

Саидмурод Раджабович Давлатов
Долги тают на глазах

Саидмурод Давлатов

Долги тают на глазах

СЕРИЯ КНИГ
«ФИЛОСОФИЯ МУРАВЬЯ»

КУПЛЕНО БОЛЕЕ
2 000 000 ЭКЗ.



ПРЕВРАЩАЙТЕ ДОЛГИ В НОВУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ

SelfPub; 2018

Аннотация

Эта книга написана человеком, который сам прошёл через унижения и страдания, оказавшись в долгах. Преодолевая невероятные трудности и решая возникающие проблемы, он сумел выбраться из долговой ямы, постепенно закрыв все свои долги, а их было немало – 2 млн. 339 тыс. долларов. О том, как можно справиться с подобной ситуацией, как не

отчаиваться и упорно двигаться к поставленной цели, и рассказывается в этой книге. Она будет полезна не только тем, кто хочет выбраться из долговой ямы, но и тем, кто не хотел бы в нее попасть. Содержит нецензурную брань.

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Дорогие мои читатели! Эта книга написана на основе моего личного опыта и практики. Все, о чем здесь рассказывается, я пережил в реальности, оказавшись в долгах. Преодолев все трудности, я обучил несколько тысяч человек тому, как избавиться от долгов. Поэтому все советы, описанные в книге, практичны и вполне реальны.

Никто не мечтает оказаться в долгах, никто не мечтает стать «неудачником». Но все же, это может произойти с любым на пути к успеху. Можно сказать, что это своеобразная тренировка, наверное, сама жизнь, таким образом, учит нас брать ответственность на себя. Преодолев долговые пороги, вы можете быть уверены, что ваши шансы на успех и богатство возросли многократно.

К сожалению, очень многие люди в такой ситуации теряют себя, отказываются от своей мечты и идут назад к исходной точке. Иногда дело доходит даже до суицида. Такое случается из-за нехватки знаний и мудрости.

Что такое деньги? Деньги – это либо долги, либо ваш идеальный работник. Это как две стороны монеты. Знания и умения могут превратить деньги в хорошего работника, и в этой книге я рассказываю о том, как это сделать, как долги превратить в возможность разбогатеть.

Для достижения любой цели нужны ресурсы. Ресурсы бывают разные: деньги, активы, знания, связи, авторитет, информация, команда, технологии и т.д. Работая с людьми на протяжении 30 лет, в том числе, в качестве тренера, я понял, что самый главный актив – это наше внутреннее состояние.

Вспомните истории успешных людей, миллионеров и миллиардеров, чемпионов, великих политиков, имена которых остались в истории. У большинства из них вначале не было ничего, никаких ресурсов, но при этом было жгучее желание достигнуть своей цели и вера в свою мечту.

Их внутренний настрой всегда был выше стандартной нормы, т.е. они фанатично верили. У них была непоколебимая убежденность в том, что их миссия выполнима. Настрой же на уровне нормы означает – быть не хуже других, жить как все.

Настрой выше нормы означает состояние радости, позитива, энтузиазма, когда делаешь то, что ты задумал, практикуешь то, чему учился и используешь то, что знаешь. Когда уверенность в себе у человека повышается, у него появляется этот настрой. (Я имею ввиду внутреннее эмоциональное состояние).

Многие люди приобретают знания, но не могут применять их на практике. Это происходит потому, что большую часть времени их настрой держится на уровне ниже нормы. Они часто переживают, у них часто случаются ссоры, разногласия, появляются сомнения, иногда они впадают в депрессию и т.д. Поскольку причина заключается в настрое, который чаще остается ниже нормы, большинство людей не замечают, как это становится для них образом жизни.

Дорогие мои читатели! Воспитайте в себе уверенность, постарайтесь больше времени сохранять высокий настрой, энтузиазм, целеустремленность. Самый главный ваш актив – это ваше внутреннее эмоциональное состояние. Не деньги, не знания, не люди, а состояние.

Если вы всегда сможете восстановить и сохранить свой позитивный настрой, то, несмотря на все проблемы, долги и нехватку ресурсов, вы все равно найдете возможности и сделаете все так, как надо. Вы найдете и деньги, и людей, и необходимые знания.

Самый главный ваш актив – это ваш позитивный настрой, ваше внутреннее эмоциональное состояние. Тот, кто умеет формировать и сохранять этот позитивный настрой, всегда будет богатым, известным, успешным, настоящим чемпионом в своем деле.

Возможно, вы знаете людей, которым от родителей досталось достаточно ресурсов, денег, имущества, но у них нет огня в глазах, нет жажды достижений, стремления к успеху. Со временем такие люди все теряют.

Разбудите в себе надежду. Не важно, в каком положении вы сейчас находитесь, не важно, богаты вы или нет, главное, чтобы у вас была жажда добиваться высоких результатов и целеустремленность.

Несколько дней назад я встретил человека, который оказался мультимиллионером. Несмотря на свой статус, он говорил мне, что так устал, что у него проблемы, переживания и т. д. Его слова заставили меня задуматься. И я понял, почему у него возникла такая ситуация. Просто он потерял тот внутренний настрой, который необходим для роста и развития. И в реальной жизни стал отражаться его внутренний мир.

Я знаю еще одного мультимиллионера, который потерял за последние четыре года несколько бизнесов. У него забрали сад площадью 700 га, он потерял две угольные шахты, огромный спирт завод, офисное здание в центре города, автозаправки. Всё произошедшее с ним – это отражение его внутреннего состояния. Возможно, он об этом даже не знает.

То, как вы будете приобретать активы и развиваться, зависит от вашего внутреннего состояния. Все зависит от того, будет ли огонь в ваших глазах. Посмотрите на спортсменов, как только они теряют этот настрой, это состояние, они начинают проигрывать. Но если кто-то из них встречает сильного тренера, который настроит на результат и вдохновит на победу, спортсмен тут же начинает побеждать.

Может быть, у вас сейчас проблемы с деньгами, может быть, вам не хватает ресурсов, чтобы сделать многое.

Но вы всегда владеете вашим главным ресурсом, у вас всегда есть доступ к нему. Нужно, чтобы вы это осознали и использовали на практике.

Это я понял в результате долгих лет работы с людьми. Всегда находите причину ежедневно повышать уверенность в себе, старайтесь копить результаты. Результаты зависят от ваших действий. Каждый день прилагайте усилия и действуйте. Если нет изменений, значит, нет действий. Даже отрицательный результат лучше, чем его отсутствие.

Долги – это отрицательный результат. Прочитав эту книгу и усвоив все изложенные в ней принципы, вы сможете долги превратить в возможности и стать богаче.

Соблюдайте все правила, которые описаны в этой книге, и вы научитесь сохранять деньги. Не привыкайте жить в бедности. Я заметил в своей практике, что когда человек длительное время живет в бедности и привыкает к этому, то, даже тогда, когда он начинает хорошо зарабатывать, эти деньги по разным причинам уходят от него, и он вновь остается ни с чем. Он может вложить свои деньги в какой-то бизнес и потерять их, либо дать кому-то в долг, и их не вернут, либо инфляция обесценит его сбережения. В любом случае он все равно их потеряет, и будет опять жить в бедности.

Разрешите себе быть богатым. Избавьтесь от чувства чрезмерного долга перед другими людьми, перед родителями, родственниками, друзьями и т.д. Это чувство может загнать вас в долговую яму, и вы сами не поймете, как там оказались. Просто проявляйте заботу о родных и близких вам людях, просто любите их.

Дорогие мои читатели, наши рекомендации помогут вам избавиться от долгов, какими бы большими они не были, и стать успешным человеком. Прочитайте книгу от первой до последней страницы, не пропуская ни одной главы. Я написал ее как инструкцию. Усвойте все изложенное в ней, и вы станете богатым и успешным человеком. Измените мир к лучшему.

*К вашим услугам, ваш покорный слуга
С. Давлатов.*

ВВЕДЕНИЕ

Все человечество, собственно, делится на две категории: одни берут в долг, другие дают.

Чарлз Лэм

Если вы тщательно проанализируете содержание этой книги, то сможете избавиться от любых долгов и реализовать множество бизнес-проектов. Это чистая правда. В качестве примера могу привести себя. Я не пересказываю изложенное в других книгах, я хочу рассказать вам реальные истории, чтобы вы поняли, через что мне пришлось пройти.

Эти примеры не выдуманы на пустом месте. Все то, о чем пойдет речь в книге, я пережил сам. Она является руководством, как избавиться от долгов и как в них не попасть. Так важно, чтобы об этом знало как можно большее количество людей. Я заметил, что когда у человека появляются долги, странным образом его покидает удача. Дела, которые раньше легко получались, теперь не удаются. Работа, которую вы легко выполняли, теперь идет с трудом.

Это происходит потому, что долги связаны с эмоциональным участком мозга и порождают очень сильные негативные эмоции. Когда человек попадает в такую ситуацию, он начинает нервничать, переживать. И самое интересное, что долги – это та вещь, о которой человек часто думает, даже не осознавая этого. Хотите или не хотите, а думать о долгах приходится.

Даже если вы на какое-то время хотите забыть, у вас ничего не получится. Мышление должника приводит к тому, что даже лицо выдает состояние. Со стороны сразу видно, что у человека проблемы, началась депрессия. Долги имеют такое свойство.

Например, занятие любовью возбуждает человека, ему это нравится. Точно также вашему сознанию нравится находиться в долгах, и ничего другого оно в этот момент не воспринимает, только это обратная сторона монеты. Вы знаете, что существуют две стороны монеты. Если одну сторону увеличить, то и другая автоматически увеличится.

На этом балансе держится мир. Без него мир бы не существовал. Зима, лето, жизнь и смерть и т.д. Точно также соотносятся положительная и отрицательная стороны. Представьте, что вы сегодня заработали 5000\$, у вас сразу же поднимется настроение. А теперь представьте, что вы потеряли 5000\$. Настроение упадет, вы начнете переживать.

При этом, если потеря эмоционально влияет на человека на 100%, то приобретение только на 70-80%. Потеря всегда порождает больше эмоций. Она часто приводит к тому, что человек может впасть в депрессию, будет пытаться снять напряжение алкоголем, начать им злоупотреблять, думать о воровстве и даже о самоубийстве.

Но самое важное не то, чем вы занимаетесь. Вы же пытались бороться с долгами, но при этом, чем вы больше боролись, тем, каким-то странным образом, их становилось больше. Возможно, вы даже начинали понемногу расплачиваться с кредиторами, но долги почему-то все равно росли.

Теперь обратите внимание, никто не мечтал в детстве стать завзятым должником. Но долги могут появиться у любого человека. Даже если вы сегодня богаты, никто не гарантирует, что через 5 лет вы таким останетесь. Вот всего лишь два примера, которые говорят о том, что никто не застрахован от долгов и последующего банкротства.

Атон Шеклер

Антон Шеклер является известной персоной в Германии. Бывший владелец сети аптек Schleckер, его сеть достигала оборота в 10,3 млрд. долларов, что делало его одним из богатейших людей не только Германии, но и мира. К 2003 году он открыл около 13 000 аптек по всей Европе и обеспечивал работой более 52 000 человек, но его бизнес-империя не выдержала конкуренции и меняющегося бизнес-климата. Из-за непоплаченных долгов в январе 2012 года Антон объявил себя банкротом.

Эйке Батиста

Эйке Батиста, родившийся в Бразилии, когда-то занимал восьмую позицию в списке самых богатых людей в мире. Он часто говорил, что когда-нибудь, станет самым богатым человеком на планете. Однако он потерял большую часть своего состояния – 33 миллиарда долларов, за 16 месяцев, а нефтяная компания «OGX», которой он управлял, погрязла в долгах и обанкротилась.

Батиста построил огромный порт в пяти часах к северу от Рио-де-Жанейро, купил несколько компаний грузовых перевозок и закупил несколько нефтяных танкеров. И все это из-за того, что OGX на тот момент проводили бурение в якобы богатых нефтью территориях.

Однако объемы нефти в этих месторождениях были преувеличены, а обещания, которые Батиста давал инвесторам, оказались пустыми словами. Четыре из пяти месторождений были заброшены и, в итоге, он потерял все свое состояние.

Никто не может гарантировать, что ваш бизнес будет вечно процветающим, риски существуют всегда. Поэтому лучше знать о том, как попадают в долги, заранее, чтобы постараться избежать подобной участи потом.

МОЯ ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ МЕНЯ МНОГОМУ НАУЧИЛА

Кто берет в долг, приобретает печали.

Т. Тассо

Вы думаете, я знал, что попаду в такую ситуацию.

Или мечтал об этом. Конечно, нет. Но так вышло. В списке людей, которым я был должен, было 174 пункта, а общая сумма долга по этому списку составляла 1 846 000 долларов. А еще у меня были кредиты, по которым я был должен четырем банкам 493 000 долларов. Наверяд ли у вас, дорогие читатели, подобных проблем было больше, чем у меня тогда. Во всяком случае, у подавляющего большинства, проблемы, по всей видимости, были менее масштабными. Поэтому узнав о моих долгах, вы, наверное, почувствуете облегчение. И, может быть, ваши проблемы станут выглядеть менее серьезными.

А попал я в такую ситуацию из-за своей молодости и юридической неграмотности. Как это получилось? В 2007 году я мечтал создать хорошую площадку, где многие известные бизнес-гуру выступали бы и обучали народ. Я мечтал об образовательном центре.

В те годы такой активности в этой сфере, как сейчас, еще не было. Были отдельные обучающие системы, и авторы таких систем сами вели тренинги или воспитывали учеников, которые ездили по регионам с выступлениями. Я сам тоже был таким тренером по системе академика Мирзакарима Норбекова и обучал людей по этой системе семь лет.

На тот момент я уже предвидел предстоящий бум в этом направлении, и думал о том, как здорово было бы создать хорошую площадку, на которой можно было бы давать отличное образование. С такой целью и был организован центр развития человека «САМО» в декабре 2007 года.

Но я был молод и не имел на тот момент четкого представления о том, каким должен быть такой центр, не знал, как его лучше развивать. Конечно, сейчас существует много подобных тренинговых компаний, которые приглашают разных известных бизнес-тренеров и успешно работают. В Средней Азии это начиналось в 2012-2013 годах. На момент 2007 года открытие такой компании было гениальной идеей.

Я начал приглашать сюда разных тренеров. Но тогда я не понимал, как правильно выбрать бизнес-модель, которая будет направлена на решение проблем определенной целевой аудитории.

Я приглашал то тренера по интуиции, то по интеллект-картам, то по психогенетике, то по деньгам. Теперь, спустя десять лет, я понимаю, каким был тогда наивным. Нехватка знаний привела к серьезным последствиям. Эти направления были абсолютно разными. И аудитория у них должна была быть разной. Я же пытался всех объединить.

В общем, я пригласил в Среднюю Азию одного тренера с Украины. Он был

американцем и давал супер обучение деньгам. Но параллельно также продвигал инвестиционные программы в свои бизнес-проекты. Я побывал на его тренингах в Москве и в Украине и был очень вдохновлен. Такого о деньгах я не слышал ни у кого, хотя до этого учился у многих настоящих гуру по ведению бизнеса и личностному росту. Он действительно был великолепен.

Я пригласил его выступить в своем центре. И как обычно, параллельно он стал продвигать идею об инвестировании. Люди начали вкладывать в его бизнес. И я тоже вложил немалые средства.

На тот момент на этом рынке это был единственный пример реализации идеи инвестирования в таком виде. Поэтому люди критиковали его, а население было не готово воспринимать подобные идеи адекватно. Но, тем не менее, находились те, кто все равно вкладывал свои финансы.

Сейчас, конечно, это в порядке вещей. Можно инвестировать и потерять, можно инвестировать и заработать. Сама идея инвестирования сейчас распространена и пользуется популярностью. Люди уже понимают ее важность.

В общем, получилось так, что люди вложили деньги в его идеи, а он обанкротился. И эти люди побежали в мой офис требовать деньги с меня. В итоге я был вынужден объясняться с милицией, финансовой полицией, КНБ, СНБ (обе организации возникли в результате реорганизации КГБ в республиках бывшего СССР, в разных государствах они называется по-разному).

Даже с рэкетирами пришлось столкнуться лицом к лицу. В общем, все пережил. Но я всегда повторяю, что оказался в долгах из-за своей доверчивости и юридической неграмотности. В целом, я вернул людям деньги, которые не брал. Но прежде тщательно продумал, что мне выгодно, что можно считать правильным, что для меня имеет большее значение – вернуть этим людям деньги или нет.

На тот момент у меня не было таких финансовых средств. Были какие-то активы. Я был миллионером не в годовом доходе, а в активах. То есть, мое состояние оценивалось в более, чем миллион долларов.

Самое страшное было в том, что я тоже продал перед этим некоторые свои активы и часть денег вложил в эти и похожие проекты. Всего было вложено 2 350 000 долларов. И все эти деньги были потеряны безвозвратно. В реальности, я также стал одним из потерпевших.

И, тем не менее, после долгой депрессии и размышлений я принял решение вернуть деньги, несмотря на то, что не брал их. Помню, как одна женщина давила на меня и оскорбляла. Я спросил у нее, давала ли она деньги мне? Она ответила, что нет. «Почему же вы требуете у меня?» – пытался объяснить я ей свою позицию, на что она ответила, что давала деньги в моем офисе. Я снова спросил, советовалась ли она со мной, и, услышав отрицательный ответ, опять попросил объяснить, почему она считает, что я ей должен. «Если бы вы заработали на этом, то считали бы это результатом ваших проницательных решений и вашей находчивости. Со мной вы вряд ли делились бы. Но когда что-то у вас не получается, в этом случае, по вашему мнению, виноват кто-то другой», – говорил я ей.

Люди, действительно, бывают странными. Не хотят брать на себя ответственность. Обвиняют в своей неудаче других. Если задуманное не получилось, значит, их обманули или подвели, т.е. виноваты другие. Но ведь, в конце концов, они сами приняли решение вложить свои деньги. Я же не приходил к ним домой и не просил в долг. Они сами вложили свои деньги, потому что хотели заработать. Мне деньги из рук в руки никто не давал, почему же они решили, что я им должен.

В общем, так я оказался в долгах. Чтобы их вернуть, мне пришлось продать часть активов, которые у меня сохранились, а еще, чтобы заняться бизнесом, пришлось взять в четырех банках кредиты, оформив их на своих друзей. Было необходимо сформировать стабильный доход, чтобы вернуть долги, к большей части которых я не имел никакого отношения.

