадает. Таким образом, страхи, пережитые в детстве, отражаются на вашем поведении уже во взрослой жизни, — если только вы не предпринимаете никаких усилий, направленных на исправление ситуации.

Важнейшая часть системы ДинаПсик заключается в том, чтобы помочь человеку создать новое представление о себе как об уверенной, эффективной и энергичной личности. Карбо объясняет, как этого можно достичь.

Люди подчиняются тому, что они ожидают от самих себя. Было время, когда одним из клиентов рекламного агентства Карбо была компания по продаже автомобилей *«Форд»*. Менеджер компании сказал ему, что каждый из агентов по продаже из месяца в месяц зарабатывал одну и ту же сумму вознаграждения и что их ежегодный заработок был постоянным. Все, что они зарабатывали, было неизменным отражением их ожиданий.

Вывод: ожидания определяют результаты, но ожидания можно с легкостью изменить.

Как принимать решения

В свою книгу Карбо включил удивительно важную и полезную главу о том, как заставить ваше подсознание помогать вам в принятии сложных решений. Сам

процесс, отмечает он, обладает на первый взгляд магической силой и уже помог огромному числу величайших умов в истории. Он включает в себя три основных этапа.

1. Запишите на бумаге проблему настолько обдуманно, насколько это возможно.

2. Попытайтесь отыскать решение, перечисляя в правой колонке все возможные причины принятия решения, а в левой — его отклонения. Зачастую для решения проблемы хватает лишь первых двух шагов.

Четко поставленные задачи помогают добиться больших успехов без особых на то усилий.

3. Если вы не получили удовлетворяющего вас ответа, попросите ваш «подсознательный компьютер» найти для вас решение. Задайте конкретные временные рамки, сказав, допустим, что «завтра к четырем часам дня я буду четко знать, что мне нужно делать». Если вопрос для вас крайне важен, дайте своему компьютеру чуть больше времени. Затем просто забудьте о вашей проблеме.

Как вы узнаете, что вы уже получили интересующий вас ответ? Вы просто будете это «знать» — ответ вдруг всплывет в вашей голове, когда вы будете находиться за рулем вашего автомобиля, или когда будете заниматься садом, или когда откроете утром глаза.

Но Карбо предупреждает вас: как только вы получите нужный ответ, немедленно приступайте к действию! В противном случае в следующий раз вы окажетесь в ситуации, когда ваш подсознательный компьютер больше не захочет вам помогать.

Средства к существованию

Первая часть книги *«Как заработать деньги, будучи ленивым»* раскрывает все представленные выше темы. Затем повествование делает крайне неожиданный поворот. Во второй части книги Карбо делится с читателем наработанными в ходе упорной работы секретами успешного управления прямой маркетинговой компанией и написания интересных рекламных проспектов и роликов.

У большинства читателей подобная смена тематики вызывает некоторое удивление, пока они не вспоминают о второй части названия книги. *«Как заработать деньги, будучи ленивым»* не только знакомит читателя с тактикой настраивания собственного подсознания на успех, но и снабжает его практическими рекомендациями, которые помогают ему заработать деньги такими способами, которые никак не связаны с регулярной работой, заработной платой или местом расположения офиса. Он рекламирует прямой маркетинг в качестве наилучшего варианта для построения карьеры, поскольку тот является «одной из немногих областей, где простой парень может получить неплохой старт в жизни и при этом жить там, где захочет, и работать там, где ему по душе».

Большая часть представленного в этой главе материала уже давно перестала соответствовать действительности, поскольку она была написана более чем за 20 лет до появления Интернета. Современным эквивалентом традиционного прямого маркетинга или рекламных объявлений о товарах почтой выступает открытие собственного интернет-магазина.

Тем не менее львиная доля того, о чем говорит Карбо в отношении открытия собственного бизнеса и привлечения клиентов, живет вне временных рамок. Огромное число составителей рекламных текстов до сих пор с большим почтением относятся к его советам о том, как стоит и как не стоит привлекать клиентов. Карбо обращается к читателю:

Если вы последуете принципам, представленным в этой книге, вне всяких сомнений, вас посетит Идея. Эта идея, по крайней мере, удвоит или утроит ваши текущие доходы. Даже если ваша идея сводится лишь к тому, как сделать лучше то, что вы уже делаете в настоящий момент.

По существу его основная идея заключается в том, что успех вашего бизнеса во многом определяется тем, насколько вы способны решать проблемы других людей. Если что-то из этого вам кажется скучным или раздражающим, велики шансы, что другие люди воспринимают это так же, следовательно, вы можете заработать огромное количество денег, экономя для других их усилия и время.

Заключительные комментарии

Представляющая собой довольно странное сочетание руководства по саморазвитию и постановке целей и пособия по управлению собственным маркетинговым бизнесом и написанию рекламных текстов, книга *«Как заработать деньги, будучи ленивым»* на сегодняшний день признается классикой сразу в двух различных областях: процветание и саморазвитие, а также маркетинг и создание рекламы.

Это было самиздатовское произведение, продаваемое благодаря рекламе (книга никогда не входила в список *«Книг в наличии и печати»*[1]) и выполненное в любительском стиле, который можно смело пропустить как любой другой «рекламный мусор».

Говорят, что Карбо написал полную версию книги только после получения заказов на нее по почте на 50 тысяч долларов. Если это действительно так, какой прекрасный стимул для написания работы! И все же какова бы ни была истинная предыстория ее создания и сколь бы отстраненным и противоречивым ни казался стиль ее изложения, многие читатели считают, что система ДинаПсик обладает огромной силой, помогающей им в достижении их основных целей — финансовых или любых других.

Существуют сотни книг, посвященных вопросам определения собственных жизненных целей, но именно четкое изложение системы Карбо способствует достижению конкретных результатов. Его главное убеждение, что «без ясной цели успех невозможен», довольно сложно доказать. Каждый из нас, безусловно, знает успешных людей, которые никогда в жизни не писали на бумаге своих целей и, *несмотря на это*, добивались успеха. Система ДинаПсик показывает нам лишь то, что благодаря постановке четких целей вы упорядочиваете свое сознание, а твердая вера способна сдвинуть горы.

---

[1] «Книги в наличии и печати» (Books in Print) — ежегодное печатное издание (с приложением, выходящим в середине года), а также база данных, доступная в Интернете, содержащие данные обо всех находящихся в печати в Соединенных Штатах книгах.

Джо Карбо

Карбо родился в 1925 году и вырос в Калифорнии. По окончании школы практически три года он прослужил в рядах американских вооруженных сил в звании помощника фармацевта третьего ранга. После демобилизации в 1945 году он женился, и жена Бетти родила ему первого ребенка. Он мечтал о поступлении в Калифорнийский университет, но вместо этого вынужден был устроиться на работу. Отказавшись от предложения поступить на фабрику по производству роликовых коньков, он начал скупать ненужные картонные коробки у розничных магазинов и перепродавать их мелким частным компаниям.

В течение 12 лет Карбо управлял рекламным агентством, оказывая услуги компаниям, занятым в телевизионной индустрии, однако разорился после провала организованного им телевизионного шоу. В 40 лет его банковские советники порекомендовали ему объявить себя банкротом, однако он предпочел расплатиться по всем имеющимся долгам. Всего 10 лет спустя он стал миллионером, получив одну часть своего состояния от продажи книг, а вторую – от продажи по почте витаминов. Карбо умер в 1980 году.

2004

Искусство старта

«Лучший мотив для открытия собственного дела — это предпринять что-то действительно значимое, то есть придумать такой продукт или услугу, которые сделают мир лучше. Так что первоочередная ваша задача — решить, как именно вы можете усовершенствовать мир».

В двух словах

Фундаментальным принципом создания нового бизнеса является, прежде всего, стремление к *созданию смысла*. Начинайте с малого сегмента рынка, и если то, что вы делаете, приносит пользу, другие возможности не заставят себя ждать.

В схожем ключе

Ричард Брэнсон. *Теряя невинность* (с. 102)
Питер Друкер. *Бизнес и инновации* (с. 170)
Майкл Э. Гербер. *Миф предпринимательства — новый взгляд* (с. 272)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)
Говард Шульц. *Влейте в нее свое сердце* (с. 530)

ГЛАВА 29

Гай Кавасаки

Сегодня на прилавках книжных магазинов мы можем найти сотни книг о том, как начать свой собственный бизнес или открыть компанию. В большинстве из них содержится целый список полезных советов, отпечатанных на сотнях страниц. Однако когда Гай Кавасаки — основатель компьютерной компании, венчурный капиталист и бывший «евангелист» (вдохновитель) компании *Apple Computer* — приступал к написанию своей работы *«Искусство старта: проверенное временем и закаленное в битвах руководство для начинающего любое дело»*[1], основное его убеждение заключалось в том, что люди, желающие открыть свою собственную компанию, стремятся вовсе не к погружению в теорию — они хотят изменить мир.

Он поставил перед собой задачу «вырезать из текста весь ненужный мусор» и снабдить читателя поистине полезной информацией. Одна из главных его идей сводится к тому, что предпринимательство — это скорее образ мышления, нежели должность, которую вы занимаете. Возможно, поэтому психологические и ду-

[1] В России книга выходила под названием «Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины».

ховные стороны предпринимательства нашли наиболее яркое отражение в его книге наряду с жизненно важными практическими стратегиями.

Как отмечает сам автор, он написал эту книгу не только для тех людей, которые трудятся в Силиконовой долине, но для каждого отдельного человека, стремящегося создать великую компанию. Сюда относятся как люди, уже работающие в рамках существующих компаний и желающие представить на рынок новый качественный вид продукции или услуг, так и «святые», чьей целью является открытие новых школ, церквей и неправительственных организаций. Независимо от того, будет ваша организация создаваться для того, чтобы приносить или не приносить деньги, основой ее должны стать значимая и понятная всем причина для существования.

Смысл и мантра

По мнению Кавасаки, наилучшая причина для создания чего-то нового заключается в привнесении нового смысла. Под «смыслом» мы можем подразумевать простые попытки улучшить окружающий мир, то есть исправить ошибки прошлого и сохранить то хорошее, что находится на грани исчезновения.

Когда Кавасаки пришел на работу в *Apple*, основной смысл работы компании заключался в том, чтобы заменить обычные пишущие машины IBM на персональные компьютеры Macintosh. Чуть позже ее основной смысл свелся к стремлению потеснить на рынке Microsoft с операционной системой Windows. Мнение Кавасаки заключается в том, что вы должны найти

для себя ту единственную причину, которая будет пробуждать в вас желание вставать и отправляться с утра пораньше на работу, ставить перед вами задачи, которые будут стоять отдельно от всех финансовых вознаграждений и заработных плат.

Наш мир буквально кишит скучнейшими заявлениями о намерениях компаний, но кто помнит и кто верит в них? Куда лучше, считает Кавасаки, создать мантру («священную вербальную формулу», или заклинание, наделенное магической силой и эмоциями), которая будет вбирать в себя и отражать основной смысл существования вашей организации.

Она будет достаточно краткой, чтобы каждый человек смог запомнить и поверить в нее, и не будет никакой необходимости в том, чтобы записывать ее на бумагу. К примеру, заявление о намерениях компании *Coca-Cola* звучит следующим образом: «Компания *Coca-Cola* существует для того, чтобы приносить пользу и восстанавливать силы всех людей, кто ей небезразличен». Однако Кавасаки считает, что мантру компании, если бы такая у нее существовала, можно было бы просто свести к одной простой фразе: «Наполни мир свежестью».

Между мантрами (предназначенными исключительно для служащих компании) и слоганами, ориентированными исключительно на потребителя, существует огромная разница. Слоган компании *Nike* «Просто сделай это» («Just do it»), но мантра ее звучит как «Подлинное спортивное качество».

Кавасаки дает много советов, касающихся подбора правильного персонала для вашей компании, главный

из которых заключается в том, что вы должны принимать на работу только тех людей, кто верит в обозначенный вами смысл и видение, даже если при этом они не обладают достаточным опытом или квалификацией. Великие компании строятся на «родственных душах», а не на силе одной личности, как принято считать.

Во многих компаниях есть своя движущая сила, или ведущая личность, но если вы заглянете чуть глубже, вы увидите, что все эти личности опираются на своих «соратников по духу», превращающих любую мечту в реальность.

Что вы делаете, как вы это делаете?

Книга *«Искусство старта»* делает особый акцент на том, что хорошие бизнес-модели (присущие миру интернет-компаний) являются основой основ вашего успеха. Вы можете полагаться на бесконечные инновации в других областях, но ваша модель бизнеса (или то, что позволяет вам безоговорочно зарабатывать деньги) должна максимально соответствовать реальности.

Велики шансы, что вы будете представлять собой лишь разновидность того, что уже существует в этом мире, но вы должны суметь выразить это всего десятью словами или даже меньше. Кавасаки дает довольно необычный совет: вашу модель бизнеса должна для начала оценить женщина. Ему удалось обнаружить, что женщины наиболее реалистично и здравомыслящие оценивают экономические шансы того, насколько ваша идея сработает на практике.

Вас может насторожить идея слишком маленькой ниши для своего продукта, но, отмечает автор, все крупные успешные компании изначально начинали с разработки продукции, ориентированной на узкий рыночный сегмент, который впоследствии рос, раскрывая другие, как правило, неожиданные возможности.

Даже компания *Microsoft* начинала когда-то с небольшого «кусочка» рынка (выйдя на него с языком программирования BASIC, предназначенным для создания особых операционных систем), завоевывая шаг за шагом все больше потенциальных клиентов и представляя более обширную линейку продуктов. Единственно правильный путь к успеху, подмечает Кавасаки, заключается в том, чтобы отказаться с самого начала от постановки грандиозных целей.

Наилучшая причина для создания чего-то нового заключается в привнесении нового смысла.

Он предлагает читателю создать матрицу для своей организации — отражение основных этапов, обязательств и задач развития. Вы должны иметь перед глазами четкую цель, которую хотите достигнуть, вы должны знать обо всех обязательствах, являющихся частью вашего бизнеса, и четко понимать задачи, которые вам придется решить, если вы хотите создать поистине великую компанию.

Схемы и планы

В эпоху коротких презентаций и пресмыкательства перед финансовыми работниками всех мастей Кавасаки дает довольно радикальный совет: откажитесь от схем и планов, просто переходите сразу к произ-

водству и продаже продукции. Найдите свой потенциальный рынок сбыта до того, как вы откроете компанию.

В самом начале главы, посвященной бизнес-планам, он приводит слова Дуайта Эйзенхауэра: «Всякий раз, готовясь к битве, я убеждался в том, что планы бесполезны, но планирование необходимо». Вопреки здравому смыслу, Кавасаки делает акцент на том, что бизнес-планы для вновь создаваемых компаний несут в себе крайне ограниченную пользу, поскольку все они выстраиваются на неизвестности. Вы не можете предсказать будущее тому, что не имеет никаких достижений в прошлом.

Хотя бизнес-планы могут стать неплохим упражнением для людей, стремящихся разобраться в собственных целях, и хотя на их представлении настаивают инвесторы, по сути, никакой бизнес-план не сможет заставить ни одного инвестора принять то или иное решение.

Вероятнее всего, инвесторы уже пришли к какому-то мнению, и ваш бизнес-план является лишь подтверждением выбранной ими позиции.

Когда вы будете делать презентацию, пишет Кавасаки, представьте, что на вашем плече сидит маленький человечек, который после каждой вашей фразы говорит: «Ну и что?» Это позволит вам избежать ошибочного мнения о том, что вся ваша презентация говорит сама за себя, что она повергает окружающих в благоговейный трепет и вызывает нескончаемый интерес. Напротив, любое общее положение презентации сто-

ит подкреплять конкретным примером. Люди хотят знать только то, как та или иная вещь работает на практике.

Бутстрэппинг

Альтернативой получению денежного капитала из рук венчурного капиталиста или любого другого инвестора для своего предприятия является бутстрэппинг[1] — открытие компании с минимальным капиталом и сдерживание необходимых расходов.

Первичная задача бутстрэппинговой модели бизнеса заключается, по мнению Кавасаки, не в установлении рыночного сегмента, в развитии или в нереализованной прибыли, а в расчете денежного потока. Вы должны также уметь использовать в своих интересах существующие товары и услуги, сокращая тем самым свои собственные риски. По крайней мере, на этапах становления компании вы должны обеспечить себе гарантированный приток наличности, даже если это будет происходить за счет долгосрочных и более прибыльных продаж.

Это означает, что вы должны выйти на рынок со своим продуктом как можно скорее, даже если он еще не доведен до совершенства. Если вы уверены, что ва-

---

[1] Бутстрэппинг (от *англ. bootstrapping*, буквально — «затягивание ремешков на обуви») — способ финансирования небольших компаний, при котором минимум капитала привлекается извне (в качестве инвестиций), а все ресурсы изыскиваются «изнутри» — так, что приходится «затягивать пояса».

ши родители могут пользоваться производимой продукцией в ее текущем состоянии, доставьте ее к дверям их дома. Даже если вы продаете ее слишком малому количеству потребителей, вы получаете живые деньги, пополняющие вашу копилку. В скором времени подобная стратегия позволит вам доработать и выпустить усовершенствованную версию. Оборотная сторона медали — вы рискуете собственной репутацией. Хотя уж лучше рискнуть ей, чем вовсе провалить дело.

Все это превращает вашу компанию в расчетливый механизм, сконцентрированный на результатах и исполнении. Если ваш бизнес зиждется на капитале венчурных инвесторов, отмечает Кавасаки, это может подействовать на вас как стероиды: с одной стороны, вы моментально наращиваете массу, с другой — вы можете просто погубить себя. Подпитывайте свой бизнес зарабатываемой им самим наличностью, и он будет крепко стоять на ногах с первых дней существования.

Правила маркетинга

Для того чтобы продавать как можно больше того, что вы производите, сама по себе продукция должна быть эффективной, простой и узкоспециализированной. По словам легенды в области инновационного бизнеса Питера Друкера: «Она должна выполнять только одну функцию — в противном случае она будет лишь вызывать путаницу. Если инновация не будет простой, она не сработает».

Успех запуска новой продукции сопряжен лишь с одним словом — «заразительность». То есть как только люди услышат о ней или воспользуются ею, они уже не смогут перестать говорить о ней, а это создает «шумиху». Но чтобы выйти на свой максимальный рынок, вы должны снизить входящие ограничения (сделать свой продукт более дешевым или легким в использовании), так чтобы о вашем продукте смогли узнать как можно больше людей.

Эти люди постепенно создадут ажиотаж, привлекающий к вам средства массовой информации, которые будут писать о вас и создавать вам бесплатную и достоверную рекламу.

Люди допускают большую ошибку, когда начинают воспринимать свою компанию слишком серьезно. Кавасаки советует стать как можно «человечнее» в своих маркетинговых планах.

Сюда можно отнести привлечение пользователей продукции в вашу рекламную кампанию, умение посмеяться над самим собой в рекламных роликах, ориентирование на молодежную аудиторию или перераспределение части своих ресурсов в пользу нуждающихся.

Его основной совет: «Заводите друзей прежде, чем они вам понадобятся, — прежде, чем у них будет возможность вам помочь».

Работая в *Apple*, Кавасаки сотрудничал с журналистами, пишущими не просто для *The New York Times* или *Forbes*, а представляющими такие информационные источники, о которых никто даже не догадывался.

Чуть позже большая часть этих журналистов перешли на работу в более крупные организации, но никто из них не забыл о помощи, оказанной им Кавасаки.

Он также дает рекомендации относительно названий вашей компании.

- Название должно начинаться с буквы, стоящей в начале алфавита, чтобы во всех списках вы занимали первые строки.
- Не используйте в названии цифры.
- Придумывайте название, обладающее скрытым вербальным потенциалом (мы давно уже не фотокопируем документы, а «ксерим» их, а также «гуглим» слова вместо того, чтобы искать их в Интернете).
- Избегайте модных тенденций (например, использование только строчных букв).

Искусство быть меншем

Менш — это термин из идиша, означающий человека высоконравственного и помогающего людям. Если вы хотите построить великую компанию, говорит Кавасаки, вы должны придерживаться высоких моральных и этических стандартов, являющихся примером для других людей. К примеру, соблюдайте деловую этику и всегда платите за то, что получаете, независимо от того, выставляют вам счет или нет.

Правильный поступок не всегда оказывается самым легким, но вы должны создавать себе хорошую карму. Оказание помощи людям, не имеющим возможности

отблагодарить вас за оказанную услугу, представляет собой уникальную возможность отблагодарить Вселенную за все те блага, что вы получаете, включая семью и друзей, крепкое здоровье и финансовое благополучие.

Заключительные комментарии

Богатство и процветание всегда начинаются с идеи, но сама по себе идея не стоит слишком многого. Как отмечает Кавасаки, искусство создания компании сочетает в себе как практические, так и психологические аспекты. Существует не слишком много книг, которые говорят читателю о необходимости «создания смысла» и о «стремлении стать меньшем», не забывая при этом о разработке действующей модели бизнеса, обеспечивающей непрерывные денежные потоки. Однако если вы упускаете из вида хотя бы одну из частей данного уравнения, ваш бизнес умирает или приносит намного меньше, чем мог бы приносить.

Успех запуска новой продукции сопряжен лишь с одним словом — «заразительность».

Для достижения процветания в долгосрочной перспективе вы должны опираться на смысл и благородство намерений, а также разбираться во многих практических аспектах. В общем и целом *«Искусство старта»* представляет собой книгу, заслуживающую особых рекомендаций для изучения.

Хотя книга ориентирована в основном на компании, представляющие отрасль инновационных технологий, большинство из ее рекомендаций можно применить при открытии совершенно любого нового предприятия. Сюда относится даже рождение детей,

о чем Кавасаки открыто заявляет в своем посвящении: «Ребенок — высшая форма старта, у меня их уже трое. Они — мое богатство».

Если решение о рождении ребенка требует осмысленности и многих лет проявления любящей заботы и упорного труда, создание новой компании не должно происходить без продуманной мотивации. Именно по этой причине создание смысла имеет наивысшую важность.

Если вы знаете «зачем» (мощная причина сделать то, что вы собираетесь сделать), вы сможете справиться и даже заглянуть намного дальше любого «как» (препятствия и сложности), которые жизнь будет подбрасывать вам по дороге.

Гай Кавасаки

Кавасаки родился в 1954 году в Гонолулу, Гавайи. Его мать всю жизнь занималась домашним хозяйством, отец искал себя во многих профессиях, включая пожарного, агента недвижимости, правительственного чиновника и политика. По окончании школы Кавасаки поступил в Стэнфордский университет, который закончил в 1976 году, получив диплом в области психологии. Незадолго до поступления на факультет бизнес-администрирования Университета Калифорнии, Лос-Анджелес, посещал занятия на юридическом факультете. Уже будучи студентом, начал работать в индустрии ювелирных украшений на компанию Nova Styling. Его успех в сфере продаж, а также всевозрастающий интерес к разработке программного обеспечения привели его к работе в компании Apple.

Кавасаки является основателем и директором компании

Garage Technology Ventures, занимающейся венчурным финансированием, а также владельцем оригинального новостного сайта Truemors.com. Благодаря его содействию были созданы и проданы многие компании, занимающиеся разработками в области программного обеспечения, включая Fog City Software.

Кавасаки известен по всему миру благодаря проведению семинаров и лекций, а также своим другим работам: «В стиле Макинтош» (1990), «Продавая мечту» (1991), «Как свести конкурентов с ума» (1995) и «Правила для революционеров» (1999).

1998

Квадрант денежного потока

«Первостепенная причина того, что большинство людей имеют денежные проблемы, — они никогда не изучали науку об управлении потока наличных...»

В двух словах

Мышление и модели дохода у богатых людей полностью отличаются от мышления представителей бедных и средних слоев общества.

В схожем ключе

Роберт Г. Аллен. *Множественные источники дохода* (с. 40)

Т. Харв Экер. *Секреты мышления миллионеров* (с. 182)

Майкл Э. Гербер. *Миф предпринимательства — новый взгляд* (с. 272)

Джо Карбо. *Как заработать деньги, будучи ленивым* (с. 354)

Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред. *Инвестирование в недвижимость* (с. 404)

Уильям Никерсон. *Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время* (с. 432)

Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко. *Мой сосед – миллионер* (с. 564)

ГЛАВА 30

Роберт Кийосаки

Принимая во внимание то огромное влияние, которое деньги и финансовые вопросы оказывают на нашу жизнь, это просто удивительно, что в школе нет ни одного предмета, который был бы посвящен их изучению.

Результат — миллионы финансово безграмотных людей, живущих от зарплаты до зарплаты и надеющихся на милость тех, кто в этих вопросах умеет разбираться.

Нехватка реальных знаний осложняется психологическими проблемами, связанными с управлением финансами: нам крайне сложно оперировать логикой, когда речь заходит о жизненно важных вещах. На место логики приходит страх, включая нежелание знать истинное состояние наших расходов и доходов.

Сегодня существует огромное число авторов и специалистов, которые зарабатывают себе на жизнь, заполняя пробелы в знаниях людей и пытаясь разрешить их проблемы эмоционального характера, связанные с деньгами.

Возможно, одним из самых популярных является Роберт Кийосаки, книга которого *«Богатый Папа, Бедный Папа»* разошлась миллионными тиражами (см. комментарии в книге *«50 великих книг об успехе»*).

Кийосаки вырос на Гавайях, где в департаменте образования работал его отец. С настороженностью относясь к перспективе стать зависящим от одной лишь заработной платы учителя, он решил попробовать себя в сфере бизнеса. Стоит отметить, что ирония жизни не обошла его стороной и он все же пришел к идее обучения людей посредством своих книг и семинаров, захвативших все его существование. Тем не менее основные идеи он перенял не от своего отца, а от своего «Богатого Папы» – богатого капиталистического наставника.

Основное утверждение его книги заключается в том, что каждый человек живет в рамках одного из четырех финансовых квадрантов, отражающих как наше мышление, так и способы, которыми мы зарабатываем деньги.

«Квадрант денежного потока: Руководство Богатого Папы по приобретению денежной свободы», ставший продолжением книги *«Богатый Папа, Бедный Папа»*, представляет собой не только увлекательное произведение, но и заставляет вас пересмотреть полностью свой подход к финансовой безопасности.

Квадранты

Четыре сектора обозначены латинскими буквами E, S, B и I.

E. Служащий, работающий на систему	B. Владелец бизнеса, которому принадлежит часть системы

S. Работающий на себя, чья деятельность, по сути, и представляет собой систему	I. Инвестор, который становится богатым через рискованное вложение собственных денег в систему

Кийосаки объясняет работу секторов следующим образом: когда «E» нужны деньги, он автоматически начинает искать себе работу. Ключевым понятием для таких людей является «безопасность», и они верят, что ее обеспечивает именно должность, за которую они получают заработную плату.

Люди из сектора «S», в свою очередь, начинают прилагать усилия, чтобы заработать деньги самостоятельно.

Их ключевые слова — «перфекционизм» и «контроль». Они должны убедиться в том, что все делается правильно, то есть так, как они задумали. По этой же причине масштаб их операционной деятельности остается довольно ограниченным.

Человек из сектора «B» создаст или купит систему, которая будет для него генерировать доход. Представитель сектора «I», напротив, будет вкладывать средства в систему, которая будет приносить прибыль и без его непосредственного участия в работе.

Какова ваша схема денежного потока

Кийосаки выделяет основные параметры денежных потоков представителей бедного, среднего и богатого класса. Большая часть денег человека бедного и сред-

него класса поступает к нему из заработной платы, моментально уходящей обратно на погашение долгов и оплату счетов. Единственное различие здесь составляет размер заработной платы. Такова схема денежного потока человека из сектора «Е». Большая часть доходов состоятельных людей, напротив, приходит к ним из их собственных активов. Все их обязательства погашаются сразу же, как они получают наличность, генерируемую активами.

Мы привыкли считать нормальной схему денежного потока, присущую среднему классу. На первый взгляд, она позволяет вам показать окружающим, что дела ваши идут неплохо (у вас есть дом, машина и возможность съездить в отпуск), но в действительности вы живете от зарплаты до зарплаты. Сколько времени вы сможете протянуть, если завтра вдруг останетесь без работы?

Большинство людей, даже из тех, кто получает высокую зарплату, с финансовой точки зрения живут «на грани». Деньги с их банковского счета испаряются так же быстро, как попадают туда.

Золотое правило личных финансов, отмечает Кийосаки, заключается в необходимости «заплатить сначала себе», однако большая часть людей продолжает работать, чтобы заработать себе на жизнь, в то время как другие, включая их начальников и правительство, наживаются за счет их труда. Как говорил Богатый Папа: «Люди, не умеющие контролировать свой денежный поток, работают на тех, кому это удается».

Если схема денежного потока была приемлемой в рамках индустриальной эры, в эпоху развития инфор-

мационных технологий, говорит Кийосаки, человек уже не может воспринимать свою зарплату как единственный источник дохода. Чтобы отыграть обратно время и взять под контроль свою собственную финансовую судьбу, ваша схема денежного потока должна опираться на генерирующие наличность активы.

«Люди, не умеющие контролировать свой денежный поток, работают на тех, кому это удается».

Он отмечает: «В информационном веке люди, прилагающие наибольшие физические усилия в работе, зарабатывают денег меньше всех». Тем не менее большинство людей продолжают верить в эффективность стиля жизни, основанного на «интенсивной работе».

Но у меня же есть дом!

Возможно, в ответ на все эти аргументы вы скажете: «Да, но у меня есть актив — мой дом». Действительно ли ваш дом является работающим активом? Богатый Папа определяет актив как нечто, что «приносит живые деньги в карман», и когда большинство людей покупают дом, они подписываются под ипотечным кредитом, образующим существенную дыру, сквозь которую будут вытекать деньги в течение ближайших 20–30 лет. (Английское слово «mortgage», или ипотека, имеет французскую этимологию происхождения и означает в дословном переводе «соглашение до смерти».)

Ваш дом *является* активом, отмечает Кийосаки, только вот чьим? Для банка, предоставившего вам кредит, это, безусловно, прекрасно работающий актив, приносящий постоянные доходы в виде выплачивае-

мых вами процентов. Более того, этот актив не несет в себе никаких рисков: если «владелец» перестает погашать кредит, банк может продать дом и получить обратно свои деньги.

Ваш дом является вашим активом, если только вы являетесь его единственным владельцем и намереваетесь продать его, однако в этом случае вам придется подыскивать другое место для проживания. Наиболее распространенная схема сводится к тому, чтобы в случае повышения дохода купить себе дом побольше и влезть в еще большие долги. Вам будет казаться, что вы стали богаче, но на самом деле в вашей жизни ничего не поменяется. Вы будете продолжать вкладывать все свои деньги во что-то, что приносит доходы другим людям.

Будьте финансово грамотны

Люди из левой части квадранта склонны обвинять других людей в своем бедственном положении, в то время как реальная причина их ситуации кроется в нехватке знаний о деньгах. Их финансовая жизнь основана на таких суждениях, как «мой дом — это мой актив» или «деньги получают только те, у кого уже есть деньги». Зачастую они даже не удосуживаются посмотреть фактам в глаза.

Люди из правой стороны квадранта, напротив, добились успеха благодаря своей вере в факты. Их мысли выражаются не словами, а цифрами. Если вы хотите работать на других людей всю свою оставшуюся жизнь, у вас нет никакой необходимости внимательно и аккуратно оперировать цифрами. Большинство лю-

дей вкладывают деньги в то, что с эмоциональной или визуальной точки зрения им кажется хорошим, однако мудрый инвестор, говорит Богатый Папа, создает свою собственную картину инвестиционного вложения, основанную только на расчетах.

Богатые люди уделяют намного больше времени вопросам инвестирования и, как результат, получают более высокие доходы. Они могут легко распознать финансовые проблемы, созданные людьми, не обладающими достаточными знаниями в данной области, и так же легко разрешить их, получая при этом приличное вознаграждение.

Образованные люди, отмечает Кийосаки, склонны высмеивать силу и свободу, коей обладает богатый человек. Если у вас есть диплом о высшем образовании, у вас проявляется чувство некой привилегированности. Однако капитализм жалует больше тех, кто обладает *финансовым* интеллектом. Богатый Папа заставлял Кийосаки читать книги по экономической истории, включая биографии Рокфеллера, Д. П. Моргана и Генри Форда, а также работы, написанные о великих экономистах и экономических тенденциях.

Вывод: богатство со временем перетекает от людей с левой стороны квадранта к тем, кто расположен в его правой части. Когда в законодательство вносятся какие-либо изменения или на рынке происходит обвал, те, кто занимает правую сторону, ждут подходящего момента, чтобы перехватить в свои руки активы, как это сделал сам Кийосаки в 1986 году, когда в США рухнул рынок недвижимости, обесценивший огромное количество недвижимого имущества.

Сделайте переход

Сам Кийосаки был «парализован от страха», когда подал заявление об увольнении с постоянного места работы в компании *Xerox*, не имея при этом ни малейшего представления о том, что он будет делать дальше. Но он просто был твердо намерен перейти из сектора «E» в сектор «B».

Богатый Папа сказал ему: «Деньги — это наркотик». У людей вырабатывается зависимость от работы, за которую они получают деньги. Они счастливы, когда получают заработную плату, и чувствуют себя ужасно и встревоженно, когда деньги не поступают в их кошелек.

С другой стороны, люди с типом мышления «B» или «I» — мышления, настроенного на богатство, — могут сохранять уверенность и оптимизм, даже когда у них почти не остается денег, потому что они уверены в том, что ситуация обязательно изменится. Они решительно настроены на создание новой бизнес-системы, которая будет генерировать для них доход.

Мудрый инвестор создает свою собственную картину инвестиционного вложения, основанную только на расчетах.

Когда Кийосаки и его жена могли себе позволить жить лишь в своей машине, а затем в подвале дома (разрабатывая идею проведения бизнес-семинаров), их друзья и родственники продолжали с удивлением задаваться вопросом, почему эти двое просто не пытаются найти для себя работу. Безусловно, их безумно манила идея возвращения на оплачиваемую работу, но всякий раз они говорили себе, что это всего лишь проявление их зависимости, от которой им стоит избавиться, если они хотят стать богатыми по-настоящему.

Для начала измените себя

Когда человек из сектора «E» пытается перейти в сектор «B», в большинстве случаев он сталкивается с жесточайшей внутренней реакцией, поскольку подобный шаг идет вразрез с представлениями о выживании. Как говорит Большой Папа: «Та часть вас, которая все еще стремится к стабильности, вступает в войну с той частью, что стремится к свободе». Вам очень легко забыть о том, что вы намереваетесь сделать и к чему стремитесь, когда вас окружают вселяющие страх эмоции. В этот момент, отмечает он, вы должны вспомнить о той страсти, с которой вы стремитесь к переменам: «Любой бизнес выстраивается на страсти, но не на страхе».

Переход из одного сектора в другой представляет собой огромный шаг в вашем сознании. Основной совет Кийосаки заключается в том, чтобы продвигаться вперед маленькими шажочками, а не прыгать в омут с головой. Более того, вы должны уметь думать на перспективу и иметь видение собственного будущего. Люди приходят к Кийосаки, чтобы он указал им, что делать. Но он не говорит им, что нужно делать, а лишь рассказывает им о том, какими они должны стать, чтобы достичь финансовой независимости в долгосрочной перспективе. До того как что-то «иметь», они должны научиться «быть» кем-то.

Огромное число людей верит в то, что подражание стилю жизни богатых людей поможет им самим разбогатеть. Все совсем не так. Куда важнее *мыслить* как богатый человек. Для начала измените себя, и изменения в стиле вашей жизни не заставят себя долго ждать.

Финансовый интеллект и интеллект эмоциональный

Первоочередное различие между богатыми людьми и всеми остальными заключается в их отношении к поражению. Богатый Папа часто говорил:

Причина того, что в мире не так уж много людей, которые сами сделали себя богатыми, в том, что лишь немногие люди могут вынести разочарование. Вместо изучения, как стать лицом к разочарованию, избегают его.

Если вы научитесь справляться с разочарованиями, вы будете легко и быстро продвигаться к поставленным целям и к успеху – хотя сразу вы можете этого и не заметить.

Люди пытаются воплотить в жизнь новые бизнес-идеи, испытывают огромное возбуждение и радость в самом начале пути, а затем быстро сдаются, пытаясь переложить всю ответственность за провал на то, что идея была плохой. На самом же деле, говорит Кийосаки, происходит то, что победу в этом процессе одерживает разочарование, причем победу очень быструю.

Владельцы бизнеса и инвесторы обладают совершенно иным менталитетом: они знают, что для достижения успеха требуется время, и готовы принимать все взлеты и падения. Он отмечает: «Финансовый интеллект на 90 процентов представляет собой эмоциональный интеллект и лишь на 10 процентов – техническую информацию о деньгах и финансах». Люди,

расположенные на правой стороне квадранта, тоже подвержены страхам, однако они делают все от себя зависящее, чтобы справиться с ними в процессе продвижения к поставленным целям.

Заключительные комментарии

Книги Кийосаки вызывают достаточно противоречивую реакцию. Некоторые люди жалуются на то, что его работам не хватает более четкой информации, как перейти из сектора простых служащих в сектор людей, ориентированных на бизнес. Тем не менее предоставление подобной информации никогда не входило в его намерения.

Его книги в первую очередь ориентированы на то, чтобы перестроить сознание читателя, и *«Квадрант денежного потока»* содержит в себе целый ряд предостережений, говорящих о необходимости усердной работы и проявления терпения. Основным ключом, повторяет автор снова и снова, является образование, которое может обойтись вам недорого, но принести миллионы.

Другой аспект противоречий связан напрямую с Большим Папой, который представляется в книгах как основной источник мудрости и который может даже не существовать в действительности. Возможно, под ним скрывается личность Ричарда Кими — владельца одного из отелей на Гавайях, чей сын Майкл неоднократно упоминается на страницах книги. Другим кандидатом является Маршал Турбер — ученик архитектора-новатора Бакминстера Фуллера, — чьи лек-

ции по саморазвитию и недвижимости Кийосаки посещал в 1980-х годах. Может статься, что Большой Папа является олицетворением их комбинированного портрета.

Если вас не слишком раздражают мелкие недочеты, включая типографические ошибки и рекламу сетевого маркетинга, *«Квадрант денежного потока»* покажется вам не только увлекательной книгой, но и прекрасным финансовым пособием, которое заставит вас задуматься над тем, к какому сектору вы все-таки хотите принадлежать.

Как отмечает сам Кийосаки, вы можете запросто оставаться в секторе простых служащих, если параллельно получаете доходы из других инвестиционных источников. Зависимость от одной лишь заработной платы в условиях современного мира является довольно рискованным выбором.

Роберт Кийосаки

Родившийся в 1947 году Роберт Тору Кийосаки вырос на Гавайях, где его отец возглавлял департамент образования штата. По окончании колледжа в Нью-Йорке работал на нефтяном танкере, принадлежавшем компании Standard Oil, агентом по продажам в компании Xerox, а в 25 лет поступил на службу в морскую пехоту и в звании офицера отправился во Вьетнам в качестве пилота вертолета. Он начал также покупать и продавать квартиры и инвестировать в ценные бумаги, а в 1977 году запустил на американском рынке в продажу нейлоновые «кошельки для серферов» на застежке-липучке.

Его фирма Cashflow Technologies, расположенная в городе Феникс, штат Аризона, продает продукты для бизнес-образования по всему миру. Проводимые им обучающие семинары также пользуются огромной популярностью. Другие книги Кийосаки: «Руководство Богатого Папы по инвестированию» (2000), «Пророчество Богатого Папы» (2002) и «Отойти от дел молодым и богатым» (2002). Серия книг Богатого Папы была переведена на 46 языков мира и разошлась тиражом более 20 миллионов копий.

1989

Выигрывай на Уолл-стрит

«Будет лучше, если вы определите свои цели и обозначите свое отношение заранее, поскольку нехватка решительности и убежденности превратит вас в потенциальную жертву рынка, которая, бросив все и потеряв надежду в самый худший момент развития рыночной ситуации, начнет продавать с убытком».

В двух словах

Осторожные инвесторы, концентрирующиеся на фундаментальных вещах и не поддающиеся настроениям рынка, могут превзойти профессионалов рынка.

В схожем ключе

Джон С. Богл. *Маленькая книга про инвестиции со здравым смыслом* (с. 90)

Уоррен Баффетт. *Очерки Уоррена Баффетта* (под ред. Лоуренса Каннингэма; стр. 114)

Бенджамин Грэхем. *Разумный инвестор* (с. 286)

ГЛАВА 31

Питер Линч

Когда книга *«Выигрывай на Уолл-стрит: Как использовать то, что вы уже знаете, чтобы делать деньги на рынке»*[1] была впервые опубликована в 1989 году, сам Питер Линч занимал пост вице-президента компании F*idelity Management & Research Company*, а также должность портфельного управляющего в компании *Fidelity Magellan Fund.*

Под его руководством никому не известный фонд взаимных инвестиций *Fidelity Magellan Fund* увеличил свои активы с 20 миллионов в 1977 году до 14 миллиардов долларов, показав наилучшие результаты инвестирования в мире с доходностью в 29,2 процента годовых.

Несмотря на свой звездный успех в качестве портфельного менеджера, Линч хотел написать книгу, которая бы «подбодрила и обучила основам основ индивидуальных инвесторов», тех, кто, возможно, не хочет передавать контроль над своим капиталом в чужие руки.

---

[1] В России книга выходила под названием *«Метод Питера Линча: Стратегия и тактика индивидуального инвестора»*.

Он был чрезмерно удивлен, когда его книга стала бестселлером. С того момента было издано уже 30 дополнительных тиражей книги, благодаря которым по всему миру разлетелось более одного миллиона экземпляров.

«Выигрывай на Уолл-стрит», изданная в период довольно мрачного настроения в обществе, обусловленного обвалом рынка ценных бумаг в 1987 году, призывает инвесторов относиться к инвестированию в ценные бумаги как к очень серьезному выбору — покупка каждой акции должна быть осторожным и обдуманным решением.

Неформальный и очень легкий для восприятия стиль изложения, наполненный юмором и оптимизмом, помогает читателю с легкостью освоить серьезные уроки инвестирования. Несмотря на изменчивость природы рынка ценных бумаг, рекомендации, данные автором, не имеют временных ограничений, и отражение всех аспектов фондового инвестирования превращает книгу в один из лучших учебников для тех, кто только выходит на рынок. Неудивительно, что первой реакцией читателей является сожаление о том, что они не прочитали эту книгу много лет назад, — до того, как они обожглись.

Прекрасные результаты индивидуальных инвесторов

Конечно, легче поверить в то, что фондовое инвестирование является сложным и рискованным занятием, которое лучше оставить для гениев и экспертов. По

этой самой причине удивляет основная идея книги Линча: поверьте в собственные силы. Хотя он вовсе не намеревается отговорить всех и каждого от участия в фондах взаимных инвестиций, зная изнутри обо всех возможных ошибках и провалах своих коллег по отрасли, он не видит никаких причин, по которым индивидуальный инвестор не смог бы переиграть профессионалов в их собственной игре.