Было очень тяжело. Все было против меня. Пытаешься осмыслить сложившуюся

ситуацию, но ничего не получается. Как будто вокруг происходит что-то такое, чего ты не понимаешь. Непонятное состояние. Что делать, не знаешь. Ты готов взяться за любую работу, но не знаешь с чего начинать.

Первые три-четыре месяца я лежал дома и никого не хотел видеть. Я был в страшной депрессии, хотел спать, но не мог уснуть. Закрылся в комнате и никого не впускал, даже жену. Так, действительно, было. Я думал о самоубийстве. У меня были все симптомы сумасшествия, казалось, что голова вот-вот лопнет. Не можешь ни на чем сосредоточиться. Какой-то тупик, из которого не знаешь, как выбраться.

Представьте, 174 человека каждый день звонят и выводят вас из себя, начинают оскорблять, унижать, наезжать на вас. Вам надоедает отвечать на звонки, и вы не берете телефон. У вас бывало такое? Если у вас есть долги, это вполне возможно, будьте готовы и к такому развитию событий.

Одна девушка из Караганды заплатила за тренинг 200 долларов, но сама не пришла. Можно было просто обратиться в один из офисов и объяснить причину, ей бы вернули деньги. Но она пошла в милицию и написала заявление. Когда вы падаете, каждый дурак хочет на вас «наехать». Не знаю, специально она это сделала или нет, но такая ситуация на самом деле была.

Когда вы берете у людей деньги в долг, у них появляется власть над вами. Им кажется, что у них есть право унижать и оскорблять вас.

Но на самом деле вы ведь просто должны деньги, больше ничего. После того, как я попал в такую ситуацию, некоторые люди, которые раньше даже автограф у меня не могли получить, приходили ко мне домой и вели себя нагло и вызывающе. Вы видите, что его интеллект ниже плинтуса, но он позволяет себе кричать на вас.

Я помню наглядную историю одного парня, который приехал из Кыргызстана в Алматы. У него не было денег, поэтому он никак не мог попасть на мой тренинг. Узнав об этом, я разрешил ему посещать занятия бесплатно. Также ему негде было ночевать. И здесь я пошел ему навстречу, разрешив ночевать у меня в офисе.

В тот момент у нас тренинги шли один за другим, я приглашал новых тренеров, пытался развивать это направление, думал о ближайших перспективах. А параллельно люди начали инвестировать в проекты этого американца. Я не знал, что этот парень платит по 5000 долларов моему бухгалтеру и администратору. А они за моей спиной собирают деньги и отправляют туда.

В общем, этот парень из Кыргызстана жил у нас, мы ему помогали, как только могли. Здесь он познакомился с одной девушкой, которая ходила к нам на тренинг. Позднее они поженились. Она тоже, оказывается, инвестировала деньги в эти проекты. Потом все это рухнуло. Американец, который продвигал инвестиционные программы, обанкротился. В Украине его арестовали и посадили в тюрьму.

А тот парень, который когда-то жил у меня в офисе, начал приходить ко мне и унижать, как только мог. Он чувствовал себя героем, таким крутым парнем, слов нет. Я был в тяжелейшем положении, моя жизнь висела на волоске, мне грозила тюрьма. Если хотя бы трое из этих людей написали заявление, меня бы тут же закрыли, даже не разбираясь. А этот парень словно специально действовал мне на нервы, приходил и требовал, давил и наезжал.

В той тяжелейшей ситуации больше всех меня унижали те, кому я больше всех помогал, кого поддерживал. Помню, как один раз мне так хотелось поставить его на место, так он достал меня. С трудом остановился, понимая, что если подниму на него руку, вместо одной проблемы появятся тысячи.

Он, наверное, намеренно провоцировал меня, чтобы потом было еще больше возможностей шантажировать. Благодарю Аллаха, что дал в тот момент мне терпение. Я сумел сдержаться, молча проглотив все его публичные оскорбления. Просто молился про себя, благодарил Аллаха и просил показать мне правильный путь.

Стоит вам взять у кого-то деньги в долг, у него тут же появляется власть над вами. И даже если вы когда-нибудь расплатитесь, след в душе останется, как шрам, на всю жизнь.

Если вы пытаетесь резать воду, у вас ничего не получится, на поверхности воды вы не увидите никаких следов. Но если вы порежете лицо, шрам останется навсегда.

Я тогда понял, ничто в мире не приносит столько страданий, как долги. Ничто не приносит столько боли и унижений, как долги и бедность. Ты чувствуешь себя маленьким человеком, какой-то песчинкой во вселенной. Когда-нибудь долги вы этим людям вернете, если Бог даст вам здоровье. Но в любом случае их власть над вами сохранится, та боль не забудется, она останется в душе, пусть и не в полной мере. После стольких страданий в вашей душе останется шрам.

Помог же мне случай, однажды жена шла по улице и встретила моего друга. Он спросил обо мне, поинтересовался, как у меня идут дела. Жена рассказала ему всю ситуацию, и он пришел ко мне с визитом, принеся собой книгу, которая называется «Выживают только параноики». Книгу написал управляющий компании «Intel» Эндрю Гроув. Он долгое время возглавлял эту известную компанию.

Я прочитал книгу, открыв для себя такую историю: когда они выпустили один из процессоров, то не учли какую-то ошибку в его схеме. Из-за этого процессор выдавал ошибку в округлении при делении, возникавшую в одном случае из девяти миллиардов.

Какой-то банкир нашел этот дефект и написал об этом в интернете. Тут же пошла волна обращений, люди начали звонить в компанию и просить заменить деталь, пришлось всерьез этим заниматься. Создатели программы знали об этом дефекте, но не придали значения.

У «Intel» в то время известность была на пике, они как раз обгоняли по популярности компанию «Майкрософт». И тут начались звонки по поводу возврата этих деталей. Сначала один сотрудник отвечал на звонки. Потом пришлось выделить несколько человек. Через неделю 16 человек только этим и занимались. Спустя два месяца на складе бракованных деталей было на сумму 496 млн. долларов.

Когда я прочитал об этом, мне стало легче. Я подумал – вот у них проблема, а у меня мелочь, ерунда какая-то, если люди такие проблемы решают, то у меня ситуация пустяковая.

Поэтому все познается в сравнении. Иногда вам кажется, что ваша ситуация очень плоха, но на самом деле вы в относительно хорошем положении по сравнению с теми, у кого долги исчисляются сотнями миллионов долларов.

Человек попадает в долги, потому что хочет много зарабатывать. Его подводит импульсивное желание увеличить свой доход. Поэтому вы берете товар, арендуете контейнеры, занимаете в долг, получаете кредиты. Это все исходит от желания больше зарабатывать. Из-за этого вы делаете титанические усилия, но оказывается, вы делаете все, чтобы оказаться в долгах. Неважно, понимаете вы это или нет.

Такой механизм существует. Желание зарабатывать хорошие деньги, оказывается, само по себе очень опасно. Я заметил такую необычную вещь, предположим, человек зарабатывает 300-500 долларов. Потом решает заниматься бизнесом. Возможно, в самом начале у него пойдет небольшой рост. Часто человеку везет в самом начале. И это вдохновляет, добавляет энергии и уверенности.

Но затем наступает спад и падение, которое может продолжаться до полного банкротства. В итоге он попадает в долги, а это дно, самая нижняя кульминационная точка падения. Так происходит у более чем 80% людей, которые начинают вести свой бизнес. У остальных это не происходит по одной причине, о которой я расскажу позже.

Можно с уверенностью сказать, что загоняет человека в долги желание больше зарабатывать, желание лучше жить. Большинство людей в такой ситуации теряются, а потом и вовсе отказываются от бизнеса и от мечты. Они стараются вернуть долги и говорят себе – больше я не хочу заниматься этим.

Так делают очень многие люди, потому что им очень тяжело расплачиваться с долгами. Они каким-то образом стараются где-то подработать, что-то продать, в крайнем случае, продают квартиру, лишь бы избавиться от этой проблемы. И жить как раньше, пусть и на прежнем уровне, лишь бы без долгов.

Но долги, как это ни парадоксально звучит, полезны. Это как две стороны монеты и

необходимо видеть другую. Многие психологически ломаются, потому что раньше не переживали подобного.

И самое интересное, что тех, кто ломается, подавляющее большинство. Они ломаются, потому что у них в сознании формируется мышление должника. Это как вирус, состояние, похожее на болезнь. И мы расскажем вам, как лечить такое состояние.

ПРИЧИНА, ПО КОТОРОЙ ПОПАДАЮТ В ДОЛГИ

Долг – это самая крайняя бедность.

М. Лихтвер

Что приводит человека к долгам? Желание иметь больше. Желание иметь лучшую машину, лучшую квартиру, иметь все это раньше, чем он будет способен заработать такие деньги. Именно эти желания приводят к долгам. То есть, человек хочет большего по сравнению с тем, чего может добиться на данном этапе.

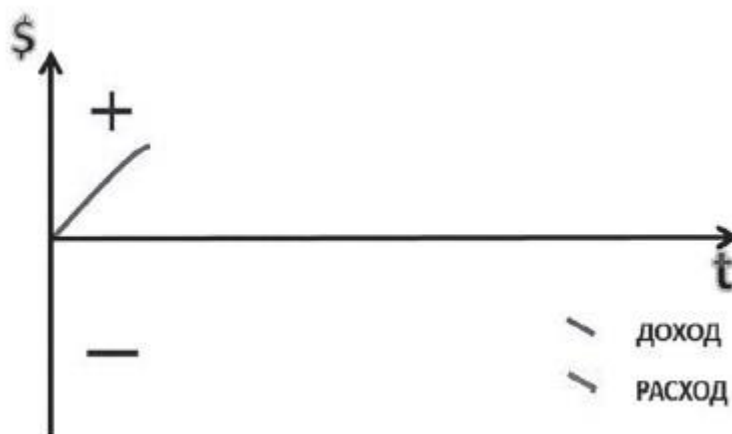
К сожалению, на тот момент человек об этом вообще не думает. Он думает о том, как приобрести то, что ему хочется. Получается, что он старается взять от жизни то, что не соответствует уровню его развития, его навыкам и умениям. Простая истина.

Человеку не хватает денег на реализацию всех его желаний. А почему не хватает? Потому что тех навыков и умений, которые у него есть, недостаточно для того, чтобы зарабатывать больше. Но вместо того, чтобы приобретать эти навыки, а затем брать обязательства или реализовывать идеи, которые тебе по силам, мы делаем все наоборот.

Мы берем на себя много обязательств, а потом превращаем свою жизнь в борьбу за выполнение этих обязательств. По крайней мере, у меня так получилось. Плюс я консультировал очень многих людей, и у большинства из них получилось так же. Поэтому я и решил написать эту книгу. Ведь мои ошибки могут научить других и помочь им уменьшить риски. Мудрые учатся на чужих ошибках.

По моим наблюдениям, прежде чем человек оказывается в долговой яме, дела у него идут очень хорошо. Он начинает очень хорошо зарабатывать, бизнес развивается, идет рост. Возможно, вы тоже заметили эту закономерность. Я знаю о ней из собственного опыта. Прежде чем попасть в описанную выше ситуацию, я за 4 месяца заработал 1 483 000 евро. Это очень большая сумма.

Рисунок 1. График роста.

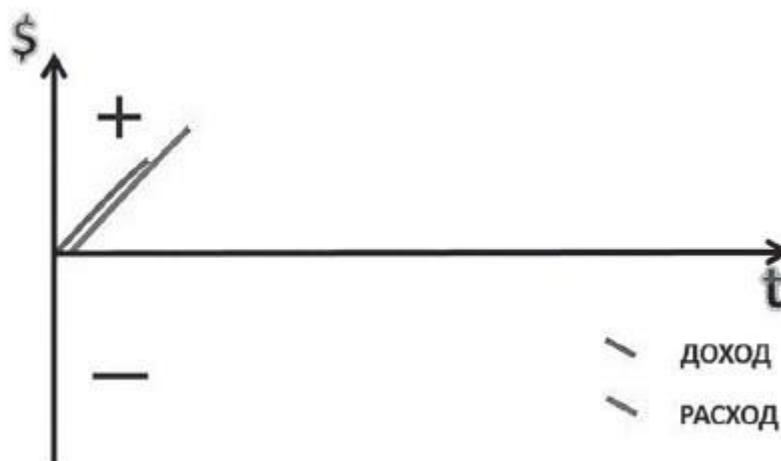


Но все эти деньги я потерял по глупости. Они ушли на аренду офисов, зарплату

сотрудникам, рекламу и т.д. Месячный расход на аренду всех моих офисов составлял в совокупности 54 000\$ в месяц. Только в Алматы, за аренду помещений я платил 14 000\$ в месяц. А было еще 7 городов. Еще больше я тратил на рекламу. Все эти ошибки я совершал из-за нехватки знаний.

В начале дела идут хорошо, и в этот период ты не замечаешь, как увеличиваешь свои обязательства. В частности, набираешь большой штат сотрудников, арендуешь больше помещений, набираешь больше кредитов или берешь больше товара под реализацию. Незаметно обязательства растут параллельно росту твоего дохода.

Рисунок 2. Рост обязательств.

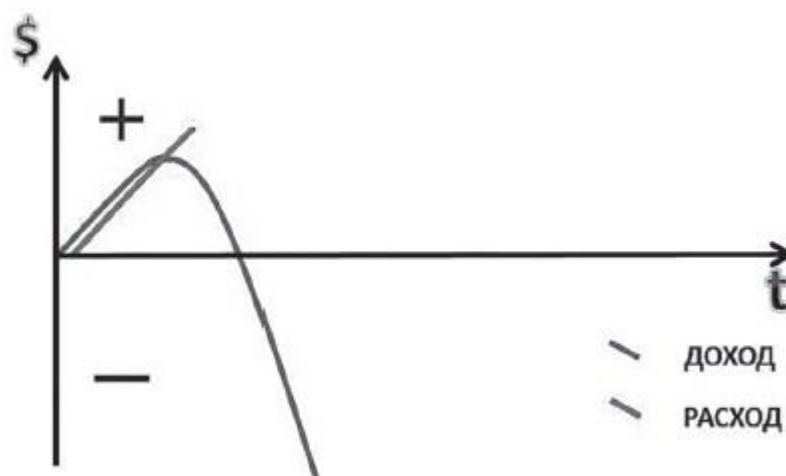


Пока дела идут хорошо, ты покрываешь свои обязательства, и все складывается нормально. Чувствуешь себя успешным и процветающим бизнесменом. Появляется ощущение, что тебе все по силам. Но расходы всегда стабильны, а доход нет. Если взял кредиты, то, что бы ни происходило, надо вовремя платить ежемесячные взносы. Если взял помещения в аренду, надо вовремя выплачивать арендную плату.

Никого не интересует, как у тебя идут дела. А поскольку доход не всегда стабильный, ты постоянно находишься в зоне риска. И как только он на пару месяцев чуть-чуть снижается, тут же у тебя появляется проблема – никак не получается полностью покрыть свои расходы. В этот момент ты думаешь – надо пару месяцев продержаться, пока дела нормализуются. И начинаешь занимать деньги на стороне, чтобы покрыть кассовый разрыв.

Вначале это получается, несколько раз это работает. Но потом занимать становится все труднее и труднее. Доход скачет то выше, то ниже. А обязательства постепенно растут, появляются новые кредиторы. Потом наступает момент, когда доход опять уменьшается, и приходится задуматься о сокращении производства и даже о закрытии бизнеса. И тогда все катится вниз.

Рисунок 3. Падение и банкротство.



Поскольку многие из нас выросли в другое время, у нас не было соответствующего воспитания, воспитания черт характера и взглядов богатого человека. В книгах и фильмах всегда «хаяли» богатых и убеждали нас в том, что бедные люди – честные люди, богатые – нет.

И поскольку у нас сформировано мышление толпы, желание быть, как все, мы убеждены, что деньги – это зло, деньги приносят проблемы и страдания. Якобы, бизнес все равно, в конце концов, приведет вас к банкротству, потому что это спекуляция.

И все эти стереотипы начинают вылезать наружу и управлять нашими поступками. Мы воспитаны в мире критики. Помните пионерские сборы, родительские собрания, мы любили обвинять окружающих нас людей в своих неудачах. И тут мы тоже начинаем обвинять других.

В нас мышление бедного человека. Мы с самого начала обвиняем других, мол, поставщик не тот товар привез, или привез слишком поздно, клиенты не заплатили. Обвиняем сотрудников в том, что работали, спустя рукава, обвиняем жену в том, что не дает спокойно обдумать ситуацию, обвиняем мужа в недалёковидности, обвиняем всех. Водители не такие, бухгалтер оказался сволочью, неправильно оформил документы и т.д. Я помню, я обвинял всех подряд, это правда. Первое, что происходит в сознании человека в подобных обстоятельствах – он начинает мыслить категориями обвинений. Обвиняет всех, кто его окружает. Все вокруг становятся виноватыми.

В последнюю очередь доходит до обвинений самого себя. И как только человек начинает обвинять себя, начинает исчезать уверенность, самооценка падает, ты уже не такой как вчера, твои глаза уже не горят. Того тигра или льва, которым ты себя чувствовал раньше, нет и в помине. Нет того азарта. Вспомните, что вы чувствовали в такой ситуации.

Что-то меняется внутри вас, руки опускаются, не знаете, что делать, как быть. И мысли появляются соответствующие – «наверное, мне не суждено быть бизнесменом, наверное, зря я все это затеял, родители были правы, жена миллион раз предупреждала».

И самое неприятное в этом положении, что все начинают тыкать в вас пальцем. Когда вы «катитесь» вниз по лестнице успеха, все начинают показывать на вас пальцем. Запомните мои слова. Даже те люди, которые вас раньше уважали, теперь относятся к вам по-другому. По крайней мере, вы так чувствуете себя.

Может быть, я ошибаюсь, но мне казалось, что даже жена перестала меня уважать. А начал думать я так об этом после одного случая. Пришел вечером с работы домой, а она мне говорит, что решила сделать в квартире ремонт, поменять прежние обои на обои такого-то цвета, купить такой-то кухонный гарнитур и т.д. К тому моменту, как я попал в эту тяжелую ситуацию, мы еще не закончили начатый ремонт. Я попросил ее повторить, и она снова сказала то же самое. Снова попросил повторить и услышал: «А что повторять, я решила делать вот так».

Тогда я ответил ей: «А кто тебе это разрешил? Твой муж еще жив, хотя и банкрот. Вот когда он умрет, тогда и будешь сама решать». Помню, мне тогда было очень больно слышать эти вещи. Она тут же покраснела и больше не произнесла ни слова.

За все то время, которое я был женат, она никогда так не говорила со мной. Мужчины меня поймут. «Если я сейчас в долгах, значит, она может так говорить со мной?», – подумал я. Это обстоятельство задело меня. И я сказал ей: «Ты понимаешь, о чем ты говоришь? Не говори так больше, это ранит мое сердце».

Когда человек попадает в такое положение, он становится особенно чувствительным и ранимым, принимает все близко к сердцу, но при этом, винит в своих бедах других. Со временем он начинает винить и себя. И это плохо, потому что снижается самооценка. Он говорит себе – «да, ты слишком доверчивый, не можешь отличить доброту от слабости, тебя все используют, а в трудные моменты ты один, был бы ты умнее, с тобой этого не произошло бы».

Он начинает думать – «что-то у меня не получается, что-то я делаю не так, но я не знаю, как исправить ситуацию». Сразу приходит мысль – «найти бы где-нибудь еще деньги, я решил бы все эти проблемы». Он уже думает о новых долгах. Он не может думать о чем-то другом.

Так происходит, потому что ситуация начинает давить, времени заработать деньги нет, в голове единственная мысль – где занять. Многие в таких непростых обстоятельствах сильно переживают, начинают обвинять себя в случившемся, и психологически ломаются.

О долгах надо все знать заранее, чтобы избежать этой незавидной участи. Это важный момент. У кого есть долги, те хорошо меня поймут. Для тех же, у кого их нет, эта книга должна стать учебником. Повторяю, никто не застрахован от краха и банкротства. Даже известные на весь мир люди попадают в подобные ситуации. Вот лишь несколько примеров, подтверждающих этот тезис.

Майкл Джерард Тайсон

Майкл Джерард Тайсон известен как самый молодой боксёр – обладатель чемпионских титулов в супер-тяжёлом весе по версии WBA, WBC и IBF. Во время своей спортивной карьеры он заработал около 400 млн. долларов.

Тем не менее, несмотря на все спортивные достижения, в 2003 году он вынужден подать на банкротство. А все потому, что Тайсон вёл слишком роскошный образ жизни и пережил драматический развод.

Общая сумма его долгов составляла 23 млн. долларов, включая 9 млн. долларов выплат по договору о расторжении брака, 13,4 млн. долларов долга ФНС и 4 млн. долга британской налоговой службе.

Майкл Джексон

Король поп-музыки, Майкл Джексон, родился 29 августа 1958 года и сделал головокружительную карьеру как певец, автор песен и актёр. Майкл жил настоящим королём и растратил все свои деньги на ведение соответствующего образа жизни. Он был вынужден начать процедуру банкротства в 2007 году, когда у него не было денег, чтобы погасить кредит за ранчо Neverland.

Ким Бейсингер

Любители хороших фильмов знают эту актрису, в 1990-ых годах она получала одни из самых больших гонораров среди актеров. За роль в фильме она могла с легкостью получить 10 миллионов долларов. В 1989 году актриса решила приобрести недвижимость в Браселтоне. Она мечтала создать в этом городе туристическую достопримечательность.

Через несколько лет у Ким произошел неприятный инцидент. Она стала судиться с продюсерами из-за одного фильма. К сожалению, суд закончился не в её пользу, и она потеряла 8 миллионов долларов. После подачи из-за долгов заявки на банкротство, ей

пришлось продать недвижимость, которую она когда-то купила. Если приобретала она недвижимость за 20 миллионов долларов, то продала лишь за 1 миллион.

ДОЛГИ ПРИТЯГИВАЮТ НОВЫЕ ДОЛГИ

Только образование и опыт делают человека богаче и богаче.

Роберт Кийосаки

Существует такая поговорка – как Новый год встретишь, так его и проведешь. Еще говорят: с чемходишь в Новый год, то и приумножается. Так что еслиходишь в Новый год с долгами, они и приумножатся.

Я заметил такую вещь: с одной стороны я работаю и расплачиваюсь с кредиторами, с другой, долг растет. Чем чаще вы к этой мысли возвращаетесь, тем прочнее она укрепляется в вашем подсознании. Чем больше вы ее загоняете в свое подсознание, тем больше она формирует вашу реальность.

Ваше внимание – это созидательная энергия. Именно умственная энергия создала самолеты, автомобили, сотовые телефоны, телевизоры, компьютеры, эффективные лекарства, величественные города и т.д. Это энергия, созидающая реальность. И куда вы направляете свое внимание, то и растет, увеличивается, приумножается.

Та мысль, к которой вы чаще возвращаетесь, больше всего питается этой энергией. Именно это обстоятельство создает вашу реальность. Например, если человек хотя бы один раз в день будет думать о долгах, ему будет трудно выбраться из них.

А если вы постоянно с утра до вечера думаете о долгах, это значит, что они будут вас буквально преследовать. Наши мысли являются мостиком, соединяющим нас с новой реальностью. Человек не сегодня, так завтра, или послезавтра, но обязательно когда-нибудь все равно оказывается там, где его мысли.

Например, с одной стороны я отдаю в счет погашения долга 8 тысяч долларов, с другой стороны долг, странным образом, увеличивается на 10. Я радуюсь, потому что считаю, что долг уменьшается, но не замечаю, что на самом деле он растет.

Так и происходит. Вы можете не заметить, что долг увеличивается, возможно, через аренду, возможно через поставщиков. Поэтому тогда я радовался уменьшению суммы основного долга, и не осознавал, что с другой стороны он увеличивается, потому что долги притягивают новые долги.

Вам надо осознать, что вы своими мыслями сами создаете свое будущее, создаете завтрашний день. Когда сидите на тренинге, идете по улице, едете в маршрутке, вы создаете свое будущее. Но самые сильные мысли появляются не тогда, когда вы на работе, в гостях, с друзьями на даче, а когда вы один. И о долгах вы часто думаете именно в одиночестве.

Человек может быть веселым, радостным, но стоит ему остаться одному, как он погружается в себя, в свои мысли, воспоминания и размышления. Мысли, которые появляются в это время, являются самыми созидательными.

Поэтому, ни в коем случае, не думайте о долгах и проблемах наедине с самим собой, потому что эти мысли могут сформировать новую реальность, которая будет намного хуже вашего нынешнего положения. Когда вы думаете наедине с самим собой, ваши мысли достигают глубин вашего подсознания. Эти мысли имеют огромную силу.

Результат не всегда зависит от того, чем вы занимаетесь, и как работаете. Результат больше всего зависит от того, о чем вы думаете в нерабочее время. Может быть, вы работаете круглый год с утра до вечера, но ситуация все равно не меняется. Это происходит потому, что когда вы не на работе, вы думаете о долгах.

Это видно на моем примере. Что бы я ни делал, долги постоянно росли. Сложнее всего было переломить ситуацию, остановить падение. За что бы я ни брался, это приводило к появлению новых проблем.

Просто у меня сформировалось мышление должника. На тот момент я не понимал,

почему так происходит. Этот термин я сам и придумал – «мышление должника». Придумал спустя 7 лет после тех событий. Когда я начал анализировать все свои поступки того периода, я понял причины своих бед. Я работал день и ночь, мои дети не видели меня месяцами. Но долги только росли. И в этом была закономерность, о которой я тогда не знал.

МЫШЛЕНИЕ ДОЛЖНИКА

Измени мышление, и ты изменишь свою жизнь.

Брайан Трейси

Если человек мыслит категориями потерь, он связывается с теми ситуациями, которые постоянно приводят к ним. Он сам не понимает, что все происходит по заданному сценарию. В свою очередь, мышление потерь стимулирует появление мышления должника.

При формировании мышления должника проявляются симптомы, по которым можно поставить правильный диагноз.

1-й симптом. Больше 80% своего времени человек вольно или невольно думает о долгах.

Он убежден, что так и должно быть, кто же будет думать о его долгах, если не он. Я помню себя в той ситуации, все мысли были только о долгах.

Стараешься о них не думать, но все равно возвращаешься снова и снова. Все разговоры вокруг долгов. Чем больше стараешься от них избавиться, тем больше их становится. За что бы я ни брался, все мои действия приводили к новым долгам.

Попав в эту тяжелую ситуацию, я был в состоянии депрессии и даже думал о самоубийстве. Представьте, каждый день тебе звонят и требуют, все объясняешь, а через день опять звонят, как будто деньги за это время могли появиться. Некоторые звонили по несколько раз в день.

Однажды я пришел уставший домой, ко мне подбежала дочка, обняла меня и сказала: «Папа, я люблю тебя». Эти слова придали мне силы в тот трудный момент. Я подумал – если я умру, эти долги перейдут к детям, неужели я оставлю им в наследство долги? Тогда я и понял, что умирать, будучи в долгах как в шелках, очень не выгодно. В этом и в том мире одни лишь мучения. С этого момента я принял решение вернуть все долги.

Я начал составлять план и искать деньги для его реализации. Некоторые проекты давали результат, а некоторые загоняли меня в еще большую яму.

Например, подошел ко мне мой друг и предложил арендовать помещение, чтобы открыть гостиницу в Алматы. Я подумал, что мне такой пассивный доход не помешал бы. По его расчетам, каждый из нас получал бы прибыль от 5 до 10 тысяч долларов ежемесячно. Таким образом, можно было бы решить хоть какую-то часть из множества существующих проблем.

Но надо было найти деньги на ремонт, на стройматериалы и т.д. У меня денег не было. Я начал занимать, обещая проценты и прибыль. В итоге спустя 5-6 месяцев гостиница была готова. Но мы не смогли ее раскрутить. И через 7-8 месяцев просто устали платить аренду в 5000\$ ежемесячно из своего кармана. В итоге пришлось закрыть гостиницу, потеряв на этом проекте 116 000\$.

Еще я открывал сеть химчисток. Составил хороший бизнес-план, нашел деньги. Этот бизнес также раскрутить не удалось, в итоге я потерял 40 000 евро.

Одна моя ученица предложила открыть в Караганде детскую клинику. У нее была лицензия, она хотела расширяться, и ей нужен был партнер. Нарисовала радужные перспективы, пообещала хороший доход. Я снова начал искать деньги на реализацию проекта, и в итоге потерял 37 000\$.

Я в долгах и очень хочу избавиться от них. Поэтому берусь за все подряд, надеюсь, что следующий проект точно даст необходимый результат. Но, поскольку у меня то самое

мышление должника, я связываюсь именно с такими проектами, которые в итоге приводят к новым долгам.

То есть, тот образ мышления, который у меня в сознании, создает такие ситуации и подталкивает к таким решениям, которые приводят к плачевным последствиям. Поэтому, несмотря на все мои усилия, я терял все больше и больше. И с каждым месяцем количество долгов только увеличивалось.

Так мы начали открывать сеть магазинов спортивных товаров и парфюмерии с одним моим учеником. Снова занимали деньги, строили планы, производили расчеты. За год открыли 36 магазинов в 5 странах.

Но в итоге через год я сделал анализ положения и увидел, что лучше остановиться, пока не поздно, иначе ситуация скоро станет еще хуже. В итоге этот проект мы также закрыли, новый долг составил 493 000 долларов. Это и есть результат мышления должника.

Когда вольно или невольно мы думаем слишком часто о долгах, они увеличиваются. Неважно, понимаем мы это или нет, но это факт.

2-й симптом. Когда деньги появляются, вместо того, чтобы вернуть долги и выполнить свои обязательства, должник занимается своими делами.

Помню, как каждый раз обещал кредиторам, что скоро деньги появятся, и мы все отдадим, но когда деньги появлялись, вместе с ними появлялись какие-то проекты или заманчивые бизнес-идеи. И я думал – «вот лучше вложу эти деньги в их реализацию, и от прибыли начну по частям отдавать долги, зато бизнес после всех выплат останется». Начинаешь вкладывать, но проект не работает. В итоге денег нет, а долги снова только увеличились.

У меня очень много примеров. Когда ко мне на консультацию приходят люди и просят помочь избавиться от долгов, я спрашиваю истории появления каждого долга.

В Бишкеке на консультацию ко мне пришла женщина с дочкой. Долгов у них было очень много. Когда я попросил составить список, получилось 27 пунктов. В их числе банковские кредиты, долги ломбардам и людям.

Помню, у нее был один долг на сумму в 15 000\$, деньги были взяты в ломбарде под 36% годовых.

Она рассказала, что после того, как пошли просрочки по выплатам, из этого ломбарда к ним часто приходили люди и не давали покоя. Она жила в арендованной квартире, и сосед, молодой семьянин, который несколько раз был свидетелем подобных визитов, однажды подошел к ней и спросил, почему эти люди приходят. Она рассказала ему про сложившуюся ситуацию, рассказала, что должна им определенную сумму, но бизнес сейчас не идет, поэтому она не может закрыть долги.

Этот сосед был истинным мусульманином, читал намаз, и, увидев, что соседка с дочкой попали в такую ситуацию, захотел им помочь. Он сказал ей: «У меня нет денег, но есть квартира. Вы найдите деньги под минимальные проценты, а я вам дам в качестве залога квартиру. Займите деньги, а потом, когда закроете все долги, вернете мне квартиру».

Она нашла деньги, ей согласились дать 25 000\$, под залог той квартиры. И она подумала: «Ладно, из этой суммы 18-20 тысяч отдам на погашение долга и процентов, а на 5 привезу товар, продам, заработаю, а затем верну оставшиеся».

Но когда деньги были на руках, тут же появились другие мысли и идеи (мышление должника). Она решила на всю сумму привезти из Китая товар, искусственные цветы. Это был ее бизнес. Думала она на тот момент примерно так – «куплю на 25 000\$, затем продам, расплачусь с долгами, и хотя бы немного заработаю, может быть, 3000\$, а возможно и 5 тысяч, это шанс для меня».

Вот с такими радостными мыслями вместо того, чтобы закрыть долг полностью, она отдает ломбарду только 3000 долларов в счет погашения процентов, а на остальное закупает в Китае товар и отправляет домой. Но, происходит непредвиденное, товар теряется в дороге и приходит в Кыргызстан только через 6 месяцев. Когда она получает свой товар, сезон уже

проходит.

К тому же, искусственные цветы, спрессованные в мешках, оказываются по большей части сломанными, испорченными, потерявшими свой первоначальный вид. Ей удается продать и обналичить всего три с лишним тысячи долларов. Эти деньги опять уходят на оплату процентов. В итоге на ровном месте общая сумма долга увеличивается на 25 000\$. Это результат проявления второго симптома.

Когда деньги появляются, вместо того, чтобы закрыть долги, человек решает свои дела, или занимается новыми проектами. Мышление должника толкает его к созданию новых долгов.

Таких примеров у меня очень много. Возможно, в вашей жизни тоже были подобные ситуации. Все, что описано в этой книге, взято из реальности.

Эта женщина рассказала мне красивую историю того, как она оказалась в долгах. Наверняка, эту историю она рассказывала и своим кредиторам. Мышление должника подсказывает в таких случаях, что если кредиторы спрашивают, надо рассказать, как есть. Якобы, этого будет достаточно. Они хотят узнать правду, пусть они ее услышат. Люди сами себя убеждают в том, что так будет правильно.

Это произошло с ней потому, что у нее сформировалось мышление должника. Ведь она взяла кредит, чтобы заработать и вернуть долги, но это привело к новым потерям. К старым проблемам добавилась еще одна, с еще одним кредитом. Это мышление потерь. Происходит, как в пословице – «пришла беда, отвори ворота».

Когда случаются потери, вы начинаете переживать, мысли соединяются с эмоциями, с воображением, и это приводит к новым страданиям. Верите вы или не верите, но это происходит. Вроде бы мы делаем все, чтобы исправить ситуацию, но у нас ничего не получается.

Подумайте, ведь почему-то именно ее товар затерялся в дороге на срок более 6 месяцев? Просто она находилась в состоянии эмоционального стресса. И ее сознание создавало новую реальность.

Я сам тринадцать раз попадал в подобную ситуацию. И каждый раз снова начинал реализацию новой бизнес-идеи в надежде расплатиться с долгами. Но снова и снова начинание заканчивалось одним и тем же – потерями и новыми долгами.

3-й симптом. С одной стороны, человек расплачивается с долгами, с другой стороны, долгов становится еще больше.

Я зарабатывал и отдавал по частям. (Чуть позже вы узнаете, по какой системе и как я расплатился со своими долгами). Но поскольку моим сознанием управляло мышление должника, я постоянно создавал новые долги и не замечал, как с другой стороны они постоянно росли.

Если я закрывал 20 000\$, то в долг брал 35. Но мой мозг замечал только то, что я тратил на погашение долгов, и не обращал внимания на появление новых. Если, конечно же, сравнить эти цифры, то можно увидеть, что общая сумма задолженности не уменьшилась, а наоборот, выросла.

Долги как болото, постепенно и незаметно засасывают человека. Поэтому самое важное для вас – остановить падение, остановить процесс роста долгов. Чем больше у вас долгов, тем ниже вы падаете. И тем больше времени займет процесс восстановления. Когда я оказался в долгах, те, кто был позади, обогнали меня и вышли вперед. Долги сильно тормозят ваше развитие, тащат вас назад.

Вспомним пример с женщиной, у которой список долгов состоял из 27 пунктов. Она покупала товар в Китае, надеясь заработать на перепродаже. Кроме этого она брала товар под реализацию у своих знакомых. Еще она попросила товар на тех же условиях в швейном цехе.

Все это она делала для того, чтобы немного заработать и хотя бы частично

расплатиться с долгами. Но деньги от продажи товаров тратились на повседневные нужды и решение насущных проблем. Поэтому долги не уменьшались, а, наоборот, увеличивались.

Это именно то, о чем мы говорим: мы что-то делаем, чтобы расплатиться с долгами, но они странным образом растут, количество пунктов в списке умножается, кредиторов становится больше, долги набирают силу. Когда пунктов в списке станет больше семи, остановить цикл роста вам уже будет невероятно трудно.

Эта женщина не могла изменить ситуацию, не изменив свое мышление. Но она молилась и просила Всевышнего помочь, поэтому Аллах привел ее ко мне. Если бы она продолжала действовать таким же образом, количество пунктов в списке долгов могло бы дойти и до пятидесяти.