«Десятикратник» — это термин, который Линч часто использует для обозначения акций, приносящих вам денег в десять раз больше, чем вы изначально вложили в них.

Таких возможностей существует целая уйма, умение воспользоваться ими — это всего лишь вопрос того, насколько ваша «внутренняя антенна» настроена на нужную частоту.

Линч советует вам выходить на рынок ценных бумаг только в том случае, если вы соответствуете трем критериям: вы должны сначала инвестировать деньги в свой дом; вы не должны испытывать срочной потребности в деньгах; и вы должны обладать умственными способностями, которые позволят вам добиться успеха.

Он предупреждает об опасности угодить в ловушку огромного количества теорий, пытающихся предсказать тенденции рынка, и о необходимости отказаться от погони за «горячими новостями». Единственно эффективная стратегия заключается в определении правильной акции для приобретения. Раз за разом он обращает внимание читателя на то, насколько важно

понимать компанию, в которую он собирается вкладывать свои деньги.

Книга состоит из трех частей. Первый раздел — «Готовимся к инвестированию» — представляет собой вводную часть, которая знакомит читателя с различиями между облигациями, акциями и другими ценными бумагами и пытается развеять некоторые страхи, присущие начинающим инвесторам.

В главе «Выбираем победителей» вы найдете полезные советы о том, как выбрать правильную компанию, как понять, каких компаний следует избегать, и как выхватывать наиболее важные факты из годовой отчетности. Здесь вы познакомитесь с такими понятиями и терминами, как «отношение рыночной цены акции компании к ее чистой прибыли в расчете на одну акцию», «балансовая стоимость» и «кэш-флоу».

Основная идея книги Линча: поверьте в собственные силы.

Последняя часть — «Долгосрочная перспектива» — расскажет вам о том, как выстроить свой портфель, чтобы получить максимальную прибыль при минимальных рисках, а также подскажет наилучшее время для покупки или продажи.

Проведите расследование

Линч ругает инвесторов, «проводящих целые выходные в поисках наилучшей цены на билет до Лондона и покупающих при этом 500 акций авиакомпании KLM, не потратив даже пяти минут на то, чтобы узнать как можно больше о компании». Его глав-

ный совет: прилагайте к выбору ценных бумаг столько сил и внимания, сколько вы уделяете выбору продуктов.

Линч предусмотрительно разделяет компании на категории: медленнорастущие (покупайте ради получения дивидендов); стабильные (не выпадающие из бизнеса); быстрорастущие (требуют тщательного исследования, но приносят хорошие доходы); цикличные (требуют пристального слежения, но могут приносить и неплохие доходы); играющие с активами (компании с недооцененными или спрятанными активами в бухгалтерском балансе); переменчивые (способные справиться с трудными временами). Линч отмечает:

«Хотя об этом все быстро забывают, но акция не имеет ничего общего с лотерейным билетом. Это часть бизнеса, которой вы владеете».

Он советует читателю уделить должное время изучению годовой отчетности компании и проверить некоторые цифры, поразмыслить над такими факторами, как коэффициент цена/прибыль (низкий для медленнорастущих и высокий для быстрорастущих компаний), денежная позиция, кредиторская задолженность, информация о выплате дивидендов, балансовая стоимость и так далее. Если это возможно, предлагает Линч, посетите компанию, в которую вы хотите инвестировать. Нет ничего лучше непосредственного личного опыта, подкрепленного аналитическими данными.

Не поддавайтесь модным тенденциям рынка

Перекликаясь с мнением Бенджамина Грэхема и Уоррена Баффетта, Линч отмечает: «Я не верю в предсказания рыночной ситуации. Я верю в покупку прекрасных компаний». Он предлагает список из 13 пунктов, на которые следует обращать особое внимание, даже если это вам кажется странным.

Начинайте с компаний, которые имеют скучные названия (к примеру, *Automatic Data Processing*), которые производят что-то скучное (подобно компании *Crown, Cork and Seal*, производящей жестяные банки и крышки для бутылок), выполняют грязную работу (как *Safety Kleen*, убирающая масло и смазочные вещества на автозаправочных станциях), являются дочерней компанией другой компании, прочно стоящей на ногах, не принадлежат какому-нибудь институту и не вызывают повышенного интереса со стороны аналитиков, занимаются работой, вызывающей у других людей депрессивное состояние (например, *SCI*, предоставляющая похоронные услуги).

Старайтесь также подыскивать компании, занимающие собственную нишу, что означает, что люди будут постоянно покупать производимую ими продукцию, или компании, которые выкупают обратно собственные акции.

Что касается акций, от покупки которых следует воздержаться, то к ним Линч относит компании, находящиеся в зоне постоянного внимания со стороны огромного числа инвесторов, пытающиеся выйти на

рынки, никак не связанные с их основной деятельностью, и поставляющие бóльшую часть своей продукции одному-единственному клиенту.

Доверяйте основам

При создании своего небольшого портфеля Линч рекомендует покупать акции от трех до десяти компаний. Диверсифицировать портфель путем вложения денег в неизвестные компании только ради привнесения разнообразия – достаточно глупый поступок. Как только ваш портфель будет сформирован, просто доверьтесь самому себе и не стремитесь покупать или продавать, опираясь на настроения рынка, если только у вас не возникли действительно серьезные основания полагать, что дела у компании идут не так уж и хорошо.

Заключительные комментарии

Линч убедительно говорит о том, что рынок ценных бумаг нельзя воспринимать как азартную игру или как безопасную форму инвестирования. Вы получите достойное вознаграждение только в том случае, если ваш подход будет выстраиваться на правильной и хорошо продуманной стратегии, а также на понимании компании.

Хотя в книге *«Выигрывай на Уолл-стрит»* вы вряд ли найдете много нового, о чем не слышали раньше, взгляд Линча на инвестирование представлен в при-

ятной и запоминающейся манере, безусловно, подтвержденной внушительным опытом работы.

«Фишка» книги, отчасти объясняющая ее популярность, заключается в том, что сам фондовый управляющий предостерегает читателя относительно индустрии, в которой он трудится, и говорит о том, что человеку вовсе не обязательно отдавать свои деньги в фонд взаимных инвестиций под чьим-то чужим управлением, если он хочет добиться в будущем финансовой стабильности.

По сути, любой человек, обладающий здравым смыслом, может прекрасно справляться с управлением портфелем самостоятельно, если только он действует с особой осторожностью и тщательностью и расценивает покупку ценных бумаг как инвестиционное вложение, а не спекулятивную игру.

Питер Линч

Линч родился в 1944 году в семье, относившейся с огромным недоверием к рынку ценных бумаг. Будучи одним из семерых детей в семье и потерявшим отца, когда ему было всего семь лет, Линч был вынужден устроиться на работу на неполный рабочий день, чтобы как-то пополнять домашний бюджет. Одна из таких работ заключалась в том, чтобы подносить клюшки и мячи для гольфа бизнесменам и фондовым брокерам, состоящим в местном клубе в Массачусетсе.

Линч купил свою первую акцию, Flying Tiger Airlaines, когда еще учился в колледже – инвестиционное вложение, позволившее ему оплатить учебу. Отслужив два года в аме-

риканской армии, он начал работать стажером в Fidelity, куда затем был нанят на постоянную работу в качестве финансового аналитика.

Другие книги Линча: «Переиграть Уолл-стрит» (1993) и «Как научиться зарабатывать» (1996). Сегодня Линч занят вопросами распределения денег в различные организации из созданного им фонда Lynch Foundation.

Соавтор Линча Джон Ротчайлд писал статьи для журналов Time, Fortune и New York Times Book Review. Он также является автором книг «Шут и его деньги» и «Разорение».

2005

Инвестирование в недвижимость

«Для получения в будущем дохода, на который вы сможете жить до конца ваших дней, ни одно инвестиционное решение не подходит лучше, чем инвестирование в арендуемую недвижимость. Инфляция не может поглотить ваш доход от аренды... поскольку в рамках времени арендные платежи имеют тенденцию к росту».

В двух словах

Покупка недвижимости для сдачи в аренду является самой оптимальной формой бизнеса с наиболее низкими рисками.

В схожем ключе

Бенджамин Грэхем. *Разумный инвестор* (с. 286)

Роберт Кийосаки. *Квадрант денежного потока* (с. 380)

Уильям Никерсон. *Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время* (с. 432)

Дональд Трамп. *Искусство заключать сделки* (с. 576)

ГЛАВА 32

Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред

В своей книге *«Разумный инвестор»* гуру инвестиций на рынке ценных бумаг Бенджамин Грэхем провел известное всем и каждому различие между инвестированием и спекуляцией, подмечая, что между этими двумя вещами существует целая пропасть. *«Инвестирование в недвижимость»* также отмечает существующую разницу, однако призывает читателя воздержаться от рынка ценных бумаг в целом. Мак-Лин и Элдред придерживаются мнения, что недвижимость, несомненно, является лучшей формой инвестирования, и приводят в качестве неотразимого доказательства историю (с множеством примеров), показывающую, что во всем мире недвижимость является «более безопасным и верным путем к получению дохода и достижению процветания».

Книга была ориентирована на американскую аудиторию, и если вы не проживаете на территории США, некоторые условия и стратегии могут просто не сработать для вас. Тонкости рынка недвижимости в конечном счете носят всегда региональный характер. Тем не менее *«Инвестирование в недвижимость»* в своей области принято считать библией, раскрываю-

щей для читателя мириады идей, которые дни и ночи напролет заставят вас обдумывать возможности выхода на рынок недвижимости вашей страны. К тому же книга заставит вас абсолютно по-новому взглянуть на ваши инвестиционные приоритеты.

Инвестирование в бумаги или инвестирование в недвижимость?

Мак-Лин и Элдред тщательно изучают широко распространенное мнение о том, что инвестирование в ценные бумаги гарантирует вам наилучший доход в долгосрочной перспективе. Откуда возникла эта идея? Отчасти она подкреплена фактами, но если вы присмотритесь повнимательней, с точки зрения активов, которые приносят вам реальные доходы, это совершенно неправильно.

Принимая во внимание получаемые комиссионные и вознаграждение за управление, это идея, которую легионы финансовых советников хотели бы увековечить в истории. В действительности же огромное количество денег, вкладываемых людьми в рынок ценных бумаг, приводит к возникновению эффекта пузыря, или «иррационального благоденствия». Авторы признают, что значительное количество людей получают неплохие доходы на инвестициях в бумаги, но таких счастливчиков можно пересчитать по пальцам. Большинство уходит с рынка в полном разочаровании.

Не лучше ли подумать о преимуществах инвестирования в недвижимость? Мак-Лин и Элдред рассказыва-

ют о том, насколько сложно *не* заработать деньги на недвижимых активах. Допустим, вы покупаете недвижимость стоимостью 250 тысяч долларов, вносите залог в 50 тысяч долларов и оформляете ипотеку сроком на 20 лет.

В течение этого периода недвижимость не приносит вам абсолютно никакого дохода, поскольку все деньги, которые вы получаете за аренду, уходят на погашение кредита.

По истечении 20 лет, когда ипотека будет полностью погашена, вы продаете недвижимость по той же цене, что и покупали: 250 тысяч долларов. Маловероятно, что недвижимость не поднялась в цене за это время, но даже если предположить, что так оно и случилось, благодаря магической силе кредитных денег вы имеете на руках сумму, в пять раз превышающую ваши изначальные капиталовложения. И это самый худший сценарий.

Вы заработаете намного больше, если недвижимость вырастет в цене, если вы сделали качественный ремонт или если вы приобрели ее по хорошей цене с самого начала.

Правда, в условиях инфляции за 20 лет 250 тысяч долларов уже не будут иметь той стоимости, что в настоящий момент, однако прирост капитала редко когда отстает или не превосходит уровень инфляции. Следовательно, по завершении 20 лет первоначальная стоимость 250 тысяч долларов может вырасти в два, если не в три раза.

Инвестирование в недвижимость имеет еще одно, более заманчивое преимущество: регулярный приток

денежных средств. Мак-Лин и Элдред отмечают, что «инвесторы никогда не покупают активы как таковые. Они приобретают потоки будущих доходов». И как только вы погасите ипотечный кредит на недвижимость, вы получите в собственность перманентно генерирующий доход актив — «денежную корову».

Напротив, денежный доход на ценные бумаги (дивиденды) намеренно занижается. Это означает, что большинство людей, чей пенсионный доход завязан непосредственно на дивиденды, должны будут постоянно залезать в свои сбережения, чтобы жить комфортно.

Они также должны справляться с волатильностью рынка, исторически подверженной более серьезным перепадам, нежели цены на недвижимость.

Надежные, как дома

На рынке недвижимости, безусловно, происходят взлеты и падения, но факт остается фактом: люди вынуждены снимать жилье даже во времена экономического спада. И даже если цена на недвижимость или арендная плата будут статичны какое-то время, вам все равно не придется беспокоиться о том, что «мыльный пузырь» может лопнуть, как это происходит на рынке ценных бумаг, когда их стоимость может упасть на 50 и более процентов всего за одну ночь. Цена на недвижимость тоже может снизиться, хотя это никогда не происходит стремительно, к тому же вы продолжите получать регулярный доход в виде арендных платежей.

Важный аспект инвестирования в недвижимость заключается в обеспечении сохранности вашего капитала.

Акции, напротив, гарантируют вам минимальный доход на фоне повышенного уровня риска. Вы можете запротестовать, сказав, что покупаете акции исключительно в расчете на увеличение их стоимости в будущем, но история уже доказала, что инвестирование в недвижимость обеспечивает не только хороший денежный доход, но и стабильный прирост капитала.

Многие люди покупают облигации в надежде получить в будущем гарантированный доход. Безусловно, по сравнению с акциями облигации приносят больше дохода, однако размер его не просто ниже, чем доход от аренды, он еще и не поспевает за темпами инфляции. Доход от аренды практически всегда идет с ней в ногу.

Что можно сказать о трудностях, связанных со сдачей недвижимости в аренду или с получением арендной платы? Большинство людей до сих пор стремятся инвестировать в рынок ценных бумаг, ошибочно веря в существование постоянно подстерегающих владельцев жилья опасностях — к примеру, звонки от людей, которые посреди ночи требуют, чтобы вы приехали и починили им засорившийся туалет. Но Мак-Лин и Элдред отмечают, что, несмотря на то, что сами они являются владельцами нескольких объектов недвижимости, никогда в жизни им не приходилось сталкиваться с подобным.

Проблемы возникают в вашей жизни намного ре-

же, чем вы думаете, и вы всегда можете заплатить другим людям, чтобы они решили их за вас. С поддерживаемой в должном состоянии и расположенной в удобном месте недвижимостью подобные проблемы будут минимальны.

И еще одна причина инвестировать в недвижимость, а не в рынок ценных бумаг: недвижимость меньше подвержена внезапным импульсам. «Вы не можете купить или продать объект недвижимости, просто кликнув по мышке», – отмечают Мак-Лин и Элдред. Это требует от вас больше раздумий, креативности и времени, чем простая передача денег в фонд взаимных инвестиций, а также подразумевает под собой более жесткий контроль с вашей стороны. Парадоксально, но более жесткий контроль несет с собой не только меньше тревог, но и более высокое вознаграждение.

Финансирование с высокой долей заемного капитала

Мак-Лин и Элдред с особой осторожностью пишут о «беззалоговых» покупателях, обещающих людям, что они могут разбогатеть на сделках с недвижимостью, не вкладывая при этом ни копейки собственных денег. Это реально, признают авторы, но настолько ли это хорошо?

Покупка недвижимости без внесения залога представляет собой форму творческого финансирования, которое могло бы превратить миллионы людей в успешных инвесторов, если бы всегда срабатывало без

проблем. В действительности большинство этих людей ищут быстрый и безболезненный способ, чтобы вылезти из долгов или решить другие финансовые проблемы. Они хотят купить объект недвижимости, не внося при этом ни копейки собственных денег, по одной простой причине: у них просто их нет.

В любом случае, авторы книги *«Инвестирование в недвижимость»* подчеркивают, что «беззалоговое» финансирование заполучить крайне сложно. Большинство банков и владельцев — по вполне разумным причинам — требуют внесения залога. Наличие у вас собственных средств лишний раз доказывает им, что человек, которому они одалживают свои деньги, обладает финансовым чутьем и самодисциплиной.

Чтобы стать истинным инвестором в недвижимость, последуйте для начала примеру «миллионера по соседству», описанному Стэнли и Данко (см. гл. 46). Живите только по средствам, накапливая постоянно капитал, который вы сможете инвестировать в недвижимость, когда вам представится подходящая возможность. Многие «беззалоговые» покупатели недвижимости приходят на рынок ради быстрой наживы, но Мак-Лин и Элдред предупреждают, что, вкладывая деньги в любой актив (будь то вино, предметы старины, акции или объекты недвижимости), никогда не стоит делать ставку только на повышение стоимости капитала, чтобы окупить свои затраты.

Вместо этого попробуйте оценить, сколько данный актив стоит для вас *в текущем моменте.* Если он дает отрицательный денежный поток (другими словами, арендной платы, которую вы получаете, не будет хва-

тать на погашение ипотечного кредита), знайте, что это «аллигатор», который съест все ваши накопления в мгновение ока. Это неудачное инвестирование с самого начала.

Если вы полагаетесь на финансирование с высокой долей заемного капитала, убедитесь в том, что вы изначально покупаете объект недвижимости по договорной цене, что вы можете улучшить качество недвижимости и поднять арендную плату и что вы берете кредит под низкий процент. Все эти факторы создадут для вас дополнительную подушку безопасности на тот случай, если какое-то время вы будете испытывать затруднения со сдачей жилья в аренду, если столкнетесь с непредвиденными затратами или если вырастут процентные ставки по кредиту.

Если у вас недостаточно средств для инвестирования, купите дом, хозяева которого расплачиваются по ипотечному кредиту. В таком случае сумма требуемого от вас залога будет намного ниже. Для получения кредита вы должны прожить в объекте недвижимости по крайней мере в течение одного года, но после этого вы можете смело сдавать его в аренду. Хотя вы потратили на приобретение недвижимости незначительную сумму собственных средств, в любом случае она превратилась в объект инвестирования. Вы можете совершать подобные сделки несколько раз подряд на вполне законных основаниях, и уже в достаточно короткий промежуток времени вы сможете заполучить вполне неплохой портфель активов.

Куда идет рынок недвижимости

Раздел о том, «Почему рынок арендной недвижимости может только расти», содержит следующие демографические данные.

- В течение последующих 20 лет население Соединенных Штатов вырастет на 40 миллионов людей. (Схожий темп роста можно ожидать и в других странах.)
- Размер домохозяйства сократится с 2,3 человека до 2,0, означая рост потребности в отдельном жилье на душу населения.
- Уровень доходов имеет тенденцию к росту, позволяя людям все чаще покупать для себя второй дом.

Эти факторы означают, что спрос на арендную недвижимость будет опережать предложение. Может ли спрос быть удовлетворен благодаря элементарному строительству нового жилья? Нет, поскольку земельные ресурсы, где люди могли бы возвести удобные для себя постройки, ограничены; застройщики должны пройти сквозь немыслимый бюрократизм, чтобы получить разрешение на строительство; плюс уровень инфраструктуры, обслуживающей новые дома, не всегда успевает за их строительством. В результате строители постоянно играют в «догонялки».

В дополнительной главе о будущих тенденциях и развитии, включенной в самое последнее издание книги, Элдред ссылается на работу Ричарда Флориды *«Креативный класс: Люди, которые меняют будущее»*, которая предрекает развитие в долгосрочной перспективе

крупных американских городов благодаря умным и творческим людям, стремящимся к проживанию в них. Флорида утверждает, что люди больше не отправляются вслед за рабочими местами, скорее работа перебирается туда, где эти «творческие люди» хотят жить.

Что все это означает для инвесторов в недвижимость? Не оглядывайтесь лишь на традиционные индикаторы благополучия определенной местности или города, пытайтесь выяснить, открываются ли там кафе, кинотеатры и книжные магазины, проводятся ли там фестивали или другие виды мероприятий, привлекающих большое число людей. «Другими словами, ищите те районы, которые подают определенные признаки жизни». Этот фактор неизбежно приведет к росту цен на недвижимость.

Если ваши друзья захотели переехать в какой-то город или район, велики шансы, что и другим людям может прийти в голову подобная идея. Какие из этих лакомых кусочков продолжают пока оставаться в тени? Покупайте недвижимость там прямо сейчас, и, возможно, вы неплохо на этом заработаете. Это будут инвестиции, «сделанные в нужный момент и в нужном месте».

Заключительные комментарии

Книга *«Инвестирование в недвижимость»* делает акцент на том, что по мере того, как люди будут все больше и больше раскрывать для себя преимущества инвестирования в недвижимость, уровень дохода начнет сокращаться. К примеру, вместо 10 процентов вы буде-

те получать всего пять. Но этот доход будет все равно выше дохода на рынке ценных бумаг. Вам может показаться, что вы уже упустили правильный момент с точки зрения вложения денег, поскольку цены не просто высоки, за последние десять лет они характеризуются постоянным ростом. Тем не менее Мак-Лин и Элдред отмечают еще более трудные времена для приобретения недвижимости: «через пять лет, через десять лет, через любое количество лет в обозримом будущем».

В начале 1990-х годов экономисты Гарвардского университета опубликовали статью, предрекающую, что к 2005 году цены на недвижимость в США сократятся на 40 процентов. Элдред утверждал совершенно обратное — и оказался прав. В настоящий момент динамика цен стабилизировалась или пошла на спад на большей части территории США, привнося с собой широко распространенное убеждение в том, что цены на недвижимость были слишком завышены. *«Инвестирование в недвижимость»* тем не менее предсказывает повышение стоимости жилья в настоящее время, а также существенное его удорожание, превышающее рост цен в период с 1990 по 2005 год, к 2020 году.

Наблюдая текущее понижение цен на недвижимость, вы можете подумать, что такое просто невозможно. Однако вспомните еще раз основную идею книги, говорящую о том, что на *инвестировании* в недвижимость можно редко когда прогореть, если вы покупаете с расчетом на долгосрочную перспективу и благополучно переходите через нестабильные времена. Концепция «стоимостного инвестирования», пред-

ставленная такими магнатами рынка акций, как Грэхем и Баффетт, вполне применима и для рынка недвижимости. Если вы будете действовать осторожно, она приведет вас к реальному процветанию, которое будет выражаться не только на бумаге, но и в ежемесячных поступлениях наличных денежных средств до конца ваших дней.

Познакомьтесь с *«Инвестированием в недвижимость»*, и вы получите всеобъемлющую картину практически всех тем, связанных с недвижимостью, включая поиск финансирования и более интересных объектов недвижимости; максимизацию денежных потоков; получение прибыли от потери прав на имущество; «перекидывание» (покупка и быстрая продажа недвижимости с целью получения прибыли); ведение переговоров с целью подписания контракта, а также сокращение налогового бремени. В книге вы также найдете огромное количество дополнительной литературы, включая ссылки на веб-сайты.

Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред

Только первое издание книги «Инвестирование в недвижимость» принадлежит перу обоих авторов. Все последующие, дополненные и пересмотренные, издания были подготовлены только Гари Элдредом.

***Элдред** инвестировал деньги в свой первый объект недвижимости в возрасте 21 года и с тех пор с успехом совмещал академическую карьеру преподавателя в области экономики землепользования и карьеру инвестора в офисные и торговые центры, а также объекты жилой недвижимости. Он входил в профессорско-преподавательский состав Стэн-*

фордского университета, университетов Иллинойса и Британской Колумбии, Американского университета Шархан в Дубаи, а также Университета Трампа.

Помимо трех учебников для высших учебных заведений его перу принадлежат также такие книги, как «Полное руководство по покупке второго дома для каникул, выхода на пенсию и последующего инвестирования» (1999), «Как заработать деньги на кондоминиумах и таунхаусах» (2003), «106 ошибок, которые совершают обычно покупатели дома (и как их избежать)» (4-е издание, 2005) и «Недвижимость 101» (совместно с Дональдом Трампом, 2006).

***Мак-Лин** является автором следующих книг: «Как быстро заработать состояние на сделках с проблемной недвижимостью» (1997), «Пособие для покупателей недвижимости» (2004) и «Как заработать деньги на сделках с недвижимостью, находящейся в залоге».*

1988

Как выбраться из долговой ямы, не попасть в нее снова и жить благополучно

«Оружие не заряжено. Кровь не течет по улицам города. Вы всего лишь должны немного денег кому-то, и все. Вас не застрелят за это на рассвете. Тюрем для должников больше нет».

В двух словах

Ваши долги могут быть непосильными, однако вы всегда можете выбрать проверенную, надежную дорогу, которая уведет вас от отчаяния.

В схожем ключе

Джо Домингес и Вики Робин. *Жизнь или кошелек* (с. 158)

Кэтрин Пондер. *Раскройте свой разум для процветания* (с. 466)

Дэйв Рамзи. *Еще раз о финансовом спокойствии* (с. 488)

ГЛАВА 33

Джеррольд Мундис

Когда Джеррольд Мундис начал придерживаться принципов, описанных в книге *«Как выбраться из долговой ямы, не попасть в нее снова и жить благополучно»*, общая сумма его долга составляла 50 тысяч долларов на фоне гарантированного дохода в 350 долларов в месяц. Заболевание, развод и ненадежность работы фрилансера были среди тех причин, в которых он пытался найти оправдание своего финансового краха. Лишь позже, после прохождения программы реабилитации «Назад к благополучию» в Обществе анонимных должников, он смог наконец понять, что его жизненные обстоятельства не имели ничего общего с причинами возникновения долговых проблем.

Хотя книга *«Как выбраться из долговой ямы»* затрагивает непростые вопросы личных финансов, в особенности пугающую тему долгов, она представляет собой удивительно интересное и приятное для чтения произведение.

Мундис является опытным романистом, проявляющим интерес к различным жизненным аспектам, однако данная книга вызывает у читателей двойной интерес, поскольку в ней он раскрывает тайны своей

собственной души и собственных финансовых проблем. Если *он* смог выбраться из долговой ямы, это под силу сделать любому человеку.

Несмотря на то, что Общество анонимных должников не поддержало идею издания данной книги, в ней представлено огромное количество стратегий и концепций, используемых им в своей работе и опробованных уже на десятках тысяч людей. Хотя произведение Мундиса было ориентировано в первую очередь на американскую аудиторию, принципы, представленные на его страницах, носят универсальный характер.

Что такое долг и когда он превращается в проблему?

Под долгом Мундис подразумевает все, чем вы пользовались и за что должны заплатить, но до сих пор не сделали этого: возврат платежей по кредитной или магазинной карте, погашение личных займов, налоги, арендная плата, телефонные счета, деньги, занятые у друзей, деньги, выделяемые на детей, оплата за обучение и так далее. Грубо говоря, все, что у вас есть и что не обеспечено дополнительной финансовой поддержкой.

Ипотечный кредит не относится к долгам, поскольку его обеспечением выступает сам объект недвижимого имущества. Если вы перестанете выплачивать проценты по кредиту, дом автоматически перейдет к банку, а вы потеряете право собственности.

Все мы очень сильно заблуждаемся, отмечает Мун-

дис, когда полагаем, что проблема накапливающихся долгов касается только наименее обеспеченных людей.

По сути, потребительский долг представляет собой проблему, затрагивающую совершенно разные социальные слои общества, независимо от того, работаете вы плотником, учителем, врачом или исполнительным директором. Хотя размеры долга различных людей могут существенно варьироваться, в каждом отдельно взятом случае они приводят к возникновению схожих чувств — отчаяния, вызывающего боль в желудке, отравляющего жизнь должника и, в самых худших случаях, приводящего к тяжелым клиническим случаям депрессии или попыткам суицида.

Безусловно, это не имеет ничего общего с *вами*. Конечно, у вас есть долги, но они не взяли верх над вашей жизнью... пока.

Из собственного опыта Мундис отмечает, что зачастую долги накапливаются совершенно незаметно в течение нескольких лет и вы оказываетесь лицом к лицу с необходимостью принимать срочные меры, когда верхушка этого айсберга совершенно неожиданно всплывает на поверхности.

Тревожные признаки

Мундис составил целый список тревожных признаков того, что у вас есть определенные проблемы с долгами. К ним относится следующие.

- Вы постоянно «жонглируете» требованиями к оплате, все еще разбираясь со счетами за прошлый месяц, имея на руках уже новые обязательства.

- Вы регулярно пропускаете даты оплаты по счетам и находите себя в списке должников.
- Вы перестаете заглядывать в свой почтовый ящик из страха, что вы можете там обнаружить.
- Вы больше не хотите знать, сколько осталось на вашем банковском счете, всегда опасаясь худшего.
- Вы ничего не знаете об условиях подписанных вами договоров по кредитам и займам; вы только знаете о собственных лимитах финансовых средств и о том, сколько вы можете потратить до того, как достигнете порогового значения.
- Вы зачастую выплачиваете лишь минимальные задолженности по кредитам, и когда лимит по одной кредитной карте исчерпывается окончательно, вы просто переходите на другую кредитную карту или карты.
- Там, где вы раньше расплачивались наличными, вы стали пользоваться магазинной карточкой.
- Когда вы покупаете вещи в кредит, вы стараетесь выбрать наиболее длительный срок погашения.
- Вы используете свою кредитную карточку для погашения кредитов, взятых в наличной форме, а затем занимаете небольшие суммы денег у друзей, чтобы дотянуть до следующего платежного периода.
- Вы приходите в восторг, когда кредитная компания повышает ваши лимиты по кредиту или предлагает выпустить для вас новую кредитную карту, поскольку это позволяет вам почувствовать себя «значимым, состоявшимся и ответственным» человеком.

- Вы воспринимаете как личное достижение способность погасить самые необходимые затраты на еду, жилье и одежду.
- Вы имеете минимальные или не имеете вообще никаких сбережений или инвестиций, у вас нет поддерживающего фонда на тот случай, если вы потеряете работу или заболеете.
- Вы имеете очень смутное представление о ваших ежемесячных затратах и платежах и о том, насколько они соотносятся с уровнем вашего дохода.

Признайте существование проблемы

Одно из положений программы Общества анонимных должников (перекликающееся с заповедями Общества анонимных алкоголиков) звучит так: «Только сегодня, только на один день не влезай в новые долги». Насколько удалось выяснить Мундису, люди попадают в водоворот долгов в результате навязчивого, подстегиваемого исключительно эмоциями мышления.

Перед лицом страха оказаться без средств к существованию вы берете еще больший кредит, чтобы покрыть текущие расходы, но чем больше становится ваш первоначальный долг, тем больше вы должны оплатить по нему процентов. На фоне сокращающихся доходов, которыми вы могли бы распоряжаться по собственному усмотрению, качество вашей жизни начинает резко падать.

Ужас и отчаяние, связанные с вашим финансовым положением, наоборот, начинают брать вас за горло.

Если некоторые люди влезают в долги по причине непредвиденных обстоятельств, большинство случаев обусловлено нерациональным мышлением.

Первым шагом программы должно стать признание того, что у вас есть проблема и что она «приносит огромную боль и тревогу в вашу жизнь». Люди стараются всеми возможными способами избежать этого момента, поскольку думают, что он заставит их почувствовать себя слабыми, никчемными и плохими.

В действительности все происходит, как правило, наоборот. Когда вы составляете список своих долгов и выстраиваете их в единую схему, вы испытываете чувство облегчения.

Вам больше не нужно ничего скрывать, и, имея на руках очевидные цифры, вы можете переходить к конкретным действиям.

Более того, вы понимаете, что ваши долги — это вовсе не «вы сами» и что вы можете ими управлять и можете их сократить.

Ваша ситуация носит лишь временный характер, и в нужный момент вы сможете вернуться к процветанию — состоянию, которое вы заслужили по праву, поскольку смогли смело посмотреть в лицо своим долгам.

«Но я ведь особый случай»

Подход Общества анонимных должников к решению проблемы, как вы правильно догадались, сконцентрирован в первую очередь на личности человека. Истинная причина ваших долгов заключается в ошибоч-

ном восприятии вами денег, мнении, что вы всегда можете рассчитывать на повышение зарплаты или внезапные деньги.

Одно из таких убеждений заключается в следующем: когда у вас дела идут плохо и настроение на нуле, нужно себе что-нибудь купить. Когда вы используете походы по магазинам как замещение любви, или лекарство для лечения тревожности, или как форму вознаграждения, вы прямиком сваливаетесь в долговую яму.

Люди попадают в водоворот долгов в результате навязчивого, подстегиваемого исключительно эмоциями мышления.

Многие люди пытаются оправдать свои долги надеждой на то, что скоро к ним с неба упадет «большой куш» денег, который покроет все их затраты. Они получат огромную прибыль на рынке ценных бумаг, получат наследство, выиграют дело в суде, получат повышение, выиграют в лотерею, найдут нефтяное месторождение. Однако когда должники неожиданно получают дополнительный доход, они влезают в еще большие долги, и пружина продолжает закручиваться.

Вспоминая о чеке на крупную сумму денег, полученном за написание популярного романа и «съеденном» в мгновение ока существующими обязательствами, Мундис с сожалением отмечает:

Большой куш редко приплывает к вам в руки. Если это случается, он вовсе не исправляет положение вещей. Вы либо сразу отдаете эти деньги, либо выигрываете на них лишь немного времени. Рано или поздно вы снова оказываетесь там, откуда начали.

Другая ошибка, которую совершают люди, таится в их отношении к себе как к особому случаю. Их долги связаны с определенным характером исполняемой роли или работы в качестве священника, актера, владельца небольшого бизнеса, инструктора по горным лыжам, отца пятерых детей, писателя, студента-медика, неквалифицированного рабочего и так далее.

Другие пытаются оправдать свои долги тем, что они слишком молоды, слишком стары, имеют кучу проблем со здоровьем, разводом или нерегулярными выплатами заработной платы. Факт в том, пишет Мундис, что вас никто никогда не принуждал влезать долги и никто не заставляет вас продолжать это делать.

День, когда вы принимаете твердое решение никогда больше не одалживать денег, какими бы ни были обстоятельства, является точкой отсчета вашего исцеления.

Выбирайтесь наверх

Освобождение от долгов вовсе не означает, что вы должны работать до потери пульса и при этом жить на сущие гроши. Скорее речь идет об изменении собственного отношения к деньгам и «внесении корректировок» (а не кардинальных перемен) в ваши повседневные привычки. Как пишет сам Мундис, «никто не говорит о том, что вы должны вкалывать днем и ночью и питаться при этом консервами для кошек».

Даже если сумма ваших долгов чрезмерно велика, всегда помните о том, что на сегодняшний день у вас

еще есть крыша над головой и еда в холодильнике. Вы не будете умирать с голоду, и никто не отберет ваших детей за долги.

У вас всегда есть в запасе больше времени, чтобы разрешить ситуацию, и большее, чем вы полагаете, количество вариантов для устранения проблем. Находясь в долговой яме, очень просто поддаться буре захлестывающих вас эмоций, делая меньше вещей, которые приносят вам удовольствие, или реже встречаясь с людьми.

Вы можете начать верить в то, что ваша жизнь просто никчемна, что ситуация вокруг вас совершенно безнадежна.

Но соглашаясь с взглядами когнитивных психологов, Мундис делает особый акцент на том, что «чувства не являются фактами».

Зачастую восприятие человеком той или иной ситуации является ошибочным, в особенности если в нее он привнес собственные страхи и тревоги. Он напоминает читателю:

«Вы не принадлежите вашим кредиторам. Вы должны им деньги, а не собственную жизнь».

Первым шагом на пути к освобождению от долгов является составления Списка затрат — инструмента, который практически позволяет вам «рулить» ситуацией.

В книге *«Как выбраться из долговой ямы»* показано, как следует составлять Список затрат и как его придерживаться, чтобы не попасть снова в число людей, с недоумением пытающихся вспомнить, что же случи-

лось с теми 50 долларами, которые они вчера взяли в банке.

Мундис предупреждает, что в отсутствие списка, показывающего, как и на что вы тратите деньги, вам будет практически невозможно выбраться из долговой ямы.

Поскольку многие должники — целенаправленно — обладают достаточно туманным представлением о собственных финансах, четкое понимание того, на что уходят ваши деньги, переведет вас в категорию совершенно других людей — людей, которые просто контролируют свои финансовые потоки.

Одна из самых первых вещей, которые вы должны сделать при составлении Списка затрат, — это выделить деньги на себя: стрижка, цветы, походы в кино, покупка книг. То, что вы ходите в долгах как в шелках, вовсе не означает, что вы должны перестать жить и страдать, и эти незначительные расходы лишний раз напомнят вам о том, что вы возвращаетесь к своему благополучию, что вы — это вовсе не сумма вашего долга.

Заключительные комментарии

Книга *«Как выбраться из долговой ямы»* содержит в себе много практических рекомендаций по таким вопросам, как опасности, связанные с консолидирующим кредитом; почему плохой кредитный рейтинг вовсе не так плох, как вы думаете; важность наличия дополнительного фонда на случай непредвиденных обстоятельств, в особенности если вы работаете на самого

себя; и почему на сегодняшний день нет никакой необходимости в том, чтобы открывать себе кредитную карту.

Заключительная часть книги делает совершенно удивительный поворот. Обсудив в мельчайших подробностях все аспекты задолженностей, Мундис переходит к более духовным аспектам вопросов процветания и изобилия, делая акцент на том, что освобождение от долгов является прежде всего «внутренней работой», которая требует от человека изменения его восприятия мира, перехода от концепции «мне всегда мало» к идее о том, что в мире всего «достаточно — и даже больше». Основная обязанность человека заключается в том, чтобы вернуться к своей природе процветания.

Среди других обсуждаемых им концепций нашел свое отражение принцип вакуума. Это означает, что, если вы хотите получить больше денег или каких-то других определенных вещей, вы должны сначала расплатиться по своим долгам или отдать что-то безвозмездно.

Мундис вспоминает тот период жизни, когда, выбираясь из долговой ямы, он решил оплачивать счета сразу, как только они приходят, даже если после этого у него практически не остается денег, чтобы прожить следующие несколько месяцев. Ему просто пришлось поверить в то, что деньги, которые он отдавал, очень скоро будут возмещены. Как и полагалось, в течение последующих месяцев он получал денежные средства из совершенно непредсказуемых ис-

точников, которые позволяли ему продержаться на плаву.

Как и почему это работает? Мундис признается, что ему самому не удалось найти ответ на эти вопросы, но что он просто знает, что это всегда работает безоговорочно, будто сам Господь приходит на помощь к людям, твердо решившим освободиться от долгов.

Согласитесь вы с этим или нет, но книга *«Как выбраться из долговой ямы»* остается одной из лучших работ по этой теме, в особенности если вам удастся приобрести дополненное и расширенное издание 2003 года.

Если дела у вас идут хорошо, если вы спокойно расплачиваетесь по своим счетам, книга все равно будет интересной и полезной для вас, если вы хотите больше разбираться в мышлении и стратегиях, которые способны помочь вашим родственникам или друзьям вернуться к былому процветанию.

Джеррольд Мундис

Мундис родился в Чикаго в 1941 году, вырос в Висконсине в малообеспеченной семье. Поступил в Белойтский колледж в штате Висконсин, по окончании которого переехал в Нью-Йорк, где получил диплом Нью-Йоркского университета.

Работал редактором газеты The New York Times, писал статьи и заметки для огромного числа американских газет и журналов.

Сегодня он проводит семинары и читает лекции по вопросам управления личными финансами, а также возглав-

ляет консалтинговую фирму, помогающую писателям улучшить свою работу и добиться высоких результатов.

Семнадцать романов Мундиса включают в себя такие известные во всем мире книги, как «Дети Герхарда» (2000) и «Собаки» (2001).

Другие произведения: «Сломайте писательский блок сейчас!» (1991), «Зарабатывайте столько, сколько вы заслуживаете. Как перешагнуть барьер бедности и достичь процветания» (1995) и «Мир между вами и деньгами» (1999). Его работы были переведены на 12 языков мира. Он имеет двоих взрослых сыновей и живет в Нью-Йорке.

1969

Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время

«В деле управления недвижимостью от вас требуется воображение, предприимчивость и настойчивость».

В двух словах

Сложно не стать богатым, если 20 лет жизни вы занимаетесь недвижимостью, следуя простой формуле.

В схожем ключе

Роберт Г. Аллен. *Множественные источники дохода* (с. 40)

Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен. *Миллионер за минуту* (с. 298)

Роберт Кийосаки. *Квадрант денежного потока* (с. 380)

Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред. *Инвестирование в недвижимость* (с. 404)

Дональд Трамп. *Искусство заключать сделки* (с. 576)

ГЛАВА 34

Уильям Никерсон

Довольно забавно читать первый параграф книги *«Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время»*, где Никерсон отмечает, что десятилетие спустя после выхода первого издания люди продолжали его спрашивать о том, насколько высокими остаются шансы заработать состояние на сделках с недвижимостью. На дворе был 1969 год.

Если вы действительно приобрели недвижимость в какой-либо стране развитого мира в 1969 году и держали ее в собственности, к настоящему моменту вы заработали неплохой капитал. Люди постоянно думают, что они остаются в проигрыше, когда дело доходит до недвижимости, однако время неумолимо повышает ее стоимость. Недвижимость — это самый простой и действенный способ наращивания капитала.

В 1969 году, когда Никерсон писал свою книгу, в Америке проживало 90 тысяч миллионеров. На сегодняшний день эта цифра достигает уже 9 миллионов (если речь идет о капитале за рамками домашнего хозяйства). Мы стали свидетелями реального бума в

сфере личных финансов, львиная доля которого произошла именно благодаря сделкам с недвижимостью.

И все же несмотря на столь странное и бросающееся в глаза название, книга представляет собой (по сегодняшним стандартам «креативного финансирования») вполне практичное руководство по инвестированию в недвижимость. Никерсон полагает, что читатели должны внести 25 процентов от суммы первой сделки в качестве залога (деньги, на накопление которых у них ушло, возможно, несколько лет), и говорит, что по-настоящему богатыми они смогут стать только по истечении полных 20 лет.

Первоначальное издание книги, вышедшее в 1959 году, носило название *«Как я превратил тысячу долларов в* ***один*** *миллион, занимаясь недвижимостью в свое свободное время»*. Учитывая инфляцию и рост состояния Никерсона, во втором издании книги 1969 года говорилось уже о «трех миллионах». К моменту появления на свет третьего издания (1980) первоначальная тысяча долларов превратилась в «пять миллионов». Все три книги уже давно были сняты с печати, но разлетающиеся по всему миру подержанные копии изданий являются прямым отражением их бессмертной ценности.