4-й симптом. Когда нужны деньги, должник не думает, где их заработать, а думает, где можно занять.

Как только вы попадаете в трудную ситуацию, сразу появляются мысли – где бы еще занять. От того, что фокус направлен только на поиск денег, нормально зарабатывать не получается. Новые долги обычно создаются для того, чтобы закрыть старые обязательства, потому что они начинают на тебя давить.

Деньги нужны постоянно, это как скорая помощь. А срочные деньги обходятся все дороже и дороже. С каждым разом все более высокие проценты и на более тяжелых условиях. Под давлением обстоятельств, продаешь даже свои активы, лишь бы закрыть эти долги.

А когда срочно продаешь, однозначно, продаешь дешево. И в итоге в двух направлениях ты оказываешься в минусе. 1. Берешь в долг под большие проценты, лишь бы дали. 2. Дешево продаешь свои активы, чтобы избавиться от этих проблем. А если же активы еще и в залоге перед банком, то банк берет их за минимальную цену.

Помню, я взял в долг у одной женщины 167 000\$. А через 5-6 месяцев курс тенге упал в два раза. Взял я их на один год и когда срок подошел, она начала требовать. В основном, я зарабатывал в тенге, сомах, сомони и рублях. По отношению к этим валютам курс доллара постоянно менялся.

Чтобы погасить этот долг, мне пришлось занимать под большие проценты на таких условиях, которые раньше для меня были бы неприемлемы. На этот раз я занял не доллары, а тенге, чтобы не потерять на курсах. А когда наступило время возврата этих тенге, курс, наоборот, стал ниже. Т.е. тогда я покупал на 354 тенге 1 доллар, чтобы вернуть долг той женщине. Но когда пришло время возвращать долг, взятый в тенге, пришлось на 1 доллар купить 333 тенге.

Получается, что я не только заплатил высокие проценты, но и потерял на курсе доллара. Помните, новые долги всегда достаются дороже. В тот год я посчитал потерянные деньги только на процентах. Вышло более 357 000 долларов.

Другой пример. Когда в 2007-2008 годах я попал в долги, пришлось землю, которую я покупал за 275 000 долларов, продать за 110. Потому что начался кризис, и срочно были нужны деньги, чтобы закрыть хотя бы часть долгов.

Дорогие мои читатели, эти примеры дают понимание, чего не надо делать в жизни. Все, что описано в этой книге, основано на личном опыте в бизнесе и поучительных историях моих слушателей. На примерах можно лучше понять принципы ведения бизнеса. Пожалуйста, запомните эти уроки и сохраняйте свое богатство.

ПОУЧИТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ

Шон Куинн

Джон Игнатиус Куинн, более известный как Шон Куинн, был богатейшим человеком в Ирландии, в 2008 году его состояние оценивалось примерно в 6 миллиардов долларов.

Этот состоятельный бизнесмен сделал один неверный шаг, когда взял займ в Anglo-IrishBank в не самое удачное время размером в четверть состояния его семьи. В

результате он задолжал Англо-Ирландскому банку миллиарды долларов, и это был долг, который стоил ему состояния.

Если бы он не опустил руки, а тщательно проанализировал ситуацию и внимательнее относился к состоянию экономики Ирландии, он мог бы вернуть свои миллиарды, но он смирился с крахом, потерял всё и обанкротился в ноябре 2011 года.

КАК ОСТАНОВИТЬ ПАДЕНИЕ

Сначала просишь в долг, потом просишь милостыню.

Эрнест Хемингуэй

Все эти трудности, проблемы и невзгоды – это следствие мышления должника. Дело в том, что если вы этому человеку скажите – успокойся, лечи свое сознание, иначе что бы ты ни делал, это будет создавать новые проблемы – он не поймет вас, он проигнорирует ваше предостережение. И будет думать, что вам не понять его состояния. Он продолжит действовать по той системе, которую он понимает.

Все, что человек не понимает, он ОТРИЦАЕТ.

Я переживал, страдал, но расплачиваться с долгами надо, поэтому снова и снова пытался реализовать новые идеи, открывал химчистку, но только получил новые долги, открывал детскую клинику, но опять бизнес не шел.

За что бы я ни брался, это приводило лишь к новым долгам и новым проблемам. Я мыслил категориями потерь, а в этом случае любые наши начинания будут заканчиваться крахом, потому что наш мозг адаптирован к сознанию должника.

Мышление должника, которое формируется в сознании человека, может постепенно перейти в хроническое состояние, подобно тому, как становятся хроническими болезни.

При хронической болезни люди понимают, что поправиться у них вряд ли получится. Сам человек не верит в свое выздоровление, но при этом подсознательно надеется, что появится какое-то супер лекарство, выпив которое он сразу и окончательно победит свою болезнь.

Психология человека так устроена, ему хочется верить. А реклама этим пользуется и обещает быстрое снятие симптомов и выздоровление за несколько дней.

Мышление должника тоже постепенно превращается в хроническое состояние ума. Оно может продлиться от 3-х месяцев до 3-х лет. Поэтому необходимо думать над тем, как быстрее избавиться от такого мышления, чтобы избежать серьезных последствий.

Окончательно я понял это в тот момент, когда сама природа продемонстрировала мне действие этого принципа в виде чуда. До этого случая при неудачах, я думал, что мне не повезло с партнерами, что бизнес не так поставлен, маркетинг оказался неправильным и т.д.

Но, однажды, ко мне вновь подошел один мой знакомый из Шымкента и предложил совместный бизнес. Он рассказал, что вот уже много лет выращивает болгарский перец, а в том году плату за земельные участки подняли, поэтому заниматься этим стало менее выгодно.

«Я узнал, что у вас много земли в Таджикистане, может быть, стоит на нескольких гектарах посадить перец. Я предлагаю вам заняться этим бизнесом вместе, как говорится, пятьдесят на пятьдесят», – предложил он. Я согласился. И мы посадили болгарский перец на 40 гектарах, это очень много.

В том же году в Турции один бизнесмен рассказал мне о пользе кунжутowego масла. Земли у меня было много, и я решил, что как приеду в Таджикистан, посажу и кунжут.

Но я и не знал, насколько это кропотливая работа, какой это тяжелый труд. До сих пор, оказывается, нет техники, которая могла бы собирать урожай кунжута. Все делается вручную. Поэтому никто, обычно, не сажает кунжут на больших участках, в основном, его выращивают на 1-2-3 сотках. Очень тяжело ухаживать за этой культурой.

Я приехал из Турции и посадил кунжут на 100 гектарах. Помню, порою у нас работали на поле по 100-150 человек в день. Это происходило в период очистки земли от сорняков и во время сбора урожая.

Для того, чтобы посадить это все, мне пришлось снова обратиться к одному из моих друзей, рассказать ему о своем бизнес-проекте и попросить у него деньги в долг. Вопрос решился

положительно, деньги он мне дал, и мы с моим партнером приступили к посадке, а затем долгие месяцы ухаживали и поливали, строго соблюдая все правила. И наш труд был не напрасным. Знаете, я в жизни не видел такого урожая, на одном стебле я насчитал 28 перцев. Урожай получился необычайно богатым.

Мы даже подсчитали, что с его реализации мы можем выручить около 3 миллионов долларов. Фотографии перца крупным планом, сделанные прямо на поле, я отправил в Корею, на Украину и в Россию. Украинские бизнесмены сразу заказали 10 фура перца.

Затем я приехал в Казахстан, заключил договора о поставках, договорился с фурами, которые должны были перевозить продукцию. Но через неделю после моего отъезда из Таджикистана там началась небывалая жара, температура воздуха доходила до 62-х градусов. Вся земля буквально закипела от такого пекла.

Мой партнер по бизнесу 20 лет выращивал перец, но впервые столкнулся с такой проблемой. Он не знал, что в таких случаях надо делать и начал поливать. Как оказалось после, в жару днем поливать категорически нельзя, так как вода моментально испаряется.

Через неделю вся земля стала червивой. И весь урожай погиб. Это было настоящее чудо, знак свыше, говорящий о том, что со мной что-то не так. Обвинять было некого. Когда это произошло, я окончательно понял, что проблема не в партнерах, не в бизнесе, а во мне. Я понял, что я должен измениться. Раньше я был «удачливым парнем», но, видимо, сейчас запутался, сбился с правильного пути.

Я начал анализировать свою жизнь и еще раз убедился в том, что причиной последних неудач являюсь я сам, потому что у всех, кто со мной связывался, обязательно случались потери.

Представьте, такая жара в Таджикистане в тех районах, где расположена моя земля, бывает один раз в сто лет. Я спрашивал об этом людей старшего возраста. При этом жара наступила не раньше и не позже, а именно в тот момент, когда пришло время собирать урожай.

В итоге перец стал червивым, а кунжут начал осыпаться, и мы просто не успевали его собирать. Почему именно я попал в эту ситуацию? После долгих размышлений я пришел к ответу: виновато мое сознание, виноватомышление потерь и мышление должника. Именно оно сформировало мою реальность.

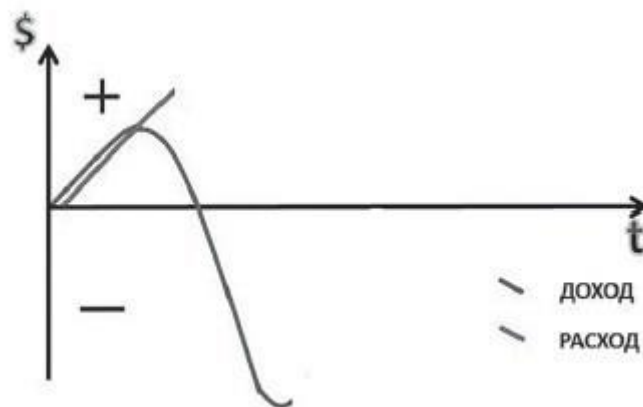
Мы знаем удачливых людей, за что бы они ни взялись, у них все получается. Но бывают люди, которые являются потенциальными источниками неприятностей. Чем бы они ни занимались, везде возникают проблемы.

В своем окружении вы легко определите таких неудачников. В тот момент я сам был одним из них. Тогда я понял, что у меня сформировалось мышление должника. Если у вас долги, вам надо изменить свое мышление, в этом случае вы сможете при помощи техники, о которой я расскажу, исправить ситуацию. **Если вы не измените свое мышление, у вас ничего не получится, потому что убеждения и взгляды у вас останутся старые.**

Невозможно изменить ситуацию, находясь на том же уровне мышления, на котором она была создана. Запишите эти слова в свою тетрадь в раздел «Золотые страницы».

Ведь эту ситуацию мы сами и создаем, не кто-то другой, а мы. Следовательно, корректировать надо себя. Этот вывод вам надо понять, чтобы исправить положение. Чтобы остановить свое падение и рост долгов, надо измениться самому.

Рисунок 4. Остановить падение.



Единственный способ справиться с мышлением потерь, думать о доходах. Что-то потеряли, скажите себе: «Слава Богу, что я потерял только это, а не что-то большее. Пусть с этой потерей уйдет весь негатив, все мои неудачи».

Не ругайте ни себя, ни других. Махните рукой на все, что вы потеряли, ничего уже не вернешь, и начните думать о доходах. Фокус вашего внимания должен быть направлен на получение дохода, тогда дела пойдут в гору.

Понимание этих вещей пришло ко мне не сразу, понадобился достаточно длительный период времени. Но когда это случилось, я начал управлять своими мыслями, и все изменилось. Перестаньте думать, что ситуация изменится, только если вы будете работать не покладая рук.

Когда вы останетесь наедине с самим собой, и никто вам не будет мешать, начните думать о доходах. Эти мысли пробудят у вас творческое мышление и интуицию. А интуиция из десяти вариантов решений выберет единственно правильный. Она начнет помогать вам. Поэтому думайте только о доходах, не думайте ни о чем другом, кроме доходов, удачи и новых достижений.

В самом начале будет тяжело, будут мешать негативные мысли, отрицательные эмоции и сомнения. Вам необходимо будет надевать своеобразные доспехи, которые защитят вас от всего этого. Потому что негативные мысли будут постоянно появляться.

Кроме этого, вам ведь еще звонят ваши кредиторы, а после общения с ними вы целый день сидите с испорченным настроением и не можете работать. Поэтому нужны доспехи, которые защитят вас еще и от внешнего негативного влияния.

Вы ведь хотите погасить долги, но вам мешают работать. Они почему-то убеждены, что вы не хотите возвращать взятые займы деньги. Они не верят вам и порою готовы забрать у вас что-нибудь в счет долга, словно на этом жизнь у них заканчивается, и необходимо подводить итоги.

Одному из таких кредиторов я сказал: «Хорошо, я верну тебе деньги, и что, на этом твои проблемы закончатся?». На что он ответил: «Нет, но мне нужны деньги!»

Самое главное – остановить рост долгов. Этого требует осознанный подход к подобной ситуации.

ПОУЧИТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ

Бьорголфур Гудмундссон

На пике карьеры Гудмундссон был вторым по состоянию бизнесменом в Исландии – у него было около 1,1 миллиарда долларов. А начинал он своё восхождение в России. В 1994 году Гудмундссон со своим сыном основали в Санкт-Петербурге компанию «Балтика Ботлинг Планта», позже переименованную в «Браво Интернешнл».

В 2000 году компания вошла в десятку крупнейших пивоваренных компаний России. А год спустя «Браво Интернешнл» контролировала 8,4% российского рынка пива.

В 2002 году Бьорголфссон продал свою компанию Heineken за беспрецедентную для российского пивоваренного рынка сумму – \$400 млн. Основной же капитал он заработал в

качестве акционера «Ландсбанка», второго по размерам банка Исландии, и владельца футбольного клуба «Вест Хэм».

Тем не менее, Гудмундссон очень быстро потерял всё своё состояние во время полного коллапса банковской системы Исландии в 2008 году, когда разорились три ключевых банка страны, одним из которых был «Landsbanki», и буквально обвалился курс кроны. В июле 2009 года он уже не мог платить по счетам и объявил себя банкротом. К моменту банкротства его долг составил около 800 миллионов долларов.

Попавший в такую же тяжёлую ситуацию его сын Тор Гудмундссон решил всё-таки не доводить дело до процедуры банкротства. К тому моменту общий долг его компаний составил астрономическую сумму – \$10 млрд., а его личный долг достиг отметки в \$1 млрд. На руку ему играл размер долга, заставляющий кредиторов идти ему на встречу.

Летом 2010 года Тор Бьоргольфссон собрал в Лондоне специалистов, представлявших интересы его кредиторов. Они занялись реструктуризацией долгов предпринимателя. С кредиторами было подписано соглашение на жёстких условиях. В том числе ему пришлось продать почти всё личное имущество.

Кроме собственности кредиторы получали любые финансовые поступления от сохранившихся под контролем Бьоргольфссона компаний «Actavis», и «Play». В сложном положении предприниматель находился до 2012 года. В том году крупная фармацевтическая компания «Watson Pharmaceutical» решила приобрести «Actavis». Сумма сделки составила \$5,92 млрд.

Удачная сделка позволила бизнесмену к 2014 году рассчитаться с долгами, сохранив при этом пакет акций компаний «Actavis», «Novator» и «Play» на \$700 млн. Так Тору Бьоргольфссону удалось не только спасти свой бизнес после краха, но и, развивая его, в 2015 году вернуться в список миллиардеров Forbes и остаться богатейшим человеком Исландии.

КАК ОСТАНОВИТЬ РОСТ ДОЛГОВ

«Люди не предполагают, как опасно – не расплатиться по долгам, но они не подозревают, что платить все равно придется: удачей, талантом, здоровьем...»

Олег Рой

Дорогие читатели! Сейчас мы будем говорить об одном из самых важных моментов. Усвоив эту главу, и определившись с тем, что надо делать, вы справитесь с вашим мышлением должника и сможете измениться.

1) Надо осознать, что вы сами принимали решение брать деньги в долг.

Очень важный момент. Перестаньте обвинять других. Перестаньте чувствовать себя жертвою судьбы. Перестаньте оправдываться. Не жалуйтесь на, якобы, недостойных партнеров, на, якобы, несовершенные законы, на вечно меняющийся рынок и т.д. Ведь и в этих обстоятельствах многие люди зарабатывают.

Просто осознайте, что вы сами принимали решение взять в долг. Возьмите на себя ответственность. Признайте, что все, что произошло с вами, это результат вашего самостоятельного решения. Вы сами решили заниматься именно этим бизнесом. Вы сами решили брать этот невыгодный кредит. Вы сами решили работать именно с этими партнерами. Вы сами решили заключить эти сделки.

Осознайте, что именно вы являетесь причиной всего, что происходит в вашей жизни. Это самый неприятный момент. Нам кажется, что другие виноваты, они должны были вести себя по-другому, а значит, другие и должны меняться. А вы же все делаете правильно, у вас хорошие идеи и просчитанные планы. Мы всегда считаем себя самыми умными.

Осознайте, что вы являетесь источником всех событий в вашей жизни. Источником успеха и источником неудач. От вас зависит ваше будущее. Не говорите – «что я могу поделать, если я смог бы» и т.д. Вместо этого признайте, что все, что происходит с вами, это результат вашего выбора. И скажите себе – «я попал в эту ситуацию, потому что я сам ее создал».

Когда вы твердо осознаете, что все зависит от вас, когда поймете, что ваша реальность является продуктом вашего сознания, только тогда вы получите власть над обстоятельствами.

2) Примите решение, что обязательно вернете эти долги.

Вы, конечно, можете сказать, что очень хотите вернуть эти долги, но пока не получается. Но на самом деле, вы хотите вернуть, но еще не приняли решение. Вы думаете, что готовы вернуть. Это просто ваше желание, но не решение.

Например, когда ваши кредиторы звонят вам и требуют возврата долга, вы рассказываете им, как вам тяжело и почему пока не получается. И если кто-то из них отнесется к вашим обстоятельствам с пониманием, значит, он для вас хороший человек.

А тот, кто просто будет требовать вернуть деньги, тот наглый, беспардонный тип. Хотя когда он давал деньги, он был для вас очень хорошим человеком. Теперь он плохой, потому что не сочувствует и не входит в ваше положение.

Постарайтесь понять – вы на самом деле хотите вернуть эти деньги, но себя вы постоянно убеждаете в том, что пока у вас нет такой возможности. Поэтому у вас она и не появится. Вам надо принять решение, что к такой-то дате вы обязательно погасите долг перед этим человеком.

В самом начале ваше сознание будет сопротивляться, ваш прошлый опыт будет отрицать любые возможности. Вы будете говорить себе: «Будь реалистом, где ты найдешь деньги». Вам надо преодолеть это сопротивление, принять решение и начать действовать. Делать все от вас зависящее.

Результат зависит от Аллаха, действие зависит от нас. И пока мы не начнем действовать, он не станет помогать (ниже вы узнаете об этом подробнее). Когда вы говорите: «Пока я не могу вернуть долги, но я хочу решить эту проблему», это означает, что вы подсознательно приняли решение пока не возвращать и тянуть до лучших для вас времен.

Поэтому примите решение вернуть все до последней копейки. Когда вы примите такое решение, сама жизнь начнет помогать вам в этом. Ваш мозг сможет видеть возможности решать эти задачи. Примите такое решение без сомнений, даже если это противоречит логике. Конечно, вы натолкнетесь на внутреннее сопротивление. Это похоже на ситуацию, когда вы хотите изменить свои привычки, но это порождает сильное сопротивление.

Избавиться от лени, бросить курить и пить алкоголь, не смотреть часами телевизор, начать заниматься спортом, отказаться от хаоса в вашей жизни и планировать все свои действия – все эти намерения, обычно, встречают активное сопротивление вашего сознания, которым управляют ваши сформировавшиеся привычки. Вам необходимо сказать себе – я обязательно верну все долги, дай, Аллах, мне силы и здоровья.

Как только вы примите такое решение, у вас появится власть над обстоятельствами. Все будет так, как вы решите. Аллах даст вам то, что вы попросите, и поможет выполнить все ваши обязательства. Поэтому просто осознайте, что вам не хватило опыта, но вы как порядочный человек, хотите вернуть все долги. Проявляйте честные намерения, и тогда Вселенная начнет вам помогать. Когда человек этого не делает, дела у него не идут. Удача покидает его, потому что он не осознает силы честных намерений.

В тот момент, когда он это поймет, удача начнет работать на него. Изменения начинаются с этого понимания. Когда это происходит, вы начинаете подниматься, потому что у вас теперь крепкий фундамент. У вас есть выбор: либо жалеть себя, сломаться, превратиться в жалкое существо, избегать знакомых, стать нищим, либо сделать так, чтобы вас уважали и ценили. Тогда те люди, которые унижали вас, будут стесняться, при встрече, смотреть вам в глаза.

Сейчас те люди, которые про меня плохо говорили, боятся со мной здороваться, а я же специально смотрю им в глаза, и спрашиваю, как у них дела. Если я выступаю в зале перед аудиторией, они, бывает, приходят и сидят тихо, чтобы я их не заметил. Это правда.

3) Соблюдайте чистоту совести.

После того, как вы примите решение, постарайтесь всегда соблюдать чистоту совести. Не делайте то, что противоречит вашим принципам. Будьте честны перед самим собой. Перестаньте держать в голове задние мысли по отношению к другим. Не будьте скользким, делая только то, что выгодно вам, и отвергая то, что выгодно другим. Не будьте безразличным по отношению к страданиям и проблемам окружающих.

Всегда анализируйте свои поступки, руководствуясь своей совестью, а не с точки зрения выгоды. Может быть, иногда ваши действия не принесут вам прямой выгоды, но помогут сохранить чистоту совести. Станьте себе судьей. Когда вы честны и открыты, вам нечего бояться долгов.

Необходимо переключить свое сознание на суждение, которое поможет вам принять решение: как честный человек, как порядочный человек, я хочу вернуть эти долги, я не собираюсь кого-то обманывать, не собираюсь юлить, не собираюсь продолжать оправдываться. Когда вы попадаете в долги, обычно вам приходится врать, хитрить, обещать, а потом избегать встреч, не поднимать телефонную трубку, когда вам звонят. Я знаю, что это такое, быть должником. Но вы должны в своем сердце принять решение, что встретитесь лицом к лицу с кредиторами, и будете смотреть в глаза людям, которые вас ненавидят, при этом, в сердце своем останетесь честным человеком. И вашим главным оружием будет ваша совесть.

Когда я это понял, что-то произошло в моем сознании, я стал уверенным и спокойным. Я перестал бояться. И вообще, что-то переключилось в моей голове. Я честно спросил себя, хочу ли я вернуть эти долги? Ответ, конечно, был «да». Мне надоело жить в положении должника, потому что это состояние давит с невероятной силой. Два варианта: или убежать, или преодолеть и победить. Мне пришлось снова зарабатывать миллионы.

Обычный человек мечтает стать миллионером, а меня никто не спрашивал, у меня не было выбора. Жизнь взяла и решила заставить, без вариантов.

Когда приходит это понимание чистоты, в сознании человека появляется мысль – «я же не вру никому». Знаете, что заставляет вас чувствовать себя маленьким, что делает вас неуверенным? Ваша нечестность перед самим собой.

Люди звонят, а вы не поднимаете трубку, отключаете телефон, потому что они давят на вас. Когда я это понял, то перестал это делать.

В тот момент в моем сознании что-то произошло. Я сказал себе, что все хорошо, и поставил перед собой за дачу заработать 2 миллиона 400 тысяч долларов. Я сказал себе, что должен это сделать, у меня нет другого выбора.

С того дня я начал работать на поставленную цель почти круглые сутки, и, самое главное – в сердце я оставался честным человеком. А когда ты честен в своем сердце, меняется отношение.

Теперь если люди приходили и начинали орать, кричать, я молча смотрел на них. Когда они заканчивали, я говорил: «Послушай, мне нет смысла тебе врать. Я попал в эту ситуацию по своей неосторожности, я был молодым и ошибся, если задел тебя, прости, так получилось, но я хочу кое-что тебе показать».

Затем я открывал тетрадь, показывал и говорил: «Видишь, я не только тебе должен, я должен многим, так что успокойся. Так вышло. Ты можешь меня убить, но деньги от этого не появятся. Либо ты можешь подождать, потерпеть. Ты же мне верил, поэтому дал деньги, теперь потерпи. Я все равно их тебе верну». Обычно люди говорят, что им надо сейчас, а не через десять лет. «Я ничего не могу поделать, прости, но это так», – отвечал я.

Когда у вас появляется уверенность, а она появляется, когда вы честны перед самим собой, вы можете разговаривать с любым человеком. СНБшники, КНБшники милиционеры приходили ко мне. Но ни один из них не мог ничего сделать, потому что в сердце я был чист перед всеми.

Если на вас напишут заявление более трех человек, вас могут посадить в тюрьму. На меня же в Актобе написали заявление 12 человек. Меня закрыли на один день. Я попросил пригласить их и дать нам возможность поговорить. Когда они пришли, я сказал: «Если вы стремитесь меня посадить, я отсижу, но деньги вам никто не вернет. Либо вы мне поможете, либо денег не будет. Потому что человек, который отсидел, уже никому не должен».

Я объяснил им, что они губят свою судьбу, не мою, но это они поймут позднее. Да, сегодня я оказался в этой беде, но кроме меня, долг им никто не вернет, выбор за ними.

Тогда я заметил интересную вещь, когда сердце чистое, а намерения правильные, Господь услышит твою молитву. Когда у вас искренние намерения, и вы молитесь: «О, Аллах, помоги мне вернуть эти долги, не оставляй меня в этом унижительном положении, я хочу их вернуть, я не хочу хитрить и прятаться», тогда Аллах начинает защищать вас, несмотря ни на что. Господь помогает вам. Поверьте, это правда.

Ко мне приходили и рэкетеры. Я увидел всех, кого только мог представить. Я не боялся никого, потому что не врал. Если ты попал в подобную ситуацию, первое, что ты должен

сделать, это не врать. Не ври, и будь честным перед своей совестью. Тогда в твоих словах будет сила, и они дойдут до других.

Будьте прозрачными. Думаю, именно это спасло меня от тюрьмы и злости. Как только я принял решение, что все равно верну все долги, и начал соблюдать чистоту совести, у меня с души упал огромный груз. Долги были, но не было страха. Общая сумма задолженности равнялась тогда 2 339 000\$, и она постоянно росла.

Ситуация оставалась такой же: телефонные звонки, оскорбления, угрозы, но я стал другим. Я приходил и открыто говорил с любым кредитором, даже с тем, который готов был меня убить. Я спокойно просил прощения и говорил: «Тебе незачем беспокоиться. Я все равно верну долг. Это больше нужно мне, чем тебе. Мне нет смысла удерживать твои деньги. Ты можешь не беспокоиться. Я сам найду тебя».

Так уверенно я начал вести переговоры и изменил ситуацию. Они не перестали оскорблять меня, но уже не могли разрушить мой внутренний мир и негативно влиять на мое эмоциональное состояние. С каждым днем я становился все более уверенным в себе.

Если после моих слов человек продолжал давить или устраивал истерику, я мог спокойно поставить его на место, сказав ему: «Послушай, сколько бы ты ни ругался, деньги сейчас не появятся. Успокойся и поверь мне, нам обоим выгодно доверять друг другу. Если же ты не веришь, это твоя проблема. Я больше не стану кому-то доказывать, что я не обманщик».

Я знал, кто я. Я определил для себя приоритеты, и понял, кем должен стать, и что для меня значит эта ситуация. Я начал понимать, какие выводы надо сделать из этого момента. Я начал понимать, какой подарок судьбы спрятан в этом фантике под названием долговая проблема. Чем больше я думал об этом, тем более твердым и уверенным становился.

Я начал соблюдать чистоту совести по отношению к семье и друзьям. Я продолжал служить людям, даже если от этого мне не было никакой выгоды. Не важно, замечали это другие или нет. Я делал это для себя. Будьте судьей для самого себя. Сохраняйте чистоту совести. Ваша искренность имеет огромное значение. Верьте в это и развивайтесь.

Если Господь готовит вам подарок, он заворачивает его в проблему. Проблемы – это не всегда плохо, они как лекарство, лечат тебя, делают тебя сильнее. Здесь все зависит от твоего выбора – стать жертвою или воспринимать эти тяжелые обстоятельства, как урок, став сильнее.

Я начал жить под лозунгом «Не бывает друзей или врагов, все люди – наставники. Нет успеха и неудач – есть только уроки жизни».

Смысл нашей жизни в том, кем ты станешь в итоге, каким человеком сможешь стать. Все, что происходит с нами, помогает нам реализовать наши мечты. Это самая важная школа. Именно эти достижения делают нас великими.

4) Больше не берите в долг ни цента.

С этого дня вы должны обещать, что независимо от ситуации, как бы вам ни было трудно, вы не возьмете в долг ни одного цента. Ваш мозг привык создавать долги, поэтому вас подсознательно тянет к подобным поступкам. Если у вас уже сформировалось мышление должника, и оно перешло в хроническое состояние, очень трудно будет остановить себя. Это хуже чем наркомания или зависимость от алкоголя.

Обещайте себе и сдержите свое обещание. Каждый раз, когда будут нужны деньги, ищите возможность заработать, а не занять. Если вы внимательно проанализируете ситуацию, то поймете, что это самый короткий путь к решению проблемы.

Долги отбрасывают вас назад, забирают очень много сил и энергии. Не берите больше в долг ни копейки, если хотите выбраться из долговой ямы. Это должно быть вашим твердым решением.

Если ты оказался в яме, перестань копать дно, делая ее еще глубже.

5) Не бойтесь критики.

Когда ты оказываешься в долгах, то боишься, что кто-то узнает об этом. Тебе стыдно, неудобно, и кажется, что это обстоятельство выставляет тебя в неприглядном свете перед людьми. Но кредиторам, обычно, нравится рассказывать другим, что ты им должен. Наверное,

это природа человека, люди любят хвастаться, даже в такой ситуации. И это оказывает негативное эмоциональное воздействие на вас.

Я помню, что сильно переживал, когда узнавал, что кто-то сплетничает по поводу моих долгов. Ко мне тоже приходили люди и рассказывали о своих долгах, а потом просили сохранить все в тайне, потому что боялись огласки.

Запомните, вам надо освободиться от такой зависимости, и перестать так болезненно реагировать на сплетни, пересуды, критические замечания. Это поможет вам быстрее избавиться от долгов. Ваше сознание должно быть свободным от переживаний и негативных эмоций. Мысли о том, что кто-то узнал о вашем положении, и теперь все обсуждают ваши поступки, отнимают много энергии.

Когда мы боимся критики других людей, мы даем им власть над собой. От их одобрения или осуждения будет зависеть наше психологическое состояние. Мы станем просто эмоционально зависимыми от их мнения. Нет ничего страшного в том, что кто-то узнал о ваших долгах.

В вашем положении нет ничего постыдного. Стыдно воровать и обманывать. В нас с детства заложен страх перед критикой, мы всегда стараемся быть хорошими в глазах других людей. Лишь бы услышать похвалу в свой адрес. Поэтому мы остаемся зависимыми. Не бойтесь, даже если весь мир узнает о ваших долгах. Пример моей жизни доказывает правильность такой позиции.

Я выступал на тренинге в зале, собралось больше двухсот человек. Вдруг появляется один из моих кредиторов, он специально оделся так, как будто на банкет пришел, и говорит: «Вот тебе повестка в суд, ты обязан прийти. Поставь здесь свою подпись, чтобы было доказательство, что ты получил повестку». Сказал он это перед всеми, представляет. И так надменно посмотрел на меня, а потом на аудиторию, словно хотел сказать: «Что вы слушаете этого мошенника, он мне должен».

Наверное, он думал, что я буду смущен, а то и вовсе испугаюсь его разоблачений. Но у меня к тому времени уже выработалась психологическая и эмоциональная устойчивость, потому что совесть моя была чиста.

Я подписал, взял повестку и громко произнес, обращаясь к аудитории: «Видите, как плохо иметь долги. Унижают тебя, как хотят. Мы были партнерами, но бизнес не пошел, и теперь предстоит разбираться в суде». Ему я сказал: «Если ты все сказал и на душе у тебя спокойно, можешь идти. Ты хотел, чтобы все узнали, что я тебе должен. Цель достигнута. Но я думаю, что кроме меня, никто тебе деньги не вернет. Им бесполезно говорить об этом. Если хочешь сказать что-то еще, подожди до перерыва, я поговорю с тобой».

Я никого не стеснялся. Если вы оказались в долгах, перестаньте стесняться. Я не боялся критики и точно знал, кто я, поэтому в одобрении других уже не нуждался.

Представьте, что вы на поле боя, вас ранили, если вы будете стесняться своей раны, вы умрете. Глупый человек стесняется долгов. Скажите кредитору: «Я попал в эту беду, но хочу выбраться, если сможешь, помоги, если не сможешь, то, как минимум, не унижай меня и не груби».

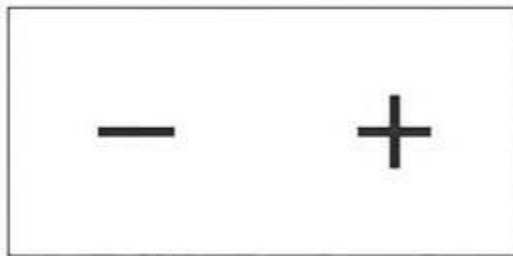
Если человек оказался в положении должника, то любое доброе слово вдохновляет его, потому что человек ищет надежду, ищет опору, надеется, что, может быть, ему чуть-чуть помогут. Но, несмотря на все переживания и унижения, все-таки это здорово, оказаться в долгах, потому что в итоге вы добьетесь намного большего.

б) Долги превращайте в возможности.

90% должников останавливаются после неудач и больше не пытаются наладить бизнес, только оставшиеся 10% продолжают развивать свое собственное дело, несмотря ни на что. Долги сами по себе – это минус. Но ведь минус – это половинка плюса.

Именно эти 10% знают этот секрет, а остальные 90% остаются в неведении. Чтобы понять смысл всего происходящего, вам необходимо размышлять над своим положением, анализировать свои действия, которые сделали вас должником. И осознавать последствия своих решений.

Рисунок 5. (– +)



Как только это понимание приходит, в голове что-то щелкает, словно загорается фонарик, и появляется ясность. Уже начинаешь понимать, что в следующий раз сможешь избежать этих проблем, соблюдая кое-какие правила.

Люди, которые не сдаются, начинают в таком положении думать: «У меня не получилось, потому что мне не хватает навыков и умений». Т.е. фокус внимания переводят от себя к *нехватке навыков и умений*. Я точно помню это состояние. Это произошло у меня после той книги под названием «Выживают только параноики». Когда я ее прочитал, что-то во мне изменилось. Я прочитал еще несколько книг, несмотря на то, что было очень тяжело. Начинаешь читать, а в голову ничего не лезет. Несмотря на это все равно я заставлял себя читать и перечитывать. Это было необходимо.

Тогда я прочитал такие книги как «Каменное лицо, черное сердце. Философия воина, помогающая преодолевать трудности в бизнесе и жизни» (автор Чин-Нинг Чу), «Думай как миллионер» (автор Т. Харв Экер), «Думай и богатей» (автор Наполеон Хилл). Читал по несколько часов каждый день.

Тщательно изучал «Коран» и «Тавсир Корана», пытаюсь анализировать все прочитанное. Надо было заполнить голову другими мыслями. Созидающими мыслями, которые дадут возможность духовно развиваться. Эти книги мне очень помогли. Поэтому советую и вам, если у вас проблемы, если вы оказались в долгах, обязательно прочитайте эти книги. Они помогут вам преодолеть трудности.

Начав понемногу приходить в себя после депрессии, я позвонил одному из своих друзей и попросил у него три тысячи долларов. Этот человек в свое время предлагал мне деньги, чтобы стать моим партнером. Я ему отказал, не знаю, может быть, он обиделся тогда. Теперь я попал в беду, став банкротом и попросил у него всего три тысячи долларов, пообещав: «Я тебе верну, как только появится возможность, только ты не дави на меня». Но, он отказал мне.

Знаете, у меня чуть телефонная трубка не выпала из рук. Я подумал тогда: «Надо же, этот человек, предлагал мне деньги и просился в партнеры, а теперь не доверяет. Он в месяц зарабатывает больше миллиона долларов, но не может дать мне три тысячи».