Веские причины для приобретения

Когда Никерсону было 25 лет и он работал в телефонной компании, вместе со своей женой Люсиль за три года он накопил одну тысячу долларов для внесения залога за свой первый дом. Через два года этот дом был продан с целью приобретения двух отдельных квартир. Он продолжал работать в телефонной

компании в течение 12 лет, в свободное от работы время покупая все более и более дорогую недвижимость. В 42 года — практически по счастливой случайности, как отмечает он сам, — он смог заработать состояние в полмиллиона долларов (огромные деньги по меркам 1950-х годов). Не видя никаких причин продолжать работать за зарплату, он уволился из компании.

Когда друзья начали расспрашивать Никерсона о секретах его успеха, он решил написать книгу, в которой смог бы поделиться собственными полученными знаниями, а также отразить мудрость других инвесторов. Результатом его работы стала «библия недвижимости», которая до сих пор высоко ценится в среде проницательных инвесторов.

Никерсон никогда не намеревался заработать огромное состояние на недвижимости, он лишь хотел получать небольшой регулярный доход от аренды, когда в 65 лет выйдет на пенсию. Однако вскоре он обнаружил «пирамидальную силу» одалживания денег для покупки арендуемой недвижимости и без каких-либо особых трудозатрат вскоре смог собрать дорогостоящий портфель.

И он, и его жена жили в эпоху Великой депрессии, когда «ученые умы» (включая его учителя по экономике) придерживались единого мнения о том, что все возможности для получения капитала канули в Лету и что самое большое, на что может рассчитывать среднестатистический человек, — это надежда на скромную пенсию и недосягаемое благополучие.

Но получавший стабильную заработную плату и накопивший одну тысячу долларов Никерсон во време-

на Депрессии проигнорировал советы своего банковского консультанта и начал покупать квартиры. Его предупредили о том, что арендная плата, которую он будет получать, сможет не покрыть его долги по ипотеке, но именно по той причине, что он выбирал наиболее дешевые объекты недвижимости, его затраты окупались сторицей. С началом Второй мировой войны банкиры снова стали отговаривать его от покупок, ссылаясь на этот раз на возможное ужесточение в регулировании арендной платы. По сути, законодательное регулирование лишь ослабило конкурентную борьбу и обязало владельцев сократить затраты на содержание недвижимого имущества.

Из истории жизни Никерсона можно вынести огромное количество уроков, самый главный из которых заключается в следующем: существует множество «веских причин» не покупать недвижимость, но есть еще больше лучших и обоснованных причин, чтобы *сделать это.*

Как заработать миллион

Книга *«Как я превратил тысячу долларов в три миллиона»* состоит из десяти частей, наиболее важной из которых является первая часть. Здесь Никерсон раскрывает собственную формулу, которая помогла ему заработать миллион. Формула основывается на покупке недвижимости стоимостью — не догадаетесь ни за что — в десять тысяч долларов. Сегодня за такие деньги вы вряд ли купите себе даже машину, но не забывайте, что Никерсон писал свою книгу не один десяток лет назад. Мысленно вы можете изменить эту сум-

му до ста или двухсот тысяч долларов, самое главное здесь все равно скрыто в математических расчетах. Формула, по сути, выглядит следующим образом.

- Накопите 25 процентов суммы, необходимой для внесения залога за недвижимость, одолжив оставшиеся 75 процентов, что в общей сложности дает вам десять тысяч долларов. (Никерсон отмечает, что вы можете обойтись и 10 процентами залоговой суммы; опытные покупатели, подобные ему самому, могут привлечь до ста процентов финансирования сделки; но данная книга была ориентирована на новичков в этой области, которым рекомендуется вносить существенный залог из собственных средств.)

Не видя никаких причин продолжать работать за зарплату, он уволился из компании.

- Купите недвижимость под аренду, нуждающуюся в ремонтных работах. В течение последующих двух лет, используя собственные сбережения и получаемый рентный доход, отремонтируйте и подкрасьте здание (продолжая сдавать его в аренду).
- Через два года продайте недвижимость за 14 тысяч долларов. Верните полученный ранее заем или долг в сумме 7500 долларов, оставив себе чистый доход в 5800 долларов. Благодаря привлечению заемного капитала данные 5800 долларов принесли вам доход в 67 процентов от того, что вы лично вложили в сделку, или порядка 33 процента годовых.
- Возьмите свои 5800 долларов, займите снова деньги, в три раза превышающие данную сумму. Имея на руках уже 23 200 долларов, купите блок из четы-

рех квартир, требующих проведения ремонтных работ. В течение следующих двух лет вложите в ремонтные работы еще 1200 долларов из собственных средств и рентного дохода, продолжая сдавать квартиры в аренду.

- Через два года продайте недвижимость за 30 500 долларов, снова получая 25 процентов чистого дохода от сделки. После выплаты займа и вычета затрат от продаж ваш чистый доход составляет 4575 долларов, а общая сумма вашего капитала уже составляет 11 575 долларов.
- И снова возьмите эти деньги, займите сумму, в три раза превышающую эту цифру и купите блок из восьми квартир общей стоимостью 46 000 долларов. После обычного проведения ремонтных работ через два года продайте недвижимость за 59 000 долларов, повысив уровень собственного капитала до 21 000 долларов.

Данный процесс, повторяемый на протяжении 20 лет подряд, приведет к следующим результатам.

После 8 лет	$ 39 363
После 10 лет	$ 70 548
После 12 лет	$ 124 884
После 14 лет	$ 219 972
После 16 лет	$ 386 376
После 18 лет	$ 677 583
После 20 лет	$ 1 187 195

Таким образом, спустя 20 лет вы переходите в разряд миллионеров, получая вполне приличный ежегодный рентный доход из расчета обоснованных 6 процентов годовых.

Обратите внимание, что ваш личный капитал растет с геометрической прогрессией, подобно накоплениям, которые в случае размещения их под сложный процент приводят к удивительным доходам. Все это не требует от вас каких-либо дополнительных временных затрат, и, как уверяет Никерсон, вы можете вполне заниматься сделками с недвижимостью в свободное от основной работы время.

Данная формула, отмечает Никерсон, основывается на достаточно консервативных уровнях дохода от инвестирования и разумных процентных ставках. Одни сделки с недвижимостью могут обеспечивать вам до 25 процентов дохода, другие приносить лишь небольшие деньги или просто выводить вас на уровень безубыточности. Но что бы вы ни зарабатывали из года в год, ни в коем случае не отступайте от следующих четырех принципов.

1. Не занимайте денег больше, чем можете спокойно выплатить из получаемого рентного дохода.

2. Покупайте только ту недвижимость, которая нуждается в ремонте.

3. Проводите только те ремонтные работы, которые приведут к удорожанию недвижимого имущества.

4. Всегда продавайте с прибылью и реинвестируйте получаемый доход.

Оставшаяся часть книги детально рассказывает о том, как можно применить данные принципы на практике, включая рекомендации по поиску подходящего недвижимого имущества и решению возможных проблем с арендаторами.

Миф о рисках

Никерсон говорит читателям о том, что любой бизнес сопряжен с определенной долей риска, но инвестирование в арендную недвижимость на условиях привлечения заемного капитала характеризуется удивительно низким уровнем риска. Занимая деньги, вы всего лишь применяете непродуктивно используемые сбережения других людей для достижения продуктивных целей.

Он описывает «пирамидально выстраиваемую силу заемных средств» как «секретное оружие капитализма», используемое каждым великим предпринимателем. При этом доходы с недвижимости намного стабильней, чем доходы, получаемые в других отраслях бизнеса. Если большинство компаний терпит поражение в первые же годы своего существования, шансы, что вы потеряете право на имущество, которым владеете, согласно статистическим данным, крайне низки. Даже если цена на недвижимость не вырастет и вы не получите прибыль от продажи, вы все равно ничего не потеряете.

Сегодня уровень потерь прав владельцев на недвижимое имущество и их переход к залогодателю взлетел до небес, но если вы будете придерживаться закона Никерсона — занимать ровно столько денег, сколько вы можете спокойно вернуть, — ничего подобного не произойдет с вами.

Он задается вопросом, почему люди столь охотно вкладывают деньги в бизнес, не имеющий гарантированного успеха в будущем, обладающий лишь способностью вселять оптимизм и выявлять базовые навыки

работников компаний. Инвестиции в недвижимость, хоть и требующие проведения исследований и приложения усилий, не имеют ничего общего с надеждами на будущее, и как банки, так и налоговые органы разделяют эту точку зрения. Они рассматривают владение недвижимым имуществом не как форму малого бизнеса, а как вид инвестирования, с той лишь разницей, что объект недвижимого имущества имеет собственную цену, никак не связанную с личностью или навыками владельца, в то время как малый бизнес напрямую зависит от этих двух факторов. К тому же если большинство видов бизнеса требует непосредственного участия в нем владельца, гарантирующего успех предприятия, недвижимость требует для получения прибыли лишь ограниченного контроля и наблюдения.

Безусловно, в операциях с недвижимостью есть своя доля риска, но она зачастую преувеличена теми, у кого просто не хватает решительности. Некоторые люди пытаются себя подстраховать во всем, лишь бы достичь «безопасности», однако подобным поведением они существенно ограничивают поток потенциальной прибыли на капитальные вложения. Страховые компании, отмечает с ухмылкой Никерсон, инвестируют большую часть своих доходов в недвижимое имущество.

Заключительные комментарии

Оценивая успех Никерсона, мы должны помнить, что его благосостояние основывалось на первоначально накопленном капитале. Некоторые авторы, пишущие о сделках с недвижимостью, пропагандируют принцип «беззалоговых сделок» даже среди тех людей, кто

впервые приступает к инвестированию в недвижимость. Но ничто не может сравниться с самодисциплиной и удовлетворением, которое человек получает от накопления денег для внесения первого авансового платежа, будь то платеж за собственный дом или за недвижимость под аренду.

Как отмечает Никерсон, самыми трудными деньгами является для вас именно эта начальная сумма, но с того момента, как она оказывается у вас в руках, деньги начинают работать на вас, и активность их оборота может быть ошеломляющей.

Закон Никерсона: занимать ровно столько денег, сколько вы можете спокойно вернуть.

В своей книге Никерсон довольно точно предсказывает тот факт, что рост численности американского населения потребует строительства миллионов новых домов и что огромная часть этой недвижимости будет сдаваться в аренду. Он пишет:

Когда вы инвестируете в недвижимость, вы вкладываете деньги в предмет первой необходимости... Легкость реализации активов может колебаться в зависимости от инфляции и спадов. Но ваше недвижимое имущество будет всегда сохранять свою реальную стоимость, которую не могут разрушить экономические силы.

Хотя судьба проявляет благосклонность к молодым и рьяным, несмотря на эту непреложную истину, никогда не поздно приступать к созданию собственного капитала. Сегодня средняя продолжительность жизни продолжает неизменно увеличиваться, а это означает, что вы можете намного позже выйти на пенсию. Даже если вам исполнилось уже 50, вы вполне можете,

как и Никерсон, прожить еще 40 лет, и все эти годы вам нужны будут деньги. Допустим, что вы не захотите работать полный рабочий день, поскольку будете быстрее уставать, и не захотите рисковать своими сбережениями, направляя их на покупку или создание с нуля нового бизнеса. Следовательно, инвестирование в недвижимость является для вас наиболее оптимальным решением.

Друзья нередко указывали Никерсону на то, что, поместив формулу своего обогащения в книгу, он в конечном итоге лишил их возможности заработать миллион. Никерсон неизменно отвечал им, что рост численности населения и уровня их доходов на фоне постепенного обветшания жилищного фонда скрывает в себе неиссякаемый источник возможностей для достижения успеха, заложенного в его формуле.

Уильям Никерсон

Родившийся в 1908 году Никерсон, так же как и его жена, происходил из бедной семьи. Оба они учились в Государственном колледже Фресно в Калифорнии и окончили его в 1931 году. В 1950-х годах он уволился со своей работы в телефонной компании, чтобы насладиться жизнью на паре акров земли неподалеку от Аламо, Калифорния. Умер Никерсон в 2000 году.

Две других книги Никерсона: «Как сделать состояние, начиная с нуля» (1975) и «Метод Никерсона: как сделать состояние на недвижимости» (1986).

2007

Женщины и деньги

«Во имя всех матерей, кто жил до вас, и ради всех дочерей, кто придет вам на смену, я призываю вас отойти от прошлого и сделать шаг навстречу будущему, вооружившись знаниями и уверенностью. Это означает, что вы должны оставить в прошлом все устарелые взгляды, прошлые оправдания и утратившие актуальность алиби, объясняющие, почему вы не добились компетентности и свободы в области личных финансов, которой достигли в любой другой области своей жизни».

В двух словах

Для достижения финансовой свободы женщины должны пересмотреть свои взаимоотношения с деньгами и бросить вызов культурным условностям.

В схожем ключе

Дэвид Бах. *Миллионер – автоматически* (с. 54)
Дэйв Рамзи. *Еще раз о финансовом спокойствии* (с. 488)
Санайя Роман и Дуэйн Пэкер. *Создание денег* (с. 518)

ГЛАВА 35

Сьюзи Орман

Когда Сьюзи исполнилось 20 с небольшим лет, она решила бросить учебу в колледже и отправиться путешествовать с друзьями. Заняв немного денег у своего брата, она купила небольшой фургончик, в котором можно было спать на заднем сиденье, и покинула Чикаго с целью добраться до Калифорнии.

Проработав несколько месяцев на предприятии по заготовке леса, она устроилась официанткой в кафе-кондитерской в городе Беркли недалеко от Сан-Франциско. Шесть лет спустя она все еще оставалась там, живя на скромную ежемесячную зарплату официантки в 400 долларов. В 29 лет она решила, что хочет открыть собственный ресторан. У нее абсолютно не было средств, однако один добрый посетитель кафе одолжил ей 20 тысяч долларов на то, чтобы она смогла осуществить свою мечту. Он посоветовал ей вложить деньги в инвестиционный фонд под управлением *Merrill Lynch*, пока она не подготовит все для открытия собственного бизнеса, что она послушно и сделала.

К сожалению, ничего не понимающая в вопросах инвестирования Сьюзи позволила своему брокеру

вложить все средства в высокорискованные активы. Она получила незначительную прибыль... а потом лишилась всех денег подчистую. Не имея ни малейшей возможности погасить долги, она поняла, что ей придется работать намного больше, поэтому решила сама испытать свои силы в качестве брокера. Увидев, что ее основной «враг» — *Merrill Lynch* — принимает на работу стажеров, она решила откликнуться на объявление. К ее величайшему удивлению (по ее мнению, это произошло только из-за того, что компания хотела заполнить квоту для женщин), она получила работу. Она прекрасно справлялась со своими обязанностями, а позже смогла выиграть судебный иск против собственного работодателя, по вине которого она потеряла все свои деньги и который теперь обязан был выплатить их обратно.

Что хотела доказать людям Орман, рассказывая историю своей жизни? Она хотела показать, насколько невежественна она была в вопросах финансов и инвестирования первые 30 лет своей жизни. Работая официанткой, она никогда не расценивала себя как человека, способного на великие достижения, ей было стыдно, что она бросила колледж, так и не доучившись до конца. Однако со временем именно она стала одним из крупнейших авторитетов в Америке в вопросах финансов, которому удалось организовать собственный бизнес, опубликовать восемь книг и создать популярное телешоу.

Мораль ее жизненной истории заключается в том, что нехватка знаний в вопросах финансов может сбить с толку или заманить в ловушку любую женщину. Од-

нако стремление к углублению знаний и желание смело двигаться вперед может изменить сложившиеся обстоятельства.

Почему женщины и деньги?

В самом начале своей книги *«Женщины и деньги: Обретите силу управлять своей судьбой»* Орман признает, что ранее ей никогда не приходило в голову написать что-либо о взаимоотношениях женщин с миром личных финансов, поскольку она искренне верила в то, что управление деньгами не имеет ничего общего с вопросами половой принадлежности. Однако она была просто шокирована тем, что женщины, составляющие ее ближайшее окружение и наделенные умом, уверенностью в себе и множеством способностей, проявляли полное невежество в вопросах управления собственными финансами. Отчасти из-за чувства стыда женщины стремятся скрыть от посторонних людей реальное положение вещей в их жизни.

Орман отмечает «огромный разрыв» между гордостью от осознания, насколько далеко смогли продвинуться женщины вперед с экономической точки зрения за последние 30 лет, и суровыми фактами, свидетельствующими о сложном финансовом состоянии, в котором пребывает огромное количество современных женщин. Большинство из них растрачивают практически всю свою энергию на удовлетворение нужд других людей, буквально жонглируя временем, которое они должны уделить своим детям, супругам, родителям, друзьям и работе. В результате у них просто не остается сил на то, чтобы урегулировать все свои во-

просы управления денежными средствами. В их сознании начинает разрастаться психологическая черная дыра в том, что касается накоплений и инвестирования денег для самих себя.

Совершенно не важно, нахожусь ли я в одной комнате с высокопоставленными руководителями или обычными домохозяйками, проблема всегда одна и та же: когда дело доходит до решения денежных вопросов, женщина отказывается от использования собственной силы, от поступков, которые будут удовлетворять ее первостепенным интересам... Ее внутренняя природа берет верх над всем остальным: она действует в первую очередь в интересах других людей и в самую последнюю очередь — ради самой себя.

Основная проблема заключается вовсе не в том, *сколько* зарабатывают женщины, а в том, как они управляют собственными финансами. Когда Орман только начинала свою карьеру в *Merrill Lynch*, ее начальник направлял к ней всех женщин — клиентов компании. Она обнаружила, что практически ни одной из них не нравилась идея управления денежными средствами, независимо от того, заработала она их самостоятельно или получила в процессе наследования или развода. Большинство женщин приступало к решению денежных вопросов только в случае крайней необходимости.

Основные причины этого феномена, по мнению Орман, носят социальный и культурный характер. Женщины учатся тому, как надо обращаться с деньгами, у своих матерей и придерживаются этих принципов,

осознанно или на подсознательном уровне. Женщины уделяют огромное внимание вопросу выстраивания и поддержания отношений, однако их отношения с деньгами зачастую просто игнорируются или идут по неправильному пути.

Именно по этой причине женщинам следует проявлять больше уважения к отношениям с денежным миром, если они действительно хотят обеспечить себе полную безопасность, как психологическую, так и финансовую.

Деньги и любовь

Большинство женщин, которые звонят мне на передачу, имеют проблемы не с деньгами как таковыми, а с отношениями. Денежный вопрос, как правило, представляет собой симптом или последствие неразрешенных проблем в рамках отношений.

Многие женщины зависят финансово от своих мужей или партнеров, что нередко мешает им смело «высказывать собственное мнение». Неработающие женщины, занимающиеся только домом и детьми, зачастую боятся попросить у своих собственных мужей чуть больше денег, потому что они «их не зарабатывают». Но Орман подчеркивает, что практически половина работы лежит на плечах женщины, которая несет на себе все обязанности по поддержанию домашнего хозяйства, поэтому деньги, зарабатываемые мужем, являются также и ее деньгами.

Немалое количество женщин не могут вовремя сказать «нет» только из-за собственного желания про-

явить себя с лучшей стороны. Однако если вы должны покупать вещи для других людей, влезая при этом в долги, или тратить все свои сбережения, чтобы выручить окружающих, или становиться поручителем по кредитам, это может сказаться не только на вашем эмоциональном, но и финансовом состоянии.

Когда ваш супруг, переживая кризис среднего возраста, решает заложить ваш дом ради начала нового бизнеса, вы должны проявить достаточно смелости, чтобы вовремя сказать «нет». Если вы должны помогать своим родителям до такой степени, что у вас не остается средств на оплату собственных счетов, вы должны в какой-то момент положить этому конец. Если ваш брат просит вас одолжить ему существенную сумму денег, чтобы выбраться из очередной небольшой переделки, в какие попадал уже неоднократно, вы должны обозначить границы дозволенного.

Отказ во всех подобных ситуациях может стоить вам отношений, но будет намного лучше, если вы сумеете сохранить самоуважение, нежели окажетесь под ударом, под который вас поставит невежественность и ненадежность других людей в денежных вопросах. Основываясь на опыте людей, попадавших в подобные ситуации, Орман отмечает, что решения относительно денежных вопросов, принятые во имя спасения взаимоотношений, никогда не приводят к добру.

Многие женщины продолжают любить своих партнеров, однако перестают уважать их ввиду их финансовой безответственности и завышенных требований. Чем больше вы и ваш партнер обсуждаете финансо-

вые аспекты вашей совместной жизни и приходите к компромиссу, тем выше шансы, что ваши взаимоотношения будут выстраиваться на искренности. Помните: «Требуется больше силы, чтобы суметь сказать «нет» из любви, чем сказать «да» из слабости». Вы должны делать то, что правильно, а не то, что легче для вас.

Когда речь заходит о детях, будьте с ними всегда честны и скажите, что у вас просто нет денег на то, чтобы купить им джинсы стоимостью 150 долларов. Возможно, они не оценят вашу искренность сразу, но вы сможете завоевать их уважение, если будете вести себя как родитель, который может оплачивать счета и заглядывать в будущее.

Многие женщины чувствуют себя ужасно, если они не могут заплатить за обучение своих детей в колледже, но Орман утверждает, что если вам приходится выбирать между обеспечением собственной финансовой безопасности на пенсии и платой за обучение ребенка, основным приоритетом при принятии такого решения должны быть *только вы сами.* Помогите ребенку разобраться во всех существующих возможностях получения субсидий и стипендии на обучение, а также позвольте ему устроиться на работу на неполный рабочий день, чтобы он постепенно учился оплачивать свои счета.

Деньги и счастье

Орман делает удивительное заявление, что «ничто не влияет так сильно на ваше счастье, как деньги». Она предвосхищает реакцию читателей на подобное ут-

верждение, что счастье приходит только вместе с теми вещами, которые *никогда* невозможно будет купить на деньги.

Однако она отмечает, что на реальное качество жизни, в которой есть место определенному уровню любви, здоровья и уважения, в огромной степени влияет количество имеющихся у вас денег. Вы не можете жить полной жизнью или реализовать собственный потенциал, если живете в бедности.

Миллионы женщин держатся за отношения, в которых нет любви, только потому, что не могут обеспечить себя с финансовой точки зрения или не могут даже представить себе, что им придется решать все вопросы самостоятельно. Орман призывает читателей посмотреть на вещи с другой стороны: если вы можете определить, что вы стоите как личность, значит, вы можете предпринять шаги, необходимые для защиты и укрепления собственных жизненных позиций.

Решения относительно денежных вопросов, принятые во имя спасения взаимоотношений, никогда не приводят к добру.

Используйте наиболее дорогие для вас вещи в жизни как мотивацию в решении финансовых вопросов. Орман выступала инвестиционным консультантом у одного автора песенной музыки, которая была настолько сконцентрирована на необходимости «поддержания собственной креативности», что, несмотря на свой неплохой заработок, полностью игнорировала финансовые аспекты жизни. Орман объяснила ей, что умение управлять собственными финансовыми активами поможет ей более плотно сконцентрироваться на ее основной работе.

Наведите порядок в своей жизни

Одним из «восьми качеств богатой женщины», выделенным Орман, является чистота, или потребность в порядке и организованности в собственных делах. Она пишет:

Когда вы не знаете, где находятся ваши деньги,
когда у вас нет единой системы хранения
важных документов, когда вам приходится
рыться в своей сумке, чтобы отыскать
там смятые квитанции, когда ваша
машина выглядит как мусорный бак,
а ваши шкафы забиты рухлядью и хламом, —
при всем моем уважении,
вы не можете быть богатой женщиной.

Орман предлагает отдавать на благотворительность одежду, которую вы ни разу не надевали за последний год, а также выбрасывать любую неиспользуемую косметику. Вы должны разработать четкую систему хранения важных документов, потому что только так вы сможете принимать правильные финансовые решения. Если ваши дела продолжают пребывать в беспорядке, «богатство просто обойдет вас стороной».

Назовите свое имя

Поскольку только женщины меняют свою фамилию после замужества, существует негласное мнение, что имя женщины не имеет столь важного значения, которым обладает имя мужчины. Тем не менее, если вы не умеете произносить свое имя с уверенностью и при

этом смотреть людям в глаза, вы теряете собственную силу.

Когда Орман выступает на различных встречах, проводимых женскими организациями, участниц подобных мероприятий нередко просят подняться с места, чтобы другие смогли поприветствовать их аплодисментами. Большинство женщин поднимаются и в ту же секунду садятся на место, вжимаясь всем телом в сиденье. Почему среднестатистическая женщина испытывает подобный страх перед признанием ее собственных заслуг и произнесением вслух ее имени?

Орман вспоминает, как редактора, работающего над ее предыдущей книгой, Джулию Грау, пригласили совместно с ее коллегой Синди Шпигель разработать новый книжный бренд в одном крупном издательстве. Это был огромнейший шаг вперед как с личной, так и с профессиональной точки зрения, однако в решающий момент обе женщины отказались от идеи дать новому издательскому подразделению свое имя. В отличие от мужчин, которые просто *обожают* называть все в свою честь, это была типичная женская реакция. В конечном итоге они согласились назвать новый бренд Spiegel & Grau, чему были несказанно рады, — они познали огромную силу, скрытую в умении произносить свое имя.

Заключительные комментарии

Почему многие женщины продолжают сражаться с денежными проблемами? С точки зрения истории, отмечает Орман, время, в течение которого женщины

смогли превратиться в генератор прибыли и взять под контроль собственные финансовые вопросы, является каплей в море, неким новым опытом. И все-таки Орман обращается к читателям с просьбой переписать эту историю, «оценить себя как катализатор перемен как в личной жизни, так и в глобальном масштабе».

Она особо выделяет тот факт, что женщины, как правило, живут дольше своих партнеров и что последние позже вступают в брак, если делают это вообще, не говоря уже о возрастающем уровне разводов. Это означает, что количество лет, в течение которых женщина должна самостоятельно принимать финансовые решения, неуклонно растет.

Женщина больше не может «оставить это на усмотрение мужчин».

Значительную часть книги составляет пятимесячный план «самоспасения», представляющий детальное описание наиболее важных для читателя вопросов, начиная со сбережений, кредитных карт и кредитных рейтингов и заканчивая завещанием и страховкой.

Если «ключевые» советы нуждаются в постоянном приведении в соответствие с сегодняшней реальностью, то такие аспекты книги, как выявление «восьми качеств богатой женщины» и признание необходимости произносить свое имя, вряд ли могут когда-либо устареть.

Орман написала три или четыре книги, которые можно уже сегодня назвать классикой современности. Но именно книгу *«Женщины и деньги»* читатели по

праву признают ее ключевым произведением, поскольку оно не просто объединяет в себе все достоинства предыдущих книг, но и особенно подчеркивает наиболее важные жизненные вопросы, волнующие практически половину населения земного шара.

Сьюзи Орман

Орман родилась в 1951 году в Чикаго. Ее отец был владельцем небольшого магазина, продающего кур, где она работала неполный рабочий день, и их семью нельзя было отнести к разряду состоятельных. После окончания школы она поступила в Школу социальной работы Иллинойсского университета в Шампейне.

Несмотря на то что курс обучения она прерывала ради длительных путешествий, ей все-таки удалось получить диплом о высшем образовании.

Вплоть до 1980 года Орман работала в пекарне Buttercup Bakery в Беркли. С 1980 по 1983 год занимала должность биржевого брокера в компании Merrill Lynch, а затем пост вице-президента по вопросам инвестиций в Prudential Bache Securities.

В 1987 году она создала собственную компанию Suze Orman Financial Group, которой управляла вплоть до 1997 года.

Тематика семинаров по вопросам пенсионного страхования и накоплений, которые она проводила, нашла свое отражение в ее первой книге «Не теряйте то, что вы заработали» (1994), разошедшейся тиражом в 750 тысяч копий. Последующие бестселлеры включают в себя «Девять шагов к финансовой свободе» (1997), «Богатство требует смелости» (1999), «Дорога к богатству» (2001) и «Финансовое

пособие для молодых, великолепных и не имеющих денег» (2005).

Орман является ведущей двух популярных телевизионных шоу – The Suze Orman Show, выходящего на канале кабельного телевидения CNBC, и Suze Orman's Financial Freedom – на канале QVC. У нее также есть своя колонка финансовых советов в журнале Опры Уинфри. В 2007 году Орман «вышла из тени», рассказав о своих давних взаимоотношениях с партнершей по бизнесу Кети Тревис.

1995

Господь хочет, чтобы вы были богаты

«С 1750 года мировое валовое производство выросло более чем в 1700 раз, в то время как население увеличилось только в шесть».

В двух словах

Мир был создан как источник сверхизобилия, где наивысшие блага доставляются огромному числу людей посредством технологических достижений.

В схожем ключе

Милтон Фридман. *Капитализм и свобода* (с. 234)
Томас Фридман. *Плоский мир* (с. 246)
Поль Хокен, Эймори Ловинс, Хантер Ловинс. *Естественный капитализм* (с. 310)
Кэтрин Пондер. *Раскройте свой разум для процветания* (с. 466)
Санайя Роман и Дуэйн Пэкер. *Создание денег* (с. 518)
Адам Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* (с. 552)

ГЛАВА 36

Пол Зейн Пилзер

На протяжении сотен лет люди верили в то, что Земля является центром Вселенной. Подобное предположение означало, что все календари, несмотря на важность их значения для сельского хозяйства, никогда не соответствовали действительности. Только с появлением модели Коперника, поставившей в центр Вселенной Солнце, вокруг которого вращались остальные планеты, все вокруг начало приобретать совершенно иной смысл.

Пилзер начинает свою книгу *«Господь хочет, чтобы вы были богаты: теология экономики»* с информационной справки, проводя следующую аналогию: на протяжении последних 200 лет, пишет он, мы придерживались в равной мере ошибочного мнения относительно экономики, традиционно определяемой как «изучение способов использования человечеством скудных природных ресурсов».

Подобная точка зрения означает, что благосостояние общества напрямую определяется количеством имеющихся у него материальных благ, таких как земля, нефть и минеральные ископаемые, и что экономиче-

ская жизнь представляет собой лишь игру с нулевой суммой, в которой люди или страны выигрывают лишь в том случае, если отбирают эти ресурсы у других. Подобное общепринятое мнение, безусловно, привело к распространению войн и безграничных страданий.

Пилзер и его друзья-экономисты, исповедующие принцип изобилия ресурсов, напротив, верят, что физические ресурсы Земли вовсе не ограниченны. На примере статистических данных они доказали, что цены на сырье сокращаются с течением времени благодаря его изобилию и что лишь угрозы истощения ресурсов достаточно для того, чтобы человечество придумало альтернативные источники или нашло лучшее применение уже существующим ресурсам.

Имеющая подзаголовок *«Теология экономики»* книга Пилзера ставит перед читателем серьезный вопрос: неужели мы пришли на этот свет для того, чтобы сражаться и наживаться за счет друг друга? Если Господь является любящим и щедрым существом, разве он не устроил Вселенную таким образом, что все в ней существует в достаточном для человечества количестве?

Благословенные технологии

Учитывая неизменное стремление экономики к равномерному распределению скудных ресурсов, не удивительно, отмечает Пилзер, что она получила звание «угрюмой науки». Однако экономика упускает из вида два фактора, играющих, по сути, центральную роль в понимании действительности: людей, обладающих неограниченным творческим потенциалом, позволяющим создавать новую продукцию и услуги, улучшаю-

щие качество жизни, и технологии, которые позволяют производить эти вещи с большей легкостью и с меньшими затратами.

Для многих «технология» является словом, означающим сокращение миллионов рабочих мест. Пилзер признает, что в большинстве случаев безработица является результатом технологического прогресса, снижающего выпуск излишней продукции или упрощающего способы производства. Но это только одна сторона медали.

К примеру, в 1930 году 30 миллионов американских фермеров производили продукцию, достаточную для стомиллионного населения страны. Благодаря огромному технологическому прорыву к 1980 году только 3 миллиона фермеров могли накормить население в 300 миллионов человек. Что произошло со всеми сыновьями и дочерьми прежних фермеров? Они покинули свои фермы и устроились на работу в совершенно иных отраслях. Страна не стала менее процветающей, поскольку больше людей нашли для себя работу в новых секторах экономики, создающих огромную долю национального богатства. Безусловно, потеря работы может болезненно сказаться на каждом отдельном работнике, однако общество в целом выигрывает при этом.

Пилзер отмечает: «Величайшие экономические возможности будущего находятся в тех отраслях экономики, которые могут даже не существовать на сегодняшний день». Благодаря сокращению затрат на производство новые технологии создают небывалый уровень спроса на ранее не известные товары. Нет никаких ограничений на спрос более дешевых, новых или лучших продуктов, следовательно, ограничению не под-

дается и создание новых капиталов и богатства. Если ситуация будет развиваться так и в дальнейшем, мы будем наблюдать достаточно низкий уровень безработицы.

Промышленная конкуренция приводит нас к постоянному технологическому развитию, позволяющему производить менее дорогую и более качественную продукцию, к процессу, обозначенному экономистом Йозефом Шумпетером как «креативное разрушение». В свою очередь Пилзер описывает данный процесс как «смазку, заставляющую колеса процветания находиться в постоянном движении».

Наши ресурсы, в особенности изобретательность, никогда не иссякнут

На протяжении многих сотен лет китобойная индустрия играла жизненно важную роль для мировой экономики. Китовый жир использовался для освещения и обогрева, из различных частей китовой туши получались свечи, смазочные материалы и даже женские корсеты. Однако к середине XIX века популяция китов начала резко сокращаться, и в 1859 году разразился первый мировой «энергетический кризис», вызванный нехваткой китового жира. По территории США – оплоту китобойной промышленности – начали расползаться жуткие предсказания. Тем не менее в том же году на территории штата Пенсильвания была успешно пробурена первая скважина, ознаменовавшая наступление новой, «нефтяной», эпохи. Другой источник энергии был найден «как раз вовремя».

На протяжении всей истории человечества многие

предрекали конец процветания ввиду нехватки того или иного природного ресурса, и, к сожалению, внимание человека больше всего привлекают именно трагичные предсказания. Несмотря ни на что, мир достаточно успешно смог приспособиться ко все возрастающей численности населения. В большинстве уголков планеты возросла ожидаемая продолжительность жизни, миллионы людей смогли выбраться из нищеты и еще большее количество – стать богатыми. Вопреки нагнетающим обстановку слухам Пилзер приводит следующий факт: с 1750 года население земного шара увеличилось в шесть раз, но за тот же период времени мировое производство, или благосостояние, увеличилось в более чем 1700 раз.

Почему Господь хочет, чтобы мы были богаты

Пилзер признает, что идея процветания находит слабую поддержку в сознании людей, уже имеющих собственное представление о богатстве. Основная причина заключается в том, что, несмотря на логичное обоснование экономического изобилия, люди продолжают придерживаться глубоко укоренившихся теологических представлений о благосостоянии. Современные христиане, мусульмане, иудеи все еще верят в то, что Господь вовсе не хочет, чтобы они были богатыми, и этому есть свое логическое объяснение: живя в условиях нехватки и скудности ресурсов, вы должны отобрать последние ресурсы у других людей, чтобы самому стать богатым, что выглядит плохо в глазах Бога.

Тем не менее Пилзер утверждает, что истинная суть Бога заключается в непрерывном творении нового. Вещи непрерывно появляются из чего-то, чего ранее не существовало в мире. Следовательно, если вы верите в то, что природой Бога является изобилие, вы можете начать верить и в возможность существования безграничного богатства на земле.

Заключительные комментарии

Книга *«Господь хочет, чтобы вы были богаты»* была написана в момент огромного экономического кризиса, приведшего к упадку в старых отраслях промышленности и потере миллионов рабочих мест. В своем произведении автор резко выступил против лавины нагнетающих обстановку предупреждений относительно мировой экономики и будущего человечества.

На протяжении всей истории человечества многие предрекали конец процветания ввиду нехватки того или иного природного ресурса.

Принимая во внимание значительное увеличение за последние 20 лет благосостояния на глобальном уровне, радужные представления о безграничном процветании, обусловленном не имеющей пределов изобретательностью человека и развитием новых технологий, оказались более чем правдоподобными.

С другой стороны, насколько глобальная экономика, напоминающая, в представлениях Пилзера, рог изобилия, способна доказать свою правдоподобность в эпоху изменения климата? Действительно ли теория существования безграничных ресурсов является преувеличением? Трагические предсказания об изменении мирового климата основаны на том, как мы ис-

пользуем энергию и на что мы идем ради ее получения. Однако источники энергии менялись на протяжении всей истории человечества (как правило, от грязных к более чистым) и будут меняться всегда.

На сегодняшний день все большим спросом начинает пользоваться продукция, наносящая наименьший вред окружающей среде, и по мере развития «зеленого» движения этот спрос будет только укрепляться. Основная идея этой книги заключается в том, что нам не следует слепо верить всему, что пишут газеты. Мы живем в мире достаточности и, по сути, можем решить любую проблему, если будем подходить к этому сознательно.

Пол Зейн Пилзер

Пилзер родился в 1954 году, учился в университете Лихай, получил диплом MBA в Уортоновской школе бизнеса Пенсильванского университета. По окончании университета был принят на работу в Citybank и спустя всего три года стал самым молодым вице-президентом за всю историю банка.

В 24 года был назначен на должность адъюнкт-профессора Нью-Йоркского университета. В период с 20 до 30 лет занимался частным бизнесом и заработал состояние в 10 миллионов долларов до того, как ему исполнилось полных 30 лет. Он основал или приобрел в результате публичного размещения несколько компаний по производству программного обеспечения и продукции для отрасли здравоохранения. Занимал пост советника по экономическим вопросам у двух президентов США.

Другие книги: «Революция благополучия. Как заработать состояние в условиях грядущей индустриальной революции» (2002) и «Будущие миллионеры» (2005). Вместе со своей семьей живет в штате Юта.

1971

Раскройте свой разум для процветания

«Как только работа будет закончена на ментальном уровне, вы можете быть уверены в том, что созданная вами картина будет отражаться во внешний мир, где время, люди и события будут выстраиваться в соответствии с вашими представлениями».

В двух словах

Изменение собственных представлений о духовности и богатстве поможет вам добиться благополучия и процветания в жизни.

В схожем ключе

Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)

Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)

Эстер Хикс и Джерри Хикс. *Просите – и дано будет вам* (с. 324)

Санайя Роман и Дуэйн Пэкер. *Создание денег* (с. 518)

ГЛАВА 37

Кэтрин Пондер

Кэтрин Пондер выросла в южной части Соединенных Штатов, где дети зачастую ходили без обуви и не имели возможности даже позавтракать. Она отдавала свои карманные деньги, еду и одежду своим наиболее бедным одноклассникам. Повзрослев, Пондер хотела «развязать войну против бедности», однако пришла к мнению, что будет лучше отыскать источники процветания и рассказать людям всю правду о них. Это стало началом ее карьеры в области раскрытия человеческого сознания для процветания.

Если первая книга Пондер *«Динамические законы процветания»* (см. комментарии в книге *«50 великих книг об успехе»*) знакомила читателя с общими принципами процветания, ее продолжение *«Раскройте свой разум для процветания»* содержит в себе более точные, простые и сильнодействующие формулы, которыми может легко воспользоваться каждый человек.

Забудьте о чувстве вины

В конце 1950-х годов, когда Пондер только произвели в сан священнослужителя церкви «Единство», она начала вести свои первые семинары и лекции о процветании. В то время она сама была далеко не богатой женщиной. Живя в однокомнатной квартире, она испытывала чувство неловкости, поскольку учила людей тому, чего у нее самой не было и в помине. Однако в то же время она чувствовала, что ее стремление раскрыть свой разум для изобилия Вселенной будет входным билетом в лучшую жизнь. Уже через три года она въехала в новый красивый дом, заявляя о том, что могла бы сделать это и раньше, если бы на тот момент обладала знаниями, которые изложила в своих книгах.

Несмотря на то, что многие из первых учеников Пондер пребывали в плачевном финансовом состоянии, они испытывали чувство вины за то, что вообще приступили к изучению данной темы, полагая, что стремление к процветанию таит в себе грех. Однако как только они узнавали, что процветание — это «духовно правильное желание» (что Пондер доказывала на примере огромного числа отрывков из Библии), каналы для поступления к ним богатства немедленно раскрывались.

Пондер характеризует Библию как «величайшую из когда-либо написанных книг о процветании». Среди библейских патриархов, отмечает она, Авраам, Исаак, Яков и Иосиф были вполне состоятельными людьми, даже миллионерами.

К примеру, Книга Бытия говорит нам о том, что

Авраам «был очень богат скотом, золотом и серебром». Слово «золото» встречается в Библии более 400 раз, и среди трех или четырех тысяч обещаний, содержащихся в Библии, большинство является обещаниями реального процветания. Иисус сотворил множество чудес, связанных с процветанием, включая преумножение хлебов и рыбы и превращение воды в вино на празднике в Ханаане.

Реальный источник процветания

Многие люди верят в то, что Иисус использовал в своих притчах символ денег для отражения исключительно духовного богатства, но Пондер настаивает на том, что Господь расценивал процветание и духовность как единое целое. Все прекрасные вещи приходят в нашу жизнь тогда, когда мы едины с Богом, говорила она своим ученикам, и истинным грехом является лишь привязанность человека к материальным ценностям. Единственный секрет процветания заключается в том, что Господь является источником вашего богатства. Как говорил Моисей иудеям (Второзаконие 8:18): «Ты должен помнить Господа, Бога твоего, ибо Он дает тебе силу приобретать богатство». Если в качестве источника своего богатства вы рассматриваете других людей или обстоятельства, вы лишаетесь его.

Пондер задается вопросом: является ли практичным признание нефизического существа (Бога) в качестве источника процветания? Она приводит многочисленные примеры людей, которые на протяжении многих лет звонили ей и рассказывали о том, на-

сколько действенно подобное убеждение. К примеру, находящийся в бедственном положении врач, уверовавший в то, что его благополучие не имеет ничего общего с экономическими условиями или количеством пациентов, смог всего за несколько месяцев выстроить новую клинику, оснащенную по последнему слову техники.

Интересен также рассказ Пондер о том, что две машинистки, печатавшие ее первую книгу, уволились, поскольку перепечатываемый ими материал оказал необычайно положительный эффект на их жизнь. Первая машинистка ушла потому, что карьера ее мужа стремительно взлетела вверх и ей больше не нужно было ходить на работу. У мужа второй машинистки не было работы в принципе, однако он получил неожиданное предложение по работе в строительной области, о которой мечтал всю свою жизнь, и им пришлось переехать в другой штат.

Домработница Пондер тоже уволилась, чтобы исполнить свою мечту и стать дизайнером одежды, после того как та объяснила ей принцип действия законов процветания. Женщина добилась огромного успеха.

Тем не менее открытость вовсе не означает, что вы готовы к получению денег. Процветание, по мнению Пондер, означает спокойствие разума, гармонию с другими людьми и физическое благополучие. Многие люди, посещавшие ее семинары, удивляются не только осуществлению своих финансовых желаний, но и столь существенным переменам в других областях жизни.

Более того, если использование подобных техник кажется вам немного эгоистичным, Пондер отмечает, что вы можете прибегать к ним в равной мере для повышения уровня процветания других людей. Визуализация картины благополучия своего близкого человека или выражение ее на словах может привести к удивительным результатам.

Для начала очистите себя

Практика очищения, приводящая к получению благ, является древнейшим секретом процветания. Основной принцип заключается в освобождении своего сознания от ненужных и негативных эмоций. Создавая внутри сознания вакуум, вы притягиваете к себе поток хороших вещей и событий.

Вы можете начать с уборки в собственном доме, машине, на рабочем месте. Многие люди неохотно выбрасывают дорогие вещи, даже если они больше не пользуются ими, только потому, что заплатили за них немалые деньги. Но если вы хотите притянуть в вашу жизнь поистине бесценные вещи, вы должны избавиться от того, что вам уже не нужно, независимо от того, сколько это стоит.

Процветание, по мнению Пондер, означает спокойствие разума, гармонию с другими людьми и физическое благополучие.

Пондер подчеркивает, что во Вселенной все подчиняется идеальному порядку, поэтому человек, поддерживающий порядок в своих делах, настраивается на волну получения вселенских богатств. Господь не спешит проявлять щедрость по отношению к тем людям, кто не желает разобраться в том, что уже имеет.

Как только вы приведете свои дела и вещи в порядок, в вашей жизни обязательно произойдут три вещи. Во-первых, люди и ситуации перестанут носить хаотичный характер.

Во-вторых, вы больше не будете оказываться в ситуациях, мешающих вашему развитию. И наконец, вас начнут окружать только те люди и события, которые необходимы для вашей самореализации и достижения чувства удовлетворенности.

Одной из самых важных практик очищения является умение прощать. Когда вы оказываете сопротивление, «вы устанавливаете с человеком или ситуацией эмоциональную взаимосвязь, которая держит вас сильнее стальных оков», отмечает Пондер. «Практика прощения является единственной возможностью для разрушения этой взаимосвязи и эмоционального освобождения».

Возможно, вам покажется, что в случае прощения вами другого человека вы что-то проигрываете. Однако Пондер отмечает, что если что-то действительно принадлежит вам по «праву божественного обладания», вы не можете оказаться в проигрыше, и, отпуская человека или эмоцию от себя, вы создаете пространство для исполнения ваших желаний самим непредсказуемым образом.

Три шага к процветанию

Процветание создается в нашем сознании. Для этого вам потребуется сделать всего три шага: записать свое желание на бумаге, нарисовать картину своего благополучия и произнести нужные слова.

Возьмите ручку и бумагу

Ваши желания передаются вам от Бога, но для их воплощения в жизнь вы должны для начала записать их в форме слов на бумаге. Как только вы определитесь со своим желанием и запишете его, Вселенная или Бог будут точно знать, что нужно «доставить по вашему адресу».

Рисуйте картины

«Вместо того чтобы бороться с проблемами, — инструктирует Пондер, — *нарисуйте* картину возможного выхода из сложившейся ситуации». Больше всего вам поможет в этом создание «колеса Фортуны» — стенда или доски, на которую вы можете наклеить все картинки и образы того, что вы хотите притянуть в свою жизнь. Если вы будете смотреть на нее каждый день и получать удовольствие от того, что видите, очень скоро ваше сознание поглотит все эти образы и начнет превращать их в реальность.

Человек, поддерживающий порядок в своих делах, настраивается на волну получения вселенских богатств.

Вам не нужно прикладывать каких-то чрезмерных усилий к созданию «колеса Фортуны», чтобы заявить о своих желаниях; даже если вы сделаете его в самой простой форме, оно все равно принесет результат.

Когда Пондер была маленькой девочкой, она очень хотела получить кольцо с драгоценным камнем в форме сердца, поскольку она родилась в День святого Валентина. Она представляла себе его мысленно, но никогда не просила у своей семьи, находящейся в трудном финансовом положении. Несколько десятилетий

спустя одна женщина, прочитавшая книги Пондер, позвонила ей с другого конца страны. Она только что унаследовала огромное имение и хотела оставить что-то Пондер на память о себе.

Несмотря на огромный выбор дорогих вещей, которые она могла бы передать Пондер, женщина по каким-то непонятным причинам остановила свой выбор на кольце с аметистом.

Аметист был камнем, который наиболее подходил ее знаку зодиака, и Пондер была просто в восторге. Но женщина сказала ей: «Боюсь, вам это кольцо не очень понравится. Оно нестандартное. Сделано в форме сердца». Этот случай лишний раз доказал Пондер, что создание картины ваших желаний, даже мысленной, обладает удивительной силой, способной преодолеть любые временные и пространственные грани.

Магическая сила слова

Недостаточно просто читать книги о процветании. Оно фактически приходит в вашу жизнь через слова, которые вы произносите. Ежедневное повторение утверждений о том, что «Меня окружает божественное начало, и это божественное начало проявляется для меня в наиболее необходимой мне форме богатства», может привести вас к быстрым результатам. (Один знакомый Пондер смог всего за шесть недель в два раза повысить уровень своей заработной платы, повторяя именно эти слова.)

Почему все-таки аффирмации для привлечения процветания обладают столь мощной силой? Древние лю-

ди знали, что слова, выстроенные в определенной последовательности, приводят к появлению вибраций, которые резонируют с Безграничным Разумом, пронизывающим всю Вселенную. Утверждения, передаваемые во Вселенную, привлекают к вам определенную реальность, со временем выражающуюся как данный факт.

Идея Пондер: не стоит сражаться с ветряными мельницами, когда вам доступна сила слова. Используйте ее. Если вы христианин, как можно чаще читайте молитву Господню, поскольку по сути своей она представляет собой набор мощных аффирмаций, которые могут изменить всю вашу жизнь.

Доверьтесь божественному плану

Если вы не уверены в том, что именно вы хотите, есть еще один способ, который поможет вам в данной ситуации: просто поверьте в существование божественного плана, согласно которому все исполнится для вас наилучшим образом. Подобная уловка позволит вам исключить из вашей жизни «любого рода смятение, неуверенность и ошибки».

Но будьте готовы к изменениям, предупреждает Пондер, поскольку скорость, с которой божественный план начнет осуществляться, может быть просто ошеломляющей.

С другой стороны, если вы не заметите никаких существенных перемен, это вовсе не означает, что ваш план не сработал. Всему свое божественное время. Цветы распускаются только тогда, когда их бутоны готовы к цветению, но никак не ранее.

Магическое число приумножения

Особый интерес вызывает глава, посвященная «уплате десятины». Один мужчина признался Пондер в том, что хотя ему безумно нравились ее книги, он старательно избегал всего, что она писала именно на эту тему. Люди хотят получать и не хотят ничего отдавать взамен, однако выплата десятины является шагом к самоспасению.

Зачем отдавать десять процентов от того, что вы получаете? Древние люди знали, что число 10 обладает магической силой приумножения — само слово «десятина» значит «десятая часть» — и что если вы будете отдавать небольшую часть того, что вы получаете, вы будете гарантированно получать еще больше взамен.

Уплата десятины означает, что «в финансовых вопросах вы ставите Бога на первое место». Большинство людей уплачивают десятину механически, исходя из чувства долга, но магия десятины начинает работать только в том случае, если вы отдаете ее с любовью, желанием и благодарностью. Вы должны отдавать десятину той структуре или организации, которые помогают вам и другим людям в духовном развитии и способствуют «воодушевлению человечества».

Заключительные комментарии

Другие законы процветания, описываемые Пондер, включая «концепцию любви» и «концепцию мудрости», также могут обладать огромной силой, если вы захо-

тите ими воспользоваться. Совершенно удивительная последняя глава о «Процветании посредством божественного восстановления» поднимет настроение любому читателю.

Люди любят книги Пондер не из-за того, о чем она пишет, а из-за того, как она это делает. Приводимые ею примеры как будто возвращаются из другой эпохи. «Красивая, одетая в модный брючный костюм деловая женщина из Южной Калифорнии однажды сказала автору...» — именно с этих строк начинается ее книга.

Теплый и приятный стиль повествования, часто идущий от третьего лица, является отличительной чертой этой милой женщины с юга.

Тем не менее подобный имидж может ввести вас в заблуждение.

Пондер была истинным предпринимателем, который черпал свои идеи из различных источников — Библии, философии *New Thought*, эзотерических учений и так далее — и превращал их в легко читаемые книги, существенно расширяющие знание и восприятие среднестатистическим человеком законов процветания.

Хотя в книге Пондер прослеживается сильное влияние работы Чарльза Филмора *«Процветание»*, ее все равно можно считать полным и не зависимым ни от кого исследованием предмета, и вам понадобится не один карандаш, чтобы подчеркнуть все интересные для вас места.

Все написанные ею книги дарят вам чувство уми-

ротворения. Тревоги начинают рассматриваться под другим углом, а сердце наполняется радостью, когда вы читаете истории людей, познавших чудеса процветания в наиболее сложные для них моменты жизни. При этом цель Пондер вовсе не заключается в том, чтобы увести вас от действительности. Ее книги содержат в себе практические рекомендации, которые выведут вашу жизнь на новый уровень, если только вы раскроете свое сознание для духовной стороны процветания.

Сама Пондер была овдовевшей в раннем возрасте матерью-одиночкой, работавшей секретарем, до того как встала на путь процветания. Подумайте, кем вы являетесь сейчас и кем вы можете стать, если будете придерживаться законов, о которых она пишет в своих книгах?

Кэтрин Пондер

Родилась в Хартсвилле, Южная Каролина, в 1927 году. После окончания школы поступила в бизнес-колледж Уорта и в 1956 году получила диплом в области педагогики в приходском университете церкви «Единство». Получила сан священнослужителя в церкви «Единство» в 1958 году, в этом же году провела свой первый семинар, посвященный вопросам достижения процветания. Была священнослужителем в Бирмингеме, штат Алабама (1958–1961), в Остине, штат Техас (1961–1969), и Сан-Антонио (1969–1973). В 1973 году стала священнослужителем в церкви «Единство» в Палм-Дезерт, штат Калифорния, где по сей день про-

водит богослужения. Выступала с лекциями практически на всей территории Соединенных Штатов.

Другие книги Пондер: «Динамические законы процветания» (1962), «Секреты процветания разных времен» (1967), «Миллионеры Книги Бытия» (1976), «Откройте свой разум для получения» (1983), «Динамические законы молитвы» (1987), а также мемуары «Любовная история процветания: от нищеты к обогащению» (2003).

1987

Книга изобилия

«Если вы рассматриваете вашу работу, вашего работодателя, вашего супруга или ваши инвестиции в качестве источника поступлений, вы закрываете для себя реальный Источник».

«Вы наследник Неиссякаемого Изобилия Вселенной».

В двух словах

Отчасти жизнь представляет собой экзамен, в ходе которого можно выяснить, насколько хорошо вы усвоили законы изобилия, в особенности закон «вседостаточности».

В схожем ключе

Ронда Берн. *Тайна* (с. 124)
Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)
Наполеон Хилл. *Ключи к богатству* (с. 336)
Кэтрин Пондер. *Раскройте свой разум для процветания* (с. 466)
Линн Твист. *Душа денег* (с. 588)

ГЛАВА 38

Джон Рэндольф Прайс

Первое, чем удивляет вас *«Книга изобилия»*, — это ее размер. Весь текст книги карманного формата уместился всего на 80 страницах. Желание Прайса заключалось в том, чтобы предоставить своим читателям доступ к воодушевляющим идеям процветания в любой момент дня, именно поэтому на страницах книги были в краткой форме изложены основные концепции достижения благополучия. Здесь вы также найдете интереснейшую историческую справку об истоках происхождения этой отрасли знаний.

Большинство людей приобретают эту книгу только по одной-единственной причине — это «40-дневный план достижения процветания», представленный во второй части работы. К сожалению, в рамках данной книги мы не можем углубляться в детали, однако достаточно просто сказать, что план Прайса построен на представлении о том, что всего за 40 дней сознание человека может перестроиться полностью и перевести идею в разряд непреложной истины.

В нашей главе речь пойдет о другой части книги, включающей объяснения Прайсом древнего принципа «вседостаточности» и выявляющей различия меж-

ду символами богатства («эффектами») и более глубокой, духовной реальностью процветания, скрывающейся за ними.

Секреты очевидной силы

Где берет свое начало идея настроенного на процветание сознания? В первой части *«Книги изобилия»* Прайс обращается к концепции «вседостаточности», лежащей, по его мнению, в основе всех ранних систем религии и философии.

Школы древней мистики Азии, Египта, Персии и Греции говорили о том, что через понимание самого себя человек способен понять Бога. Медитация представляла собой реальное средство для раскрытия внутренней силы, способной «превратить хаос в гармонию, невежество в мудрость, страх в любовь и нехватку в изобилие». Парадоксально, но, погружаясь в себя, человек раскрывает вселенские законы воплощения желаемого в реальность. Становясь олицетворением любви и внутреннего спокойствия, человек способен преодолеть любые препятствия и ограничения.

Подобные знания о «гармонии и удовлетворенности» можно найти в священных книгах и учениях древнееврейской каббалы, у индусских и буддистских мистиков, христианских гностиков и даже в Библии. Всех их объединяет теория единства между Богом и человеком, идея о том, что в каждом из нас есть частичка божественной сущности. В Евангелии от Фомы, обнаруженном в виде свитков в 1945 году в Египте, говорится о том, что самопознание раскрывает двери к познанию Бога — и, следовательно, к «божественным» силам.

Несмотря на это, христианская церковь со временем начала отрицать все идеи, касающиеся силы личности и несгибаемого духа человека, подменяя их властью и догмами церковных институтов. С приходом темной эпохи Средневековья техники развития сознания, настроенного на процветание и воплощение в жизнь внутренних желаний, были вынуждены уйти в тень.

К счастью, розенкрейцерам и масонам удалось сохранить существующие знания, которые уже к началу XIX века проявились с новой силой в трансцендентном движении Эмерсона и Торо, в движении теософов, возглавляемом мадам Блаватской, в Христианском учении Мэри Бейкер Эдди, в движении New Thought Чарльза Филмора и Эрнеста Холмса, в работе антропософского общества Рудольфа Штайнера, а также в философии самореализации Парамахансы Йогананды.

Для начала обратитесь к Богу

По мнению Прайса, деньги представляют собой лишь «внешний символ внутреннего ресурса». Следовательно, если вы будете гнаться только за символом, ваш внутренний ресурс постепенно сойдет на нет.

Большинство людей думают, что деньги им приносит работа, работодатель, инвестиционный портфель или супруг. Однако, уделяя внимание только этим «внешним факторам», они забывают полностью об источнике, реально обеспечивающем их процветание. Деньги как таковые не могут гарантировать человеку безопасности, этого он может добиться только через

познание Бога и силы Вселенной, раскрывающей огромное количество ресурсов.

Тем не менее вы сильно заблуждаетесь, считая, что можете стать высокодуховным человеком, если вы будете получать больше денег. Этот мистический подход к достижению процветания, отмечает Прайс, просто не сработает. Напротив, все ваши устремления должны быть направлены на понимание и восприятие духовных аспектов благополучия. Для начала обратитесь к постижению существующих законов, и все, в чем вы нуждаетесь, обязательно придет к вам.

«Духовный путь к процветанию, — пишет Прайс, — «вымощен» специально для тех, чьи мотивы чисты».

Каждая душа должна пройти через испытание

Большинство людей до сих пор считают, что стремление к богатству лишено духовности, однако, по сути, чем ближе вы к Богу, тем сложнее вам отказаться от богатства. Это происходит потому, что понимание духовности автоматически раскрывает вам законы реализации желаний. К примеру, Мать Тереза всегда думала только о работе, которую она должна была делать, и верила в то, что необходимые ей деньги придут к ней в любом случае. И они всегда приходили к ней благодаря силе ее веры.

Точно так же и вы можете пребывать в состоянии непоколебимой уверенности в получении неограниченного количества любви и материальных благ. Каждый человек, отмечает Прайс, рано или поздно оказывает-

ся в ситуации, когда он должен просто поверить в то, что деньги придут к нему, даже если к тому нет никаких предпосылок. Если ваша вера в это не окрепнет, вы будете испытывать нехватку средств на протяжении всей своей жизни. Прайс особо подчеркивает:

> *Каждый человек должен выучить этот урок, и пока этого не произойдет, ему будет предоставляться новая и новая возможность в форме очевидной нехватки и ограничений.*

Если вы сдадите экзамен однажды, вам больше никогда не придется делать это снова. Ваше знание о неиссякаемом источнике процветания останется с вами навсегда, оно станет вашим самым дорогим активом.

Вы получаете то, что вы есть

В книге раскрывается совершенно новое понимание денег. Слово ДЕНЬГИ он представляет как акроним, означающий «Доход Естественного Накопления, Генерируемого Изнутри». Этим Прайс хочет сказать, что все, что человек привлекает в свою жизнь, является прямым результатом его внутреннего состояния.

Вселенная требует от человека выражения его истинной сути посредством медитации, визуализации собственных желаний, радостной любви и благодарности, а также правильных действий. Все эти вещи порождают энергию и притягивают схожую энергию денег. Чем больше вы пребываете в состоянии любви, тем ближе вы к истинной реальности Вселенной. Нет ничего противоестественного в том, что подобное состояние будет притягивать к вам еще больше любви и

изобилия. «Безвредность» ваших мыслей и слов разрушит все сдерживающие барьеры в вашей жизни. Напротив, постоянно высказываемая вами критика, ругательства или ненависть «очернит вашу душу... и уведет вас с Пути Целостности».

Однако Прайс вовсе не говорит о том, что нужно только «надеяться на Бога». Приводя цитату предыдущей своей книги — *«Процесс реализации желаний»*, — он отмечает, что, если у вас нет денег, вы должны найти себе работу. Вселенная готова раскрыть вам свои секреты процветания, но вы должны пойти ей навстречу, стать ее «сотворцом».

Заключительные комментарии

Ввиду краткости и формата издания *«Книгу изобилия»* очень легко не заметить. Благодаря постоянному стремлению к знаниям в области духовного процветания Прайс обладает удивительной способностью передавать вечные истины всего на нескольких страницах текста. Некоторым может показаться, что в его работах нет никакого смысла или что они «слишком передовые», но если вы постараетесь заглянуть в них поглубже, вы найдете в них намного больше, чем может показаться на первый взгляд.

Очевидная идея книги заключается в том, что мы никогда не должны стремиться получить деньги за счет чего-то или кого-то, как будто наше процветание зависит исключительно от этого. Бог предоставляет человеку огромное количество источников дохода, которые он может открыть для себя только благодаря собственной вере и доверию. Даже если вы не считае-

те себя религиозным человеком, в каждом из нас существует нечто такое (Прайс называет это «Главным Я»), что признает законы и вечные истины Вселенной.

Вся жизнь человека представляет собой испытание, насколько сильна его вера в непогрешимость законов Вселенной, – даже в те моменты, когда он слепо верит в ограниченность ее ресурсов.

Джон Рэндольф Прайс

До того как приступить к чтению лекций и написанию книг, Прайс занимал руководящие должности в рекламной индустрии в Чикаго и Хьюстоне. Получил степень бакалавра естественных наук в области радио и телевидения в Хьюстонском университете. В 1981 году он покончил с корпоративной карьерой и вместе со своей женой Джан основал Фонд поддержки духовного исследования Quartus. Расположившийся в городе Борни, штат Техас, Фонд Quartus издает собственный журнал и проводит развивающие семинары.

Другие книги Прайса: «Сверхсущества» (1987), «Книга успеха» (1998), «Код Иисуса» (2000), «Настольная книга алхимика» (2000) и «Что скрывается за нашими масками» (2000).

2003

Еще раз о финансовом спокойствии

«Существуют люди, искренне верящие в то, что финансы представляют собой точную математическую науку. Именно этому учат в университетах. Личные финансы — это отражение вас самих».

В двух словах

В чем люди действительно нуждаются больше, чем в самих деньгах, так это в спокойствии разума. Если вы перестанете контролировать свои финансы, они начнут контролировать вас (независимо от того, сколько вы зарабатываете).

В схожем ключе

Джеймс Аллен. *Путь к процветанию* (с. 30)
Дэвид Бах. *Миллионер – автоматически* (с. 54)
Джо Домингес и Вики Робин. *Жизнь или кошелек* (с. 158)
Джеррольд Мундис. *Как выбраться из долговой ямы, не попасть в нее снова и жить благополучно* (с. 418)
Сьюзи Орман. *Женщины и деньги* (с. 444)

ГЛАВА 39

Дэйв Рамзи

В середине 1980-х годов Дэйв Рамзи был одним из самых молодых «знатоков» в области недвижимости. Он работал в городе Нашвилл, штат Теннесси, и специализировался на купле-продаже заложенного недвижимого имущества. К моменту, когда ему исполнилось 26, он построил компанию, владеющую собственностью общей стоимостью в четыре миллиона долларов. Вместе с женой он ездил в увлекательные путешествия на каникулах, водил дорогие машины и носил одежду от ведущих модельеров. Банкиры обожали его и предоставляли неограниченные кредиты. Рамзи получил высшее образование в области финансов, поэтому прекрасно знал, что он делает.

Однако всего спустя пару лет экономика пошла на спад и банки начали сужать свои кредитные линии и требовать погашения займов. Рамзи дали всего три месяца на то, чтобы вернуть банкам 1,2 миллиона долларов. Он буквально «наскреб» необходимую сумму, но его бизнес был практически уничтожен. У него остались лишь дом и одежда, и каждое утро, стоя под душем, он плакал, размышляя о самоубийстве, в результате которого его семья смогла бы жить на полу-

ченные по страховому полису жизни деньги. Его «психологический кризис» затянулся на три с половиной года, закончившись процедурой банкротства.

Когда он начал восстанавливать собственный бизнес и прилагать все возможные усилия для сохранения брака, его коллеги и друзья (столкнувшиеся с собственными проблемами) стали приходить к нему за советом. Он давал дельные советы и тем, кто обращался к нему с вопросами в церкви, которую он посещал. Люди хотели получить четкие рекомендации, которые помогли бы им справиться с возникшими у них проблемами, поэтому Рамзи сформулировал свой собственный план «финансового спокойствия», который и был положен в основу его книги. Большую часть тиража он бесплатно раздал людям, но после его участия в программе местного радио идеи Рамзи стали пользоваться популярностью у широкой аудитории. Радиопрограмма была впоследствии выведена на национальный уровень, и новое издание его книги превратилось в бестселлер.

Благодаря дополнительным комментариям его жены Шэрон, новым главам и статистическим данным *«Еще раз о финансовом спокойствии»* можно смело поставить в ряд классических работ о процветании, помогающих огромному количеству людей решить свои финансовые вопросы.

Настораживающие факты

Первая часть книги выявляет следующие факты.

- Долг типичной американской семьи составляет порядка 40 тысяч долларов, 71 процент людей отме-

чает, что долги делают их семейную жизнь более несчастной.

- Огромное количество распадающихся браков объясняется наличием финансовых проблем в семье.
- Долги по ипотечным кредитам выросли вдвое за последние 15 лет.
- С 1980 года рынок залогового недвижимого имущества вырос на 200 процентов (и это было до обвала рынка ипотечного кредитования в США).
- Типичным банкротом является не «обычный бродяга», а представитель среднего класса, родившийся в период демографического бума и всю свою жизнь «катающийся как сыр в масле».
- Потребительские долги выросли втрое, начиная с 1980 года. Принимая во внимание миллиард кредитных карточек, обращающихся на территории одних только Соединенных Штатов, вас могут счесть достаточно «странным» человеком, если вы не являетесь держателем одной из них.
- 37 процентов людей берут деньги с одной кредитной карты, чтобы погасить задолженность по второй.
- Более двух третей всех людей живут «от зарплаты до зарплаты».

В двух словах, отмечает Рамзи, наши прапрадеды пришли бы в полный ужас от проявляемой нами финансовой безответственности. Все наше внимание направлено исключительно на потребление, а не на производство товаров. Мы больше не владеем вещами, говорит он, вещи владеют нами.

Опасные долги

Долг стал образом жизни большинства людей, и идея полного отсутствия долгов представляется радикальной. Однако Рамзи пытается убедить читателя в том, что освобождение от долгов всего за несколько лет не является такой уж утопией.

Достаточное количество страниц книги Рамзи посвящает описанию зла, которое несут с собой кредитные карты. Золотая, платиновая или черная карта могут заставить вас почувствовать себя намного лучше, отмечает он, однако они только усугубляют дело. Старайтесь платить за все наличными или, по крайней мере, дебетовой картой, и ваши расходы значительно сократятся.

Рамзи предостерегает читателя от получения кредита или лизинга на машину, поскольку вы оказываетесь связанным по рукам и ногам программой выплаты, которая растягивается в среднем на пять лет и которую вы обязаны погасить, даже если оказываетесь в затруднительном финансовом положении. Вместо этого накопите немного денег и купите менее дорогую машину, затрачивая всего 100, а не 300 долларов на выплаты. Положите оставшиеся 200 долларов на накопительный счет в банке, который, при условии выплаты хороших процентов, позволит вам покупать совершенно новую модель машины каждые семь лет и при этом оставлять еще тысячи нерастраченных долларов для последующего реинвестирования.

Если у вас не остается другого выбора, как взять деньги в долг, Рамзи умоляет делать это на краткосроч-

ных условиях и тратить полученные денежные средства только на вещи, стоимость которых неизменно растет. Большинство людей влезают в долги, связанные с необходимостью покупки недвижимости, и Рамзи советует читателю выплатить ипотеку как можно быстрее.

Он рассматривает пример, когда вам необходимо взять на покупку дома 80 тысяч долларов под 10 процентов. Вы можете выплатить кредит за 30 лет, сделав 360 взносов по 702 доллара ежемесячно (в общей сложности 252 тысячи 720 долларов), или вместо этого вносить ежемесячно по 860 долларов в течение 15 лет (суммарно 154 тысячи 800 долларов). Погашение кредита в 15-летний срок сэкономит вам в общем и целом 97 тысяч 920 долларов. Если вы уже взяли ипотечный кредит, вы можете начать ежегодно вносить дополнительную сумму для покрытия основной части долга, экономя тем самым для себя существенную часть денежных средств.

Рамзи широко известен как сторонник техники сокращения долгов под названием «долговой снежный ком». Суть заключается в том, что вы сначала гасите самые маленькие долги (независимо от того, какой процент вы выплачиваете по крупным), а затем начинаете вносить денежные средства для погашения следующего, более крупного долга. Когда он будет погашен, вы принимаетесь за выплату следующего долга. Происходит нечто удивительное: количество денег, которое вы можете выплачивать ежемесячно, становится все больше и больше, как снежный ком, помо-

гающий вам погасить все свои долги быстрее, чем вы предполагали. Данная техника уже помогла огромному количеству людей выбраться из долговой ямы всего за два-три года.

Спасение в накоплении

Для большинства людей накопление является совершенно новой концепцией управления денежными средствами, позволяющей навсегда убрать долги из их жизни. Рамзи выделяет три причины, по которым следует копить деньги: создание чрезвычайного резервного фонда, аккумулирование наличных средств, которые вы можете потратить, дабы избежать использования кредитных карт, и генерирование богатства в долгосрочной перспективе.

Резервный фонд представляет собой некую сумму денег на накопительных счетах (обеспечивающих мгновенный доступ и получение некоторого процента), которая позволит вам покрыть ваши обычные затраты в течение трех-шести месяцев в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. К примеру, если вы зарабатываете 36 тысяч долларов в год, на накопительные счета вам следует инвестировать порядка 9—18 тысяч. Шэрон Рамзи делает особое примечание для читателей мужского пола, что подобный фонд (помимо основного своего предназначения) может стать неплохим инвестированием в их брак. Если мужчины испытывают в жизни больше радости от определенной доли риска, то женщины (вполне разумно) предпочитают иметь «гарантию безопасности».

После создания резервного фонда и оплаты всех своих долгов у вас появляются свободные деньги, которые Рамзи советует инвестировать по принципу БПД, или «Будь проще, дурачок». Люди хотят казаться окружающим гениями в вопросах сложных схем инвестирования, однако, предупреждает Рамзи, вам стоит забыть о «сотрудничестве с экзотическими пташками, гарантирующими вам доходность в 200 процентов без необходимости уплаты налогов».

Если вы не имеете четкого представления о том, как вы будете зарабатывать деньги, не инвестируйте их, и если вы спускаете деньги на недвижимость за пределами вашего дома, убедитесь, что на вашем счету имеется достаточно средств, которые смогут перекрыть все ваши расходы в ближайшие месяцы.

Рамзи когда-то приглашал в рестораны состоятельных людей, чтобы разузнать из первых рук секреты достижения успеха. Ему сказали, что «самый быстрый способ стать реально богатым заключается в том, чтобы *не* становиться богатым быстро». Другими словами, только дисциплина накоплений, а не погоня за разработанными схемами минимизации налогов поможет вам добиться процветания в долгосрочной перспективе.

Тратьте меньше... и планируйте свои расходы

Рамзи отмечает, что «мы всегда можем потратить больше, чем мы зарабатываем». Если вы небогаты, не пытайтесь копировать стиль жизни богатых людей.

Когда, к примеру, вы планируете купить дорогие часы, подумайте, какова будет стоимость потраченных на них денег для вашей семьи через десять лет, если вы положите данную сумму под проценты. Не торопитесь с принятием решений о крупных покупках. Все маркетинговые техники направлены на то, чтобы заставить вас совершать спонтанные покупки. Покупайте «с чувством, с толком, с расстановкой», и вам непременно удастся сэкономить деньги и купить то, что вам действительно нужно.

Порядка 90 процентов семей не ведут вообще письменного учета доходов и расходов. Любой бизнес, существующий по такому принципу, уже давно бы обанкротился. Если вам претит идея составления бюджета, Рамзи предлагает обозначить его как «планирование денежных потоков».

Наличие письменного плана означает, что вы должны будете «собирать, структурировать, разбивать по категориям и анализировать информацию, касающуюся вашей финансовой ситуации». Вы должны стать хозяином данных и информации. Попробуйте придерживаться этого плана хотя бы ближайшие три месяца, и, утверждает Рамзи, он поможет вам достичь состояния финансовой гармонии. Это не займет у вас много времени, но принесет вам колоссальное чувство свободы. Вы наконец сможете отправиться в отпуск, не расплачиваясь за него кредитной картой.

Деньги и семья

Хотя Рамзи никогда не ставил перед собой задачу стать экспертом в области укрепления отношений семейных пар, он обнаружил, что совместные усилия

по решению финансовых вопросов и проблем крайне благоприятно сказываются на взаимоотношениях в семье.

Как правило, семейные пары складываются по такому принципу, что один человек прикладывает все усилия к сохранению бюджета, а второй стремится потратить все и сразу. Противоположности притягиваются. Но брак между двумя людьми не является «совместным предприятием», где у каждого имеются отдельные счета, квитанции и долги, его цель — *единение.*

Для достижения финансового мира и благополучия в семье вы оба должны знать, на что вы тратите деньги. И хотя составление плана затрат может вызвать поначалу некоторые затруднения, в конечном итоге это позволит вам стать намного ближе друг к другу. В книге приводятся данные о том, что порядка 97 процентов женщин высказываются за более доверительное общение в семье, и Шэрон Рамзи открыто признает: «Мы смогли залечить многие раны в нашем браке благодаря совместной работе над семейным бюджетом».

Рамзи широко известен как сторонник техники сокращения долгов под названием «долговой снежный ком».

Ее супруг подчеркивает, что «никогда нельзя недооценивать советы, которые дает ваша вторая половина». Однажды его жена сказала ему, что он допустил огромную ошибку, когда купил полуразрушенный дом. По дороге домой он детально объяснил ей, что она неправа в своих высказываниях. Но после того как на этой сделке он потерял 25 тысяч долларов, он смог оценить по достоинству мудрость и интуицию собственной супруги.

Любите свою работу

Наконец, Рамзи отмечает, что любящие свою работу люди создают «непрерывный круг превосходства», который неизбежно приносит им более высокий доход по сравнению с людьми, просто «отрабатывающими положенные часы». Если имеющаяся сегодня работа не приносит вам счастья, не увольняйтесь с нее сразу. Работайте добросовестно (разгильдяйство и лень приравниваются к воровству у компании, на которую вы работаете), подойдите к этой работе как отправной точке для вашей дальнейшей карьеры, а затем приступайте к поиску новых возможностей трудоустройства.

Когда вы все-таки найдете работу, которая вам нравится, *работайте в полную силу*, говорит Рамзи. Удовольствие, подкрепленное старательностью, приведет вас к процветанию.

Заключительные комментарии

Благодаря нашим культурным ценностям, прославляющим на каждом шагу культ денег, мы стараемся умалчивать о финансовых проблемах всякий раз, когда они встречаются на нашем пути. Разве можно чувствовать себя более неловко, чем когда ваша кредитка оказывается вдруг заблокированной, а вы пытаетесь расплатиться ей за обед? Или более пристыженно, чем когда ваш дом или вашу машину забирают за долги?

Большинство людей просто не контролируют свою

финансовую ситуацию, день за днем проживая в постоянном страхе. Но небольшая доля самодисциплины и самообразования могут в корне поменять положение дел.

Рамзи отмечает, что финансы представляют собой лишь безликий объект, пока человек «не коснется его». Другими словами, все вопросы, касающиеся финансов, связаны в первую очередь не с деньгами, а с самим человеком. Недостаточное или избыточное количество денег будет лишь подчеркивать недостатки человека или, наоборот, раскроет в нем все лучшие качества, спрятанные глубоко внутри. Следовательно, в том, что касается вашей финансовой жизни, работа над самим собой всегда приносит немалые дивиденды.

Для достижения финансового мира и благополучия в семье вы оба должны знать, на что вы тратите деньги.

Книга *«Еще раз о финансовом спокойствии»* представляет собой сборник мудрых советов во многих жизненных сферах, включая ваш кредитный рейтинг, планирование пенсионной программы, обучение детей финансовым вопросам, продумывание эффективной с точки зрения налогообложения системы накопления средств для обучения детей в университете, умение находить интересные сделки и вести переговоры.

Хотя дополненное издание было опубликовано в период десятилетия наивысшего процветания, сегодня эта книга выглядит более чем пророческой, учитывая выросшие вдвое продажи залогового имущества и все возрастающий уровень долгов населения в

последнее время. Несмотря на всю серьезность обсуждаемых тем, Рамзи сумел привнести юмористические нотки в свою книгу. Независимо от того, находится ваше финансовое состояние в хорошей или плачевной форме, прочтение этой книги доставит вам истинное удовольствие.

Рамзи является верующим христианином и не боится заявлять об этом. Но это вовсе не превращает написанную им книгу в «проповеди». Он лишь отмечает, что духовная основа жизни и каждодневная медитация и молитва помогают не хуже всего остального вернуться на путь финансового благополучия.

И не забывайте делиться деньгами. Рамзи цитирует слова основателя методистской церкви Джона Весли: «Делайте все, что можете, накапливайте все, что можете, отдавайте все, что можете». В умении поделиться деньгами скрыт глубокий финансовый смысл, напоминающий нам о том, что действительно играет важную роль в нашей жизни и что мы не живем в этом мире в полной изоляции.

Дэйв Рамзи

Рамзи родился в 1960 году в городе Антиох, штат Теннесси, вырос в городе Нэшвилл, получил степень бакалавра в области финансов и недвижимости в Университете Теннесси.

В 1994 году создал Институт финансового благополучия – программу обучения, которая сегодня по большей части представляет собой образовательную видеопрограмму, ориентированную на детей школьного возраста и трансли-

руемую в 46 штатах. Программа Дэйва Рамзи The Dave Ramsey Show выходит еженедельно по всей Америке и позволяет зрителям звонить в студию и делиться собственными проблемами.

Впервые книга «Финансовое спокойствие» была издана в 1992 году и разошлась тиражом в 750 тысяч копий. К другим книгам Рамзи относятся «Более чем достаточно» (2002), «Полное финансовое преображение» (2007) и серия книг по финансам для детей.

1966

Капитализм

«Что им еще предстоит узнать — что столь фанатично пытаются утаить ярые враги капитализма, — это факт, что капитализм является не просто «практической», но и единственной моральной системой в истории».

В двух словах

В рамках капитализма богатство создается свободными умами личностей, не подверженных принуждению и насилию. Это позволяет рассматривать капитализм как моральную систему политической экономики.

В схожем ключе

Милтон Фридман. *Капитализм и свобода* (с. 234)

Томас Фридман. *Плоский мир* (с. 246)

Пол Зейн Пилзер. *Господь хочет, чтобы вы были богаты* (с. 458)

Адам Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* (с. 552)

ГЛАВА 40

Айн Рэнд

Айн Рэнд является автором всемирно известного философского романа *«Атлант расправил плечи»* (1957), прославляющего на 1400 страницах свободу личности и ее способность к созданию богатства без вмешательства правительства (см. комментарии в книге *«50 великих книг об успехе»*). *«Капитализм: незнакомый идеал»* представляет собой главным образом нехудожественное произведение, отражающее основные положения философии объективизма, исповедуемой Рэнд и делающей акцент на превосходстве личностной мотивации над любыми коллективными или родовыми мировоззрениями.

Сильная сторона данной работы заключается в удивительной вере Рэнд в то, что хотя капитализм является системой, морально превосходящей остальные политико-экономические устройства общества, поскольку он строится в первую очередь на свободе личности и возможностях достижения небывалого богатства, он остается наименее понятой системой в рамках политической экономики.

Рэнд выпустила эту книгу, поскольку ее крайне огорчал тот факт, что молодые люди, живущие в ее эпоху, старались обвинить капитализм во всех социальных грехах. Это вызывало огромное удивление, ведь они

никогда не жили в рамках других экономических систем. В тот период, когда Рэнд работала над рукописью, социализм и коммунизм уже обрели массу своих сторонников, в то время как идеалы капитализма постоянно попирались и рассматривались как повсеместное зло. Иммигрировав в Америку из коммунистической России, где она неоднократно являлась свидетелем экономических бед и нападок на достоинство личности, Рэнд уже в молодости решила встать на защиту капиталистической системы.

Двадцать четыре эссе, попавшие в книгу Рэнд, первоначально были опубликованы в ежемесячном журнале *The Objectivist Newsletter*. Хотя большая часть эссе была написана самой Рэнд, два из них принадлежали перу Алана Гринспена, ставшего впоследствии председателем Федеральной резервной системы США, и еще два – Натаниэлю Брандену, более известному многим читателям как автор *«Психологии самоуважения»*.

«Что такое капитализм?» – самое первое эссе, вошедшее в сборник, – наиболее полно отражает взгляды писательницы. Именно о нем и пойдет речь в этой главе.

Остерегайтесь «общего блага»

Рэнд особенно жестко нападает на то, что считается безупречным источником объективной информации, – *Британскую энциклопедию*. В энциклопедической статье отмечалось, что капитализм представляет собой лишь еще один способ, в рамках которого общество самоорганизуется для целей получения «социальных избытков», однако полностью умалчивалось о богатст-

ве и процветании, создаваемом человеческим сознанием. Богатство, скорее, описывалось как обезличенная совокупная величина, создаваемая в условиях избыточного скопления ресурсов.

Подобное описание вызвало в Рэнд бурю негодования, поскольку, по ее собственному мнению, такого понятия, как «социальные избытки», просто не существовало. Все богатство создавалось *конкретными людьми*, следовательно, им и принадлежало. В рамках современного общества было четко видно, кто что привносил. Рассматривать богатство как социальное благо, созданное обществом в целом, было «морально недопустимо». По словам самой Рэнд:

Когда «общее благо» социума расценивается как нечто отдельное и превосходящее индивидуальное благо его членов, это означает, что благо некоторых людей занимает более высокое положение по сравнению с благом других людей, превращающихся, в свою очередь, в жертвенных животных.

Если благо большинства ставится выше блага индивидуума, отмечает Рэнд, человек лишается своих прав, поскольку то, что ему остается в логическом заключении, представляет собой режим, подобный режиму бывшего Советского Союза, где «наивысшее общее благо» было синонимом нищеты и бедствия каждого конкретного человека.

Людям в России говорили о необходимости терпеть и преодолевать многие трудности во имя служения некой идее построения процветающего индустриального общества. Их убеждали в том, что сложные условия жизни носят лишь временный характер и что

скоро они смогут превзойти капиталистический Запад. Но пока обычные люди ожидали поставки тракторов и генераторов, правительство тратило миллионы на производство атомной энергии и освоение космоса. В социалистическом или коммунистическом обществе, отмечает Рэнд, все великие дела свершались всегда за счет кого-то другого.

В рамках капиталистической системы все происходит не так. Америка стала богатой не при помощи идеи общественного самопожертвования во имя «общего блага», а благодаря тому, что поддерживала личностную свободу в принятии решений о том, как использовать собственный интеллектуальный капитал для получения капитала материального. Никто не должен был голодать в Америке ради повышения ее индустриальной силы. В действительности свобода предпринимательства привела к «созданию лучших рабочих мест, повышению уровня заработной платы и появлению более дешевых товаров благодаря механизации производства, внедрению научных и технологических разработок».

Предоставьте свободу мыслителям

Благодаря мысли человека, «непримиримого новатора», как пишет Рэнд, были выстроены все цивилизации мира. Она описывает процесс создания новых вещей, как «приложение разума к решению проблем выживания». Процветание достижимо только тогда, когда такие люди получают полную свободу мышления, когда их продвижение вперед не сдерживают те, кто не способен мыслить, кто может лишь слепо следовать за

ними. Наиболее успешной культурой с точки зрения экономики была именно та культура, которая обладала наибольшей политической свободой.

Право собственности играет столь важную роль в капиталистической системе, поскольку мыслящие люди должны иметь свободный доступ к продуктам собственного производства для поддержания жизни. Они не должны быть подотчетны перед родом, государством, обществом или какой-либо группой. Когда люди зарабатывают деньги в рамках свободных рыночных отношений, отмечает Рэнд, «они не забирают их у людей, которые не умеют их создавать». Закон должен защищать их суверенное право.

Экономический прогресс свободного мира стал возможен лишь потому, что никто никого не принуждал к созданию ценностей в условиях централизованного планирования в той или иной форме. Скорее, великие достижения стали продуктом свободного действия и мышления, ориентированного не на достижения финансового благополучия, а на создание индивидуальных ценностей. Капитализм нужно расценивать не только как практическую систему, работающую ради создания наибольшей экономической выгоды для всех, но как наиболее моральную систему, при помощи которой можно достигнуть этой цели.

Заключительные комментарии

Большинство сегодняшних «антикапиталистов» в действительности знают слишком мало о системе, в которой они родились. Их взгляды направлены только в сторону отдельных представителей, существующих

в рамках этой системы (таких, как крупные компании), и их непомерной жадности, которая не позволяет им больше наслаждаться фантастической свободой и унаследованным богатством. Свободный рынок, по их мнению, означает «гонку до победного конца» в процессе все более сильной эксплуатации рабочих.