Жена увидела, как я изменился в лице и спросила: «Что случилось?» Я сказал: «Помнишь моего друга, миллионера, я тебе рассказывал про него?» Она ответила, что, конечно, помнит, – «я попросил у него три тысячи долларов, а он мне отказал». «А что вы хотите?» – говорит жена, «Вы из дома не выходите уже четвертый месяц, у вас депрессия, никого не хотите видеть, а долги давят на нас, думаете, все решится само собой?». Эта фраза задела меня конкретно.

На следующий день я встал в четыре часа утра, помолился и начал думать. Начал планировать. Через неделю я заработал 12 000 долларов. Что произошло в тот момент? Я начал понимать, почему у меня не получилось. Я перестал обвинять всех, перестал думать о долгах, поняв, что все это в прошлом, и прошлое теперь не изменить. Я, наконец-то, успокоился и размышлял только о том, почему у меня не получилось.

ПОУЧИТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ

Масаёси Сон

Начало его истории было многообещающим, бизнес отлично развивался, он основал компанию «Softbank», вложил деньги в «Yahoo» и другие интернет компании. В частности, он контролировал крупные пакеты акций первого в мире бесплатного веб-хостинга и одного из популярнейших сайтов «Geo-Cities», онлайн супермаркета «Buy-com», а также компании, предоставлявшие брокерские услуги и кредитование в онлайн.

В общей сложности почти в 100 интернет-компаний было вложено около \$2 млрд. На фоне общей переоценки росла и рыночная стоимость «SoftBank», которая в 1999 году достигла отметки в \$180 млрд., а сам Масаёси Сон увеличил свое состояние до \$78 млрд.

За блестящим ростом последовал сильный спад. 10 марта 2000 года пузырь доткомов, который рос в течение предыдущих пяти лет, лопнул. Это повлекло обвальное падение акций японских интернет-компаний. В итоге бизнесмен потерял 70 миллиардов долларов, по сути, никто не терял больше за всю историю человечества.

Отчаиваться Сон не стал, а сделал соответствующие выводы, изменил стратегию и продолжил развивать «SoftBank», инвестируя теперь в широкополосный интернет. При этом, он активно использовал преимущества своей компании: цены за соединение у «SoftBank» были дешевле, а скорость – выше, чем у основного конкурента («NipponTelegraph&Telephone»). Кроме того, компания Сона предоставляла клиентам бесплатные модемы.

Это позволило увеличить долю рынка и начать ценовую войну, что сделало интернет в Японии едва ли не самым дешевым в мире. За несколько лет SoftBank собрал достаточно средств для выхода еще на один новый рынок.

В 2006 году Сон решает превратить «SoftBank» в крупного телефонного оператора и тратит \$15,4 млрд. на приобретение японского подразделения «Vodafone». А спустя два года Сон принимает еще одно нестандартное решение – стать в Японии, где почти весь рынок традиционно занимали местные производители телефонов, первым дистрибьютором Apple iPhone(позднее «SoftBank» первым привезет в страну iPad).

Как отмечало агентство «Bloomberg», ставка на продукцию «Apple» помогла «SoftBank» за четыре года (с 2008-го по 2012й) увеличить годовую чистую прибыль в семь раз, и довести её до \$2,8 млрд.

До настоящего времени его компания продолжает вкладывать средства в высокотехнологические направления, используя, в основном, заёмные средства. Одна из последних инвестиций Сона – вложение \$1 млрд. в финансово-технологический стартап «SocialFinance» («SoFi»), занимающийся интернет-кредитованием. Общий инвестиционный портфель «SoftBank» включает чуть ли не 600 компаний, а состояние Сона сейчас оценивается в \$19,8 млрд.

ПЕРЕКЛЮЧИТЬ СОЗНАНИЕ

Прибыль должно дать более искусное руководство делом: побольше мозга в вашей работе – мозга и еще раз мозга.

Генри Форд

Тот, кто сможет понять, что минус является половинкой плюса, кто сможет переключить свое сознание и объяснить себе, что попал в долги не потому, что хотел, не потому, что мечтал, не потому что он плохой человек, а потому что просто ему не хватило знаний, навыков, умений и опыта, тот не остановится и пойдет дальше. Он скажет себе – я приобрету знания, умения и опыт, и попытаюсь снова, и буду пытаться до тех пор, пока не получу желаемый результат.

Именно такая формулировка переключения сознания необходима в подобной ситуации. Вы приняли ошибочное решение, не предусмотрели или не предвидели рисков, вы ожидали одно, а получилось другое, и мозг попал в зону неизвестности. Он не ожидал такого, поэтому он не знает, что делать, ведь у вас был совсем другой план.

Примите решение превратить долги в возможности. Осознайте, что это как раз тот момент, когда можно стать лучше. Возможно, это ответ на ваши молитвы, откуда вам знать. Может быть, вы молились и просили Аллаха помочь вам стать богатым и получить признание. А он выбрал для достижения ваших целей и реализации вашей мечты именно этот путь, чтобы потом, дальше вы могли это богатство сохранить и преумножить.

Может быть, это как раз те уроки, которые вам необходимы для достижения ваших целей. Ведь когда мы просим Аллаха о счастье и богатстве, он не дарит их нам, а лишь дает возможности стать такими. Но чтобы богатство не навредило, а мы не навредили другим, он готовит нас таким образом. Это жесткий урок, но самый доходчивый и эффективный.

Сегодняшние трудности – это не наказание за ваши грехи и ошибки, а подготовка к великим достижениям. Это милости Аллаха к нам. Милости Всевышнего. Помните всегда, ваша вера в такие моменты проходит испытание. Единственный способ укрепить ее – бороться с сомнениями и соблазнами.

Через долги, возможно, он сможет наставить вас на путь истинный. Ведь только ухабы и преграды, а не гладкая дорога, закаляют ваш характер. Так вы накопите опыт и знания, которые стоят больше, чем деньги. Может быть, именно долги – это то, что сделает вас сильнее.

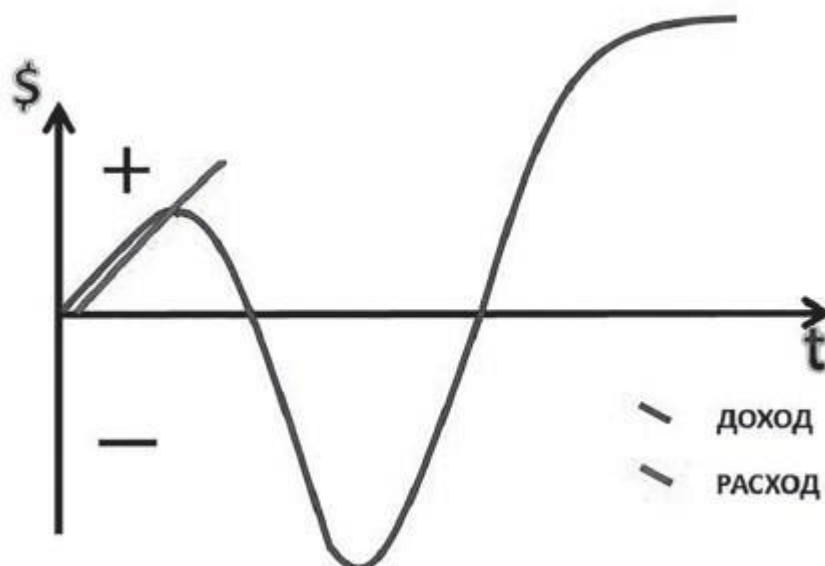
Представьте, что у вас сломался автомобиль, и вам приходится открывать капот и находить причину. Возможно, если бы этого не случилось, вы могли бы так и не узнать, как там все устроено и какими могут быть причины поломки. Именно такие ситуации позволяют вам набираться опыта и практических знаний.

Жизнь похожа на длинное путешествие. Путешествие к своей мечте, к своим целям. Без знаний и мудрости вы будете сбиваться с пути, плутать, топтаться на месте, и в итоге своей цели вы не достигнете.

Долги сделали меня очень сильным. Именно эти уроки жизни сделали меня тем, кто я есть. Я горжусь собой и прожитыми днями, потому что моя жизнь оказалась такой насыщенной переживаниями и радостными моментами. Я очень благодарен тем людям, которые заставили меня вернуть долги.

Вначале я их ненавидел, но сейчас благодарен. Они заставили меня быстрее избавиться от долгов. Я стал мультимиллионером благодаря полученным знаниям и приобретенной мудрости. Используйте долги в своих целях, они должны сделать вас богатым и успешным.

Рисунок 6. График: обратное развитие.



Если вы начнете использовать все формулы, о которых я расскажу ниже, вы добьетесь большего и обгоните многих из тех, кто никогда не был должником, потому что эмоциональная часть сознания у вас станет устойчивой.

Вы намного легче переживете банкротство, намного легче будете преодолевать временные трудности, намного легче перенесете отказы, намного легче перенесете застои. У других этих

качеств нет. А у вас есть шанс. Вы добьетесь большего. Многие богатейшие люди мира прошли в своей жизни через крах, долги, банкротство, но вновь и вновь поднимались и добивались еще большего успеха. Вот некоторые из них.

Дональд Трамп

Дональд Трамп прошел через процедуру банкротства четыре раза. Первое связано с казино Trump'sTajMahal. За несколько лет до открытия этого казино финансовые эксперты предупреждали Трампа, что бизнес вряд ли когда-нибудь окупится. Игровых заведений в игровой столице северо-востока хватало, поэтому Дональду советовали вкладывать деньги в развлекательную инфраструктуру – в частности, в суперсовременные парки развлечений.

Трамп, однако, посчитал, что его суперказино затмит все остальные, переманит клиентов, и конкуренты начнут закрываться. Денег бизнесмен не жалел и строительство объекта обошлось ему вместо первоначальных \$300 млн. в \$1 млрд.

Трамп не остановился даже тогда, когда стало ясно, что прибыли из TajMahal не извлечь. Вместо того, чтобы притормозить с расходами, он пригласил в казино Майкла Джексона с месячной шоу-программой.

Не прошло и года после открытия TajMahal, как Трамп из-за долгов подал на банкротство. Суд списал ему 9-значную сумму, реорганизовал долг, а так же заставил отказаться от некоторых элементов роскошной жизни – в частности, яхты и самолета.

Второе банкротство связано с отелем TrumpPlazaHotel, он получился слишком дорогим и роскошным. На северо-востоке США попросту не было такого количества богачей, которые могли бы заполнять его номера 365 дней в году. Многим отдыхающим гораздо выгоднее было селиться в Лас-Вегасе, чем в небоскребе TrumpPlazaHotel. Поэтому в 1992 году Дональд Трамп заявил о банкротстве этого объекта. На момент рассмотрения дела в суде убытки отеля составляли свыше \$550 млн.

Третье банкротство произошло из-за нескольких отелей и казино. За 12 лет Дональд Трамп накопил долг в размере \$1.8 млрд. Сумма астрономическая, однако и эту сумму опытная компания юристов смогла снизить в несколько раз. В 2004 году суд обязал Трампа сократить свою долю в отелях и казино до 25% и вложить в сделку \$77 млн. личных денег, что он и сделал.

В четвертый раз через процедуру банкротства он прошел в 2009 году. В этот раз долг одного из бизнесов Трампа составлял «всего» \$53.1 млн. Ничтожная сумма для мультимиллиардера. Совет директоров единогласно заявил, что убытки можно ликвидировать, если сменить бизнес-тактику и подождать 3-4 года. Однако, Трамп настоял на очередном судебном процессе.

Но, несмотря на все перипетии судьбы, достижения Дональда Трампа неоспоримы – миллиардер, строительный магнат, владелец крупной сети отелей и казино, автор внушительного ряда книг по бизнесу и саморазвитию. Также он является членом Республиканской партии. Ко всем перечисленным достижениям теперь добавилось еще одно – 8 ноября 2016 года Трамп был избран 45-м президентом США.

Ричард Брэнсон

Ричард Брэнсон действительно знает толк в неудачах. Но это не помешало создать ему один из самых успешных и узнаваемых брендов в мире. Название Virgin знают все не только благодаря успехам в бизнесе, но и во многом из-за оригинальности Ричарда и его приключений. Его общее состояние оценивается в \$4,600,000,000.

Но, если бы вы встретили Брэнсона в юности, то не поставили бы и цента на то, что он добьется успеха. Ему плохо давалось чтение и математические навыки, в 16 лет он оставил среднюю школу, так и не доучившись. Не совсем подходящий набор качеств для будущего миллиардера.

Его первая попытка бизнеса – издание студенческого журнала, который он начал, когда ему было 16 лет – имела проблемы с правоохранительными органами. Ричард чуть не отправился в тюрьму за публикацию рекламы средства от венерических заболеваний в журнале.

Но Ричард не останавливался на «достигнутом»! В 1971 году Брэнсон был арестован и обвинен в продаже в магазинах Virgin записей, которые декларировались как экспортные товары. Он урегулировал судебное дело с Таможней Англии и Акцизным управлением договоренностью об уплате неоплаченной пошлины и штрафов. Мать Брэнсона перезаложила семейный дом, чтобы помочь уплатить долги сына.

Жизнь дала жесткий урок этому неугомонному авантюристу. «Я поклялся себе, что никогда больше не буду делать ничего, что заставит меня попасть в тюрьму или, по крайней мере, заниматься таким бизнесом, который будет выглядеть сомнительно». Он сдержал свое слово. Возможно, этот урок и помог ему стать миллиардером.

Помните, наступит день, когда вы расплатитесь с долгами. Но у вас останется привычка зарабатывать. Например, я каждый месяц покупаю активы и управляю кучей бизнесов, потому что у меня выработалась привычка работать по максимуму и зарабатывать много. Я не могу по-другому. Это уже образ жизни.

То же самое будет и у вас. Когда вы выплатите все долги, у вас появится уверенность, у вас появится колоссальная выдержка. Так что первое, что вы должны делать, это благодарить за то, что ваше положение не хуже, чем сейчас. Да, сначала это не очень понятно. Но задумайтесь над тем, что все могло бы быть еще хуже, что бы вы делали тогда?

Многие бедные остаются бедными, потому что в нерабочее время говорят о фильмах, новостях, сплетнях, критикуют всех подряд, поэтому у них и с бизнесом ничего не получается. А когда вы еще и думаете о долгах, то сами их создаете.

Не имеет значения, понимаете или нет. Например, если сунуть пальцы в розетку, вас ударит током. И не имеет значения, верите вы в это или нет. Так и здесь, долги увеличиваются, потому что действует закон вселенной.

Получается, что у меня в сознании была инфекция. Работая с другими людьми, я заражал и их. Мышление должника может быть заразительным, как болезнь. И когда вы начинаете с кем-то из своих друзей вести совместный бизнес, то теряете вместе с ним, а потом потери и неудачи будут преследовать и вашего друга. Это своеобразная инфекция в сознании, она легко передается другим.

Поэтому я советую – если у вас есть долг, никому не предлагайте совместный бизнес. С вами они потеряют вложенные деньги. Я заразил, таким образом, 13 своих друзей. Тогда я не понимал, что склонность к потерям передается, как инфекция.

СЕМЬ ПАРАМЕТРОВ ЧИСТОТЫ

Первая и главная предпосылка успеха в бизнесе – это терпение.

Джон Рокфеллер

Я начал работу над собой с поста. Именно это помогло мне. Я держал пост девять месяцев. На этот период я ввел ограничения не только в свой рацион, но и отказался от всех негативных привычек и соблазнов. Я начал соблюдать семь параметров чистоты, это необходимо для того, чтобы избавиться от мышления должника. К этому выводу я пришел как ученый.

Первый параметр: чистота намерений.

Не думайте плохо о других людях, что бы ни происходило в вашей жизни. Это тренировка, которая поможет вам изменить себя. Я перестал завидовать, перестал плохо думать о людях, перестал отчаиваться, обижаться и думал только о том, что должен вернуть долги. Это чистота намерений.

Формируйте искренние намерения, и сама жизнь поможет вам в остальном. Относитесь к тому, что делаете, так, как будто это самое важное для вас в жизни. Будьте искренним в своих поступках. Сохраните чистоту намерений.

Следующий параметр: чистота мыслей

Никогда не допускайте негативных мыслей. Появится такая мысль, сразу меняйте ее на позитивную. Все ваши мысли должны быть только о доходах. Мне звонили по несколько раз в день и требовали вернуть долг, но вам надо сделать так, чтобы вам никто не звонил. В последующих главах я вам расскажу о том, как этого добиться.

У вас не идут дела, потому что многие люди считают вас мошенником, обманщиком, а мысли людей – это мощный поток энергии, который перекрывает дорогу к удаче. Поэтому так важно сделать, чтобы вам никто не звонил.

Ваши мысли приведут вас туда, куда вы хотите попасть. Возможно, пока у вас нет достаточно средств, чтобы вернуть долг. Но чтобы думать правильно, позитивно, думать о доходе, вам не нужны средства. Это ваш выбор.

Понятно, что будет трудно это сделать в тот момент, когда кругом одни проблемы. Особенно когда звонят и угрожают, оскорбляют и т.д. Но, несмотря на это, все равно необходимо контролировать свой разум. Конечно, негативные мысли так или иначе будут появляться, меняйте их на позитивные. Главное – не акцентировать внимание на негативных мыслях, не гоняться за ними в пылу самобичевания, а просто переключиться на оптимистический настрой.

Когда летит птица, след в небе она не оставляет, облака закрывают солнце, но солнце не гоняется за облаками. Именно этот урок очень важен для вашего состояния. Постоянно соблюдайте чистоту мыслей. Думы о долгах замените на мысли о доходе. На что вы направите свое внимание, то и будет постепенно набирать силу. Это как спорт. Тренируйте свое позитивное мышление, чтобы побыстрее выбраться из долгов. В любой ситуации ищите позитив. Не отчаивайтесь, если что-то не получается, если вам не помогают, если не все идеально.

Ищите в своих мыслях о людях и событиях только хорошее. Станьте супер позитивным. С позитивными людьми очень легко работать и жить. Чистота мыслей – это показатель того, что вы пытаетесь найти себя. Ваша новая жизнь начинается с этого. Думайте позитивно о своем будущем.

Еще один параметр: это чистота тела. Прелюбодеяние приводит к долгам. А долги приводят к публичному унижению и позору. А начинается все, в том числе, с прелюбодеяния. Об этом свидетельствуют тысячи фактов.

Начните формировать чистоту тела. Долги нужны для того, чтобы направить вас по правильному пути.

В «Коране» написано, что ты можешь быть недоволен тем, что тебе предназначено, но это пойдет тебе на пользу. Кто-то придет к Богу через долги. Многие люди начинают вспоминать о Боге и молиться, когда им плохо, когда они попадают в трудную жизненную ситуацию, когда возникают трудноразрешимые проблемы. Когда все хорошо, о молитве забывают.

Кто-то приходит к Богу через боль и страдания. Это не унижение, а путь, который вам определил Господь. Не надо думать, что долги – это плохо. Это путь, по которому Господь ведет вас.

Чистота тела зависит от нескольких вещей.

1) Это физическая чистота. Ухаживайте за собой. Это тело дано нам во временное пользование, и мы обязаны заботиться о нем. Нельзя над собой издеваться. Обеспечьте физическую чистоту своему телу, тогда вы будете чувствовать себя легко и бодро.

2) Не кушайте запретное, то, что делает ваше тело вялым и больным, что порождает лень. Откажитесь от запретной пищи, она наносит вред вашему организму. Перестаньте курить и пить алкогольные напитки.

Очищая свое тело, вы усиливаете власть своего разума над ним, у вас укрепляется воля. Да, вредная пища выглядит заманчиво и вкусно. Но не стоит поддаваться искушению и жертвовать своим здоровьем ради сиюминутных удовольствий. Ведь не зря все религии призывают отказаться от продуктов и напитков, которые «загрязняют» ваше тело и туманят ваше сознание. Откажитесь от них.

3) Не берите чужое. Нельзя брать чужое только потому, что никто этого не заметит. Когда работаете с другими людьми, не стоит обманывать их, написав вместо настоящей цены в 5 долларов завышенную в 7. Не надо то, что стоит 10 долларов, оформлять по цене в 20 долларов, тем самым, обманывая партнеров. Никогда не берите чужую долю и то, что не принадлежит вам.

Не кормите своих детей на деньги, которые вы не заработали честным трудом. Это очень опасно для здоровья и благополучия вашей семьи. Я знаю людей, которые воровали у государства, воровали у людей. Они злоупотребляли своей властью и богатели за счет народа.

В итоге кто-то из их семьи обязательно платит за это тяжелыми болезнями. Позже я научно объясню эту закономерность. Поэтому соблюдайте моральную чистоту в своих действиях. Кормите свою семью только тем, что сами заработали честным трудом. Лучше прийти с маленьким куском хлеба, заработанным честно, чем пиршествовать на деньги, которые вы не заработали. Это слишком дорогое удовольствие.

4) Откажитесь от прелюбодеяния. Не поддавайтесь соблазну, это мимолетное удовольствие вам очень дорого обойдется. Это потери и материальные, и духовные. Если бы мы знали, какие страдания нас ожидают из-за наших походов на стороне. Об этом свидетельствуют тысячи фактов.

Я не предлагаю вам стать святым, но надо быть человеком, достойным уважения. Делайте то, что одобряет Господь, и это гарантирует вам успех. Откажитесь от всего запретного.

Следующий параметр: чистота совести.

Без этого параметра вы ничего не добьетесь. Никогда не идите против совести, никогда не совершайте поступков, за которые вам будет стыдно. Сохраняйте чистоту совести.

Помните, что самое большое богатство – это ясный ум.

Самая мощная сила – это вера.

Самое суровое наказание определяет совесть.

Соблюдая чистоту совести, можно добиться всего, к чему стремишься.

Еще один параметр: чистота речи.

Никогда не врете, не обманывайте других. Не говорите кредиторам – я завтра отдам долг, заведомо зная, что не сможете выполнить обещание. Людей раздражает откровенная ложь. Их задевает не то, что вы не можете вернуть долг, а то, что вы врете. Они говорят: «Ладно, не может вернуть долг, но хотя бы не хитрил». Ваша ложь лишь усугубляет положение, поэтому не обманывайте, сохраняйте чистоту вашей речи.

Ваша речь – это показатель того, куда вы стремитесь. Если вы справитесь с этой задачей и сохраните чистоту речи, значит, сможете отказаться от всего негативного. Это ключ к вашему процветанию и духовному развитию.

Последний параметр: чистота зрения.

С этого дня старайтесь не смотреть на негативные вещи и явления. Даже если увидите что-то плохое, думайте о хорошем. Когда смотрите на кого-то, думайте о его положительных качествах. В своей жизни акцентируйте внимание на положительных моментах. Что бы в вашей жизни не происходило.

Во всех людях, окружающих вас, старайтесь увидеть только хорошее. Смотрите на свою жену как на богиню, и неважно, что иногда она причиняет вам боль. Научитесь видеть в ней ту богиню, на которой вы женились. Ведь она была самой прекрасной, когда вы выбрали ее в качестве спутницы жизни.

Смотрите на своего мужа как на властелина, как на героя вашего сердца. Вы никогда не ошибетесь, если будете воспринимать людей такими, какими они могли бы стать. Нам всегда говорят – воспринимай людей такими, какие они есть. Это очень хорошо. Но если он начнет лгать от того, что вы воспринимаете его как лжеца, вам легче не станет. Если он станет бабником от того, что вы его таким воспринимаете, от этого ваша боль не ослабнет.

Воспринимайте людей такими, какими они могли бы стать. В этом случае вы никогда не ошибетесь. Со временем вы увидите, что именно такими они для вас становятся.

Посмотрите на своих детей и постарайтесь увидеть в них только хорошие черты характера, тогда эти черты и будут у них развиваться.

Вспомните свою жизнь и попытайтесь перечислить все самые счастливые минуты. Затем посмотрите, сколько пунктов у вас получилось.

Это очень важное задание, его надо выполнить в письменном виде, записав все пункты в тетрадь. Самые яркие, запоминающиеся минуты вашей жизни. Это рождение ваших детей, яркие

впечатления от путешествий, ваши достижения, первая любовь и т.д. Старайтесь вспомнить все. Чем больше пунктов вы напишите, тем лучше.

Я помню, как вышла моя первая книга, я был очень счастлив, помню, как в первый раз взял на руки сына, как моя дочка в первый раз помогала мне по дому, как отвез в Мекку свою маму и держался за дом Аллаха, как купил свою первую квартиру, как познакомился со своей женой. А когда я защитил в Москве докторскую диссертацию, то пошел в парк и от нахлынувших чувств громко кричал. А какое удовольствие я получил, когда держал в руках печать своей первой компании. Мне казалось тогда, что раз у меня есть компания, значит, я обязательно буду миллионером.

Я привел несколько примеров. Я стараюсь каждый год записывать самые счастливые минуты моей жизни. Мы не можем запомнить все события каждого дня, месяца, года. Мы запоминаем лишь самые счастливые и самые трудные моменты.

Надо стремиться к тому, чтобы счастливых минут было больше. Это зависит от нас. Чем мы заполняем свою жизнь, то и будет в ней доминировать. Напишите о самых ярких моментах своей жизни. Это придаст вам сил и подарит вам вдохновение для дальнейших действий.

В целях соблюдения этих правил чистоты я держал пост целых 9 месяцев. Вам необязательно держать пост такой длительный период, достаточно просто начать. Благодаря этому у вас очистится тело, очистится сознание.

Я делал это интуитивно. Мне никто не говорил, что так надо. Но это помогло мне, у меня укрепился характер. Мой ум, мое сознание научились управлять моими желаниями и противостоять соблазнам. Я мог себя очень хорошо контролировать. У меня появилось терпение, а такие черты, как вспыльчивость, торопливость, резкость и грубость, исчезли. Это не пост, а по большому счету, тренировка сознания.

Все это вы будете делать для того, чтобы расплатиться с долгами. Лечение сознания хорошо проводить таким образом. Я нашел этот путь, и он мне помог исправить ситуацию. Я рассказываю о том, что сам пережил, через что прошел.

Возможно, это вам тоже поможет. Будете вы держать пост или нет, решать вам, но очистить сознание и ум, а также заняться самовоспитанием необходимо. Я отказался от всего негативного и вредного. Когда я это сделал, ко мне пришло понимание тех вещей, о которых я раньше не задумывался.

Недавно ученые провели исследование и доказали, что когда человек держит пост, нейроны его мозга активизируются в десятки раз, становятся более быстрыми, это происходит потому что организм очищается от шлаков. Фактически повышаются интеллектуальные возможности человека. А это помогает ему решать сложные проблемы, которые раньше казались неразрешимыми.

Это научные данные. Чтобы узнать подробнее, перейдите по ссылке:

<http://qoo.by/33Z6>

Я это делал, еще не зная об этих выводах, не понимая значения моих поступков. Я был вынужден так поступать в силу обстоятельств. При этом, я заметил, что чем дольше держал пост, тем больше приходил в себя, становился более уверенным, более спокойным, мои слова стали приобретать силу.

А самое главное, процесс появления новых долгов приостановился. Помните, я говорил, что обычно, все усилия должника выплатить долги странным образом заканчиваются новыми долгами. Мне же удалось пере-ломить ситуацию.

Я держал пост с января по сентябрь вплоть до окончания Рамазана. В какой-то момент я начал привыкать к нему. Оказывается, организм всегда можно приучить к воздержанию.

Впоследствии я часто применял эту технологию. Перед важным делом, в котором вы хотите добиться успеха, держите пост 3 дня и молитесь.

Изучите мою книгу «Духовные законы богатства» и развивайте свой духовный интеллект. Чтобы узнать об этой и других моих книгах, перейдите по ссылке:

<http://sdavlatov.ru/books>

ПРИТЧА О ЩЕДРОСТИ

Однажды бедняк встретил мудреца и спросил у него: «Почему я так беден?» Мудрец ответил: «Потому что ты не практикуешь щедрость».

Бедняк сразу же подумал, что ему нужно быть очень богатым, чтобы практиковать щедрость. Он сказал: «Мудрец, но как же мне практиковать щедрость, ведь мне нечего отдать другим».

И на это мудрец ответил: «У тебя есть пять объектов, с помощью которых ты мог бы практиковать щедрость, но ты этого не делаешь». Глаза у бедняка стали большими от удивления, и он спросил: «Пожалуйста, расскажите мне, что это за пять объектов?»

Мудрец объяснил: «Своим лицом ты можешь дарить улыбки другим, но ты этого не делаешь. Своими глазами ты можешь смотреть на других взглядом любви и заботы, но ты этого не делаешь. Своим ртом ты можешь произносить что-то хорошее для других, но ты этого не делаешь. Своим сердцем ты можешь желать счастья другим, но ты этого не делаешь. И своим телом ты можешь делать что-то хорошее для других, но ты этого не делаешь».

Бедность – это состояние ума. В этом мире богатыми нас делает не то, что мы получаем, а то, что мы отдаем...

ВЛАСТЬ И ВЛИЯНИЕ

Тот, кто одалживает деньги, слуга тому, кто дает в долг.

Н.А. Некрасов

Есть несколько сфер влияния. Это те сферы в вашей жизни, на которые вы можете влиять определенным образом. Ваша жизнь может стать такой, какой вы захотите, если сумеете эти сферы влияния регулировать.

Первая сфера – это сфера влияния физической силы.

Рисунок 7. Сфера влияния физической силы.

Физическая сила

Вы можете влиять на определенные вещи физически. Например, изменить свою фигуру, занимаясь спортом. Или переставить мебель и другие предметы в доме. Но сфера влияния физической силы имеет свои границы. Вы не можете зайти в магазин и забрать что-то при помощи физической силы. Это незаконно. Вы не можете забрать чужую машину только потому, что вы сильнее. Это дикость. Мы живем в цивилизованном мире.

Вторая сфера влияния – это сфера влияния денег.

Рисунок 8. Сфера влияния денег.

ДЕНЬГИ



Вы не можете забрать что-то силой, но если у вас есть деньги, вы можете купить все, что захотите из предметов материального мира – машину, дом, бытовую технику, мебель и т.д. То, что невозможно получить при помощи физической силы, вы сможете получить при помощи денег.

На деньги можно купить многое, с помощью денег можно повлиять на ситуацию. Сфера влияния денег шире, чем сфера влияния физической силы.

Но это влияние тоже ограничено. Какие-то проблемы вы можете решить с помощью денег, а какие-то уже решить с их помощью невозможно. Например, вы не можете купить здоровье, интеллект, настоящую дружбу, авторитет и т.д.

Можно давать советы, но невозможно дать ум, чтобы эти советы использовать.

Вы можете заплатить за образование, но ум вы не купите. Запишите эти слова в тетрадь в категорию «золотые страницы». Итак, сфера влияния денег тоже ограничена.

Следующая сфера влияния – это сфера влияния власти.

Рисунок 9. Сфера влияния власти.



Власть имеет больше влияния, чем деньги. Любой чиновник из налоговой службы или другого контролирующего органа может влиять на ваш бизнес или, по крайней мере, может создать для вас проблемы. Поэтому многие бизнесмены стараются пробиться во власть, чтобы защитить себя.

Во власти больше свободы и больше денег. Поэтому многие туда стремятся. Но там тоже хватает проблем. Во власть попасть не так трудно, трудно в ней удержаться. Все зависит от вашего характера и способностей. Для этого необходимо иметь политическое мышление. В этой сфере достигают успеха сильные личности.

Во власти идет борьба умов, конкуренция интеллектов. Поэтому в государственные структуры на ответственные посты пробиваются умные люди. И чем выше пост, тем более высоким интеллектом должен обладать претендент.

Но все-таки самое важное – иметь политическое мышление. Вы можете быть умным и хорошим специалистом, но плохим политиком. Власть имеет огромную сферу влияния. Она может забрать бизнес, закрыть его и т.д.

Но влияние власти тоже ограничено. Даже президент не может приказать своему кишечнику не болеть. Он может приказать сотруднику подготовить отчет, но здесь он бес силен. Президент не может приказать дождю перестать идти, не может поменять жару на зимний холод. У него есть власть, но она ограничена.

Сфера влияния знаний больше сферы влияния власти.

Рисунок 10. Сфера влияния знаний.



Большое влияние имеет знание. Влияние знаний больше влияния власти. Поэтому все короли и президенты имеют советников. Они нуждаются в умных, толковых советах.

Любой профессионал в своей сфере имеет власть и влияние, с ним считаются, его слушают, потому что знание имеет огромную власть, причем, даже в тех сферах, в которых государство теряет свое влияние. Только знания приводят к повышению уровня жизни.

Если у вас будут знания, у вас появится власть в той сфере, в которой вы работаете. Знание порождает симпатию к вам и вашей деятельности. Люди всегда нуждаются в знаниях. Станьте профессионалом в своей сфере. Поднимитесь на максимально высокий уровень мастерства. Тогда у вас будет огромное влияние. Знания дают вам власть, деньги и силу.

Но и власть знаний тоже ограничена. Например, вы можете посадить картошку, поливать и ухаживать за ней, но гарантировать хороший урожай вы не сможете, заставить ее расти у вас не получится.

Фермер использует свои знания и навыки, закупает хорошие семена, подбирает подходящее время, находит плодородную почву. Он может ухаживать и поливать, но на этом заканчивается сфера влияния его знаний. Могут начаться заморозки или, наоборот, наступит небывалая жара и урожай погибнет. У него нет власти над погодой и природными явлениями. Этот пример показывает, что сфера влияния знаний тоже ограничена.

Другой пример, вы ведете бизнес, отлично знаете все его тонкости, имеете богатый опыт, но почему-то бизнес не идет, не развивается. Иногда в дело вмешивается непредсказуемый фактор – высокая инфляция и ее последствия. Ваши знания здесь уже не работают, помочь вам они уже не могут.

Существует единственная сфера влияния, у которой нет границ. Это сфера влияния молитвы. Действительно, сфера влияния молитвы безгранична.

Рисунок 11. Сфера влияния молитвы.



Я изучал много религий и нашел фразу, которая есть везде: «Прибегайте к помощи молитвы и терпения». Так написано в «Коране». Такие мысли содержатся и в «Библии».

А люди, когда им тяжело, бегут к каким-то гадалкам и экстрасенсам, чтобы узнать про будущее и открыть дорогу. Они обвиняют других в своих бедах, а после снова бегут занимать деньги, прибавляя к старым долгам новые. В этом их ошибка.

На долги влияет молитва. Вы должны осознать, что любая молитва будет услышана. А для этого вы должны соблюдать два правила.

Во-первых, молиться надо так, словно от этого зависит ваша жизнь. Во-вторых, когда вы молитесь, безоговорочно верьте в то, что ваша просьба будет обязательно исполнена, потому что Всевышний велик и милосерден.

Человеческий ум ограничен в своих мыслях, поэтому он не понимает, какую силу имеет молитва. Когда вам тяжело, успокойтесь и обратитесь к помощи молитвы и терпения. Помолитесь и будьте уверены, что ваша молитва будет услышана и обязательно исполнена. Наберитесь терпения, делайте шаги в направлении вашей цели и начните работать над собой.

В быстро текущей воде невозможно увидеть свое отражение.

Надо остановиться. Иначе ваш ум не увидит, что вы делаете правильно, а что нет. Зачем совершать ненужные поступки. Часто ваш ум под давлением обстоятельств принимает ошибочное решение.

Когда вы успокоитесь, течение мысли станет более упорядоченным. Вы увидите, что лучше для достижения вашей цели, какая стратегия больше подходит и от чего лучше отказаться.

Когда вы окажетесь в долгах, у вас появится сильное желание побыстрее избавиться от них. Это похвальное желание, но именно оно загоняет вас в еще большие проблемы. Ваши долги появились не за один день. Обычно, они появляются в результате того, что вы несколько раз приняли неправильное решение. Обязательства копятся, и со временем их становится так много, что вы не можете их закрыть. Так вы оказываетесь в долгах.

Конечно, бывает и так, что вы теряете деньги из-за инфляции. Но в это попадают многие. Это не долговая яма. Быстро же можно оказаться в долгах, если вы – любитель азартных игр. По-другому быстро в долги не попадают. Обычно, они копятся постепенно, увеличиваясь, как снежный ком.

В этот момент очень важно остановиться и использовать «стратегию воды». Ведь вода, когда сталкивается с барьером, с очередным препятствием, старается обойти его, и если не получается, накапливает мощь. Она набирает силу, а потом либо разрушает дамбу, либо переливается через край.

Если вы попали в ситуацию, которую не можете разрешить, вам необходимо набраться сил. Успокойтесь, начните развивать свой ум, учитесь, приобретайте новые знания. Тогда будет легче решить вашу проблему. Вам нужно повысить свой интеллектуальный и духовный потенциал. Находясь на прежнем уровне своего развития, вы не сможете решить поставленную перед вами задачу. Надо подняться на несколько ступенек вверх.