Однако за чередой подобных аргументов упускается из вида тот факт, что чернорабочие развивающихся стран, производящие товары для продажи в развитых странах, вступают на этот путь по собственной воле, пытаясь оставить позади изнурительный труд и провинциальную бедность. Они могут зарабатывать гроши, но олицетворять собой основу лучшего будущего; условия их жизни могут выглядеть плачевно, но они мало чем отличаются от тех условий, в которых жили наши деды или прадеды, когда их страны переживали процесс индустриализации.

Процветание достижимо только тогда, когда такие люди получают полную свободу мышления.

Рэнд и ее последователей нередко обвиняли в экстремизме взглядов. Но правильнее было бы оценить Рэнд как очень рационального человека, который в первую очередь ценил свободу личности в ее высшей форме. Для нее капитализм был не просто системой, помогающей людям стать более богатыми, это была единственная форма социальной организации, в рамках которой люди были наделены свободой действий, отвечающих их наилучшим интересам. Сегодня, когда большинство из нас воспринимает свою обустроенную жизнь как должное, мы воспринимаем как должное и сам капитализм.

Айн Рэнд

Рэнд, урожденная Алиса Розенбаум, появилась на свет в Санкт-Петербурге в 1905 году. Ее отец был владельцем собственного бизнеса, который у него отобрали после прихода к власти большевиков. В 1924 году она окончила Петроградский (Ленинградский) университет, после чего поступила на курсы сценаристов. Уже в следующем году она отправилась в Чикаго под предлогом того, что хотела навестить двоюродного родственника, и так и не вернулась домой.

Через шесть месяцев она перебралась в Голливуд с целью стать кинодраматургом, изменив свое имя на Айн Рэнд. «Айн» было первым именем одного финского писателя, «Рэнд» – моделью ее печатной машинки фирмы Remington. Уже на второй день пребывания в Лос-Анджелесе она познакомилась с Сесилем Б. де Миллем, предложившим ей работу статиста в картине, где снимался ее будущий супруг Фрэнк О'Коннор.

Рэнд так и не стала киносценаристом, однако в 1935 году ее пьеса «Женщина под следствием» была поставлена на Бродвее под названием «Ночь 16 января». Ее романы «Мы живые» (1936) и «Гимн» (1938) получили положительную оценку критиков, но так и не стали бестселлерами.

Судьба Рэнд полностью изменилась после успешной публикации «Источника» (1943) – романа, описывающего на 700 страницах историю жизни архитектора-модерниста, сражающегося за воплощение в жизнь собственных идеалов. Последующий роман «Атлант расправил плечи» мгновенно стал бестселлером. В 1958 году Рэнд и Натаниэль Бранден (бывший ее любовником на протяжении многих лет) открыли в Нью-Йорке институт, основной задачей которого было распространение философии объективизма. Рэнд скончалась в 1982 году.

2000

Бизнес не как обычно

«Я никогда не придерживалась мнения, что бизнес является чем-то отделенным от цивилизованного мира. Именно по этой причине я всегда была скорее активистом, агитатором и предпринимателем, нежели бизнес-лидером в привычном для всех смысле. С другой стороны, мне удалось основать и выстроить компанию, которая, по мнению многих, входит в тридцатку общемировых брендов».

В двух словах

Начиная новый бизнес, не бойтесь пойти вразрез с установленными в данной отрасли принципами и правилами. Создавайте свою компанию как мощную силу, способную изменить общество.

В схожем ключе

Ричард Брэнсон. *Теряя невинность* (с. 102)
Линн Твист. *Душа денег* (с. 552)
Мухаммад Юнус. *Банкир для бедных* (с. 604)

ГЛАВА 41

Анита Роддик

Хотя Аниту Роддик считают одним из ведущих предпринимателей современности, бизнес и деньги как таковые никогда не входили в число ее приоритетов. На сегодняшний день созданная Роддик компания *The Body Shop* насчитывает более двух тысяч магазинов, открытых в 55 странах мира, и исповедуемые ею принципы социальной сознательности оказали огромное влияние на политический аспект ведения розничного бизнеса, в особенности в том, что касается индустрии гигиены и косметики.

В своей напоминающей автобиографию книге *«Бизнес не как обычно: мой путь предпринимателя»* Роддик рассказывает читателю о том, что именно происходило в годы становления ее компании, уделяя особое внимание вопросам социальной ответственности. Хотя книга не имеет четкой структуры, автор рассказывает начинающим предпринимателям о том, что уникальность может являться одним из самых сильных инструментов бизнеса и что «правильные поступки» могут оказать сильнейшее влияние не только на долгосрочное развитие компании изнутри, но и на построение ее взаимоотношений с поставщиками и клиентами.

Необычное наследие

Мать Роддик была итальянкой, отец – американцем. Их семье, проживающей в рабочем городе Литтлхэмптон на южном побережье Великобритании, принадлежало небольшое кафе, где Роддик впервые познакомилась с «высоким искусством» управления бизнесом и узнала, насколько важную роль в нем играет личность его владельцев. Ее мать, хотя и принадлежала к католической вере, крайне негативно относилась к священникам и всегда учила своих детей ставить под сомнение и противостоять любому типу власти над личностью. Она говорила им: «Будьте особенными. Становитесь кем угодно, кроме посредственностей».

Анита получила образование в области педагогики и получала огромное удовольствие от своей работы, однако поддалась модной тенденции хиппи и отправилась на два года в путешествие по всему миру. По возвращении домой ее мать познакомила ее с молодым шотландцем по имени Гордон Роддик, который пытался заработать себе на жизнь, сочиняя детские рассказы.

Через четыре дня Анита и Гордон стали жить вместе. Молодые люди открыли небольшой отель, предоставляющий номера с завтраком и приносивший неплохой доход, а затем ресторан, который не пользовался особым спросом среди клиентов. Они перестроили ресторан под американское кафе, где подавались гамбургеры, и дела резко пошли в гору.

После трех лет управления гостиницей и рестораном Гордон уехал в путешествие, отправившись верхом на лошади из Буэнос-Айреса до Нью-Йорка, а Анита тем временем решила открыть небольшой ма-

газин, который бы работал с 9 до 15 часов и позволял ей проводить больше времени с детьми. Она остановила свой выбор на косметической продукции, прочитав всю возможную литературу по данной тематике.

В тот момент она даже не задумывалась об открытии крупного бизнеса, отмечая:

Речь вовсе не шла о создании бизнеса, мне просто хотелось заработать себе на жизни — на свою жизнь. Речь шла о том, чтобы стать хозяйкой своего собственного времени и пространства.

В марте 1976 года в Брайтоне был открыт первый филиал *The Body Shop*. Роддик заплатила художнику 25 фунтов стерлингов за создание логотипа и покрасила здание в темно-зеленый цвет — не для того, чтобы сделать открытое заявление о своих приоритетах в вопросах защиты окружающей среды, а просто потому, что «это был единственный цвет, который мог закрыть следы сырости и подтеков на стене».

Все, писала она, было направлено на экономию денег, включая использование пластиковых больничных флакончиков для мыла и шампуня, которые клиенты могли использовать повторно. Однако за этим стоял и свой философский подтекст, раскрывающий стремление честно рассказать клиентам о продукции и возможностях ее использования.

Считающая себя «ребенком 1960-х годов», Роддик предавала все «корпоративное» анафеме. В ее компании не существовало организационных структур или пятилетних планов развития, вспоминает она, в ней было место только ключевым ценностям и желание к расширению.

Принципиальная польза

Роддик хотела создать магазин, который представлял бы собой полную противоположность традиционной косметической индустрии, «стать чем-то большим, чем простой мыльный пузырь». Тем не менее у нее ушло несколько лет на то, чтобы понять, что ее собственная компания может стать прекрасной платформой для защиты ее политических взглядов и взглядов ее мужа Гордона.

Уникальное преимущество компании *The Body Shop* заключается в истории создания каждого продукта, который она продает. Сегодня люди не задумываясь покупают вещи в зависимости от того, что они знают о компании-производителе, но становление *The Body Shop* шло параллельно с ростом осведомленности потребителей относительно таких вопросов, как тестирование косметики на животных и назначение справедливой цены для поставщиков из стран третьего мира.

Больше всего Роддик хотела объединить вокруг себя людей, разделяющих схожую точку зрения. Да, менеджеры должны были обладать определенными знаниями о шампунях, увлажняющих средствах и методах управления магазином. Однако более важным моментом была поддержка идеи о том, что *The Body Shop* может превратиться в своеобразный микрокосмос, стать частью более доброго и взаимосвязанного мира, в котором решения о покупке, принимаемые людьми в Великобритании или Америке, оказывали бы позитивное влияние на общества, живущие за тысячи километров от них.

Подобная социальная сознательность привела к принятию довольно нетрадиционных бизнес-решений. Ко-

года в ходе своего развития компания столкнулась с необходимостью производить собственное мыло, Роддик выбрала для построения фабрики один из самых заброшенных уголков Великобритании — район Истерхауз, расположенный недалеко от центра Глазго, — зная, что это позволит обеспечить стабильной работой огромное количество семей. Это было «моральное бизнес-решение, которое сработало на практике», отмечает она.

Роддик-предприниматель

Перечисляя основные качества предпринимателя, включая «сумасшествие» и «патологический оптимизм», Роддик особо подчеркивает, что он или она должны быть прекрасными рассказчиками. История, стоящая за вашим бизнесом и выпускаемой продукцией, будет способствовать его расширению. Она утверждает, что ее всегда больше волновал вопрос построения не крупной, а более правильной и движимой высокими ценностями компании, где главной мотивацией выступали не деньги, а интересные идеи. Но она любила также заниматься продажами, покупками и общением с клиентами, что позволяло ей прекрасно разбираться в вопросах розничной торговли.

Особенно интересно в книге *«Бизнес не как обычно»* раскрывается история выхода компании на американский рынок и связанных с этим трудностей. Ей пришлось столкнуться с целой сетью компаний-двойников, не стремящихся следовать строгим этическим правилам *The Body Shop*, а также проблемами поставки продукции, поскольку большая часть сырья, необходимо-

го для ее производства, проходила испытание на животных.

The Body Shop не раз пытались заставить следовать примеру остальных косметических компаний, и Роддик пришлось даже сражаться с управляющими менеджерами собственной компании, желающими подвести бренд под общие стандарты и лишить его уникальности. Позже Роддик сожалела о том, что привлекла внешних консультантов для решения проблем компании, поскольку они никогда не стремились к поддержанию установленных ею этических норм. В своей книге она обратилась с предупреждением к своим коллегам-предпринимателям:

Не позволяйте другим людям играть за вас первую скрипку! Не позволяйте никому притрагиваться и изменять ДНК вашей компании, если только это не делается для того, чтобы отшлифовать все неровности и навсегда устранить их.

Заключительные комментарии

Многие люди считают самым парадоксальным тот факт, что в 2006 году *The Body Shop* был поглощен самой крупной косметической компанией мира – *L'Oréal*. Из общей суммы сделки в 652 миллиона фунтов стерлингов Анита и Гордон Роддик получили за продажу своих 18 процентов акций 130 миллионов. Поскольку L'Oréal до сих пор проводит испытание косметических средств на животных, это разочаровало и оттолкнуло от компании *The Body Shop* многих ее сторонников. Однако Роддик подчеркивала, что все социально ориентированные принципы компании и ее отказ

от проведения испытаний на животных были «хорошо защищены» условиями сделки.

Вплоть до ее преждевременной кончины из-за кровоизлияния в мозг в 2007 году Роддик оставалась своего рода совестью компании, служащие которой (потрясенные до глубины души произошедшим горем) сражаются изо всех сих за сохранение ее принципов. Гордон Роддик продолжает выполнять обязанности и функции попечителя благотворительного фонда *The Body Shop*, основанного супружеской парой в 1990 году.

Возможно, вы не поддерживаете абсолютно все взгляды и методы Роддик, но вы не можете не восхититься ее стремлением к «революции ответственности», которая заставила бизнес впервые заговорить о защите бедных и беспомощных людей, а не об их эксплуатации. Сегодня социальная сознательность вошла в моду среди крупных компаний, жаждущих показать себя в наилучшем свете, однако для *The Body Shop*, избравшего для себя данный путь много лет назад, это не было просто маркетинговой уловкой.

В своем желании использовать бизнес как инструмент для изменения мира Роддик пошла по стопам выдающихся бизнесменов-квакеров XIX века, для которых богатство являлось истинным богатством только в том случае, если оно приносило пользу всем вовлеченным в его создание людям. Согласно их взглядам, наилучшая компания представляет собой объединение целеустремленных людей, которое может помимо всего прочего зарабатывать деньги.

1988

Создание денег

«Деньги — это энергия, а энергия существует во всех областях и сферах. Духовные законы денег — это законы вселенской энергии, создающие изобилие: принципы приливов и отливов, безграничного мышления, получения и отдачи, благодарности, признания собственной значимости, прозрачных договоренностей, магнетизма и многого другого».

В двух словах

Если вы будете воспринимать Вселенную как источник изобилия, вы будете уверены в неиссякаемости ресурсов, которые помогают вам добиваться своих целей и исполнять миссию своей жизни.

В схожем ключе

Т. Харв Экер. *Думай как миллионер* (с. 182)
Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)
Эстер Хикс и Джерри Хикс. *Просите – и дано будет вам* (с. 324)
Наполеон Хилл. *Ключи к богатству* (с. 336)
Марша Синетар. *Любимое дело приносит достаток* (с. 542)
Линн Твист. *Душа денег* (с. 552)
Макс Вебер. *Протестантская этика и дух капитализма* (с. 536)

ГЛАВА 42

Санайя Роман и Дуэйн Пэкер

Когда вы видите книгу под названием *«Создание денег: Ключи к изобилию»*, вам может показаться, что речь в ней идет о тонкостях работы государственного монетного двора. Если только вы не являетесь служащим монетного двора — ну, или фальшивомонетчиком, — вы не создаете деньги, вы их *зарабатываете.* Деньги представляют собой нечто отдельно стоящее от вас, нечто, для получения чего вам следует приложить определенные усилия.

Книга Роман и Пэкера — одна из интереснейших современных работ о процветании — представляет собой альтернативный взгляд. Деньги могут «появиться» в вашей жизни, как только вы познаете духовные законы, управляющие их потоками. Желаемые вами вещи могут быть «притянуты» к вам как магнитом благодаря выполнению определенных упражнений.

Основная цель книги заключалась в том, чтобы вселить в читателя «чувство уверенности и веры во Вселенную», а также напомнить ему о том, что изобилие не имеет ничего общего с количественным выражением вещей, скорее оно отражает степень удовлетворения, которое эти вещи приносят. Вы созвучны с духовными законами притяжения денег, если:

- вы занимаетесь работой, для выполнения которой вы были рождены на свет, то есть делаете всегда что-то, что одновременно приносит пользу людям и наиболее полно удовлетворяет ваши таланты и интересы;
- вы стремитесь больше к сотрудничеству, а не к соперничеству, пытаясь отыскать в каждой ситуации беспроигрышные решения для всех;
- вы инвестируете, тратите или создаете деньги в манере, которая не приносит никому вреда и идет на благо планете.

В достаточно мудрой и тонкой манере авторы книги *«Создание денег»* выделяют две основные формы денежных законов: духовные законы и созданные человеком законы, напрямую связанные с финансовым управлением, планированием, налогообложением, денежными потоками и так далее. Вы можете достигнуть изобилия, следуя всего лишь за духовными законами денег, утверждают авторы, однако будет лучше, если в создании и приумножении своего капитала вы будете опираться также на установленные обществом правила. Вы вполне можете принимать, знать и уважать и то и другое.

Деньги есть энергия

Если вы решили прочитать книгу *«Создание денег»*, предполагая, что речь пойдет исключительно о достижении «ментального богатства», вас может постигнуть некое разочарование, когда вы увидите утверждение Роман и Пэкера, что эта книга была «передана

им по каналу». *Они* не писали ее, заявляют они, они просто отразили на бумаге слова своих духовных наставников (Орина и ДаБена), вступающих с ними в контакт на протяжении многих лет.

В течение долгого времени Роман едва сводила концы с концами, поэтому она попросила своего духовного учителя просветить ее, что можно сделать в подобной ситуации. Ей пришел ответ, что она должна проводить семинары и рассказывать людям о принципах процветания и проявления богатства, что она и начала делать, опираясь на мудрость, «полученную» из уст наставников. Эти семинары в конечном итоге легли в основу книги *«Создание денег»*.

Раскрывая свою индивидуальность, вы привлечете в жизнь истинное богатство.

Роман постоянно спрашивала себя о том, что духовные наставники, которые даже не живут в реальном мире, могут знать о деньгах? Ей пришел ответ: «Деньги есть энергия, а энергия существует повсюду». Когда человек начинает воспринимать деньги как одну из форм энергии, он начинает относиться к ним не как к вещи, которую надо получить, а как к чему-то, что находится повсеместно и что можно просто привлечь, поймать и перенаправить.

Поддерживайте поток

Пословица «Деньги заставляют мир вертеться» является безоговорочной истиной, утверждают Роман и Пэкер. Деньги пребывают в состоянии непрерывного движения и течения, и чем больше они движутся, тем лучше. Чем быстрее проходит оборот товаров в мага-

зине, тем здоровее развивается бизнес; чем больше денег проходит через страны, тем богаче они становятся.

Каждый раз, когда вы отказываетесь платить по счетам, вы прерываете поток движения денег. Попробуйте, напротив, послать мысленное благословение той организации, куда отправляется ваш платеж, пожелав ей финансового процветания. Чем с большей радостью вы будете тратить и отдавать деньги, тем быстрее и сильнее будет их поток, возвращающийся к вам обратно.

Когда вы бедны, вы чувствуете себя выброшенным за пределы движения денежного потока; чтобы вернуться внутрь него, вы должны начать снова тратить и отдавать.

Отправляясь в магазин, советуют авторы, всегда лучше купить одну вещь наивысшего качества, чем большее количество вещей худшего качества, которое будет вызывать в вас естественное чувство сопротивления. Покупка хороших вещей отправляет в ваше подсознание послание о том, что вы заслуживаете всего самого лучшего.

Важно испытывать чувство благодарности и радости от того, как вы тратите свои деньги, поскольку радость будет выступать катализатором для притяжения большего количества денег в вашу жизнь в будущем. Сколько бы вы ни зарабатывали, будьте благодарны за то, что имеете, и вы увидите, как денежный поток начнет постепенно расти. Попробуйте проявить недовольство — и сколько бы вы ни получали, вам всегда будет этого не хватать.

Что составляет суть ваших желаний?

Большинство людей искренне верят в то, что деньги как таковые смогут сделать их более счастливыми, хотя в действительности они желают достигнуть лишь определенного состояния сознания. Вы верите в то, что деньги позволят вам чувствовать себя в большей безопасности, хотя вокруг вас существует огромное количество вещей, угрожающих вашей безопасности независимо от размера вашего банковского счета.

Некоторые считают, что деньги принесут им спокойствие, хотя медитация, невозмутимость и умение прощать поселят в вашей душе умиротворение намного быстрее, чем это сделают деньги. Другие верят в то, что деньги придадут им больше силы и самоуважения — ощущений, которые можно найти просто благодаря выполнению работы, которую они любят.

Когда вы желаете получить нечто материальное, потратьте для начала немного времени на то, чтобы разобраться в сути своих желаний. Вы хотите купить новую машину, потому что на свой старый автомобиль вы уже не можете положиться? Если вы нуждаетесь в надежном транспортном средстве, возможно, поезд сможет удовлетворить ваши потребности? Огромное количество людей покупают себе дома, потому что им нравится их внешний вид, однако вскоре они понимают, что он вовсе не отвечает их требованиям. Если бы они сначала подумали о том, что им нужно на самом деле, они смогли бы подобрать недвижимость, которая удовлетворяла бы полностью их запросы.

Каждый раз, когда вы отказываетесь платить по счетам, вы прерываете поток движения денег.

«Разбираясь в сути своих желаний, — утверждают Роман и Пэкер, — вы расширяете спектр собственных возможностей, а также количество путей, по которым эти возможности придут в вашу жизнь». Парадоксально, но четко сформулированное желание увеличивает количество и повышает качество способов его исполнения.

Притягивайте в свою жизнь то, что вы желаете

Книга *«Создание денег»* содержит в себе отдельную главу, посвященную «притяжению желаемого», вслед за которой идет глава о «доверии своим внутренним чувствам».

Вы притягиваете к себе что-то путем визуализации желания в состоянии покоя. Погружаясь в состояние покоя, вы открываете для себя дверь в мир более глубокой и всеобъемлющей информации, выходящей далеко за рамки вашего сознания. Ваши мысли и представления о желаемом «напрямую посылаются во Вселенную». Ваше высшее «я» является проводником в более широкий мир мыслей. Этот мир легко находит наилучший способ исполнения ваших желаний, зачастую благодаря «случайным» встречам с людьми, которые могут помочь вам на вашем пути. Именно поэтому вы должны полностью довериться своей интуиции и спонтанным порывам, как только определитесь в своих целях и желаниях.

Вы должны предпринимать действия, которые будут направлять вас в нужном направлении. Если, к примеру, вы хотите купить какую-то определенную машину, возьмите рекламный проспект и узнайте о ней как

можно больше или откройте специальный счет, где будете копить деньги на ее приобретение. Тем самым Вселенная «получит сигнал» о вашем намерении, она поймет, что вы настроены серьезно. Помните, что Вселенная всегда отвечает на ваши *намерения*, а не надежды или желания.

Когда вы желаете получить нечто материальное, потратьте немного времени на то, чтобы разобраться в сути своих желаний.

Роман и Пэкер предупреждают вас: если вы не получаете желаемого при помощи практики притяжения, значит, ваше высшее «я» считает, что данная вещь в настоящий момент не соответствует вашим истинным интересам. Когда вы работаете с духовными законами денежного притяжения, вы задействуете силы намного сильнее и мудрее, чем вы сами, поэтому позвольте всему произойти в нужное время и в нужном месте. Как гласит поговорка, «Задержка в исполнении Богом вашего желания вовсе не означает, что Он вам отказывает».

Измените ваши мысли о деньгах

Вполне возможно, что вы не достигаете процветания в настоящий момент из-за собственной убежденности в том, что вы «не заслуживаете» этого. Утверждаясь в мысли, что вы имеете не меньше прав на благополучие, чем кто-либо другой, независимо от вашей финансовой истории в прошлом, вы можете повысить уровень своей жизни. Иногда вам просто необходимо *позволить* успеху прийти в вашу жизнь. Ваши долги вовсе не отражают то, что вы стоите как личность; возможно, вы просто не сумели это «выразить в денежной форме». Это, несомненно, касается студентов, ко-

торые должны платить за свое обучение. Их ценность скрыта в знаниях, навыках и времени, которым они располагают, что неизбежно отражается в финансовом эквиваленте.

Не стоит слишком волноваться и расстраиваться из-за того, что долгое время вы могли едва сводить концы с концами. Возможно, отмечают Роман и Пэкер, это было задумано специально, чтобы вы извлекли из этой ситуации определенные жизненные уроки. Один из таких уроков заключается в том, что, несмотря на очевидное финансовое давление, вы всегда имеете достаточно средств. Такой урок стоит намного дороже, чем сами деньги, поскольку он гарантирует вам процветание независимо от того, каким количеством денег вы реально обладаете. Вам передается знание о том, что в действительности Вселенная представляет собой рог изобилия.

Поскольку деньги представляют собой одну из форм энергии, они проходят через фазы прилива и отлива. Не переживайте, когда денежный поток пойдет на спад, поскольку естественные законы природы проследят за тем, чтобы деньги поступили к вам снова. Когда вы научитесь с благодарностью принимать то, что имеете, даже в периоды сильнейшей засухи, деньги начнут возвращаться к вам намного быстрее.

«Концентрируйтесь лучше на изобилии, в котором вы пребываете, — пишут Роман и Пэкер, — нежели на счетах, по которым вам надо заплатить». Если из ваших привычных источников дохода вы не получаете достаточное количество средств, попросите Вселенную перенаправить их вам из других, совершенно неожиданных мест.

Отыщите работу всей своей жизни

Большинство людей не хотят заниматься работой, наиболее удовлетворяющей их интересам, только из-за собственных страхов, что она не будет приносить им достаточно денег. Однако книга *«Создание денег»* уверяет нас в том, что «возможность заниматься любимой работой приведет вас к процветанию быстрее, чем любые другие действия, которые вы будете предпринимать». Раскрывая свою индивидуальность, вы привлечете в жизнь истинное богатство. И не стоит особенно переживать о состоянии экономики, если она выступает для вас реальным сдерживающим фактором. Вместо этого просто поверьте в свою способность изменить экономику при помощи работы.

Несмотря на очевидное финансовое давление, вы всегда имеете достаточно средств.

Некоторые люди считают более «праведным» просить намного меньше за свою работу, однако Вселенная устроена по такому принципу, что мы должны обмениваться вещами, имеющими определенную стоимость и цену, с другими людьми, исходя из уникальности их талантов и создаваемых продуктов. Если вы следуете своему истинному жизненному предназначению, значит, вы являетесь уникальной личностью, а уникальность требует особого вознаграждения.

Если вы работаете в качестве свободного агента или являетесь владельцем собственного небольшого бизнеса, глава «Знайте себе цену» должна предостеречь вас от того, чтобы слишком занижать стоимость производимой и продаваемой вами продукции. Если вы научитесь устанавливать справедливую цену за то, что вы делаете, в конечном итоге вы приобретете хо-

роших, надежных клиентов, относящихся к вам с огромным уважением. Роман и Пэкер отмечают: «Уважайте свою целостность, и это многократно вернется вам в виде повышающегося уровня вашего благополучия».

Заключительные комментарии

«Создание денег» стала одной из первых работ, предвосхитивших новую волну книг о «деньгах и законах Вселенной», которые стали активно появляться в 1990-х годах. Хотя с момента издания книги прошло уже более 20 лет, ее вряд ли можно назвать устаревшей, поскольку ее основные идеи, особенно те, что касаются поисков цели в жизни и создания вещей, не наносящих вред нашей планете, остаются актуальными и в наши дни.

Если в прошлом вы уже познакомились с парой-тройкой книг о процветании, но не стали дальше углубляться в эту тему, возможно, именно *«Создание денег»* может снова пробудить ваш интерес к произведениям такого рода.

Хотя идея «полученной по каналам мудрости» может показаться вам странной, книга в целом, написанная в доступном для понимания стиле, содержит много интересной информации и полезных рекомендаций. Помимо всего прочего книга поможет вам убедиться в том, что деньги не представляют собой нечто недостижимое и что в этом мире нет вещей, которые вам не под силу создать. Вы найдете тому массу доказательств, если откроете для себя духовные законы Вселенной и направите свои желания на служение великим целям.

Внося свою лепту в поддержание мира и стабильности, Роман и Пэкер отмечают:

Большинство войн и конфликтов в мире обусловлено верой в скудность. Люди, верящие в недостаточность ресурсов, пытаются выжать все больше и больше соков из природы, растрачивая впустую ее запасы. Если вы хотите установить мир во всем мире, вы должны начать верить в то, что и вы, и другие люди живете в изобилии.

Убежденность в том, что людей окружает достаточное количество всего, что им нужно, может в огромной мере укрепить нашу веру. Это может показаться непростой задачей – взять и «довериться Вселенной», особенно в те моменты, когда вы особо остро нуждаетесь в деньгах или других ресурсах. Однако если вы будете четко понимать истинную суть ваших желаний, вы сможете отыскать огромное количество возможностей для их удовлетворения.

Санайя Роман и Дуэйн Пэкер

Роман получила диплом Калифорнийского университета по специализации «математика и социология».

Пэкер имеет степень доктора философии в области геологии и геофизики, он объездил практически весь мир в качестве геолога до того, как решил посвятить все свое время лечебной практике, основанной на его способности различать энергетические поля вокруг человеческого тела.

В настоящее время оба живут в Орегоне и проводят различные семинары. Их другая совместная работа – «Открытие канала: как установить связь со своей направляющей силой» (1993).

1997

Влейте в нее свое сердце

«Я верю в судьбу. На идише она называется bashert. В тот момент, пролетая на высоте 35 тысяч футов над землей, я чувствовал притяжение Starbucks. В этом было нечто волшебное, страсть и неподдельность, которых мне никогда раньше не доводилось видеть в бизнесе».

В двух словах

Невозможно в этой жизни достичь чего-то великого, если не предпринимать смелых и решительных шагов вперед. Крупнейшие компании можно построить на стремлении подарить людям хотя бы одно радостное мгновение в день.

В схожем ключе

Ричард Брэнсон. *Теряя невинность* (с. 102)
Конрад Хилтон. *Будьте моим гостем* (с. 346)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)

ГЛАВА 43

Говард Шульц

Starbucks превратился в своеобразный *McDonald's* в мире напитков, распространившись практически повсюду. Мы могли бы с легкостью пройти мимо этой компании, как мимо еще одного американского корпоративного бренда, стремящегося к получению сверхприбыли и мировому господству. Однако стоит отметить, настоящая история куда более сложна и интересна.

Начнем с того, что на протяжении первых десяти лет своего существования компания *Starbucks* занималась исключительно торговлей молотым кофе, до того как была открыта первая кофейня. Основатели компании были истинными ценителями кофе, желающими в первую очередь рассказать людям об удивительных свойствах этого напитка, а не зарабатывать на этом деньги.

В отличие от Рея Крока, открывшего братьев Макдоналдов и их замечательный ресторан в небольшом городке в Калифорнии, Говарда Шульца, занимавшегося в то время маркетинговым продвижением кухонных принадлежностей и товаров для дома, посетило озарение, когда он впервые вошел в магазин *Starbucks*

в Сиэтле в начале 1980-х годов. Привыкший к «пойлу», коим являлся традиционный американский фильтрованный кофе, он просто влюбился в местный божественный напиток и тотчас же понял, что хочет работать в этой удивительной и приверженной своему делу компании.

«Влейте в нее свое сердце: как чашка за чашкой строилась Starbucks» рассказывает читателю о роли, которую сыграл Говард Шульц в превращении *Starbucks* в один из ведущих мировых брендов, что уже пробуждает интерес к этой книге. Но в ней также раскрывается и автобиографическая история о том, как и почему взаимоотношения автора с его отцом неожиданно повлияли на зарождение корпоративной этики этой известной во всем мире компании.

Если вы попробуете внимательней присмотреться к *Starbucks*, вы найдете историю развития этой компании удивительной и захватывающей, если же вы являетесь начинающим предпринимателем, стремящимся открыть свое дело, вы просто обязаны прочесть данную книгу.

Это любовь

Шульц вырос в финансируемых государством высотных многоквартирных домах в беднейшей части Бруклина, Нью-Йорк. Даже совсем недавно построенные дома в этом районе города несли на себе определенное социальное клеймо. Его отец так и не окончил школу и всю свою жизнь выполнял работу самой низкой квалификации для эксплуатирующих его работодателей. Будучи подростком, Шульц весьма резко кри-

тиковал своего отца за незначительные достижения в жизни.

На фоне всего этого зачисление Говарда в колледж – скорее за его достижения в футбольной команде, а не за академические успехи – стало настоящим событием для его семьи. Никто из них никогда раньше не покидал пределов Нью-Йорка, и тем не менее они преодолели тысячи километров, чтобы оказаться рядом со студенческим городком Университета Северного Мичигана.

Шульц изучал связи с общественностью, а также посещал занятия по риторике, межличностному общению и бизнесу.

По окончании университета, не имея ни малейшего представления о том, чем он хочет заниматься, Шульц приступил к продаже текстовых процессоров в компании *Xerox*, совершая по 50 холодных звонков[1] в день.

Так прошло целых три года, в течение которых он смог наконец расплатиться по кредиту на обучение, пока он не получил работу в шведской компании *Perstorp*. Со временем он перешел на должность менеджера по продажам на территории Америки стильной кухонной и домашней утвари компании *Hammarplast*, работу, обеспечившую ему зарплату в 75 тысяч долларов в год, личный автомобиль, средства на представительские расходы и 20 торговых представительств в личном подчинении. Вместе со своей женой Шерри,

---

[1] Холодный звонок – звонок или визит продавца к потенциальному клиенту без предварительной договоренности.

дизайнером интерьеров, он упивался стилем жизни Манхэттена, где приобрел себе квартиру-лофт.

Работая в *Hammarplast*, Шульц был заинтригован крупными заказами на определенный тип кофеварки, поступающими к ним из небольшой компании в Сиэтле. Он решил провести собственное «расследование» и вышел на *Starbucks* — небольшую сеть розничной продажи молотого кофе, клиенты которой особо ценили качественные кофеварки для приготовления напитка. Он познакомился с основателями компании — Джерри Болдуином и Гордоном Боукером, двумя высокообразованными людьми, делавшими все возможное, чтобы угодить тонкому вкусу истинных ценителей кофе. Помимо кофе Шульца также поразило наследие и этика, которой придерживались в компании.

Болдуин и Боукер особо ценили литературу, поэтому еще до открытия своего первого магазина в Сиэтле в 1971 году они хотели придумать для него достойное название. Старбак был первым помощником капитана на судне «Пекод» в романе Германа Мелвилла *«Моби Дик»*. Им показалось, что именно это имя наиболее полно соответствовало традициям мореплавания самых первых торговцев кофе. Прототипом их эмблемы — сирены с ниспадающими волосами, окруженной надписью «Starbucks Coffee, Tea and Spice» — стала древнескандинавская гравюра, найденная в одной старой книге. С самого первого дня приход в магазин *Starbucks* переносил вас из повседневности в мир волшебства ароматов темного обжаренного кофе и особенной обстановки, пробуждающей мечты о далеких экзотических местах.

Укрепление веры

Несмотря на все преимущества своей работы, Шульц не находил в ней удовлетворения. «Мне казалось, что мне чего-то не хватает. Я хотел нести ответственность за свою собственную судьбу». В 1982 году, к огромному разочарованию своих родителей, он оставил свой пост и перешел на работу в *Starbucks*, уговорив основателей компании принять его на должность маркетингового директора. Стабильность уступила место страсти.

Уже в первые месяцы работы в компании его отправили на ярмарку кофе в Милане. Он буквально влюбился в атмосферу переполненных итальянских кафе, расположенных буквально на каждом шагу, и вдруг понял, что будущее компании *Starbucks* заключается не только в умении обжаривать и продавать кофе, но и возможности самим варить его для клиентов. Именно в этой поездке он выпил свой первый кофе-латте – особую смесь эспрессо и теплого, пушистого молока, о которой доселе еще никто не слышал в Америке.

Когда Шульц вернулся домой, его идея об открытии собственного кафе *Starbucks* была воспринята как прихоть чрезмерно впечатлительного менеджера по маркетингу. В конечном итоге основатели компании разрешили ему открыть небольшое кафе-бар, о расширении которого никто не хотел даже слушать, несмотря на оживленные продажи. Основатели были настроены решительно «против ресторанного бизнеса», шедшего вразрез с самой идеей их компании.

Разрываясь между своей любовью к *Starbucks* и меч-

той об открытии на территории Соединенных Штатов кафе, выдержанных в итальянском стиле, Шульц понимал, что его желание может превратиться в реальность только в случае открытия им своей собственной компании. Это еще больше укрепило его веру в самого себя, по сравнению с самым первым моментом его прихода в *Starbucks*.

Продавая мечту

В течение целого года Шульц ходил по разным офисам и компаниям Сиэтла в надежде привлечь внимание инвесторов. Из 242 человек, с которыми он смог встретиться и пообщаться, 217 ответили ему однозначным отказом. Ему снова и снова повторяли, что кофейная индустрия уже не представляла собой развивающуюся отрасль промышленности, что с середины 1960-х годов уровень потребления кофе в Америке неизменно сокращался на фоне популяризации безалкогольных газированных напитков и что реальные деньги можно заработать только в секторе инновационных технологических разработок.

Несмотря на все преимущества своей работы, Шульц не находил в ней удовлетворения.

В конечном итоге он сумел собрать достаточную сумму денег для того, чтобы открыть небольшое кафе *Il Giornale* в деловом районе Сиэтла. Кафе пользовалось успехом, и Шульц приступил к открытию сети. Однако в 1987 году до него дошли весьма интересные новости: основатели *Starbucks* решили продать свой бизнес. Любовь Шульца к этой компании ничуть не ослабла за все эти годы, и он отчаянно хотел ее купить.

Он приложил неимоверные усилия для того, чтобы собрать 1,25 миллиона долларов, необходимых для открытия *Il Giornale*. Где же он сможет достать четыре миллиона для покупки *Starbucks*? Благодаря своему обещанию инвесторам открыть 100 кафе на территории всей Америки в течение пяти лет (что было небывалым проектом для того времени) он получил требуемую сумму. *Il Giornale* и *Starbucks* были объединены в рамках единого бренда.

Подающий кофе бизнес

Всего за десять лет своего существования *Starbucks* открыла более 1300 кафе и приняла на работу более 25 тысяч работников. Хотя первые три года компания приносила лишь убытки, ее последующие доходы, превышающие ежегодно 50 процентов годовых, превратили ее в бесценный бизнес. После прохождения процедуры публичного размещения акций в 1992 году компания превратилась в «любимицу» фондового рынка, превосходящую все возможные ожидания прибыли для инвесторов благодаря практически ежедневному открытию новых магазинов по всему земному шару.

И все же для самого Шульца такое явление, как *Starbucks*, не сводилось просто к бизнес-понятиям «роста» и «успеха». Прежде всего он стремился создать компанию, которая с особой заботливостью и уважением относилась бы к каждому своему сотруднику. Хотя клиенты имели большое значение для компании, не менее важным было стремление поддержать в долгосрочной перспективе здоровую атмосферу бизнеса

и убедиться в том, что каждый бариста чувствует себя счастливым и предан своему делу.

Starbucks стала первой компанией, которая предоставила медицинскую страховку с полным покрытием для своих служащих, включая работников с неполной занятостью, работающих всего по 20 часов в неделю, а также разработала систему распределения акций, позволяющую получать доход любому служащему компании, а не только ее исполнительным лицам. Как отмечает сам Шульц, Starbucks является «живым наследием моего папы», отражающим идеалы и принципы, с которыми ни разу не встречался в работе его отец.

Если вы будете рассматривать своих служащих как взаимозаменяемые винтики в колесе, они будут платить вам той же монетой.

Щедрость компании нашла свое отражение не только в высоком уровне морали и приверженности делу со стороны служащих, но и окупилась с точки зрения наиболее низкого по отрасли в целом показателя текучки кадров. Безусловно, что процветание компании в долгосрочной перспективе опирается на отношение к людям не просто как к наемным рабочим, а как к *партнерам* по бизнесу – термин, который до сих пор используется в компании.

Романтизм повседневности

Шульц часто задается вопросом о том, что все-таки обусловило столь громкий успех его компании: заключается ли секрет только в качественном кофе или в чем-то еще?

Свежий взгляд, отмечает он, может даже самые приземленные, простые вещи превратить в золото. Точно так же, как компания Nike сделала из простого повседневного товара — кроссовок — нечто особенное, *Starbucks* смогла изменить отношение людей к кофе: всего за доллар или два они могли пережить совершенно незабываемое ощущение. Основная цель Шульца заключалась в том, чтобы «смешать кофе с романтикой», создать теплую и приятную атмосферу, в которую можно было бы погрузиться и послушать джаз или обдумать жизненные вопросы.

В рамках повседневности поход в *Starbucks* превратился в доступную любому человеку роскошь, переносящую его из дома или офиса в некое «третье место». Как и большинство других инновационных проектов, компания *Starbucks* сумела воплотить в жизнь желание людей, о котором они даже не догадывались. Будучи первопроходцем в этой области, компания очень быстро стала лидером в индустрии кофе и привлекла к себе внимание со стороны огромного числа конкурентов. Шульц также подробно рассказывает о создании научно-исследовательской лаборатории, которая, полагает он, поможет компании сохранить свое лидирующее положение в будущем.

Заключительные комментарии

«Влейте в нее свое сердце» может показаться вам книгой, похожей на мотивационную. Шульц никогда не думал, что он сможет когда-либо достичь подобных результатов, поэтому одной из целей его книги стало стремление рассказать читателям о том, чего можно добиться

в жизни, если только позволить себе немного помечтать. Когда вы способны увидеть вещи, мимо которых другие люди проходят, и когда вы твердо верите в них, осторожность следует просто отбросить в сторону, отмечает он. Вы встретите на своем пути огромное количество скептиков, но не слушайте их. Основное правило Шульца: «Если это смогло захватить ваше воображение, это заворожит и других людей».

В противовес сильному образу генерального директора, созданному такими легендарными личностями, как президент компании *General Electric* Джек Уэлч, Шульц производит впечатление на редкость мягкого человека, неизменно переживающего за свою компанию, становящегося практически невидимым в рамках корпоративной жизни. Хотя сегодня его состояние превышает один миллиард долларов, все это время им двигали далеко не денежные интересы.

Свежий взгляд, отмечает он, может даже самые приземленные, простые вещи превратить в золото.

Как ребенку, выросшему в Америке 1960-х годов, ему больше всего хотелось помочь людям научиться ценить истинный вкус хорошего кофе, создать любимый всеми и уважаемый бренд и стать ответственным работодателем, искренне ценящим своих служащих. Кстати говоря, все доходы, полученные от продажи книги *«Влейте в нее свое сердце»*, были переданы в благотворительный фонд *Starbucks Foundation*, спонсирующий программы по повышению грамотности населения, а также на другие цели и нужды.

На момент написания книги *Starbucks* владела лишь небольшой зарубежной сетью кафе. Сегодня на тер-

ритории 40 стран мира работает более 13 тысяч самоуправляемых и лицензированных кафе. Конечно, мы можем ошибочно подумать о том, что в условиях повсеместного присутствия рост популярности является чем-то обоснованным и закономерным. Многие скажут, что изысканные сорта кофе так или иначе пробились бы на американский рынок и *Starbucks* просто чуть-чуть опередил эту волну. Тем не менее успех компании в первую очередь опирался на внимание к клиентам и собственный опыт работы, ведь при отсутствии существенного рекламного бюджета репутация компании реально выстраивалась «чашка за чашкой».

1987

Любимое дело приносит достаток

«Достаток упомянут в названии лишь для того, чтобы показать, что мы сначала должны выполнить работу, вложить себя, как бы засеять маленькое поле — собственную сферу деятельности, и лишь потом, заботливо поливая его, ухаживая за посевами, собрать обильный урожай».

В двух словах

Хотя мы не можем точно предсказать момент, когда это случится, решение заниматься тем, что нам нравится, рано или поздно все равно принесет свои плоды.

В схожем ключе

Ф. Т. Барнум. *Искусство делать деньги* (с. 66)

Джо Домингес и Вики Робин. *Жизнь или кошелек* (с. 158)

Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)

Санайя Роман и Дуэйн Пэкер. *Создание денег* (с. 518)

ГЛАВА 44

Марша Синетар

У Марши Синетар было все: высокооплачиваемая стабильная работа, хороший дом, крепкая семья и круг близких друзей. Несмотря на то, что работа не приносила ей особого удовлетворения, материальные поощрения и продвижения по службе не позволяли ей даже задуматься о возможности смены профессии – ее работа обеспечивала ей комфортный стиль жизни. Хотя внутри нее постоянно жило это ноющее ощущение, что она могла бы делать что-то другое и хотя она твердо верила в мантры саморазвития, говорящие о том, что «человек может достичь всего, что только пожелает», она продолжала цепляться за привычные для нее вещи.

И вот однажды, когда она ехала по Лос-Анджелесу за рулем своего автомобиля, внутренний уверенный голос внутри нее сказал: *«Делай то, что тебе нравится, и деньги не заставят себя ждать»*. Спустя некоторое время она кардинально сменила направление своей карьеры и переехала жить в пригород. Все последующие годы она работала только над проектами, которые ей нравились, и при этом никогда не испытывала недостатка в финансах.

Синетар задумывала свою книгу *«Любимое дело приносит достаток: найдите ваш настоящий источник дохода»* не только как руководство, рассказывающее о том, как делать то, что вам нравится, но и как отражение духовных аспектов работы, иногда называемых «естественно приходящим достатком». Возможно, из-за слишком пестрой обложки и классического для литературы такого жанра заголовка эта книга оттолкнет от себя некоторое количество читателей. Тем не менее она уже помогла миллионам людей, искавшим тот самый стимул, который поможет им отказаться от опустошающего занятия ради работы, раскрывающей истинное предназначение.

Для начала — любовь...

Одним из наиболее приятных аспектов книги являются многочисленные истории, рассказывающие о людях, которые находились, как и сама Синетар, в затруднительном положении. Она особенно подчеркивает, что ее книга вовсе не повествует о тех, «кто в один прекрасный день проснулся богатым и счастливым обладателем достойной работы», она рассказывает о людях, кто не побоялся отправиться в длительное путешествие по самопознанию в надежде на достижение «естественно приходящего достатка».

«Делай то, что тебе нравится, и деньги не заставят себя ждать»

Концепция естественно приходящего достатка представляет собой часть учений Будды, который, как говорит нам Синетар, описывал «работу, сознательно выбранную, выполняемую с полным пониманием и

старанием и ведущую к просветлению». Сознательно выбранная работа как ничто другое отражает интересы и способности работника, и через ее выполнение он или она становится более уверенным в себе человеком, достигшим удовлетворения.

Судя только по названию книги, многие читатели надеются на то, что смогут всего за один день отказаться от своей старой работы и уже через месяц-другой начать зарабатывать огромные деньги благодаря новой профессии. Но такое редко когда случается. В конечном итоге деньги обязательно придут к вам, отмечает Синетар, однако вы должны быть готовы к тому, что вам придется пройти через определенный период ожидания и заплатить по счетам.

Любимое занятие не всегда означает, что вы будете делать только то, что вам нравится. Для построения карьеры в новой области вам, возможно, придется пройти через сотни часов дополнительных занятий или брать подработки, чтобы платить по счетам на протяжении всего переходного периода. И все же вы будете делать это с большим удовольствием, если будете знать, что в конечном итоге это приведет вас к заветной цели.

...а потом уже деньги

Люди с заниженным чувством собственного достоинства часто испытывают потребность в определенной гарантии успеха, прежде чем они приступают к новому делу. Любое новое предприятие в их жизни должно обязательно закончиться «роскошным триумфом». Реальность заключается в том, что подобного триумфа приходится ожидать долгие годы, и все это время вам нужно сохранять ощущение собственной значимости, когда успехи ваши минимальны, поддерживать

веру в собственные силы и собственные способности перед лицом существенного давления, чтобы не вернуться обратно к тому, чем вы занимались ранее. Если все ваше внимание сконцентрировано исключительно на количестве денег, которые может принести ваша новая работа, вы вряд ли сможете настойчиво продвигаться по избранному пути в первое время.

В то же время, если вы делаете акцент на идее естественно приходящего достатка, в один прекрасный день вы обнаружите, что обладаете именно тем количеством денег, которое поможет вам двигаться навстречу намеченной цели. Возможно, вас удивит ваше внутреннее ощущение богатства и то, что окружающие вас люди ради достижения этого богатства работают на износ. Вы столкнетесь с реальным доказательством того, что «при наличии любимого дела деньги станут отходить на второй план».

Для проведения ремонтных работ в доме Синетар наняла одного строителя, который, в отличие от других рабочих, работал очень медленно и аккуратно. Она поймала себя на мысли о том, что перед ней был человек, искренне верящий, что «любимое дело приносит достаток», и разговорилась с ним. Он имел степень магистра по английскому языку, неплохую академическую карьеру, однако не получал никакого удовольствия от однообразности своего труда, постоянно напоминающего ему о необходимости «публиковаться или погибать»[1]. Он решил бросить свою работу и попробовать себя в качестве плотника. Он начал с долж-

---

[1] «Публикуйся или погибай» – поговорка, отражающая важное место научных публикаций в оценке деятельности преподавателя вуза и предоставлении ему бессрочного контракта.

ности помощника плотника, приносящей ему мизерный заработок, однако знал, что спустя всего несколько лет он сможет начать свое собственное дело. Теперь он говорит: «Я просто верю в то, что способен заработать столько денег, сколько мне нужно».

Такой человек практически бросает вызов сконцентрированной на деньгах культуре, приравнивающей стоимость собственного капитала к ценности человеческой личности. Этот человек точно знал, что он стоит, даже если это не сулило ему несметных богатств. Парадокс заключается в том, что принимаясь за любимое дело, вы получаете доступ к источнику энергии, который вдохновляет вас на уникальную, непревзойденную работу. Ваша работа неизбежно находит признание со стороны других людей, готовых заплатить за нее хорошие деньги.

Преодоление препятствий

Еще один человек рассказал Синетар о том, как он отказался от своей гарантированной карьеры в области образования ради того, чтобы стать гончаром. Сделанный им шаг он описывает как «прыжок вниз с отвесной скалы». У него не было ни малейшей уверенности в собственном успехе, он не знал, как будет расплачиваться по счетам, он просто был уверен в правильности своего поступка. Казалось, что сама Вселенная помогала ему в делах, и спустя уже десять лет он благодарил ее за то, что смог взять этот барьер.

Большинство людей, отказывающихся от устоявшейся, размеренной жизни и работы, испытывают чувство, схожее с ощущением от падения в пропасть, отмечает Синетар. Тем не менее потребность к сверше-

нию чего-то нового помогает перешагнуть через все возникающие перед человеком страхи. Помогает также и возможность оглянуться назад на собственные успехи в других областях и сказать самому себе: «Я сделал этот шаг несмотря на все мои страхи, и посмотри, как здорово все обернулось».

Все же выбор желаемого пути следует всегда рассматривать именно как выбор, а не как риск, который вы принимаете после взвешивания всех факторов (уровень таланта, возможный рынок сбыта и так далее). Вы должны положиться на собственную изобретательность, навыки и умение решать проблемы, а также довериться чувству собственного достоинства и уверенности в себе. Если вы можете выдержать удары судьбы и держать под контролем собственную работу и собственную жизнь, значит, игра стоит свеч.

Не будьте к себе слишком строги

Нелюбимая вами работа, утверждает Синетар, как правило, является работой, которая вам абсолютно не подходит. Однажды она попыталась заработать себе на жизнь в качестве коммивояжера, продающего пылесосы в совершенно незнакомом для нее городе. Для интроверта задача была не из легких, и даже при том, что она была обычной студенткой, которая нуждалась в деньгах, она смогла продержаться всего один день. Она отмечает:

Мы не рождены для того, чтобы с боем пробиваться по жизни. Наше предназначение — работать там, где это нас устраивает, использовать природные дарования и таланты, как способ выражения себя и содействия другим.

Люди вовсе не отличаются от животных в том смысле, что они были задуманы и созданы для определенных целей.

Люди с высоким чувством собственного достоинства полагают, что они имеют право на работу, которая приносит им хорошее вознаграждение и удовольствие и которая делает их счастливыми. Существует лишь незначительное различие между тем, как они работают и как отдыхают — они не испытывают никакой потребности в путешествиях в экзотические страны, поскольку их работа дает им такие же сильные эмоции. Им намного интересней оставаться дома.

Синетар приводит слова романиста Андре Жида: *«То хорошее, что видят в нас другие, – самое ценное, чем мы владеем и что часто почему-то стараемся в себе подавить. А ведь требуем еще и любви».*

Большинство людей, старающихся взобраться по скользкой карьерной лестнице, жаждут заполучить более устойчивую, менее трудную работу и простую во всех отношениях жизнь. Они идут вперед по пути, выбранному благодаря давлению родителей или друзей, благодаря общественному представлению об «успехе» или их собственным изнурительным ожиданиям. Такие люди, утверждает Синетар, должны быть просто более снисходительными к самим себе. Мир не перестанет существовать, если они будут зарабатывать меньше денег; напротив, он начнет окрашиваться разными цветами, когда они поймут, что жизнь как таковая заключается в самовыражении, а не стремлении к величию и богатству.

Работа как озарение

В последней главе «Работа как любовь, работа как посвящение» Синетар пишет:

Все основные культуры где-то в глубине своих традиций открыли главную истину: работа, осуществляемая правильно, позволяет человеку понять основные принципы жизни и Вселенной.

Любой человек, по-настоящему любящий свою работу, согласится со справедливостью данного высказывания. Хотя все, что вы делаете, приводит к появлению на свет материального результата или продукта, вас увлекает больше всего именно то, как великое знание и навык в вашей области озаряют другие вещи вокруг вас. Вы любите свою работу не за то, что она позволяет вам глубже познать себя, а потому, что она открывает перед вами двери к пониманию жизни, Вселенной и бытия.

Заключительные комментарии

Возможно, некоторым читателям покажется, что книга *«Любимое дело приносит достаток»* содержит в себе слишком много психологической «болтовни», приправленной изрядным количеством вопросов о чувстве собственного достоинства и влиянии детства. Однако, учитывая тот факт, что решение о занятии любимым делом, как правило, приходит в результате переживания определенных психологических потрясений, столь пристальное внимание к этим аспектам со стороны автора вполне объяснимо.

Данная книга представляет собой не «сухое» руководство, как построить свою карьеру, здесь все сосредото-

чено вокруг более глобальных вопросов о том, кто вы есть на самом деле и что заставляет вас почувствовать себя счастливым человеком. Это даже не психологические, а скорее метафизические вопросы, игнорирование которых не принесет ничего, кроме страданий.

Синетар рассказывает удивительные истории о людях, которые послушались своего внутреннего голоса, но во всех этих примерах нет ничего исключительного. Каждый читатель способен добиться таких же результатов. Главный секрет здесь заключается в осознании того факта, что любимое дело является вовсе не роскошью, а необходимостью, если вы хотите достичь истинного процветания в жизни.

Марша Синетар

Синетар проработала пять лет учителем в государственной школе в Калифорнии, а затем еще пять лет в должности директора школы. Она была консультантом по вопросам составления учебного плана, а также советником Калифорнийского государственного совета по вопросам образования.

Она являлась одним из преподавателей курса развития менеджмента в Центре трудовых отношений Университета Лойола в Лос-Анджелесе, на сегодняшний день продолжает заниматься частной практикой, консультируя по вопросам организационной психологии, посредничества и корпоративного образования.

Другие книги: «Простые люди – монахи и мистики» (1986), «Работа как духовный путь» (1993), «Чтобы построить свою жизнь так, как вы этого хотите, создайте работу, которую вы любите» (1995) и «Дух наставника» (1998).

1778

Исследование о природе и причинах богатства народов

«Не на золото или серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира».

В двух словах

Богатство народов создают люди, а не правительство. Богатство достигается только путем разделения труда и более глубокой специализации навыков. Основой будущего процветания являются текущие сбережения.

В схожем ключе

Милтон Фридман. *Капитализм и свобода* (с. 234)
Айн Рэнд. *Капитализм* (с. 502)
Макс Вебер. *Протестантская этика и дух капитализма* (с. 596)

ГЛАВА 45

Адам Смит

Безусловно, Адам Смит не был первым политическим экономистом (источником его вдохновения стали, к примеру, французские физиократы), однако выделяющая экономику в область, отдельную от политики, философии, права и этики, работа Смита *«Исследование о природе и причинах богатства народов»* подарила миру новую дисциплину для исследований и изучения. Это была не только первая книга по экономике, реально привлекшая внимание многих читателей, но и уникальное литературное произведение. Свободный стиль изложения Смита и его бесстрашная критика в адрес глупостей правительства и коррупционного развращения привилегированных групп общества сделали его весьма популярной личностью уже при жизни.

На написание книги, состоящей из двух томов общим объемом в 380 тысяч слов и изданной, когда Смиту было уже за 50, ушло полных десять лет. Смит уделяет пристальное внимание деталям, представляющим особый академический интерес и в наши дни. Он го-

ворит, к примеру, о производстве пшеницы, эля и ячменя в Англии XIII века, типах арендных платежей, устанавливаемых лордами и королями на пахотные земли, падении цен на серебро после колонизации Испанией Латинской Америки и введении справедливого налога на соль, кожу, мыло и свечи.

Если отбросить в сторону все упомянутые выше исторические детали, *«Исследование о природе и причинах богатства народов»* представляет собой удивительно захватывающую и важную книгу. Написанная специально для простого и заинтересованного в данной теме читателя, она отражает базовые знания предмета и спустя 200 лет продолжает давать нам бесценные уроки основ экономики. Что еще более важно, книга заключает в себе рецепт национального процветания, лучше которого так никто и не смог создать, где основными ингредиентами являются малочисленность правительства и полная свобода граждан действовать в своих наилучших интересах.

Эффект личной выгоды

Смит утверждает, что, по сути, не имеет никакого значения тот факт, что общество движет вперед личный интерес, поскольку в конечном итоге это выгодно для всех. «Невидимая рука» свободного рынка следит всегда за тем, чтобы каждый человек, действующий в своих наилучших интересах, обеспечивал поступательное движение вперед всей системы в целом.

Подобную концепцию не стоит рассматривать как оправдание собственной жадности или несправедливости. Она лишь означает, что добросовестный труд

каждого индивидуума на благо самого себя или своей семьи приведет к более правильному использованию существующих ресурсов. Общество, которое получило подобную свободу действий, неизбежно будет работать с максимальной отдачей и, следовательно, со временем достигнет процветания.

Знаменитое высказывание Смита о мяснике, пивоваре и булочнике (см. выше) было не просто взглядом на природу человека, оно подчеркивало его философию веры в собственные силы: только тогда мы будем испытывать склонность и иметь возможность помогать другим людям, когда наши собственные потребности будут полностью удовлетворены.

Богатство через специализацию

Не случайно Смит начал свою книгу с обсуждения предмета производительной силы труда. Он полагал, что процветание государства в огромной мере зависит от организации его рабочей силы, в частности от «искусства, умения и сообразительности, с какими она направляется и прилагается». Во многом это зависело также от количества населения, которое было занято полезным трудом.

Он отмечает, что в богатых странах, несмотря на то, что огромное число людей не работают, общество в целом без всяких ограничений удовлетворяет большинство человеческих потребностей. Это происходит потому, что в богатых странах более четко организована система разделения труда, чем в странах бедных. В разделении труда, основанном на способностях людей наилучшим образом справляться с той или иной

задачей, скрыта огромная выгода, обеспечивающая экономию времени за счет отсутствия необходимости переключаться с выполнения одной работы на другую.

Смит приводит известный всем пример изготовления булавок. В цехе, где процесс изготовления булавок разделен на несколько стадий (другими словами, один человек занимается вытягиванием проволоки, другой — ее выправлением, третий — обрезкой и так далее), за одну неделю можно изготовить на несколько тысяч булавок больше, чем в мастерской, где один-единственный человек должен выполнять все эти задачи самостоятельно.

Но принцип разделения труда применяется не только в физическом труде. В технологически развитых обществах, пишет Смит, философия или разработка новых идей превратились давно в «ремесло» целой группы людей, сосуществующее бок о бок с более рутинной работой. Благодаря специализации «каждый отдельный работник становится более опытным и сведущим в своей особой специальности; в целом производится больше работы, и значительно возрастают достижения науки». В правильно управляемом государстве разделение труда приводит к «универсальному богатству», позволяющему даже самым непритязательным работникам удовлетворить все свои потребности.

Что определяет стоимость

Действительная стоимость всякого предмета для человека, который приобрел его и который хочет продать его или обменять на какой-либо другой предмет, состоит в труде и усилиях, от которых он может избавить себя и которые он может возложить на других людей.

Согласно утверждениям Смита, именно объем труда, затраченного производителем и избавляющего покупателя от необходимости выполнять тот же самый труд, определяет стоимость того или иного товара. Люди становятся богатыми тогда, когда они предоставляют обществу в высшей степени необходимые товары и услуги, на производство которых конечному потребителю не приходится затрачивать собственные усилия.

К примеру, всего один час труда человека, более 20 лет оттачивающего свои навыки, может стоить намного больше, чем «работа в течение месяца в каком-нибудь обычном занятии, не требующем обучения».

Как богатеют народы

Смит раскрывает простой рецепт благосостояния стран, основным ингредиентом которого является способность их граждан к накопительству. Он отмечает, что расточительные люди представляют собой «врагов общественного блага», в то время как каждый бережливый человек становится «общественным благодетелем». Поскольку сбережения инвестируются в конечное производство, это увеличивает число людей, занятых общественно полезным трудом.

В богатых странах более четко организована система разделения труда, чем в странах бедных.

Подобная формула богатства — сбережение — инвестирование — занятость — представляется очевидной для любого современного человека, однако в эпоху Смита это никоим образом не совпадало с представлениями о том, как богатеют государства. По мнению меркантилистов, основная экономическая задача стран

заключалась в накоплении золота, серебра и прочих драгоценных металлов, будь то посредством торговли или войны.

Идея Смита, напротив, казалась скорее умеренной и ориентированной на средний класс. Она зиждилась на протестантской этике бережливости, предпринимательства и невмешательства в дела других людей.

Другой возможностью для увеличения богатства страны является расширение торговли. Смит отмечает, что все наиболее успешные страны в прошлом вели активную, преимущественно морскую торговлю. Страны, ориентированные на торговлю, всегда будут богаче тех государств, которые в нее не вовлечены. Это происходит благодаря появляющейся у них возможности покупать сырье для производства конечной продукции, которая имеет бóльшую стоимость, чем само сырье, и которую они продают с огромной прибылью в другие страны.

Существенным моментом, касающимся национального богатства, является тот факт, что оно растет только в том случае, когда товары и деньги находятся в процессе постоянного обмена и потока. Это прекрасно понимали в средневековых европейских городах, таких как Флоренция, которая смогла накопить огромное богатство благодаря установлению торговых связей не только с близлежащими территориями, но и «самыми отдаленными уголками земного шара». Города и страны, недальновидно придерживающиеся лишь пределов своих собственных границ, напротив, были обречены на провал.

Чего не стоит делать: мародерство, война и роскошь

Если человек растрачивает свои деньги на предметы роскоши вместо того, чтобы создавать и накапливать капитал, рано или поздно он окажется перед лицом «финансовой расплаты». Аналогично этому, пишет Смит, правитель, спускающий огромные суммы денег на дворцы, увеселительные зрелища при дворе и ненужные войны, в конечном итоге столкнется с серьезными проблемами.

Одинаково заблуждается государство, полагающее, что оно может разбогатеть не в процессе развития собственной промышленности или возделывания земли, а благодаря разграблению чужих территорий. Смит отмечает, что именно «священная жажда золота» привела испанцев в Новый Свет, однако исход захвата этих территорий вряд ли можно назвать выгодным для Испании в долгосрочной перспективе. Вместо того чтобы разграблять чужие государства в поисках фантастической прибыли, страна сможет добиться наилучших результатов благодаря постепенному освоению собственных ресурсов и использованию торговых связей для сбыта излишков производства и получения взамен сырья, необходимого для дорогостоящей продукции.

Идея Смита казалась умеренной и ориентированной на средний класс.

Смит скептически относился к монополистическим торговым компаниям (таким, как *East India Company*), использующим правительственные мандаты ради наживы собственных участников, он также выступал против колонизации других земель.

«Исследование о природе и причинах богатства народов» было написано в те времена, когда Америка была еще частью британской колонии, и Смит активно выступал за уход Великобритании с Американского континента.

Британские правители, писал он, всегда рассматривали Америку в качестве некоего золотого рудника, однако она была по сути своей лишь «намеком на золотую жилу».

Колонизация обошлась рядовому британскому налогоплательщику намного дороже, чем оно того стоило; это было время, утверждал Смит, для ограничения собственных устремлений.

Естественная свобода

В эпоху Смита недовольство бюрократизмом правительства находилось в самом зените. Легионы чиновников старательно следили за тем, чтобы государству отходил каждый возможный пенс через различные налоги, таможенные пошлины, акцизы и произвольно устанавливаемые правила. *«Исследование о природе и причинах богатства народов»* снискало огромную славу благодаря высказываемой автором поддержке принципов естественной свободы. В их основе лежала идея о том, что люди должны быть наделены свободой в удовлетворении собственных экономических интересов в условиях минимального вмешательства со стороны правительства.

Смит указывает на существование всего лишь трех областей, куда может вмешиваться правительство и где оно может играть свою важную роль.

- Защита общества от «насилия и вторжения со стороны других независимых государств».
- Защита граждан от «несправедливости или притеснения со стороны других членов общества», а также установление соответствующей судебно-правовой системы.
- Построение и поддержание рабочих мест и общественных институтов, которые не могут быть созданы на деньги отдельно взятого человека, но которые принесут благо всему обществу в целом.

Все эти вещи должны создаваться и поддерживаться за счет уплачиваемых гражданами налогов. Однако то, что приносит пользу не всему обществу в целом, а лишь одной его части, должно быть оплачено либо в частном порядке, либо путем введения системы налогообложения для пользователей конкретного блага (к примеру, открытие платных дорог). Хотя Смит активно выступал за разработку системы базового образования, которая гарантированно учила бы всех читать, писать и считать, он утверждал также, что люди, которым образование приносит пользу, должны быть готовы заплатить за него.

Если человек растрачивает свои деньги на предметы роскоши, рано или поздно его ждет «финансовая расплата».

Заключительные комментарии

Хотя тематика данной книги для некоторых может показаться скучной, роль правительства продолжает оставаться жизненно важной, когда речь заходит о создании богатства и достижении процветания, по-

скольку все мы живем в рамках общества, где царят закон и политика.

Когда *«Исследование о природе и причинах богатства народов»* появилось на свет, Европа вступала в новую индустриальную эру, и принципы правительства должны были быстро меняться, если оно не хотело натолкнуться на волну революционных восстаний. Люди были сыты по горло существующими нормами и требовали свободы в преследовании собственных экономических целей. Правители, без сомнения, полагали, что в названии книги говорилось о богатстве стран в целом, в то время как Смит использовал термин «народ» для обозначения *простых людей* тех самых стран. Самые умные правительства, полагал он, не верили слепо в свою способность к созданию богатства, а возлагали надежды на знание и мастерство своих граждан.

Простота и здравый смысл восприятия Смитом роли правительства в значительной степени выдержали испытание временем. Сегодня правительства проявляют тенденцию к разрастанию и вмешательству в те области, к которым они не имеют ни малейшего отношения, однако подобная позиция приводит со временем лишь к неизбежному обнищанию общества в целом. Хотя правители зачастую свято верят в свою способность «делать ставки на победителя» с точки зрения субсидирования конкретных отраслей промышленности для создания новых рабочих мест, Смит предупреждает о том, что такие инвестиции лишь отравляют естественные стремления общества к перераспределению ресурсов наилучшим образом.

Сегодня великую книгу Смита можно найти в сво-

бодном доступе в Интернете. Однако читатели, не желающие знакомиться именно с этой работой, но все-таки пытающиеся разобраться в том, почему одни страны преуспевают больше других, могут поискать ответ на этот вопрос в современном произведении Дэвида Лэндиса *«Богатство и бедность народов»* (см. комментарии в книге «50 великих книг об успехе»).

Адам Смит

Смит родился в 1723 в Керколди, Шотландия. Его отец, инспектор городской таможенной службы города, умер за шесть месяцев до рождения Адама. В 15 лет Смит поступил в университет Глазго, чтобы изучить моральную философию, а вслед за этим в Оксфордский университет. В 1748-м он начал давать общественные лекции в Эдинбурге, и в 1751-м был назначен на пост заведующего кафедрой логики, впоследствии – моральной философии в университете Глазго.

Он оставил свою должность в 1763 году, чтобы стать репетитором для молодого шотландского дворянина, герцога Баклю. Вместе со своим учеником он путешествовал по Европе, получив возможность познакомиться с интеллектуалами той эпохи, включая Тюрго, Гельвеция и Кенэ. По возвращении в Шотландию Смит провел большую часть следующего десятилетия за работой над «Исследованием о природе и причинах богатства народов». Идя по стопам своего отца, в 1778 году он принял назначение на пост специального уполномоченного таможни в Эдинбурге.

На момент его смерти в 1890 году он передал большую часть своего значительного состояния на нужды благотворительности. Смит так никогда и не был женат.

1996

Мой сосед — миллионер

«При любом доходе живите скромнее, чем позволяют средства».

«Чем вы можете помочь детям, чтобы они добились в жизни успеха? Помимо образования поощряйте в них независимость в мышлении и действиях, стремление к личным достижениям, ответственность и лидерские качества».

В двух словах

Большинство людей не получают миллионное состояние благодаря наследству или выигрышу в лотерею, они достигают его посредством упорного труда, бережливости и инвестирования своих сбережений.

В схожем ключе

Дэвид Бах. *Миллионер – автоматически* (с. 54)
Т. Харв Экер. *Секреты мышления миллионеров* (с. 182)
Сьюзи Орман. *Женщины и деньги* (с. 444)
Дэйв Рамзи. *Еще раз о финансовом спокойствии* (с. 488)

ГЛАВА 46

Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко

Когда Стэнли и Данко начали изучать жизнь и привычки самых богатых людей Америки 1970-х годов, их поразила скудность имеющихся данных. Оба они были профессорами в области бизнес-администрирования и управления, заинтересовавшимися данным вопросом, и, как и многие, полагали, что богатые представляют собой внешне отличимых людей с выработанным вкусом к утонченным вещам. В соответствии с этим в зону их первоначального интереса легло исследование людей, проживающих в дорогих и высококлассных кварталах. Полученные данные их сильно удивили: огромное число обитателей этих мест были далеко не богатыми, более того, большая часть по-настоящему состоятельных людей проживала в менее дорогих пригородных районах.

Стэнли и Данко охарактеризовали положенную в основу их книги *«Мой сосед – миллионер»* научно-исследовательскую работу как «самое всестороннее когда-либо проводимое исследование богатых людей Америки и того, как они достигли своего благополучия». В ходе этого исследования было опрошено более

500 миллионеров и составлено более тысячи обзоров, в основу которых легло порядка 200 вопросов.

Пара ученых исследовала не только заурядных миллионеров, но и так называемых декамиллионеров, чье состояние превышало 10 миллионов долларов. В заключительной части своего исследования они выявили фокус-группу из декамиллионеров, следя за тем, чтобы в ходе интервью им были предоставлены изысканные закуски и марочные вина. Но, как выяснилось, среди всех посетителей самыми большими гурманами оказались проводившие исследование сотрудники, которые к числу миллионеров никогда не принадлежали.

Столь неожиданное наблюдение буквально «изменило жизнь» исследователей. К примеру, Стэнли покинул академию, написал несколько книг о том, как стоит вести себя на рынке, чтобы достичь изобилия, и стал советником в целом ряде финансовых фирм, предоставляющих консультационные услуги состоятельным людям. *«Мой сосед – миллионер»* представляет собой популярную (очень популярную: более 2,5 миллиона проданных копий) версию их исследования, что обуславливает неиссякаемый интерес к данной книге со стороны читателей.

Определение богатства

Если вам повезло и вы ежегодно получаете высокие доходы, делает ли это вас богатым человеком? По мнению Стэнли и Данко, определенно нет. Наиболее правильным критерием для измерения богатства является *собственный капитал*. Они отмечают:

Большинство людей имеют совершенно неверное представление о богатстве... Богатство и доход — разные вещи. Если вы много зарабатываете и при этом тратите все, что получаете, — вы не богатеете, а просто широко живете. Богатство — это то, что вы накапливаете, а не тратите.

Основываясь на этом определении в рамках проводимого исследования, только 3,5 процента американских семей перешагнули планку в миллион долларов, и практически половина всего богатства Америки была сконцентрирована в рамках этих семей. В то время как большинство людей живут, едва сводя концы с концами, эти люди смогли накопить состояние, достаточное для того, чтобы жить не работая на протяжении порядка десяти лет, то есть создать запас, который авторы обозначают как «пошли вы все к черту».

Медиана собственного капитала миллионеров, принявших участие в исследовании, составила 1,6 миллиона долларов, а среднее число достигло отметки в 3,7 миллиона долларов, и только у 6 процентов всех миллионеров собственный капитал превысил уровень в 10 миллионов долларов. Очевидно, что все эти миллионеры были не супербогачами, а всего лишь обычными людьми, добившимися успеха на протяжении своей жизни. По мнению Стэнли и Данко, это имеет существенное значение, поскольку лишний раз доказывает тот факт, что богатство представляет собой нечто осязаемое и доступное для любого человека, начинающего просто с нуля.

Как ваши дела?

Наилучшим критерием для измерения ваших собственных успехов на пути к достижению богатства, по мнению Стэнли и Данко, является сравнение размера вашего капитала с вашим возрастом и уровнем дохода. Они знакомят читателя с полезным эмпирическим правилом, гласящим, что ваш основной капитал (исключая наследство) должен равняться размеру по крайней мере одного вашего годового дохода, умноженного на количество полных лет и разделенного на десять.

Если дела у вас идут неплохо и вы смогли накопить полученную на основании вышеприведенных расчетов сумму хотя бы в двойном размере, то вы являетесь «отличным накопителем богатства» и относитесь к верхним 25 процентам людей — накопителей богатства. Если имеющаяся у вас сумма составляет менее половины необходимого основного капитала, то вы представляете собой «плохого накопителя богатства» и входите в число нижних 25 процентов.

Портрет миллионера

Если типичные миллионеры выглядят не столь роскошно, как мы предполагали, в таком случае, что же они представляют собой на самом деле? Следующий портрет дает нам четкое представление.

Как правило, богатый человек — это бизнесмен, который всю свою взрослую жизнь живет в одном городе. Он владелец небольшого завода, или сети магазинов, или компании по оказанию каких-либо услуг. Он женат и никогда не был разведен. Его соседи —

люди, состояние которых во много раз меньше, чем у него. Он отличный накопитель и инвестор. Все свои деньги он сделал сам. 80 процентов всех американских миллионеров — первое поколение богатых людей.

Стэнли и Данко сводят портрет миллионера к семи самым типичным характеристикам богатых людей.

1. Они живут значительно скромнее, чем позволяют средства.
2. Они эффективно распределяют время, энергию и деньги так, чтобы увеличить свое состояние.
3. Финансовая независимость для них важнее, чем демонстрация высокого социального статуса.
4. Их родители не оказывают им финансовой поддержки.
5. Их взрослые дети не испытывают необходимости в их финансовой помощи.
6. Они следят за рыночной конъюнктурой.
7. Они выбрали для себя правильную профессию.

Каждая глава книги подробно рассказывает о каждой данной характеристике, мы же уделим внимание лишь некоторым из них.

Живите по средствам... или даже скромнее

По мнению Стэнли и Данко, богатых людей наиболее правильно характеризуют всего три слова: «бережливые, бережливые, бережливые». Бережливость лежит в основе построения богатства и является основной чертой, разделяющей между собой отличных и плохих накопителей богатства. Среднестатистический

миллионер способен ежегодно инвестировать порядка 20 процентов общего семейного дохода, в то время как немиллионер тратит все или практически все, что он зарабатывает.

Бережливость является также отличительной семейной чертой. Если ваши родители были бережливы, велика вероятность того, что и вы будете вести себя подобным образом. Следует отметить, что и супруги большинства миллионеров проявляют еще большую склонность к бережливости, чем они сами. Очевидно, что вам будет очень сложно стать миллионером, если ваша вторая половина готова в одночасье спустить все ваши деньги, — корзину без дна очень сложно наполнить до краев.

Миллионеры также покупают недорогие костюмы, причем делают это тогда, когда они выставляются на распродажу. Они, как правило, не ездят на роскошных иномарках, а отдают предпочтение автомобилям американского производства, пробежавших уже не один год по дорогам страны. Более того, многие миллионеры подбирают для себя подержанные машины по договорным ценам.

В том, что касается вопросов жилья, типичный миллионер уже давно приобрел себе небольшой дом, расположенный в скромном, но приятном во всех отношениях районе. Не забывайте, что этот миллионер живет с вами по соседству, а не в Беверли-Хиллз или Хэмптонз.

Проще говоря, миллионеры четко контролируют поток своих финансов, и независимо от того, насколько увеличивается их благосостояние, они никогда не изменяют своим правилам планирования доходов и расходов.

Как воспитываются миллионеры и как они воспитывают собственных детей

Большинство миллионеров не учились в частных школах, во взрослом возрасте не рассчитывали на существенную финансовую поддержку даже в тех случаях, когда их родители обладали достаточными средствами, и не получали — или получили незначительное — наследство.

Стэнли и Данко дают здравомыслящий совет, основанный на данных их исследования, относительно того, что может принести пользу, а что навредить с точки зрения финансового воспитания детей. Они утверждают следующее.

Миллионеры также покупают недорогие костюмы, причем делают это во время распродаж.

- Не дарите деньги своим взрослым детям. Такие подарки сделают их финансово зависимыми от вас и подстегнут их тягу к потребительству. Вместо этого развивайте в них навыки бережливости и самодисциплины.
- Не рассказывайте детям о собственном финансовом благополучии, по крайней мере до тех пор, пока они экономически не встанут прочно на ноги. В противном случае они начнут тратить больше денег, чем им полагается, в предвкушении получения крупного наследства, и разговоры о наследовании или иной передаче им вашего капитала могут подорвать ваши семейные взаимоотношения.
- Объясните своим детям, что особое значение имеет само достижение, а не материальный символ успеха. Деньги могут выступать одной из мер достижений, но никак не единственной.

Ключевая идея заключается в том, что самый дорогой подарок, который вы можете сделать вашим детям, — это помочь им выработать и укрепить *характер*. Чтобы добиться этого, им следует преодолеть немало жизненных препятствий, учиться на собственном жизненном опыте и тем самым выработать в себе смелость, которая поможет им идти вперед, не прикрываясь щитом вашего благосостояния.

Выбирайте правильную карьеру

Большинство работающих миллионеров являются владельцами собственного бизнеса, и фактически владельцы бизнеса имеют в четыре раза больше шансов стать миллионерами, чем обычные служащие. Однако прежде чем вы помчитесь открывать собственную компанию, Стэнли и Данко просят вас задуматься над статистическими данными, говорящими о том, что большинство владельцев собственного бизнеса не являются миллионерами, зато порядка 20 процентов миллионеров работают по найму. Открытие и успешное ведение собственного бизнеса представляет собой задачу не из легких, поэтому не спешите с увольнением, если вы не уверены в том, что сможете влиться в число тех, кому это оказалось под силу.

Преуспевающих людей объединяет их терпимость к риску. Это играет более важную роль, чем просто выбор «правильного» типа бизнеса, ведь, по сути, немалое количество миллионеров являются владельцами относительно низкопрофильных компаний, занимающихся, к примеру, поставкой запчастей или оказанием прачечных услуг. Не обременяя себя притворст-

вом и обманом, миллионеры извлекают выгоду из любой возможности, раскрывающейся перед ними.

Независимо от того, являются ли они владельцами собственного бизнеса или работают по найму, большинство миллионеров получают огромное наслаждение от своей работы, уделяя ей не меньше 45–55 часов в неделю. Это напоминает основное жизненное кредо Марши Синетар: «Любимое дело приносит достаток». Напротив, «значительная доля плохих накопителей богатства работает только ради удовлетворения явно выраженных потребительских привычек».

Где богатые люди тратят свои деньги?

Миллионеры склонны к бережливости, но превращает ли это их в неумолимых скупцов? Они тратят определенные суммы денег, но делают это с огромной мудростью. Обладая достаточным здравым смыслом, позволившим им стать богатыми, они проявляют естественную склонность к трате собственного капитала в той манере, которая не только поддерживает, но и увеличивает их благосостояние, а также благосостояние их детей.

Сюда можно отнести использование услуг тщательно подобранных профессионалов – опытных инвестиционных советников, бухгалтеров, налоговых специалистов и адвокатов. Они также признают в качестве надежной формы инвестирования хорошее образование, а посему готовы оплачивать занятия в дорогих частных школах для своих детей и внуков, хотя некоторые считают такие расходы сомнительной тратой капитала.

Наконец, что не менее важно, миллионеры отдают

себе отчет в том, что любая финансовая стабильность не принесет радости на фоне слабого здоровья, и посему щедро оплачивают счета в самых дорогих медицинских и стоматологических клиниках.

Заключительные комментарии

Книга *«Мой сосед – миллионер»* может показаться на первый взгляд очередным руководством, рассказывающим о том, «как стать богатым», однако реальная задача книги заключается совершенно не в этом. Стэнли и Данко просто представляют результаты исследований тех людей, кто уже стали миллионерами, и читатель уже сам вправе принимать решения относительно того, как он будет пользоваться этой информацией.

Хотя некоторые могут счесть данную работу немного скучной, тем не менее книга, содержащая описание многих интересных характеров, способствующих более легкому усвоению статистических данных, оставляет после себя приятное послевкусие от прочтения. Поскольку книга представляет собой в первую очередь отчет о проделанной научно-исследовательской работе, она содержит в себе множество данных и таблиц, но столь объективное представление информации вызывает намного больше уважения, по сравнению с несметным числом книг, отражающих сугубо личностное восприятие и опыт какого-нибудь автора.

Преуспевающих людей объединяет терпимость к риску.

Основная идея Стэнли и Данко заключается в том, что потребление и изобилие являются не самыми важными факторами в жизни по сравнению с тем умиро-

творением, которое приходит к человеку через приносящую удовлетворение работу и самодисциплину, позволяющую шаг за шагом наращивать свой капитал. Как отмечал Аристотель, счастье является прямым результатом развития собственного характера, и, конечно же, указывают авторы, миллионеры, живущие с вами по соседству, получают от жизни больше удовлетворения, чем другие люди. Похоже, что самодисциплина, делающая их богатыми, приносит им нечто большее, чем «среднестатистическое» счастье.

Томас Дж. Стэнли и Уильям Данко

***Стэнли** получил степень доктора философских наук в области бизнес-администрирования в Университете штата Джорджия. До этого он занимал в этом университете должность профессора маркетинга, а также преподавал на одном из факультетов государственного университета штата Нью-Йорк в городе Олбани.*

Другие книги: «Маркетинг изобилия» (1997), «Создавая маркетинговую сеть изобилия» (1997), «Продажи и изобилие» (1997), «Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер» (2001) и «Моя соседка – миллионер» (2004). Вместе со своей семьей он живет в Атланте, штат Джорджия.

***Данко** имеет степень доктора философии Ренселлеровского политехнического института и является адъюнкт-профессором и деканом факультета маркетинга в государственном университете штата Нью-Йорк в городе Олбани.*

1987

Искусство заключать сделки

«Я не делаю ничего ради денег. Денег у меня предостаточно, даже больше, чем мне будет нужно за всю мою жизнь. Я делаю это ради самого дела. Сделки — это мой вид искусства. Другие люди пишут красивые полотна или великолепные стихи. Я же люблю заключать сделки, предпочтительно крупные сделки. В этом я нахожу истинное удовольствие».

В двух словах

Формула успеха в бизнесе состоит в умении выстраивать равновесие между смелостью, активностью, терпением, осторожностью и гибкостью.

В схожем ключе

Ф. Т. Барнум. *Искусство делать деньги* (с. 66)
Феликс Деннис. *Как стать богатым* (с. 144)
Конрад Хилтон. *Будьте моим гостем* (с. 346)
Эндрю Мак-Лин и Гари В. Элдред. *Инвестирование в недвижимость* (с. 404)
Уильям Никерсон. *Как я превратил тысячу долларов в три миллиона, занимаясь недвижимостью в свое свободное время* (с. 432)

ГЛАВА 47

Дональд Трамп

Благодаря саморекламе, экстравагантному стилю жизни и крупным сделкам Дональд Трамп был уже широко известной личностью, когда впервые вышла его книга *«Искусство заключать сделки»* — символ капитализма, портрет Нью-Йорка и отражение 1980-х годов в рамках одного произведения.

Книга появилась в довольно удачный момент: задолго до неприятностей, постигших Трампа в конце 1980-х — начале 1990-х годов и приведших его к практически полному разорению. К огромной печали всех своих врагов, он смог преодолеть свалившиеся на него трудности и вернуться в бизнес более решительно, чем когда-либо. Все, кто говорили, что жизнь в Америке не предоставляет людям второго шанса, просто не догадывались о существовании волшебной силы бренда, и, как и в случае с великим шоуменом Ф. Т. Барнумом, жившим за целое столетие до этого, значительная часть состояния Трампа выстраивалась исключительно на его имени.

Когда в 2003 году продюсеры вышли на Трампа с предложением принять участие в реалити-шоу, связанном с популяризацией идей предпринимательст-

ва, — *The Apprentice* («Ученик»)[1], — он расценил это как возможность укрепить свою славу и известность среди людей нового поколения.

Все же несмотря на множество книг Трампа, изданных на волне успеха того телешоу, *«Искусство заключать сделки»* остается одной из лучших работ, раскрывающих внутреннюю природу человека. Хотя с момента написания книги прошло уже более 20 лет, она содержит в себе бессмертную философию и технику выстраивания бизнеса, которые обеспечивали Трампу успех на протяжении трех десятилетий.

Единственная разница заключается, пожалуй, в том, что из нахального выскочки, готового поглотить всех и вся на своем пути, он превратился в мудрого и достаточного яркого бизнесмена. Масштаб его деловых интересов существенно вырос, однако Трамп 1980-х годов мало чем отличается от Трампа сегодняшнего. В этой главе речь пойдет о некоторых сделках, убеждениях и стратегиях, которые позволяли ему добиваться успеха и процветать даже в самые трудные времена.

Думай глобально

Отец Трампа, Фред, занимался арендным бизнесом в небольших городках близ Нью-Йорка. Несмотря на то, что бизнес такого рода считался неинтересным и малоприбыльным, его настойчивость и упорство позволяли ему добиваться успеха. Хотя большую часть своего детства Дональд провел на строительных площадках, посещаемых его отцом, он всегда мечтал о

[1] В России это шоу шло под названием «Кандидат».

покорении Манхэттена и реализации знаковых проектов, которые имели бы свою цену.

Его первым проектом в Манхэттене стал «Коммодор» *(The Commodore)* — огромный захудалый отель в районе с одним из самых низких уровней арендной платы. В то время, отмечает он, «мне было только 27 лет, и я с трудом понимал, что представляет собой отельный бизнес». Но Трамп подписался под реконструкцию этого «монстра», насчитывающего 1400 номеров, и отель уже на протяжении 25 лет остается одним из крупнейших в Нью-Йорке.

Продвижение, продвижение

Это огромное заблуждение, отмечает Трамп, что решающую роль в сфере недвижимости играет местоположение. Безусловно, это нельзя назвать несущественным фактором, однако, если вы хотите получить максимальную прибыль из недвижимости любого вида (в особенности из квартир), вы должны создать вокруг нее ореол мистичности или ценности, который пробудит в людях желание к приобретению.

Люди, возможно, не всегда способны нарисовать в своем сознании глобальную картину, но их интерес могут вызвать те люди, кто способен сделать это за них. Именно поэтому небольшое преувеличение никому и никогда не повредит. Люди хотят верить в то, что они обладают чем-то самым большим, самым неповторимым.

Если вы хотите, чтобы ваш проект заметили, вы должны выделяться из толпы, должны быть дерзким, и это, вне всяких сомнений, повысит ваши шансы на то,

чтобы стать интересной историей для СМИ. Трамп не стремится к известности ради привлечения внимания (по его собственным словам, он является очень тихим и домашним человеком). Но, отмечает он, небольшая заметка в *The New York Times* принесет намного больше пользы, чем рекламное объявление на целую полосу стоимостью в 100 тысяч долларов, – даже если тон заметки будет носить негативный характер.

Внезапное нападение строится на умении выжидать

Несмотря на яркий имидж Трампа, главным элементом его успеха остается умение выжидать. Например, в течение многих лет неоднократно заявляя владельцам в письменной форме о своем интересе, он приценивался к строительной площадке *Bonwit Teller*, на месте которой и был впоследствии возведен отель-небоскреб «Трамп-тауэр». Как Трамп пишет в своей книге, он не отказывался от своих планов, «потому что тонкая грань между успехом и провалом намного чаще, чем вам кажется, заключается именно в умении проявлять настойчивость». Когда строительная площадка перешла в руки новых владельцев, испытывающих серьезные финансовые трудности, с предложением о продаже они пришли именно к Трампу.

Точно так же Трамп однажды прочитал статью о компании, находящейся в плачевном состоянии, владельцы которой летали по всему миру на корпоративном Боинге-727. В то время стоимость совершенно нового такого самолета достигала 30 миллионов долларов. Трамп предложил ничтожно маленькую цену в 5 миллионов долла-

ров и заплатил в конечном итоге восемь, что в любом случае было существенно ниже рыночной стоимости. Если вы можете выдвигать возмутительные на первый взгляд условия и при этом выражать всем своим видом царственное спокойствие, утверждает Трамп, вы можете всегда рассчитывать на уступки.

В большинстве случаев успех Трампу приносили предложения о покупке активов до того, как они появлялись на рынке. Для многих таких продавцов синица в руках имеет более высокую цену, чем журавль в небе. «Худшая вещь, которую вы можете допустить в рамках сделки, — пишет он, — это дать понять, что вы отчаянно хотите ее заполучить». Вы должны подстраховаться: выяснить, в чем нуждается или чего хочет продавец, и включить это в цену покупки.

Секреты эксперта по заключению сделок

В Нью-Йорке масштабное строительство представляет собой достаточно сложный вопрос. Город придерживается плана строгой византийской планировки и законов зонирования, что означает, что большинство строительных проектов, в особенности проектов крупных, отметаются сразу. Строительство знаменитой башни «Трамп-тауэр» на пересечении Пятой авеню и 57-й улицы (с ее мраморным фойе с фонтаном, роскошными магазинами и квартирами, принадлежащими звездам и миллиардерам) обернулось громадным успехом, однако для получения разрешения на ее возведение Трампу пришлось спорить с городскими властями относительно высоты, эстетичности вида (учитывая знаковое месторасположение) и комфорта, которые принесет городу подобная конструкция.

Продолжительные и зачастую проходящие по острию ножа переговоры привели к тому, что Трамп должен был выкупить договор аренды существующего здания, договор аренды на участок земли, на котором строился новый объект, права на воздушное пространство над магазином Tiffany, располагающимся по соседству, а также подписать договор аренды на небольшой кусочек земли на заднем дворе (дополнительное требование городских властей).

Трампу пришлось искать дополнительные средства для финансирования проекта, однако банки неохотно шли на предоставление средств, пока все не устроится окончательно. Только благодаря успеху его предыдущего проекта — реконструкции отеля «Коммодор» в гостиничном комплексе «Гранд-Хайатт» — он все-таки смог получить ипотечный кредит.

Ключ к пониманию успеха Трампа заключается в том, что ему реально нравится преодолевать трудности. То, что другим людям представляется огромной проблемой, он расценивает как спектр новых возможностей, раскрывающих его творческие силы. Все заключенные им сделки напоминают искусное жонглирование в воздухе сразу несколькими мячами, и все это начинается задолго до того, как на строительной площадке закладывается первый кирпич. Чем сложнее проект, отмечает он, тем меньше интереса он будет вызывать к себе изначально со стороны разработчиков и участников — но это означает, что он может принести потенциально более высокую отдачу. У большинства людей просто не хватает смелости, чтобы справиться с подобной неопределенностью, но Трампу удается на этом разбогатеть.

Хотя одной из отличительных черт Трампа является его высокомерная уверенность, фактически всегда он входит в любую сделку, оценивая ее потенциальные риски. «Защитите свои тылы, — пишет он, — и все остальное позаботится о себе само».

В каждой сделке должна всегда быть возможность для выхода из нее. К примеру, если он покупает строительную площадку или здание, он должен быть всегда готов к тому, что его планы могут натолкнуться на отказ. План по строительству многоквартирного дома может превратиться в возведение офисного здания или отеля в случае необходимости. Человек, заключающий сделку, должен уметь отказаться от личных предпочтений в пользу получения наивысшей прибыли.

Ключ к пониманию успеха Трампа заключается в том, что ему реально нравится преодолевать трудности.

Стиль Дональда

Из книги Трампа мы узнаем также следующее.

- Пока его друзья по колледжу читали комиксы и спортивные журналы, он детально изучал каталоги заложенного имущества без права выкупа.
- Его первым местом жительства в Манхэттене была небольшая арендованная квартира-студия, окна которой выходили на внутренний двор.
- Его мало интересуют вечеринки и светские мероприятия, он рано ложится спать.
- Он не любит составлять слишком плотный график встреч, предпочитая наслаждаться течением дня. Ежедневно он совершает от 50 до 100 телефонных звонков.

- Он ярый сторонник чистоты и порядка, лично следящий за тем, чтобы вся построенная им недвижимость сверкала от блеска.
- Он доверяет своей интуиции и способен отказаться от сделки, если что-то вызывает в нем сомнения, даже если на бумаге все выглядит безупречно. С другой стороны, он нередко заключал сделки, идя наперекор мнению своих советников (такие как, например, покупка казино «Хилтон» в Атлантик-Сити, обернувшаяся огромным успехом).
- Он заинтересовался игорным бизнесом, когда обнаружил, что порядка 40 процентов общей прибыли корпорации «*Хилтон*», владеющей 140 отелями по всему миру, приносят всего лишь два ее казино, работающие в Лас-Вегасе.
- Его основной жизненный принцип заключается в следующем: «Я продолжаю бороться в условиях любого давления на меня со стороны, даже если это трудно, рискованно и требует огромных затрат».
- Его любовь к роскоши, говорит он, была унаследована им от матери, а этика трудолюбия досталась ему от отца.
- Ему нравится назначать на ключевые должности женщин.
- Его самым любимым местом является Мар-а-Лаго – великолепное здание во Флориде, построенное в 1920-х годах наследницей состояния изобретателя кукурузных хлопьев Марджори Меривезер Пост, которое он приобрел по договорной цене (сейчас там частный клуб).
- Он гордится тем, что принял участие в реконструкции катка Уоллман-Ринк в Центральном парке Нью-

Йорка, осуществленной всего за четыре месяца, в то время как власти города не могли закончить этот проект самостоятельно на протяжении многих лет.

Заключительные комментарии

Что представляет собой настоящий Дональд Трамп? Хотя люди привыкли считать его человеком, склонным к преувеличениям и саморекламе, за этой маской скрывается истинный бизнесмен, обожающий свою работу.

Автор биографической работы *«Публичности много не бывает: жизнь и популярность Дональда Трампа»* Роберт Слейтер пишет, что, несмотря на его слова «вы уволены», которые Трамп реулярно произносил в телешоу *«Ученик»*, очень маленькое число людей когда-либо действительно увольняли из компании Трампа, и на самом деле Дональд является более щедрым и умеющим прощать человеком, чем предполагает его имидж. Он проявляет исключительную лояльность к своим финансовым и юридическим советникам, которые работали с ним на протяжении многих лет.

Как отмечает сам Трамп:

Я обнаружил, что в этой жизни существуют две вещи, в которых я добился наибольшего успеха, — это преодоление трудностей и мотивирование хороших людей на выполнение ими работы наилучшим образом.

В эпоху текущего возрождения Нью-Йорка трудно даже представить, что на протяжении 1970–1980-х годов этот город пребывал в полном хаосе, находился на грани банкротства и во власти преступности. Но Трамп неизменно любил этот город и считал его центром Вселенной, и в качестве награды за его веру он получил наиболее ценные объекты недвижимости го-

рода по самым низким ценам. Его нередко представляют как человека, одержимого тщеславием, однако оборотной стороной этой медали выступает его сильная вера в самого себя. Без нее он смог бы стать не более чем заурядным среднестатистическим застройщиком.

К концу своей книги *«Искусство заключать сделки»* Трамп обращается к философским размышлениям, задаваясь вопросом о том, какое же значение в конечном счете имеет создание всей его строительной империи. Он честно отвечает, что не знает и что ему просто нравится заниматься заключением сделок, независимо от того, сколько денег у него есть в настоящий момент. Жизнь — штука тонкая, отмечает он, и потому, чем бы вы ни занимались, вы должны просто получать от этого удовольствие.

Наполненная интересными упоминаниями о великих людях Нью-Йорка 1980-х годов, включая романиста Джудит Кренц, телеведущего Дэвида Летермана, финансистов Майкла Милкена и Ивана Боеского, Яна Шрагера из *Studio 54 fame*, мэра Эда Коха, модельера Кэлвина Кляйна и кардинала собора Святого Патрика, книга *«Искусство заключать сделки»* представляет собой не только увлекательную историю, но и бесценные уроки бизнеса. Она также блистательно скомпонована, частично благодаря литературной помощи Тони Шварца. Поклонники Трампа должны также обязательно прочесть продолжение этой книги — *«Искусство возвращаться»* — изданное десять лет спустя.

Дональд Трамп

Родившийся в районе Куинс, Нью-Йорк, в 1946 году, Трамп был четвертым из пяти детей.

Его мать Мэри иммигрировала в США с шотландского

острова Льюис, а его отец, управлявший отелем в Британской Колумбии, был сыном немецких иммигрантов (оригинальная фамилия Друмпф).

Еще ребенком Трамп проявлял напористый и агрессивный характер. В 13 лет он поступил в Нью-Йоркскую военную академию в северной части штата Нью-Йорк, где проучился четыре года. После получения высшего образования он задумывался о получении дальнейшего образования в киношколе в Калифорнии, но вместо этого поступил в Фордэмский университет в Бронксе, поскольку хотел остаться поближе к дому. В 1968 году окончил Уортоновскую школу бизнеса Пенсильванского университета (возможно, одну из лучших школ бизнеса Америки в области предпринимательства). В 1971-м он начал работать на компанию отца, Trump Organization, прежде чем основал собственный бизнес.

В 1977-м Трамп женился на чешской модели и лыжнице Иване Зельничковой, в течение нескольких лет работавшей менеджером в отелях Трампа. Именно Ивана выдумала прозвище «The Donald». Они родили троих детей: Дональда-младшего, Иванку и Эрика, но развелись в 1992 году в результате открывшегося романа Дональда с Марлой Мейплс, ставшей его женой в 1993 году и родившей ему дочь Тиффани. В 2004 году Трамп женился на словенской модели Мелание Кнаусс. Вместе с их общим сыном Бэрроном (названным в честь Бэррона Хилтона) они живут в пентхаусе «Трамп-тауэр» стоимостью более 30 миллионов долларов.

В 2006 году журнал Forbes оценил состояние Трампа в 2,9 миллиарда долларов, поставив его на 94-е место среди самых богатых людей Америки.

2003

Душа денег

«Подобно крови, циркулирующей по нашему телу ради поддержания его жизнеспособности, деньги приносят пользу только тогда, когда они находятся в движении, когда они получаются и отдаются другим людям, когда они направляются и инвестируются в то, что несет в себе жизнеутверждающее начало».

В двух словах

Получение и использование денег в манере, которая полностью отвечает вашим внутренним ценностям, оказывает исцеляющий эффект не только на вас самих, но и на весь окружающий мир.

В схожем ключе

Чарльз Филмор. *Процветание* (с. 208)
Джоэл Л. Флейшман. *Фонды* (с. 220)
Поль Хокен, Эймори Ловинс, Хантер Ловинс. *Естественный капитализм* (с. 310)
Джон Рэндольф Прайс. *Книга изобилия* (с. 480)
Санайя Роман и Дуэйн Пэкер. *Создание денег* (с. 518)
Мухаммад Юнус. *Банкир для бедных* (с. 604)

ГЛАВА 48

Линн Твист

В 1970-х годах, когда дети Линн Твист были еще маленькими, ее муж занимал высокую и хорошо оплачиваемую должность и жизнь всей ее семьи походила на жизнь аристократического общества. Ее дом был полон предметов искусства и коллекционных вин, в гараже было место для дорогих машин, и она всегда могла рассчитывать на услуги няни и позволить себе провести каникулы в экзотических уголках мира. Несмотря на все это, Твист всегда поражала разница, существующая между богатой жизнью ее социального круга и бедностью и нищетой, в которой пребывало так много других людей.

Ее размеренная, уютная жизнь полностью изменилась после посещения семинаров одного из ведущих специалистов в области раскрытия человеческого потенциала Вернера Эрхарда, поставившего перед собой цель всего за 20 лет избавить мир от голода. Вместе с мужем Твист решила посвятить свою жизнь тем целям и задачам, в которые они свято верили, и присоединилась к работе проекта «Голод» (основанного в 1977 году). Чуть позже она приняла участие в таких проектах, как защита тропических лесов, защита прав местного населения и поддержка прав женщин.

За четыре десятилетия Твист обучила более 20 тысяч людей, собирающих средства на благотворительные

фонды, в 47 странах мира. Ей самой удалось собрать на благотворительные нужды более 150 миллионов долларов, большая часть которых поступила от частных лиц. В географию ее работы входил Сахель в Сенегале, города и провинции в Индии, Рифтовая долина в Эфиопии, поселения майя в Гватемале, тропические леса Амазонии в Эквадоре, а также богатые и влиятельные страны, такие как Швеция, Франция, Япония, Канада, Великобритания и США. В ходе своей деятельности ей удалось познакомиться с такими личностями, как мать Тереза и далай-лама; ученый и футурист Бакминстер Фуллер стал для нее основным наставником.

Столь богатый жизненный опыт раскрыл перед Твист широкое понимание того, как люди по всему миру воспринимают деньги и взаимоотношения с ними. Основная идея ее книги *«Душа денег»* заключается в том, что деньги по сути своей не являются добром или злом, однако правильное их использование может во многом изменить нас самих и окружающий мир.

Накопительство

Некоторое время Твист жила в племени ачуар — богатейшего народа, на протяжении тысячелетий проживающего в тропических лесах Амазонии и не испытывающего потребности в реальных деньгах. Когда один из представителей племени оказался с ней вместе в Америке, Твист смогла наглядно убедиться в том, насколько пропитана деньгами наша культура.

Безо всяких на то причин мы беспокоимся о недостаточности наших денежных ресурсов, мы определяем ценность человека в зависимости от того, что он имеет, и мы одержимы идеей потребительства. Мы давно перестали контролировать деньги, скорее,

деньги взяли нас под свой контроль, оказывая огромное влияние на наши отношения, развязывая войны и разрушая окружающую среду.

Встреча с матерью Терезой потрясла Твист до глубины души, когда она узнала, что один из аспектов работы этой великой женщины заключался в помощи богатым людям, поскольку большинство из них чувствовало себя изолированными и преданными, страдая из-за разрушенных взаимоотношений и «огрубения сердец».

Миф о недостаточности ресурсов

Ключевой проблемой в наших взаимоотношениях с деньгами, по словам Твист, является ошибочная убежденность в недостаточности средств, мнение о том, что все ресурсы этого мира представлены в нем в ограниченном количестве. И речь здесь идет не только о деньгах, но и о материальных благах, времени, отдыхе, физической нагрузке, силе и любви. Подобный тип мышления присущ как богатым, так и бедным людям, что приводит к возникновению соперничества, недоверия, эксплуатации, зависти и целого ряда других симптомов, включая идею о том, что процесс бесконечного приобретения чего-либо является единственно верным способом существования.

Трагедия подобного мышления заключается в том, что мы никогда не сможем свернуть с этого проторенного пути, чтобы насладиться тем, что у нас уже есть, и мы будем снова и снова оценивать себя и других людей на основании внешних факторов, но никак не внутренних качеств. Тем не менее Твист утверждает, что недостаточность ресурсов представляет собой лишь миф, побочный продукт культуры, в рамках которой мы существуем. Она пишет:

Недостаточность — это ложь. Только наша отрезанная от реального количества существующих ресурсов, ничем не подтвержденная и ошибочная система предположений, мнений и убеждений, на основании которой мы оцениваем этот мир, заставляет нас жить в постоянном страхе, что наши потребности никогда не будут удовлетворены.

Проект «Голод», в работе которого принимала участие Твист, нередко критиковали за то, что он был сконцентрирован на образовательных целях и расширениях границ мышления человека, а не на раздаче реальных продуктов питания. Однако Твист никогда не говорила людям о том, что они не нуждаются в физической помощи, она лишь хотела разобраться в нефизических причинах бедности, огромную часть которых составляет общепринятое убеждение в недостаточности ресурсов.

Правда о достаточности

Твист раскрывает в своей работе «удивительную правду» о достаточности. Зачастую не реальное количество того, что вы имеете, а то, как вы используете и оцениваете имеющиеся у вас блага, позволяет вам поиному осмыслить ваше процветание. Она проводит сравнение между жителями племени, живущими в достатке природных ресурсов, и женщинами, работающими в корпорации *Microsoft*, которые, несмотря на их миллионные состояния, испытывают постоянную неудовлетворенность семейными отношениями.

Если убежденность в нехватке ресурсов усиливает конкурентную борьбу, сознание, настроенное на достаточность, открывает двери для развития сотрудничества, в рамках которого уникальные способности

каждого человека получают заслуженное признание и оценку и никто не остается в проигрыше.

В качестве примера такого сотрудничества Твист упоминает об успехе, которого достиг проект «Голод» в Бангладеш. Целый ряд проводимых там семинаров помог людям справиться с чувством безнадежности и открыть для себя совершенно новое видение экономически самостоятельных социальных общностей. Это привело в свою очередь к строительству новых дорог, ферм, рыболовных угодий, сокращению на 70 процентов уровня преступности в некоторых регионах страны и удвоению уровня доходов населения практически повсеместно.

Денежный поток

Твист рассматривает деньги как источник, находящийся, подобно воде, в постоянном движении и приводящий к проявлению различных последствий после себя. Наша задача заключается в том, чтобы прослеживать этот поток энергии как в наших доходах, так и в наших затратах. Она предостерегает читателя от ошибки накопления слишком большого количества денег, поскольку они начинают напоминать застоявшуюся воду. Они не могут больше перетекать в сторону осуществления хороших и полезных целей. По природе своей мы склонны к накопительству, но Твист приводит в пример мать Терезу, которая никогда не имела запаса наличных средств и свято верила в то, что деньги всегда придут к ней, когда ей это будет необходимо, что и происходило в реальности.

В данном контексте сбор денежных средств является не просто способом уговорить людей на пожертво-

вания, возможно даже против их воли, а, скорее, помочь им «достичь величия» благодаря эффективному использованию денежных потоков.

Однажды Твист вернула чек на 50 тысяч долларов, полученный от одной корпорации, потому что решила, что это было «неискреннее пожертвование», направленное лишь на то, чтобы отвлечь внимание от моральных ошибок, совершаемых в компании.

Истинное понимание денежного потока исключает передачу денежных средств или продуктов питания людям. С практической точки зрения это может лишь усугубить их плачевное положение, вызывая в них зависимость от такой «помощи». Наилучший способ заключается в том, чтобы помочь таким людям достигнуть уровня самодостаточности и экономической самостоятельности благодаря партнерским отношениям, выстроенным на взаимоуважении.

Твист раскрывает в своей работе «удивительную правду» о достаточности.

Заключительные комментарии

Путешествуя долгие десятилетия по всему миру и постоянно сталкиваясь с наилучшими и наихудшими проявлениями силы денег, Твист сохраняет определенную долю оптимизма. Ее книга проводит четкое разграничение между богатством и деньгами, с одной стороны, и процветанием – с другой. Если жадное преследование первого может нанести непоправимый урон нашим душам, концентрация на втором – при понимании, что в мире существует достаточное количество ресурсов, – может морально и эмоционально обогатить нас.

На сегодняшний день существует уже достаточное

количество книг, рассказывающих нам о том, какую роль играют деньги в нашей жизни, однако книгу *«Душа денег»* выделяет жизненный опыт Твист, повидавшей все крайние стороны проявления богатства и бедности.

Содержащая множество личных историй и написанная в проникновенном тоне, книга вовсе не претендует на статус научной работы о роли денег. Многие могут посчитать эту книгу слишком мистической, тем не менее она представляет собой увлекательное произведение, которое заставит вас намного глубже задуматься о роли вашего подсознательного восприятия денег и о том, как превратить их в исцеляющую, а не разрушительную силу.

Линн Твист

Твист родилась в 1945 году. Помимо участия в организованном в Нью-Йорке проекте «Голод» (в рядах которого также работают лауреат Нобелевской премии по экономике Амартия Сен и королева Иордании Нур) Твист занимала пост вице-председателя Института духовных наук, выступила соучредителем организации Pachamata Alliance, защищающей права коренных народов Амазонии в их борьбе за сохранение тропических лесов. Являлась президентом коалиционного сообщества организаций и компаний, выступающих за поддержание устойчивого мирового развития, Turning Tide Coalition.

В 2003 году она организовала свой собственный Институт энергии денег, где проводит рабочие группы и семинары. Твист также оказала существенную помощь при создании книги «Душа бизнеса». Вместе с супругом и тремя детьми она живет в Сан-Франциско.

1904—1905

Протестантская этика и дух капитализма

«Безудержная алчность в делах наживы ни в коей мере не тождественна капитализму и еще менее — его «духу»... Капитализм безусловно тождествен стремлению к наживе в рамках непрерывно действующего рационального капиталистического предприятия, к непрерывно возрождающейся прибыли, к рентабельности».

В двух словах

Дух капитализма олицетворяет собой не жадность и потребительство, а возможность для установления порядка и наилучшего использования ресурсов.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги. *Евангелие богатства* (с. 136)
Питер Друкер. *Бизнес и инновации* (с. 170)
Марша Синетар. *Любимое дело приносит достаток* (с. 542)
Адам Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* (с. 552)

ГЛАВА 49

Макс Вебер

Задумывались ли вы когда-нибудь об экономической системе, в рамках которой вы родились? Допускали ли вы мысль о том, что этой системой движет некий «дух»? Социолога Макса Вебера всегда интересовало влияние мыслей и убеждений на развитие истории, и в частности вопрос, почему именно религия выступала одним из факторов, предопределяющих уровень благосостояния?

Вебер нередко отмечал, что бизнес-лидерами и основными владельцами капитала в Германии его времени, не говоря уже о большинстве квалифицированных рабочих и менеджеров, были протестанты, а не католики. Протестанты добивались также больших успехов в области образования. Традиционным объяснением этого феномена всегда считался тот факт, что в XVI и XVII веках определенные города и регионы Германии смогли отбросить правила и догмы католической церкви и в условиях полученной свободы от режима, контролирующего буквально каждый аспект их жизни, достичь поставленных перед собой экономических целей и процветания.

Однако, отмечает Вебер, именно мягкость и уступчивость церкви в вопросах моральных и общественных правил настроила средний класс буржуазии против нее самой. В действительности бюргеры *приветствовали* тиранический контроль со стороны протестантской церкви, строго регулирующей их убеждения и принципы поведения.

Вебер задается вопросом: почему богатые слои населения Германии, Голландии, Женевы и Шотландии, а также группы пуритан, впоследствии заложивших основы американской религии, хотели двигаться в этом направлении? Действительно ли свобода и процветание достижимы только в условиях ослабленного, а не ужесточенного религиозного контроля?

Дух капитализма

В начале своей работы *«Протестантская этика и дух капитализма»* Вебер признает, что само обсуждение «духа» капитализма кажется слишком претенциозным. В конечном итоге определенные формы капитализма существовали в Китае, Индии, Вавилоне и Древнем мире, но нигде не было преобладающих черт, отделяющих их от просто торговли или обмена.

Только в условиях зарождения современного капитализма, предполагает он, стала появляться и определенная этика, связывающая напрямую моральную правоту с процессом создания капитала. Дело было не в том, что протестанты более целенаправленно стремились к процветанию, чем это делали католики, однако в их поведении прослеживалась «особая тенденция к развитию экономического рационализма».

Другими словами, это был своеобразный подход к созданию благ, в основе которого лежало стремление к достижению комфорта, а не к получению прибыли как таковой. Особое удовлетворение приносили не деньги, зарабатываемые для приобретения других вещей (что являлось основным критерием в прошлом), а достижение процветания, которое зиждилось на повышении уровня производительности труда и рациональном использовании ресурсов.

Долгие годы Вебер изучал нехристианские религии и их взаимосвязь с экономическим развитием. К примеру, он отметил, что система каст в индуизме всегда являлась существенным препятствием на пути к установлению капитализма, поскольку люди в рамках системы были лишены профессиональной и социальной «мобильности». В духовной этике индуизма заложено стремление *превознестись* над существующим миром, и это во многом перекликается с католической концепцией создания мужских и женских монастырей, ограждающих божьих людей от грехов и соблазнов жизни, кипящей за их пределами.

Протестантская этика придерживается полностью противоположной идеи, говорящей о том, что люди, обращающие все свои мысли и взгляды к Богу, должны жить полноценной мирской жизнью. Вместо утверждений о том, что работа представляет собой нечто второстепенное по сравнению со святой жизнью, протестантизм показал, что каждый человек может стать намного ближе к Богу *посредством* своей работы. И это дало верующим огромное экономическое преимущество.

Основные отличия протестантизма

Вебер не говорит открыто о том, что теология протестантизма лучше по своей природе. Скорее, общее восприятие жизни и работы, которое вобрали в себя ранние ветви протестантизма — кальвинисты, методисты, пиетисты, баптисты и квакеры, — помогло им наиболее быстро и легко приспособиться к условиям современного капитализма. Они привнесли в него:

- стремление к прогрессу;
- любовь к сложной работе как таковой;
- порядок, пунктуальность и честность;
- неприязнь к растрате времени и сил на общение, пустословие, сон, секс или роскошь (выраженную в положении о том, что «каждый потерянный час потерян навсегда для трудов во славу Господа»);
- внимание к наиболее продуктивному использованию ресурсов, выражаемое в получении прибыли;
- абсолютный самоконтроль и уклонение от спонтанных источников получения наслаждения;
- убежденность в призвании, или «доказательство веры посредством мирской деятельности».

Многие теологи кальвинизма настаивают в своих учениях на презрительном отношении к богатству, схожем во многом с догмами и постулатами католического аскетизма, однако при более тщательном изучении, говорит Вебер, мы понимаем, что их основное презрение выражалось в адрес *наслаждения* богатством и теми физическими соблазнами, которые сопутствовали его приобретению.

Непрерывная деятельность может избавить человека от подобных соблазнов, следовательно, любая усердная работа может быть признана святой и праведной. Если работа дает выход духовной энергии человека, тогда ее можно рассматривать как спасение его души. Подобное сочетание «высокой набожности и деловой проницательности» помогло, по мнению Вебера, добиться процветания огромному числу людей.

Заключительные комментарии

Сегодня мы нередко критикуем себя за то, что современное общество превратилось в основной своей массе в общество потребителей, предпочитающих покупать и использовать, а не накапливать и создавать что-то новое. Вебера стоит прочитать хотя бы потому, что его книги представляют собой отражение истинного духа капитализма, они напоминают нам о том, что капитализм не имеет ничего общего с сумасшедшим стремлением к потреблению и тратам, а основывается на создании богатства благодаря правильному использованию ресурсов, включая наши собственные таланты.

Существует огромная пропасть между теми людьми, которые не задумываются вовсе о природе своей работы до тех пор, пока она приносит им деньги и гарантирует положение в обществе, и теми, кто считает, что в работе они должны реализовывать свой потенциал. Именно последняя группа людей привносит свежее дыхание в экономику и жизнь общества.

Если у вас есть «призвание» или чувство долга по отношению к работе, которую вы выполняете, ваша

жизнь приобретает дополнительное, более сильное измерение. Благодаря призванию, утверждает Вебер, человечество способно устранить все существующие проблемы, препятствующие воссоединению экономических и духовных аспектов жизни.

«Протестантская этика и дух капитализма» доказала, сколь огромную роль могут сыграть черты характера, во многом сформированного религией, в вопросе достижения процветания. Тем не менее эти черты могут вовсе не зависеть от конкретного вероисповедания и встречаться в совершенно разных уголках мира, где экономика только начинает свое развитие.

В азиатских странах, чья экономика пережила столь стремительный рост за последние 20 лет, встречается лишь небольшой процент населения, исповедующего протестантизм, но их трудолюбивое и сознательное общество в целом имеют много общего с послушными долгу и самоотверженными бюргерами Германии XVII столетия.

Макс Вебер

Вебер родился в 1864 году в Эрфурте (Пруссия), он был самым старшим из семи детей. Его отец был либеральным политиком и бюрократом, чья семья обогатилась за счет ткацкого производства. Его мать была приверженной кальвинисткой.

В 1882 году Вебер поступил на юридический факультет Гейдельбергского университета, а уже через два года перевелся в Берлинский университет, где в 1889 году защитил свою докторскую диссертацию по теме «Аграрная история древнего мира». Его обширный интерес к истории, экономике и

философии, а также желание высказывать свое мнение относительно политики Германии сделали его одним из самых известных интеллектуалов своей эпохи. В 1896 году умер его отец, и в жизни Вебера начался период затяжной депрессии. «Протестантская этика и дух капитализма» стала одной из первых работ, появившихся в тот момент времени.

После завершения Первой мировой войны Вебер принял участие в разработке новой конституции Германии, а также сыграл одну из главных ролей в образовании Германской демократической партии. Вебер умер в 1920 году, и в 1926 году его жена Марианна Вебер, феминистка и социолог, опубликовала знаменитую биографию своего мужа.

К другим работам Вебера относятся «Теория социальной и экономической организации», «Религия Китая: конфуцианство и даосизм», «Три типа легитимного управления», «О харизме и институциональном обустройстве» и «Экономика и общество».

1999

Банкир для бедных

«Мы должны определять качество жизни общества, оглядываясь не на уровень доходов богатых людей, а оценивая то, как проживают свою жизнь наибеднейшие его слои».

В двух словах

Даже самый бедный человек сделает все возможное для достижения собственного процветания, если получит хоть малейший шанс.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги. *Евангелие богатства* (с. 136)
Джоэл Л. Флейшман. *Фонды* (с. 220)
Анита Роддик. *Бизнес не как обычно* (с. 510)
Линн Твист. *Душа денег* (с. 588)

ГЛАВА 50

Мухаммад Юнус

В 1974 году Бангладеш переживал очередную волну сильнейшего голода. Профессор экономики Мухаммад Юнус занимал достаточно прочные позиции в университете, и ему не нужно было беспокоиться о том, что происходит за его стенами. Однако когда «похожие на скелеты люди» стали появляться на железнодорожных и автобусных станциях Дакки (столицы страны), он задался вопросом о том, насколько верны его экономические теории. К чему они вообще нужны, когда маленькие дети умирали от элементарной нехватки пищи?

Он отправился в ближайшую деревню Джобра, чтобы узнать о бедности из первых рук. Увиденное просто потрясло его.

Замкнутый круг экономического рабства

Первая же женщина, с которой повстречался Юнус, Суфия Бегум, рассказала ему, что всю жизнь она занималась изготовлением стульев из бамбука для их дальнейшей продажи, однако для покупки материала ей

приходилось постоянно занимать у ростовщиков деньги под высокие проценты. Она изготавливала мебель и продавала ее обратно ростовщикам. Зарабатывая в день всего по два американских цента чистой прибыли, она никогда не смогла бы скопить денег, которых хватило бы на покупку бамбука. Она была настолько зависима от ростовщиков, что едва могла прокормить саму себя.

В своей книге *«Банкир для бедных»* Юнус написал:

На лекциях в университете я постоянно оперирую миллионами и миллиардами долларов, и тут на моих глазах всего за несколько центов решается вопрос жизни или смерти. Что-то в этом мире устроено неправильно.

Вся система была выстроена так, что эта женщина никогда в жизни не сможет скопить и цента, чтобы инвестировать его в свой собственный маленький бизнес. Но люди, подобные ей, жили в бедности не оттого, что были глупы или ленивы, — они работали, не зная отдыха и выполняя сложнейшую работу. В отсутствие каких-либо институтов, которые обслуживали бы бедняков, возникла ситуация «финансового апартеида», где кредитный рынок оказался полностью во власти ростовщиков, назначающих шокирующе высокие проценты.

Для того чтобы стать полноправными хозяевами собственной судьбы, всем этим людям был просто необходим небольшой кредит. Капитал, пусть даже ничтожно малый, мог бы стать той самой гранью между самоуважением и отчаянием, между жизнью и смертью.

Юнус понял, что такие люди, как Суфия, могут выбраться из этого круга бедности, если он будет просто выдавать им небольшие кредиты под низкие проценты.

Первый кредит, который он выдал 44 семьям в Джобре, в общей сложности равнялся 27 американским долларам. Все это были люди, которые никогда бы не смогли рассчитывать на получение кредита в банке, поскольку у них не было никаких финансовых гарантий, потому что большинство из них даже не были обучены грамоте и не смогли бы заполнить нужные бумаги. Юнус никогда не рассматривал себя в качестве банкира, однако перед собой он видел явную проблему, которую можно было разрешить при помощи незначительных ресурсов.

Бедняки могут добиваться коммерческого успеха

Эксперимент, проведенный Юнусом в Джобре, стал отправной точкой для создания специального финансового института, банка *Grameen*, который к 2007 году выдал в виде кредитов более 6 миллиардов долларов беднейшим семьям по всему миру, навсегда спасая большинство из них от нищеты и голода. Само слово *Grameen* в переводе означает «деревня», поскольку банк задумывался как институт сельского или деревенского значения.

Самым серьезным препятствием, с которым Юнус столкнулся при создании банка, были стереотипы относительно бедных людей. Принято считать следующее:

- их необходимо многому обучать, прежде чем они смогут начать что-то делать;
- они не способны к накопительству;
- они просто сбегут с деньгами, которые получат;
- их бедственное положение привело к отказу от каких-либо амбиций;
- кредит разрушит семьи, поскольку мужчинам не понравится тот факт, что их жены встанут во главе финансовых вопросов.

В противовес всем этим предрассудкам банк Юнуса придерживается мнения о том, что «бедняки способны достигать коммерческого успеха». Выдача им кредитов является не только правильным поступком с моральной точки зрения, но и приносит существенный доход.

На самых ранних этапах все банкиры, с которыми он общался, отметали его идею выдачи кредитов бедным людям, поскольку это шло вразрез со священным правилом банка — наличием финансовых гарантий у заемщика.

К своему удивлению, Юнус обнаружил, что выдавать кредиты бедным менее рискованно, чем кредитовать богатых людей — уровень возврата кредита среди первых достигает 98 процентов. Это, полагает он, происходит оттого, что на карту поставлена вся их жизнь. Они изо всех сил стремятся выбраться из нищеты, поэтому даже малейший заем воспринимается ими как благословение Господне, как кредит оказанного им доверия. Возврат займа — это необходимое условие, если они действительно хотят стать преуспевающими и уважаемыми людьми.

Почему женщины?

Самыми важными клиентами банка *Grameen* стали одинокие женщины. Отчаянно стремившиеся к улучшению качества жизни своих детей, они нуждались в лечении, трехразовом питании и крыше над головой, которая бы не протекала. Как правило, мужчины имеют приоритеты при распределении денег, но любая копейка, попадающая в руки женщины, в большинстве случаев тратится на детей или на поддержание хозяйства.

Мужья и деревенские муллы выступали против выдачи кредитов женщинам, однако мнение большинства из них менялось, когда они видели перемены, приходившие в их дом. Среди прочих положительных факторов был и тот, что на женщин, получивших кредит в банке, мужья уже не осмеливались поднять руку. Их укрепившееся финансовое положение привело и к сокращению числа таких случаев, как вынужденное замужество в несовершеннолетнем возрасте и выплата приданого.

Эффект «просачивания благ сверху вниз» представляет собой всего лишь миф.

Юнус часто подчеркивает, что кредиты, выдаваемые в банке *Grameen*, представляют собой не просто деньги: они являются ключом к саморазвитию и самореализации. Вот его наблюдения о типичном заемщике банка:

Всю жизнь ей говорили, что от нее нет никакого прока, что она, появившись на свет женщиной, принесла только горе в их семью, потому что родители обязаны будут выплатить за нее приданое, на которое у них элементарно нет средств... Но сегодня впервые

в жизни финансовый институт предоставил ей живые деньги. Она просто ошеломлена. Самой себе она дает обещание, что никогда в жизни не подведет банк, который поверил в нее. Она приложит все усилия, чтобы каждый полученный ею цент был выплачен обратно. И она это делает.

Получаемый кредит зачастую означает, что большинство этих женщин впервые в жизни могут испытать чувство собственного достоинства. Благотворительность, напротив, лишь удерживает людей в той ситуации, в которой они находятся, отнимает у них шанс на саморазвитие, каким они видят его сами для себя.

Миллиарды предпринимателей

У банка *Grameen* выстроились достаточно непростые взаимоотношения с Всемирным банком. Юнус отмечает, что большинство денег Всемирного банка, а также средств, выделяемых различными организациями, не доходят до людей, которые в них действительно нуждаются. Как правило, эти средства растрачиваются на глобальные или инфраструктурные проекты, такие как строительство дорог и мостов. Хотя без них и невозможно обойтись, все это не помогает конкретному бедняку стать более богатым человеком.

Во многом поддерживая идеи свободной рыночной экономики, Юнус все же отмечает тенденцию к непрерывному наращиванию капитала и без того состоятельных людей без обогащения при этом более бедных слоев общества. По его мнению, эффект «просачивания благ сверху вниз» представляет собой всего лишь

миф ввиду одновременного сосуществования двух или трех экономических систем в обществе. В дополнение, пока работа по найму рассматривается правительственными и гуманитарными организациями в качестве ключевого аспекта экономического благосостояния, его устойчивость обеспечивает именно самостоятельная предпринимательская деятельность.

Юнус утверждает, что идея увеличения валового национального продукта страны в целом должна уступить место стремлению к повышению дохода беднейших слоев, составляющих порядка 25 процентов населения.

Любое «беспорядочное начинание» может быть превращено в налаженный бизнес.

В условиях самостоятельной предпринимательской деятельности доход и получаемые блага остаются в стране, а не утекают за границу. К тому же малый бизнес зачастую имеет слишком маленькие масштабы производства, неспособные загрязнять окружающую среду.

Ориентируясь исключительно на частный сектор, банк *Grameen* использует существующие рыночные механизмы и помогает беднейшим слоям общества приблизиться к источникам процветания. «Любой человек является потенциальным предпринимателем», — утверждает Юнус, однако проявление и развитие таланта требует вложения незначительного капитала. Богатые люди редко отдают себе отчет в том, что минимальные денежные суммы, не представляющие для них никакого значения, могут сыграть решающую роль в жизни других людей, пытающихся выбраться из нищеты и достичь благополучия.

Становление банка

В 1983 году благодаря помощи со стороны правительства Бангладеш банк *Grameen* превратился в отдельный самостоятельный кредитный институт. В течение нескольких лет спектр его деятельности пополнили такие услуги, как ипотечное кредитование и финансирование строительства сливных и водонапорных систем канализации, медицинское страхование, кредиты на образование и даже развитие систем мобильной связи в деревнях. Сегодня уже более 60 стран мира переняли идею открытия банков, занимающихся, подобно *Grameen*, микрокредитованием беднейших слоев населения помимо своей основной банковской деятельности.

Возможно, самым удивительным аспектом становления банка стало то, что его деятельность нашла огромную поддержку в развитых странах. Одними из первых, кто проявил свой интерес к *Grameen* и кто во многом содействовал программе микрокредитования беднейших семей в штате Арканзас, стали Билл и Хилари Клинтон. Благодаря деятельности банка повысить уровень своего благополучия и открыть свой собственный бизнес смогли представители коренных народов Америки, а также бедные семьи афроамериканского происхождения. Процесс микрокредитования в странах с богатой экономикой, отмечает Юнус, означает, что любое «беспорядочное начинание» может быть превращено в налаженный бизнес.

В чем заключается секрет феноменального развития банка? Удивительно то, что при появлении отделения банка в новой стране или новом регионе его

сотрудники всегда придерживаются стратегии «поступательного» расширения: в первый год работы банка кредиты могут получить не более 100 заемщиков. Начиная с небольшого сегмента, а не навязывая свою политику и идеи сразу всем и каждому, банк шаг за шагом зарабатывает свой кредит доверия – форму капитала, которую невозможно приобрести за деньги.

Заключительные комментарии

Выступая в 1997 году на международном саммите микрокредитования, проходившем в городе Вашингтон, Юнус сказал:

Мы считаем, что бедность не должна больше быть частью современного мира. Ей давно пора занять свое место в музее.

Он отметил, что если с того момента, когда братья Райт изобрели свой первый самолет, до момента, когда человек смог отправиться в космос, прошло всего 65 лет, уже наше поколение сможет стать свидетелем исчезновения бедности.

Через 20–30 лет мы увидим, как много людей смогло навсегда выбраться из нищеты, и сделать это не при помощи милостыни или гуманитарной помощи, а благодаря изобретательности и обилию ресурсов. Реальное процветание представляет собой нечто такое, что невозможно подарить или вручить другому человеку как награду, оно достигается благодаря усиленной работе, основанной на доверии, чувстве собственного достоинства и самоконтроля. Это стоит в 100 раз дороже, чем все возможные кредиты и займы, и, осме-

лившись однажды изменить систему банковского кредитования, банк *Grameen* пробудил в людях огромную силу, способную вырвать их из тисков нищеты и привести к процветанию.

«Банкир для бедных» — это увлекательное, красочное повествование о частной жизни Юнуса и становлении банка Grameen. Книга также открывает для читателя окно в мир удивительной истории Бангладеш — страны, название которой для многих людей является синонимом бедности и которая тем не менее может стать в будущем колыбелью новой революции процветания.

Мухаммад Юнус

Юнус родился в 1940 году. Он был третьим из девяти детей и вырос в городе Читтагонг, Бангладеш. Его отец был ювелиром. В школе Юнус всегда был одним из первых учеников, что позволило ему получить стипендию на обучение в престижном университете Читтагонга, объединяющем в себе сразу несколько различных колледжей.

С 1957 года он изучал экономику в университете Дакки, где в 1961 году получил степень магистра. Юнус начал преподавать экономику в колледже, где когда-то учился сам. В свободное от занятий время организовал небольшой завод по производству печатной упаковки, на котором трудились 100 человек.

В рамках программы международного обмена в области образования Юнус выиграл стипендию Фулбрайта на обучение в США, позволившую ему получить образование в Университете Колорадо в городе Боулдер, а затем в Университете Вандербильта, штат Теннесси, где он защитил док-

торскую диссертацию по экономике. Живя в Америке, он познакомился со своей первой женой Верой Форостенко. В 1971 году, когда Бангладеш получил свою независимость, Юнус вернулся на родину и занял пост декана экономического факультета университета Читтагонга. После пережитого в 1974 году страной голода Юнус приступил к реализации программы по борьбе с бедностью в Бангладеш.

В 2006 году Мухаммад Юнус и основанный им банк Grameen были удостоены Нобелевской премии мира. В 2007 году он стал одним из членов-основателей организации «Старейшины мира» (The Global Elders) – возглавляемой Десмондом Туту группы, объединяющей в себе целый ряд мировых лидеров, которые уделяют в своей жизни особое внимание проблемам поддержания мира и борьбе за права человека. Второй женой Мухаммада стала профессор физики Афрози Юнус.

Принципы процветания

Несмотря на все разнообразие взглядов и мнений, из представленной выше литературы можно выявить определенный спектр «принципов процветания». Разделенная на четыре раздела, в зависимости от привлечения, создания, управления и использования богатства, эта глава была включена в книгу для того, чтобы дать читателю наиболее полные и четкие рекомендации, основанные на мудрости идей, стратегий и философии «50 великих книг о процветании».

Принципы привлечения богатства

- Парадоксально, но богатство (и счастье) наиболее быстро и легко приходит к тем, кто забывает о себе в служении другим людям. Безо всяких оговорок закон отдачи возвращает человеку в разы больше того, что он отдает окружающему миру.
- Если вы расцениваете других людей и складывающиеся вокруг вас обстоятельства как источник вашего процветания, вы неизбежно проиграете. Однако когда неиссякаемый источник дохода вы видите только в Боге — наивысшей силе — или во Вселенной, деньги начинают течь к вам рекой. Деньги как таковые не способны гарантировать вам стабильно-

сти, ее вы можете найти лишь в осознании силы Вселенной, которая дарует вам процветание.

- Чтобы привлечь процветание в вашу жизнь, вы должны для начала очистить свое сознание от ненужных и негативных эмоций. Создавая таким образом некий вакуум, вы притягиваете в него положительные вещи и события. Когда вы начинаете проявлять сопротивление, вы все больше оказываетесь привязанными к человеку или ситуации, против которой вы настроены. Умение прощать освобождает вас и раскрывает перед вами врата к процветанию.
- Вселенная устроена безупречно, поэтому человек, придерживающийся порядка в ведении своих дел, настраивается на волну получения вселенских богатств. Для того чтобы получать больше денег, вы должны продемонстрировать Вселенной свою способность к управлению тем, что вы уже имеете, каким бы незначительным оно ни было.
- Основной закон Вселенной гласит о том, что в жизни всегда воплощаются вещи, ранее не существовавшие. Когда в своем сознании вы создаете картину здоровья, процветания и счастья, вы не идете против законов природы, а наоборот, реализуете свое уникальное предназначение воплотить в жизнь то, чего в ней не было ранее.
- Согласно Закону притяжения, все, чему вы уделяете внимание в ваших мыслях и мечтах, становится реальным. Вы притягиваете к себе вещи и людей, которые наиболее точно соответствуют вашему текущему состоянию, или «вибрации».
- «Процесс генерирования» представляет собой своеобразную форму, в рамках которой вы можете использовать Закон притяжения для достижения поставлен-

ных целей. Сюда можно отнести следующее: обращение к Вселенной и четкое формулирование своих желаний; умение верить, вести себя и говорить так, как будто вы уже получили то, что хотели; а также умение получать — способность испытывать чувство благодарности, которое создает необходимую вибрацию, отражающую все ваши желания. Ибо, как сказано об этом в Библии: «Все, что вы будете просить в молитве, верьте, что получите, — и будет вам».

- Решительное стремление к поднятию собственного духа и настроения играет важную роль в усилении вашей вибрации, которая, в свою очередь, привлекает к вам вещи, людей или чувства, созвучные с ней. Если вы хотите стать богатым и счастливым, позитивное мышление должно стать неотъемлемой частью вашего существования.
- Если вы ограничены в средствах, благословляйте то, что вы уже имеете, думая неустанно о его преумножении. Благословение того, что есть у вас самих и чем обладают другие люди, запускает в действие закон преумножения.
- Благодарность является ключом к процветанию, поскольку она настраивает ваше сознание на привлечение еще большего количества того, за что вы возносите благодарность. Любовь, признательность и благодарность составляют основу процветания. Безусловно, очень важно уметь отдавать что-то окружающему миру, но не менее важно уметь получать.

Принципы создания богатства

- Основу процветающей жизни (включая материальное благосостояние, здоровье и ментальное благополучие) составляет характер человека, выработанный

благодаря самоконтролю и благодетели. Человек, «предрасположенный к получению прибыли», являет собой целостную личность, достойную доверия и обладающую твердой волей. Богатство таких людей множится не только в результате их деятельности, но и благодаря тому, кем они являются в жизни.

- Успех человека, стремящегося к процветанию, зависит от того, насколько ясно он видит свои цели. Четко поставленные цели позволяют вам увидеть заранее все слабые стороны, устранить страхи и сомнения, а также вдохновляют на помощь другим людям.
- Делайте больше, чем от вас требуют или ожидают, «сделайте лишний шаг». Приложение дополнительных усилий, не гарантирующих вовсе получение дополнительно прибыли, лежит в основе процветания.
- Что бы вы ни делали, поставляли или создавали, делайте это в особой манере. Не забывайте мудрую латинскую пословицу «*In excellentia lucrum*» — «В превосходстве выгода».
- Самым главным препятствием на пути к процветанию является страх провалиться или оказаться в глупом положении. Страх тормозит наши действия, к тому же, если вы не хотите падать, вы всегда будете попадать в ситуации, сопряженные только с небольшой долей риска. Кто не рискует, тот не пьет шампанское.
- Учитесь, а не ищите отговорки. Очень легко свалить всю вину на людей или на ситуации, когда что-то пошло не так, однако мудрый человек, способный достичь процветания, видит в любой ситуации возможность научиться чему-то новому. Не жалуйтесь, ищите новые возможности.
- В основе великих предприятий и истинного богатства лежит умение думать глобально. Мышление

представляет собой непрерывный процесс, поэтому вам не составит особого труда думать масштабными, а не едва значимыми категориями.

- Богатство приходит к тому человеку, кто умеет стойко переносить моменты неопределенности и разочарований. Умение справляться с разочарованиями позволяет человеку предпринимать новые попытки для достижения поставленных целей. Согласно закону средних чисел, вы сможете преуспеть там, где других поджидают неудачи.
- Настроенные на процветание люди не избегают риска и трудностей. Скорее, они стремятся к постижению более сложных задач, поскольку знают, что их решение принесет им дополнительную прибыль.
- Недостаточно хотеть быть богатым, вы должны быть *преданы* этой идее. Провидение способствует тем людям, кто решительно настроен на победу, кто делает все зависящее ради достижения цели. Работа не в полную силу приносит половинчатый успех.
- Выбирайте свое призвание с рассудительностью. Любовь к своей работе закладывает «уровень превосходства», который будет обязательно приносить свои плоды на протяжении длительного времени. Однако помимо любви и таланта вы должны вкладывать в свою работу немало усилий.
- Если вам кажется, что вы четко видите свое будущее, работайте над этим. Действия, предпринимаемые на основании интуитивных знаний, как правило, оказываются правильными. Если что-то вызывает в вас интерес, велики шансы, что это привлечет внимание и других людей.
- На всем, что вы видите вокруг себя, кто-то смог заработать уже целое состояние. От богатства и процветания вас отделяет всего лишь одна идея, и,

вполне возможно, вы можете найти ее на заднем дворе собственного дома.

- Не бойтесь быть непохожим на других. Входя в любую отрасль или сферу рынка, ставьте перед собой задачу реального переворота и создания новых ценностей.
- Наиболее верный путь к богатству заключается в создании продуктов или услуг, облегчающих или ускоряющих процесс получения результатов.
- Ваше богатство создают в первую очередь ваши клиенты. Обозначьте четкий рынок сбыта до того, как запустите бизнес в работу.
- В основе предпринимательской деятельности лежит желание контролировать собственную судьбу.
- Цель предпринимательства заключается в получении удовлетворения и создании новых ценностей. Оно выстраивается на непредвиденных успехах, которые можно быстро превратить в капитал.
- Богатство представляет собой неотъемлемую часть владения. Станьте владельцем чего-либо, даже если это будет самая незначительная часть.
- Открывайте сразу несколько источников дохода. Если вы хотите достичь финансовой безопасности, не полагайтесь только на свою заработную плату.
- Богатые люди создают системы, которые генерируют деньги. Представители среднего класса работают в рамках этих систем или на них, потому никогда не становятся богатыми.
- Все богатство в первую очередь создается в сознании. Таким образом, политико-экономическая система, поддерживающая и защищающая свободу мышления, инноваций, творчества и процветания в рамках свободного и открытого рынка, способствующего продаже продукции, является моральной системой.

Принципы управления богатством

- Живите по средствам. Если вы не обладаете достаточным количеством средств, не придерживайтесь стиля жизни, свойственного богатым людям. Вы сможете достичь процветания, если будете перенимать образ мышления богатых людей, а не копировать их список покупок.
- Бедные люди всегда концентрируют внимание на том, как потратить деньги, богатые думают о том, как их получить, накопить и инвестировать.
- Большинство людей рассматривают деньги как имеющуюся на руках наличность, которую надо использовать и потратить. Богатые люди в первую очередь относятся к деньгам как к семенам, которые можно посадить и вырастить в крепкие денежные деревья.
- Планируйте свои затраты. Никогда не делайте импульсивных покупок. Чем дольше вы будете планировать приобретение той или иной вещи, тем больше денег вы сможете скопить.
- Документируйте все свои затраты. Это первый шаг к установлению контроля над своими финансами.
- Выработайте привычку к накоплению. Отложите на собственные нужды десять процентов от заработанных денег до того, как приступите к оплате всех необходимых счетов, и инвестируйте эти деньги. Дисциплинированность в накоплении средств (при наличии определенного количества времени) поможет вам стать богатым человеком. Не рискуйте собственным спокойствием и отношениями ради получения «быстрой» прибыли.
- Используйте магию сложных процентов при реинвестировании всех полученных доходов и дивидендов.

- Умение копить позволяет вам заключать новые сделки и получать преимущество во многих ситуациях.
- Повышение заработка не решит ваших проблем с долгами (долги всегда растут пропорционально доходам). В решении этого вопроса помогает только умение ответственно управлять собственными финансовыми потоками.
- Бережливые люди получают больше удовольствия от того, что имеют, больше пользы от того, чем они владеют, и больше радости от возможности делать подарки другим людям тогда, когда им этого захочется.
- Создайте неприкосновенный запас, который сможет полностью покрывать все ваши необходимые затраты в течение трех-шести месяцев. В случае возникновения непредвиденных обстоятельств вам не придется влезать в долги или зависеть от благотворительности других людей.
- Не поддавайтесь на уговоры об открытии кредитного счета в банке. Дебетовые карты не только спокойно выполняют все функции, для которых ранее подходили только кредитные счета, но и оберегают вас от попадания в долговую яму.
- По возможности расплачивайтесь наличными. Это позволит вам тратить меньше денег.
- Если вы все-таки берете деньги в долг, убедитесь, что они будут потрачены только на полезные активы или вещи, которые со временем вырастут в цене, а также постарайтесь вернуть долг при первой же возможности.
- Не превращайтесь в человека, который «знает цену всего и стоимость ничего». При инвестировании в ценные бумаги рассматривайте себя как совладельца компании, в которую вы вкладываете деньги, а не как простого покупателя.

- Не пытайтесь переиграть рынок или спекулировать на нем. Поверьте в способность долгосрочных финансовых вложений приносить в конечном итоге хорошую прибыль.
- Благодаря системе использования кредитов и назначения умеренной цены, а также при проявлении определенной доли терпения за 20–30 лет вы сможете заработать целое состояние на сделках с недвижимостью.
- Слишком большое или слишком маленькое количество денег преумножает человеческие недостатки или раскрывает сильный характер, который таился внутри. Таким образом, с точки зрения финансовой жизни вся работа человека над своими личностными качествами никогда не проходит даром.

Принципы использования богатства

- Деньги являются своеобразной энергией, пребывающей в постоянной активной форме. Чтобы приносить наивысшую пользу наибольшему количеству людей, они должны находиться в постоянном движении.
- Генерирование, использование и трата денег в форме, наиболее соответствующей вашим внутренним ценностям, оказывают исцеляющий эффект не только на вас самих, но и на весь окружающий мир в целом.
- С первого и до последнего дня вашей жизни вы в действительности являетесь не владельцем, а лишь хранителем богатства. Когда человек получает и создает свое состояние, он возлагает на себя святую обязанность потратить хотя бы некоторую часть

этих денег на проекты и дела, которые помогут подняться чуть выше другим людям.

- При наличии четко поставленных целей и ориентированности на результатах частный капитал, выраженный в форме благотворительных фондов, может изменить мир.
- Основой процветания является здоровая окружающая среда. Без чистого воздуха, воды и плодородной почвы человечество не способно выживать. Инвестируйте, тратьте или зарабатывайте деньги теми способами, которые не причиняют вреда окружающему миру.
- В случае получения малейшего доступа к миру финансов беднейшие люди на планете будут изо всех сил стремиться к самообеспеченности — и смогут достигнуть процветания.

И еще 50 великих книг о процветании

1. **Уильям Бернстайн.** ***Четыре столпа инвестирования*** **(2002)**
   (William Bernstein. *The Four Pillars of Investing.*)
   Книга признана лучшим современным руководством по инвестированию в ценные бумаги. К основным столпам автор относит знание истории рынка и признание тесной взаимосвязи между инвестированием и психологией.
2. **Виктор Бок.** ***Как решить все ваши денежные проблемы раз и навсегда*** **(1997)**
   (Victor Boc. *How To Solve All Your Money Problems Forever.*)
   Высылаемая по почте книга, написанная в традициях Джо Карбо, но предоставляющая при этом четкие рекомендации по достижению процветания, основанные на практике аффирмации и «дарении радости».
3. **Эрик Баттерворт.** ***Духовная экономика*** **(1998)**
   (Eric Butterworth. *Spiritual Economics.*)
   Доступное объяснение принципов процветания New Thought, используемое во многих церковных читальных клубах.
4. **Рон Черноу.** ***Титан: Жизнь Джона Д. Рокфеллера-старшего*** **(2004)**
   (Ron Chernow. *Titan: The Life of John D. Rockefeller Snr.*)
   Непревзойденная биография человека, заработавшего больше денег, чем кто-либо в Америке до появления Билла Гейтса, и отдавшего все.
5. **Дэвид Чилтон.** ***Богатый парикмахер*** **(1998)**
   (David Chilton. *The Wealthy Barber.*)
   Наглядная история, объясняющая основы личных финансов. Убеждает читателя в том, что даже при получении скромных доходов можно добиться высокого уров-

ня благополучия. Отражает схожие идеи Баха, представленные в книге *«Миллионер – автоматически»*.

6. **Дипак Чопра.** ***Достижение изобилия*** **(1998)**
(Deepak Chopra. *Creating Affluence.*)
Самое полное руководство по достижению благополучия благодаря познанию квантовой физики и осознанию духовных принципов.
7. **Ивон Шуинар.** ***Отпустите мой народ на серфинг*** **(2006)**
(Yvon Chouinard. *Let My People Go Surfing.*)
Основатель бренда Patagonia рассказывает о том, как стремление защитить окружающую среду и умение с уважением обращаться со своими работниками могут стать основой построения великой компании.
8. **Пол Кольер.** ***Миллиард на дне*** **(2007)**
(Paul Collier. *The Bottom Billion.*)
Мир никогда еще не был так богат, как сегодня, так почему же до сих пор в нем живет целый миллиард отчаянно бедных людей? Профессор Оксфорда пытается ответить на вопросы, почему гражданская война, зависимость от природных ресурсов и коррупция продолжают препятствовать росту благополучия беднейших стран.
9. **Роберт Кольер.** ***Достижимые богатства*** **(1947)**
(Robert Collier. *Riches Within Your Reach.*)
Вышедшая первоначально под названием *«Закон наивысшего потенциала»* книга отражает размышления автора – бывшего рекламного агента – о метафизике процесса создания капитала.
10. **Кристина Комафорд-Линч.** ***Правила игры для игры без правил: Стань хозяином своей жизни*** **(2007)**
(Christine Comaford-Lynch. *Rules for Renegades.*)
Сборник интересных и полезных советов от предпринимательницы, программного инженера и бывшей буддистской монахини, убеждающий читателя в том, что успех в жизни и в бизнесе напрямую связан с уверенностью в собственных силах.
11. **Николас Дарвас.** ***Как я заработал два миллиона долларов на фондовом рынке*** **(1960)**
(Nicholas Darvas. *How I Made $2,000,000 in the Stock Market.*)
Забавная и неизменно популярная история о том, как человек, путешествующий по всему миру с гастролями в танцевальной труппе, разработал собственную систему инвестирования на фондовом рынке.
12. **Ли Айзенберг.** ***Число: Совершенно новый взгляд на собственную жизнь*** **(2006)**

(Lee Eisenberg. *The Number: A Completely Different Way to Think About the Rest of Your Life.*)
Затрагивает финансовую сторону жизни человека, выходящего на пенсию. На фоне отсутствия практических советов книга скорее представляет собой философские размышления о жизненных целях и приоритетах.

13. **Тим Феррисс.** ***Четырехчасовая рабочая неделя*** **(2007)**
(Tim Ferriss. *The 4-Hour Workweek.*)
Манифест для тех, кто хочет вырваться из ловушки работы, отбирающей у нас по девять часов пять дней в неделю, и создать самоуправляющиеся компании, которые позволяют человеку жить и работать там, где ему хочется. Книга вызвала огромное количество критики в свой адрес, тем не менее содержит в себе множество практических рекомендаций.
14. **Марк Фишер.** ***Секрет миллионера*** **(1993)**
(Marc Fisher. *The Instant Millionaire.*)
Интересная и яркая история о силе веры в себя и свои цели в деле достижения изобилия.
15. **Филип А. Фишер.** ***Обыкновенные акции и необыкновенные доходы*** **(1996)**
(Philip A. Fisher. *Common Stocks and Uncommon Profits.*)
Находящийся под огромным влиянием идей Уоррена Баффетта, Филип Фишер рассказывает о том, почему лучше заплатить больше за акции прекрасной развивающейся компании, чем выискивать компании с низкой стоимостью, которые никогда не смогут достичь превосходства и величия.
16. **Эдвин Гейнс.** ***Четыре духовных закона процветания*** **(2005)**
(Edwene Gaines. *The Four Spiritual Laws of Prosperity.*)
В духе Кэтрин Пондер и Чарльза Филмора, Гейнс указывает на то, что истинный путь к процветанию заключается в стремлении отдать десятую часть своего дохода, в умении прощать и определяться с основными задачами, а также в поиске цели всей своей жизни.
17. **Шакти Гавейн.** ***Достигая истинного процветания*** **(1997)**
(Shakti Gawain. *Creating True Prosperity.*)
Автор книги анализирует связь между деньгами и счастьем, призывая читателя разобраться в первую очередь в своих истинных желаниях, а уж потом стремиться к более высоким заработкам.
18. **Чарльз Гивенс.** ***Богатство без риска*** **(1995)**
(Charles J. Givens. *More Wealth Without Risk.*)
Своего рода Дейл Карнеги в мире инвестирования

умер в 1997 году, однако его работы продолжают пользоваться огромной популярностью. Читатели, следовавшие его стратегии противоположного инвестирования, смогли раньше всех восстановиться после кризиса 2000 года.

19. **Джоэл Гринблат.** ***Маленькая книга победителя рынка акций*** **(2005)**
(Joel Greenblatt. *The Little Book that Beats the Market.*)
«Волшебная формула» инвестирования от успешного управляющего хедж-фондом, основанная на том, что инвестирование в акции приносит дивиденды только в том случае, если вложенные деньги постоянно возвращаются к инвестору.
20. **Рита Гюнтер Маграт и Ян Мак-Миллан.** ***Думай как предприниматель*** **(2000)**
(Rita Gunther McGrath & Ian McMillan. *The Entrepreneurial Mindset.*)
Лучшая работа о вопросах и проблемах создания новых ценностей в компании, основанных на особом внимании клиентам, написанная в стиле Питера Друкера.
21. **Чарльз Ф. Энел.** ***Система Мастер-Ключ*** **(1917)**
(Charles F. Haanel. *The Master Key System.*)
Метафизические идеи бизнесмена о природе тесной взаимосвязи между мышлением и действительностью. По слухам, именно эта книга вдохновила Билла Гейтса на то, чтобы бросить учебу в Гарварде ради создания *Microsoft.*
22. **Фридрих фон Хайек.** ***Дорога к рабству*** **(1944)**
(Friedrich von Hayek. *The Road to Serfdom.*)
Написанный еще в разгар Второй мировой войны долгосрочный анализ зла, скрытого в системе централизованного планирования и тоталитаризма. Книга оказала огромное влияние на сторонников политических свобод и свободного рынка, включая Мильтона Фридмана.
23. **Джеймс Хьюз.** ***Семейный капитал*** **(2004)**
(James Hughes. *Family Wealth.*)
Самиздатовская книга, ставшая бестселлером благодаря вдумчивым рекомендациям тем семьям, которые уже достигли благополучия и хотят избежать разорения в будущем.
24. **Джордж Киндер.** ***Семь шагов к финансовой зрелости*** **(2000)**
(George Kinder. *Seven Stages of Money Maturity.*)
Глубокий и вместе с тем практический взгляд на психологию денег одного из ведущих советников в области

финансов. Книга уже помогла огромному количеству читателей пересмотреть свое отношение к финансовым вопросам и достичь процветания.

25. **Рэй Крок.** ***McDonald's: Как создавалась империя*** **(1977)**
(Ray Kroc. *Grinding It Out: The Making of McDonald's.*)
Классика предпринимательства, повествующая о том, как 52-летний продавец молочных коктейлей создал одну из самых культовых компаний наших времен.
26. **Эдвин Лефевр.** ***Воспоминания биржевого спекулянта*** **(1935)**
(**Edwin Lefevre.** ***Reminiscences of a Stock Operator.***)
Основанная на реальных событиях история жизни Джесси Ливермора – одного из самых великих трейдеров фондовой биржи – делающая особый акцент на изучении психологии толпы и выбора времени.
27. **Риева Лесонски.** ***Начните собственный бизнес*** **(2007)**
(Rieva Lesonsky. *Start Your Own Business.*)
Уже четвертое издание 800-страничного бестселлера на тему открытия собственного бизнеса от редактора журнала *Entrepreneur.*
28. **Майкл Лозьер.** ***Закон Привлечения*** **(2003)**
(Michael Losier: *The Law of Attraction.*)
Раскрывает основные принципы, изложенные в таких работах, как *«Учение о воплощении желаний в жизнь»* и *«Тайна»*, однако уделяет больше внимания механизмам правильного формулирования своих желаний.
29. **Бертон Мэлкил.** ***Случайная прогулка по Уолл-стрит: Испытанная временем стратегия успешных инвестиций*** **(2007, 9-е издание)**
(Burton G. Malkiel. *A Random Walk Down Wall Street: A Time-Tested Strategy for Successful Investing.)*
Бестселлер профессора экономики Принстонского университета, раскрывающий стратегии инвестирования на рынке ценных бумаг, не оставит равнодушным ни новичков, ни профессионалов в этой области.
30. **Кевин Мани.** ***Гений и его машина: Томас Уотсон и создание IBM*** **(2004)**
(Kevin Maney. *The Maverick and his Machine: Thomas Watson Snr and the Making of IBM.*)
Захватывающая биография Уотсона и история создания им первой реальной корпорации информационной эры.
31. **Дэвид Макклелланд.** ***Успешное общество*** **(1961)**
(David McClelland. *The Achieving Society.*)
Увлекательные мысли психолога из Гарвардского уни-

верситета о «мотивации к успеху», заставляющей многих предпринимателей двигаться вперед.

32. **Джозеф Мерфи.** ***Чудодейственная сила для получения бесконечных богатств*** **(1966)**
(Joseph Murphy. Your Infinite Power to Be Rich.)
Автор известного бестселлера *«Сила вашего подсознания»* обращается к теме процветания. Огромное количество полезных советов.
33. **Джон Натан.** ***Sony: Частная жизнь*** **(2001)**
(John Nathan. *Sony: The Private Life.*)
Увлекательнейшая история жизни основателей корпорации *Sony*, которые смогли увидеть новые возможности для развития в поражении Японии во Второй мировой войне, а также не побоялись быть непохожими на других, что привело их к небывалому успеху.
34. **Якоб Нидлман.** ***Деньги и смысл жизни*** **(1991)**
(Jacob Needleman. *Money and the Meaning of Life.*)
Философское исследование идеи о том, что деньги являются не просто аспектом товарно-денежных отношений, а средством для реализации человеческого потенциала.
35. **Мария Немет.** ***Энергия денег*** **(2000)**
(Maria Nemeth. *The Energy of Money.*)
Изучение с психологической точки зрения наших самых глубоких убеждений и привычек, связанных с финансовыми аспектами жизни, а также доказательство того, что восприятие денег как формы энергии может превратить нас в свободных людей.
36. **Майкл Филлипс.** ***Семь магических законов денег*** **(1974)**
(Michael Phillips. *The Seven Laws of Money.*)
«Капиталист-хиппи» доказывает, что деньги приходят только к тому, кто «совершает правильные поступки» и уважает их объективные законы и правила.
37. **Дэниел Пинк.** ***Нация свободных агентов*** **(2002)**
(Daniel Pink. *Free Agent Nation.*)
В работе исследуются причины роста числа «свободных агентов», стремящихся взять под свой контроль собственную судьбу и добиться процветания без корпоративной поддержки.
38. **К. К. Прахалад.** ***Богатство в основании пирамиды: искоренение бедности через получение прибыли*** **(2004)**
(C. K. Prahalad. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits.*)
Книга рассказывает о том, как при помощи работаю-

щих механизмов свободного рынка и без вмешательства правительственных мер можно повысить правительственный уровень во всем мире.

39. **Йозеф Шумпетер.** ***Капитализм, социализм и демократия*** **(1942)**
(Joseph Schumpeter. *Capitalism, Socialism and Democracy.*)
Именно ему принадлежит идея «креативной деструкции», согласно которой сложившиеся экономические системы могут измениться только под воздействием инноваций. Основной движущей силой этого процесса является предприниматель.

40. **Стивен С. Скотт.** ***Богатейший человек всех времен*** **(2006)**
(Steven S. Scott. *The Richest Man Who Ever Lived.)*
Книга представляет собой сборник советов и рекомендаций, как достичь успеха и процветания, на примере жизни и мудрости царя Соломона, описанном в *Притчах Соломоновых*, составляющих часть Ветхого Завета.

41. **Джордж Сорос.** ***Сорос о Соросе. Опережая перемены*** **(1995)**
(George Soros. *Soros on Soros: Staying Ahead the Curve.*)
Философия и финансовые стратегии одного из ведущих мировых инвесторов всех времен.

42. **Джон П. Спеллер.** ***Закон засевания денег в действии: как активизировать принцип десятикратной отдачи*** **(1964)**
(Jon P. Speller. *Seed Money in Action: Working the Law of Tenfold Return.*)
Книга отражает идею того, что любые деньги, которые вы отдаете, возвращаются к вам в десятикратном размере, что превращает принцип отдачи в надежный источник процветания.

43. **Барбара Стэнни.** ***Как женщине заработать миллион?*** **(2004)**
(Barbara Stanny. *Secrets of Six-Figure Women.*)
Основой книги стали 150 интервью, которые были взяты у женщин, зарабатывающих более 100 тысяч долларов в год. Это сборник воодушевляющих советов, как выбраться за рамки общепринятой модели «маленького заработка».

44. **Ричард Темплар.** ***Правила богатства*** **(2006)**
(Richard Templar. *The Rules of Wealth.*)
Сто правил достижения благополучия от известного британского бизнесмена. Книга не дает советов, как стать богатым всего за одну ночь, а пропагандирует стремление к усиленной работе, самопознанию и развитию мышления, присущего богатым людям.

45. **Эндрю Тобиас.** ***Единственное пособие по инвестированию, которое вам когда-либо понадобится*** **(2005, дополненное издание)**
(*Andrew Tobias. The Only Investing Guide You'll Ever Need.*)
Бессмертный сборник советов в области личных финансов и инвестирования.
46. **Элизабет Таун.** ***Как добиться успеха*** **(1904)**
(Elizabeth Towne. *How to Grow Success.*)
Деньги не являются синонимом успеха, однако успех подразумевает под собой умение управлять денежными потоками.
47. **Джо Витале.** ***Фактор притяжения*** **(2005)**
(Joe Vitale. *The Attractor Factor.*)
Объединяющая в себе метафизику с целым рядом практических советов интерпретация Закона притяжения в представлении гуру маркетинга.
48. **Уильям Уокер Аткинсон.** ***Сила мысли и Закон притяжения*** **(1906)**
(William Walker. *Thought Vibration, or The Law of Attraction in the Thought World.*)
Классика «нового мышления», проводящая параллель между законом притяжения и законом гравитации и оказавшая огромное влияние на многие последующие работы о процветании.
49. **Стюарт Уайлд.** ***Хитрость денег – в их наличии*** **(1995)**
(Stuart Wilde. *The Trick to Money Is Having Some.*)
В непринужденной манере написания Уайлд дает огромное количество духовных и практических рекомендаций, способствующих привлечению богатства в нашу жизнь, таких как, например, выражение благодарности даже за малейшее количество денег, которые вы получаете или находите.
50. **Брюс Уилкинсон.** ***Молитва Иависа*** **(2000)**
(Bruce Wilkinson. *The Prayer of Jabez.*)
Книга известного во всем мире американского пастора представляет вниманию читателя описание малоизученного отрывка Библии. Совершаемая ежедневно молитва Иависа дарует человеку процветание, «распространение своих пределов» и божественную защиту.

Список использованной литературы

1. Allen, J. (1905) *The Path of Prosperity*. SpiritSite.com, www.spiritsite.com/writing/jamall/index.shtml.
2. Allen, R. G. *Multiple Streams of Income: How to Generate a Lifetime of Unlimited Wealth*, Hoboken, NJ: John Wiley, 2005.
3. Bach, D. (2005) *The Automatic Millionaire: A Powerful One-Step Plan to Live and Finish Rich*, London: Penguin.
4. Barnum, P. T. (1880) *The Art of Money Getting or Golden Rules for Making Money*, Project Gutenberg, www.gutenberg.org/etext/8581.
5. Behrend, G. (1921) *Your Invisible Power: A Presentation of the Mental Science of Judge Thomas Troward*, New Thought Library, http://newthoughtlibrary.com/behrendGenevieve/yip_01.htm
6. Bogle, J. C. (2007) *The Little Book of Common Sense Investing: The Only Way to Guarantee Your Fair Share of Stock Market Returns*, Hoboken, NJ: John Wiley.
7. Branson, R. (2005) *Losing My Virginity: The Autobiography*, London: Virgin Books.
8. Byrne, R. (2006) *The Secret*, New York: Atria Books.
9. Carnegie, A. (2006) *The «Gospel of Wealth» Essays and Other Writings*, ed. and intr. David Nasaw, New York: Penguin.
10. Cunningham, L. (ed.) (2002) *The Essays of Warren Buffett: Lessons for Investors and Managers*, revd edn, Singapore: John Wiley.
11. Dennis, F. (2006) *How to Get Rich*, London: Random House.
12. Dominguez, J. & Robin, V. (1992) *Your Money or Your Life: Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial Independence*, New York: Penguin.

13. Drucker, P. F. (1985) *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, New York: Harper & Row.
14. Eker, T. H. (2005) *Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth*, London: Piatkus.
15. Fillmore, C. (1936) *Prosperity*, Unity on the Web, http://websyte.com/unity/pro.htm.
16. Fleishman, J. T. (2007) *The Foundation: A Great American Secret–How Private Wealth Is Changing the World*, New York: Public Affairs.
17. Friedman, M. (1962) *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press.
18. Friedman, T. (2006) *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*, London: Penguin.
19. Gerber, M. E. (1995) *The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It*, New York: HarperBusiness.
20. Graham, B. (1965) *The Intelligent Investor: A Book of Practical Counsel*, 3rd edn, New York: Harper & Row.
21. Hansen, M. V. & Allen, R. G. (2002) *The One Minute Millionaire: The Enlightened Way to Wealth*, London: Vermilion.
22. Hawken, P., Lovins, A., & Lovins, L. H. (1999) *Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution*, London: Earthscan.
23. Hicks, E. & Hicks, J. (2004) *Ask and It Is Given: Learning to Manifest Your Desires*, London & Carlsbad, CA: Hay House.
24. Hill, N. (1965) *The Master-Key to Riches*, New York: Fawcett Crest.
25. Hilton, C. (1957) *Be My Guest*, New York: Fireside.
26. Karbo, J. (1973) *The Lazy Man's Way to Riches*, Chippenham: Success Classics Library.
27. Kawasaki, G. (2004) *The Art of the Start: The Time-Tested, Battle Hardened Guide for Anyone Starting Anything*, London: Portfolio.
28. Kiyosaki, R. T. with Lechter, S. L. (1998) *Cashflow Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom*, New York: Warner.
29. Lynch, P. with Rothchild, J. (1989) *One Up on Wall Street: How to Use What You Already Know to Make Money in the Market*, Harmondsworth: Penguin.
30. McLean, Andrew J. & Eldred, Gary W. (2005) *Investing in Real Estate* (5th edn), Hoboken, NJ: John Wiley.
31. Mundis, J. (1990) *How to Get Out of Debt, Stay Out of Debt and Live Prosperously (Based on the Proven Principles and Techniques of Debtors Anonymous)*, New York: Bantam.
32. Nickerson, W. (1969) *How I Turned $1,000 into Three Million in Real Estate – in My Spare Time*, New York: Simon & Schuster.

33. O'Clery, C. (2007) *The Billionaire Who Wasn't: How Chuck Feeney Made and Gave Away a Fortune Without Anyone Knowing*, New York: Public Affairs.
34. Orman, S. (2007) *Women and Money: Owning the Power to Control Your Destiny*, New York: Spiegel & Grau.
35. Pilzer, P. Z. (1995) *God Wants You to Be Rich: The Theology of Economics*, New York: Simon & Schuster.
36. Ponder, C. (1971) *Open Your Mind to Prosperity*, Marina del Ray, CA: De Vorss.
37. Price, J. R. (1996) *The Abundance Book*, London: Hay House.
38. Ramsey, D. (2003) *Financial Peace Revisited*, New York: Putnam.
39. Rand, A. (1967) *Capitalism: The Unknown Ideal*, New York: Signet.
40. Roddick, A. (2005) *Business as Unusual: My Entrepreneurial Journey, Profits with Principles*, Chichester: Anita Roddick Books.
41. Roman, S. & Packer, D. (1988) *Creating Money: Keys to Abundance*, Tiburon, CA: H. J. Kramer.
42. Schultz, H. with Yang, D. J. (1997) *Pour Your Heart into It: How Starbucks Built a Company One Cup at a Time*, New York: Hyperion.
43. Sinetar, M. (1987) *Do What You Love, the Money Will Follow: Discovering Your Right Livelihood*, New York: Dell.
44. Smith, A. (1910) *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Vol. I*, London: J. M. Dent.
45. Stanley, T. J. & Danko, W. D. (1996) *The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy*, New York: Pocket Books.
46. Trump, D. with Schwartz, T. (1987) *The Art of the Deal*, New York: Ballantine.
47. Twist, L. & Barker, T. (2003) *The Soul of Money: Reclaiming the Wealth of Our Inner Resources*, New York: W. W. Norton.
48. Wallace, J. & Erickson, J. (1992) *Hard Drive: Bill Gates and the Making of the Microsoft Empire*, New York: HarperBusiness.
49. Weber, M. (1930) *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, trans. T. Parsons, intr. A. Giddens, London: Routledge.
50. Yunus, M. with Jolis, A. (1999) *Banker to the Poor: The Autobiography of Muhammad Yunus, Founder of the Grameen Bank*, London: Aurum Press.

Благодарности

Большая часть книги, которую вы сейчас держите в руках, была написана под сенью Бодлианской библиотеки – прекрасного места, погружающего читателя в мир интереснейших мыслей и творений, создаваемых учеными на протяжении многих веков. Свою библиотеку Томас Бодли создавал с условием, что ее двери всегда будут открыты для всех без исключения. Подобно ему я надеюсь, что секреты процветания, зачастую спрятанные на страницах книг, станут более доступными для повседневной жизни многих людей.

Я выражаю огромную благодарность всем работникам издательства Nicholas Brealey Publishing: Нику Брели за то, что снова помог довести до совершенства мой замысел; Сэлли Лэндсдел за редактирование рукописи и бесценные советы; Энджи Тайнш за маркетинговую работу на территории Великобритании; Триш О'Хара и Чаку Дреснеру за их нелегкий труд по продвижению серии «50 великих книг» в Северной Америке и Кену Лидеру за еще одну великолепную обложку.

Отдельная благодарность Ирфану Алви, без чьей редакторской помощи эта книга никогда не появилась бы на свет в положенные сроки. Спасибо тебе, Ирфан, за твои мудрые советы, сделавшие мою книгу намного лучше и интересней.

Я выражаю признательность всем ныне живущим авторам, чьи работы были освещены в данной книге, в особенности Кэтрин Пондер, 50 лет работы которой в качестве наставника и учителя в вопросах процветания стали отправной точкой для всех последующих мыслителей, а также двум великим теоретикам в вопросах создания богатства, недавно покинувшим этот мир: Милтону Фридману, чьи идеи о свободе разработок и производства будут вдохновлять еще не одно поколение, и Питеру Друкеру, превратившему области бизнеса и инноваций в науку, доступную для изучения абсолютно любому человеку.

И моему покойному отцу Энтони, чей пример накоплений и инвестирования, а также твердая вера в экономическую независимость являли собой отражение большинства принципов, о которых шла речь на страницах данной книги.

Издание для досуга

ПСИХОЛОГИЯ. АНТОЛОГИЯ МЫСЛИ

Том Батлер-Боудон

50 ВЕЛИКИХ КНИГ О БОГАТСТВЕ И ПРОЦВЕТАНИИ

Директор редакции *Е. Капьёв*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *К. Пискарева*
Редактор *Н. Матушевская*
Художественный редактор *П. Петров*
Технический редактор *О. Куликова*
Компьютерная верстка *О. Шувалова*
Корректор *И. Федорова*

ООО «Издательство «Эксмо»
127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18/5. Тел. 411-68-86, 956-39-21.
Home page: **www.eksmo.ru** E-mail: **info@eksmo.ru**

Подписано в печать 31.07.2012.
Формат 60x84 $^{1}/_{16}$. Гарнитура «Нью-Баскервиль».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 37,33.
Тираж 4000 экз. Заказ 5944

Отпечатано с готовых файлов заказчика
в ОАО «Первая Образцовая типография»,
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

ISBN 978-5-699-58467-3

Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное, Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел. 411-50-74.
E-mail: **reception@eksmo-sale.ru**

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми покупателями *обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»*
E-mail: **international@eksmo-sale.ru**

International Sales: *International wholesale customers should contact Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном оформлении,
обращаться по тел. 411-68-59, доб. 2299, 2205, 2239, 1251.
E-mail: **vipzakaz@eksmo.ru**

Оптовая торговля бумажно-беловыми и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2, Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: **kanc@eksmo-sale.ru**, сайт: **www.kanc-eksmo.ru**

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:
В Санкт-Петербурге: ООО СЗКО, пр-т Обуховской Обороны, д. 84Е.
Тел. (812) 365-46-03/04.
В Казани: Филиал ООО «РДЦ-Самара», ул. Фрезерная, д. 5.
Тел. (843) 570-40-45/46.
В Самаре: ООО «РДЦ-Самара», пр-т Кирова, д. 75/1, литера «Е».
Тел. (846) 269-66-70.
В Екатеринбурге: ООО «РДЦ-Екатеринбург», ул. Прибалтийская, д. 24а.
Тел. +7 (343) 272-72-01/02/03/04/05/06/07/08.
В Новосибирске: ООО «РДЦ-Новосибирск», Комбинатский пер., д. 3.
Тел. +7 (383) 289-91-42. E-mail: **eksmo-nsk@yandex.ru**
В Киеве: ООО «РДЦ Эксмо-Украина», Московский пр-т, д. 6.
Тел./факс: (044) 498-15-70/71.
В Донецке: ул. Артема, д. 160. Тел. +38 (062) 381-81-05.
В Харькове: ул. Гвардейцев Железнодорожников, д. 8. Тел. +38 (057) 724-11-56.
Во Львове: ул. Бузкова, д. 2. Тел. +38 (032) 245-01-71.
Интернет-магазин: www.knigka.ua. Тел. +38 (044) 228-78-24.
В Казахстане: ТОО «РДЦ-Алматы», ул. Домбровского, д. 3а.
Тел./факс (727) 251-59-90/91. RDC-Almaty@eksmo.kz

Полный ассортимент продукции издательства «Эксмо»
можно приобрести в магазинах «Новый книжный» и «Читай-город».
Телефон единой справочной: 8 (800) 444-8-444.
Звонок по России бесплатный.

В Санкт-Петербурге в сети магазинов «Буквоед»:
«Парк культуры и чтения», Невский пр-т, д. 46. Тел. (812) 601-0-601
www.bookvoed.ru

По вопросам размещения рекламы в книгах издательства «Эксмо» обращаться в рекламный отдел. Тел. 411-68-74.