Перестаньте «пахать» с утра до вечера. Я этим и занимался, работал с раннего утра до позднего вечера, но все равно долгов становилось все больше и больше. Я открыл типографию, детскую клинику, открыл 36 магазинов спортивной одежды в течение одного года. Но, тем не менее, обанкротился и потерял много денег.

Я работал как проклятый, но, **оказывается, надо было начинать не с бизнеса, а с работы над собой.** И когда ты начинаешь меняться сам, постепенно начинает меняться и мир.

Изменить себя сложнее, потому что для этого требуется другой уровень восприятия и понимания мира. А добиться этого бывает тяжело. Мой друг, он изобретатель, живет в Кыргызстане, всегда говорил мне: «Саид, успокойся, начни работать над собой, ты исправишь эту ситуацию». А я отвечал ему: «Тебе легко говорить. Если бы у тебя были мои долги, я посмотрел бы на тебя».

Он пытался мне объяснить: «Когда-нибудь ты придешь к пониманию моего совета». «Когда-нибудь я уделю этому время, а сейчас мне надо заниматься делами, у меня нет на это времени», – отвечал я. На что он снова пытался меня убедить: «Это бесконечная гонка, ты не туда идешь, остановись».

Имей я тогда нынешние мозги, я бы последовал его совету и расплатился бы с людьми за 2-3 года, а так мне пришлось выплачивать долги 4 года и 8 месяцев, почти 5 лет. Странно, но мое сознание тогда не понимало, что он хочет мне сказать. А оказывается, он показывал мне верную дорогу. Сейчас я удивляюсь, почему его не слушал.

Мне тогда казалось, что этим можно заняться попозже, сейчас у меня неотложные дела. Если бы я прислушался к его совету, то намного быстрее отдал бы долги.

Технология, о которой я вам рассказываю, реально мне помогла исправить ситуацию. Это один из способов расплатиться с долгами. Может быть, есть и другой, но я его не знаю. Я руководствуюсь своим собственным опытом.

Больше молитесь. Это даст вам сил, а Всевышний создаст атмосферу, подходящую для роста вашего бизнеса. Молитва очищает ум и помогает вам получить власть над ситуацией. Возможно, вы не верите в это сейчас, но начните, и вы увидите чудо. **Человек, обычно, говорит – покажи чудо, а потом я поверю. Всевышний же говорит – поверь, а потом увидишь чудо.**

По вашей вере вам будет и дано. Так написано в священных книгах. Я – очень верующий человек. И знаю, что все к этому приходят со временем. Кто-то рано, кто-то поздно. Я верю, что невозможно удержать богатство надолго, если у тебя нет духовного интеллекта. Стройте свой успех на базе духовности.

ПОУЧИТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ

Марк Твен

Сэмюэль Клеменс, известный как Марк Твен, был довольно успешен в качестве писателя. А вот бизнесмен из него был не очень. В 1896 г. по финансовому благополучию семьи Клеменс был нанесен страшный удар, разорилось издательство, основанное Твеном.

Сам по себе факт был отнюдь не удивительный: Сэмюэль Клеменс основывал уже не одно подобное предприятие, и все они благополучно прогорали, разоренные бездарными либо слишком жадными управляющими.

Однако на сей раз Твен оказался полным банкротом, так как издательство не просто разорилось, оно осталось должно \$96 тысяч, и этот долг мертвым грузом повис на Сэмюэле Клеменсе. В 1893 году писатель подал документы о банкротстве, однако выплачивать кредиты он все же не отказался.

За год до этого писатель поговорил с Генри Роджерсом. Этот человек смог убедить Твена отдать права на книги жене писателя. Это была отличная подстраховка, чтобы кредиторы не смогли забрать творчество писателя.

При наличии желания расплатиться с кредиторами появляются и возможности. Спустя некоторое время, Марк Твен поехал в мировой тур читать лекции. Этот шаг помог ему улучшить своё финансовое положение и выбраться из долгов. В итоге, он рассчитался со всеми своими долгами.

ОГРАНИЧЕНИЯ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ ДОЛГИ

Долг – начало рабства.

В. Гюго

Наверняка обычный человек не знает, к чему могут привести долги. Если бы знал, наверное, он действовал бы по-другому. А так, он совершает поступки, которые приводят к бедам, переживаниям и страданиям. Рассмотрим ограничения, к которым приводят долги.

1) В начале ограничения появляются в вашем сознании.

Когда человек берет в долг, энергия долгов начинает понемногу ограничивать его способность думать. Поэтому человек, оказавшийся в положении должника, не знает чем заняться, он не знает, что делать, он не знает, как выбраться из этой ситуации.

Он не видит, чем можно заниматься, словно занавес закрыл его сознание, его умственная энергия начинает уменьшаться. Поэтому решения, которые он принимает, не эффективны и чаще приводят к потерям.

Получается, что творческое мышление, умственные способности ограничиваются. Таким образом, первые ограничения происходят в сознании человека. В любом случае долги этого не стоят. Это очень большие потери. Если человек продолжает занимать и не отдавать, ситуация становится еще хуже, чем была.

2) Затем ограничения появляются в ваших возможностях.

Раньше у вас было тысяча возможностей, но теперь этих возможностей становится все меньше. Раньше вам часто предлагали совместный бизнес, у вас часто появлялись собственные идеи и были возможности их реализации, а теперь количество таковых стремительно уменьшается.

Это происходит потому, что вас окутывает энергия. Ее еще называют аурой. Мы не видим этой энергии, но она существует. С появлением долгов аура начинает разрушаться, и возможности уменьшаются. Друзья, которые раньше легко давали займы деньги, теперь не дают. Поставщики, доверявшие вам свой товар, теперь не доверяют. Ключевые клиенты, заказывавшие товар с предоплатой, после того, как вы их подвели, теперь вам не верят. Они видят, что вы начинаете хитрить и изворачиваться, поэтому меняют свое отношение к вам.

Возможностей становится все меньше и меньше. Арендодатель начинает давить, потому что замечает, что вы становитесь ненадежным клиентом. Ваш бизнес нестабилен.

В большинстве случаев, должниками становятся именно бизнесмены. Обстоятельства складываются так, что они не могут выплачивать зарплату, не могут заплатить за сырье и аренду. Фактически все бизнес-партнеры начинают относиться к вам с осторожностью. Поэтому возможности развивать бизнес уменьшаются.

Сам же должник начинает избегать контактов, меньше общается со своим окружением, сидит дома, отключив телефон, чтобы оградить себя от неприятных разговоров.

Один мой родственник был в такой ситуации, он занял у своих знакомых и не мог вернуть. Когда он был мне нужен, я не мог его найти, никто не знает, где он.

Я уже говорил ему, чтобы он пришел ко мне, чтобы научился. Но ему не позволяет гордыня, потому что он старше. Я объяснял, что жизнь накажет его и будет хуже. Но он все равно упрямится, хотя в таком положении находится уже пять лет.

Даже его родственники просили помочь, но я ответил, что для этого он должен прийти ко мне. При этом, сказал, что деньгами помогать не буду, потому что он закроет долги, а через некоторое время у него появятся новые.

Помочь ему я мог только коррекцией мышления. Это для него была самая важная помощь. Мы уже говорили, что с тем же мышлением, которое привело его к долгам, исправить ситуацию не получится. Надо менять себя.

Итак, второе ограничение появляется на уровне возможностей. Шансов поправить дела становится все меньше и меньше. Это происходит потому, что те люди, кому вы должны, не молчат, они всем говорят о ваших долгах. Давая деньги вам займы, они любят об этом рассказывать. Не знаю, почему, но они это делают. Наверное, людям доставляет подсознательное удовольствие рассказать всем, что кто-то им должен.

Один знакомый мне парень брал деньги в долг у многих в своем окружении. Он умный, сообразительный, живет в Алматы, и я его уважаю. Но, семь-восемь человек сказали мне о том, что он занимает деньги и не возвращает.

Одного из таких я спросил, почему он рассказывает об этом мне. Он ответил, что так получилось, слово за слово, он и рассказал. «Раз ты мне говоришь об этом, значит, ты сказал и другим», – предположил я. Всем остальным я задавал этот же вопрос, но так и не получив внятного ответа, просил их больше мне о подобных вещах не рассказывать, а говорить с ним самим.

Если ты помог, то теперь не высказывай претензии. Это поступок дьявола. Он возгордился от того, что служил Богу. Поэтому был изгнан из Рая. Кто гордится, считая себя лучше других, кто начинает упрекать, напоминая о своей помощи, тот поступает неправильно.

Такое часто бывает: кто-то из знакомых помогает вам в трудной ситуации, а потом высказывает – «вот, я тебе помог, а ты не оценил». В ваших глазах авторитет этого человека сразу падает. И вы думаете: «Лучше бы ты не помогал вовсе, чтобы я не выслушивал твои упреки сегодня».

Высокомерие ни к чему хорошему не приведет. Время эгоизма и высокомерия подходит к концу. Мир становится другим. Господь дал людям абсолютно все для благополучной жизни. И теперь надо просто быть благодарным. Если человек даже в таком благополучии не понимает этого, жизнь начинает его мучить.

Если вы делаете добро, а люди не ценят этого, это их выбор. То, что зависит от вас, вы уже сделали. По крайней мере, вы не будете жалеть, что могли помочь, но не помогли. Вы сделали все, что в ваших силах, вы дали ему шанс исправить ситуацию, а дальше ему придется сделать выбор. Если он этого не оценит, попробуйте его обучить, может быть, тогда он сможет эту возможность использовать. Если опять не захочет, попытайтесь еще раз. И постарайтесь делать это столько, насколько вам хватит терпения.

Самое главное, не упрекайте его, делайте добро без ожидания благодарности. Только тогда вы будете процветать. Иисус сказал: если тебя ударят по левой щеке, подставь правую. По-моему, здесь не имеется в виду физический контакт. Я думаю, здесь говорится о том, что если вы делаете добро с ожиданием благодарности, это не добро, это сделка на определенных условиях.

Если вы уважаете кого-то только за то, что он уважает вас, ваша награда не будет за это большой. В Библии сказано: «Если вы любите кого-то с ожиданием взаимности, награда за это небольшая, полюбите своих врагов; если уважаете кого-то за то, что он уважает вас, награда за это небольшая, уважайте тех, кто унижает вас». А для этого уже необходима незаурядная сила духа.

Если вы проявляете доброту, оказываете поддержку, помогаете кому-то с ожиданием, что все возвратится к вам, вы не много получите. Помогайте тем, от кого ответной помощи ждать не приходится. Награда за такую помощь несравнимо выше.

Поэтому в «Библии» сказано: «Если тебе ударят по левой щеке, подставь правую». Это важно понимать.

3) Третье ограничение – это ограничение физическое.

Людей сажают в СИЗО, как мошенников. Это происходит потому, что сама жизнь ограничивает их физически, чтобы они в дальнейшем не навредили обществу.

Потому что, когда вы берете в долг и не возвращаете, то создаете для кого-то проблемы, нарушаете чей-то покой. Чтобы человек не причинял неприятности обществу, сама жизнь загоняет его в тюрьму и ограничивает его свободу.

Человек попадает в тюрьму для того, чтобы он очистился, чтобы поразмышлял, обдумал свои поступки, чтобы начал понимать ситуацию и с большей осторожностью относился к риску в

будущем, чтобы начал верить в Бога и изменился в лучшую сторону. Вот почему так происходит. Жизнь поступает так с ним, потому что он нанес вред обществу.

Эти три вида ограничений связаны с долгами. И каждый из них тяжело переносится. Надо стараться не доводить ситуацию до того момента, когда эти ограничения наступят. Но это произойдет, если человек продолжит занимать деньги, не думая о последствиях.

ДОЛГИ ВЛИЯЮТ НА ЗДОРОВЬЕ

Долги сокращают жизнь.

Ж. Жубер

Долги влияют на здоровье и уменьшают жизненную энергию. Если человек оказался в долгах, сама жизнь начинает давить, словно в душе у вас наступила пасмурная, дождливая погода.

Со временем становится невыносимо тяжело. Человек устает, теряет жизненную энергию. Он вроде бы хочет что-то изменить в жизни, но ничего не получается. Жизнь начинает давить морально. Кто-то не выдерживает и кончает самоубийством.

В 2013 году я познакомился в Москве с девушкой из Кыргызстана. У нее один сын. Когда я спросил, где его отец, она сказала что его нет, он ушел из жизни. Позже мне рассказали, что ее муж попал в долги и повесился. Причем, это была совсем небольшая сумма.

Долги есть долги. Размер долгов может быть разным. Кто-то не может выплатить небольшую сумму и из-за этого совершает суицид, а кому-то удастся расплатиться с миллионными долгами. Когда муж этой девушки повесился, она, оказывается, была в положении. Наверняка, он не знал об этом. Посмотрите, сколько боли и страданий приносят долги.

Некоторые люди ничего не возвращают и продолжают жить с мышлением должника. Они продолжают занимать и не выполняют свои обязательства. А это, в свою очередь, постепенно начинает влиять на их здоровье.

Это говорит о том, что на самом деле жизнь давит на человека, и из-за этого его здоровье начинает ухудшаться. Я заметил, что это происходит, когда такая негативная ситуация длится от 3 до 7 лет и более. В период до 3 лет обычно ничего не происходит.

Если человек в это время не придет к честному, идущему от сердца, решению расплатиться с долгами, долги начинают разъедать его изнутри.

Вот тогда появляются реальные болезни. Среди них такие, как сахарный диабет, онкологические заболевания, инсульт и психологическая неустойчивость. Эти недуги чрезвычайно опасны.

Человек очень дорого платит за удовольствие пользоваться чужими деньгами. Возможно, у него был шанс избежать наказания и тюрьмы, но от морального наказания не убежишь. Если человек кормил семью на ворованные деньги, или взял чужое во временное пользование и не вернул, это, обязательно, начинает влиять на здоровье и даже может довести до психических расстройств.

Члены его семьи могут заболеть неизлечимыми болезнями, такими как рак, туберкулез и т.д. Иногда у этих людей появляются дети с отклонениями в развитии. Существуют сотни научных исследований, подтверждающих мои слова. Последствия подобных действий вы не увидите за 3-5 лет, но если проанализировать данные наблюдений, продолжавшихся в течение 15-20-30 лет, тогда можно в этом убедиться.

Люди, которые были у власти, и нажили имущество, притесняя других, бизнесмены, которые разбогатели нечестным путем, руководители предприятий, заработавшие большие деньги на теневых операциях. Соберите и проанализируйте информацию, и вы все поймете. Даже в вашем окружении, однозначно, есть не менее 3-х таких примеров. Я могу привести один из множества.

Один парень из Душанбе работал в администрации президента, по-моему, в его охране. В период с 1993 по 2010 годы он жил шикарно. Легко брал чужое, не думая, что когда-нибудь придется за все отвечать. Сейчас у его жены обнаружили рак, у дочки не все ладно с психикой, сам он потерял себя и не знает, чем ему заниматься.

Полная депрессия и море долгов. Все, что он успел наворовать, потерял. И это, я думаю, только начало платы за грехи. Да помилует таких людей Аллах. У них очень сложная жизнь.

Поэтому не завидуйте, если увидите таких людей сегодня успешными и богатыми, или оказавшимися во власти. То, что сейчас у них есть – это не показатель. Может быть, это дано им в качестве испытания, откуда вам знать. Посмотрите, что с ними будет через 20-30-50 лет. Помолитесь, чтобы Аллах уберег вас от таких страданий.

Если у вас есть долги, пожалуйста, дорогие мои читатели, верните все до последней копейки. Оградите от страданий себя и членов своей семьи, они ни в чем не виноваты. Не поддавайтесь соблазнам этого мира. Богатства вы всегда добьетесь честным путем, поверьте мне.

Пишу эти слова со слезами на глазах, хотите – верьте, хотите – нет. Я плачу над положением тех, кому не дано понять смысл этих строк. На основе своих наблюдений я точно знаю, что ожидает таких людей. Врагу не пожелаешь.

Сиюминутные удовольствия этого мира или его материальные богатства, приобретенные нечестным путем, не стоят того, чтобы потерять навсегда покой, разрушить жизнь своих детей и потерять свое здоровье. Подумайте сами. Надеюсь, что мои слова заставят вас задуматься о возврате долгов. Долги возвращать необходимо. Запомните это.

Я заметил необычную вещь, когда человек принимает решение расплатиться с долгами, и начинает понемногу возвращать их, у него в десятки раз приумножаются способности зарабатывать. Поэтому самое главное в подобной ситуации – принять такое решение.

Молитесь и начните работать над собой. Начните зарабатывать и возвращать, сколько сможете. Далее я дам вам точные формулы, соблюдайте их. Возвращать долги очень выгодно, после этого ваши способности зарабатывать десятикратно возрастут. И вы сможете разбогатеть по-настоящему. Да поможет вам в этом Аллах!

ПРИТЧА «ДВАДЦАТЬ ПЯТЬ СПОСОБОВ ПРИХОДА ДЕНЕГ»

Ребе Зуси надо было вернуть долг к утру, а денег не было. Ученики заволновались, где их добыть, а ребе был спокоен. Он взял лист бумаги и написал двадцать пять способов, которыми могут прийти деньги. И на отдельной записке написал еще двадцать шестой.

Наутро деньги откуда-то пришли. Тогда ученики прочитали весь список из двадцати пяти возможных способов, но в нем не оказалось того случая, благодаря которому пришли деньги. Тогда ребе Зуся открыл отдельную бумажку. Там написано: «Бог не нуждается в советах ребе Зуси».

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПРОГРАММЫ НА ПОЯВЛЕНИЕ ДОЛГОВ

Бизнес – как шахматная игра, и ты должен обдумывать несколько ходов вперед. Большинство людей этого не делают.

Тед Тернер

Долги появляются от того, что люди не умеют создавать сбалансированную финансовую программу и не знают, как управлять своими финансами.

Например, кто-то берет кредит, но не соотносит сумму со своими доходами. Получается, что он имеет возможность выплатить кредит в размере 200 тысяч, но берет сумму, значительно превышающую его финансовые возможности, предположим, один миллион. Обычно, люди стараются брать по максимуму и заодно решить несколько своих проблем. Одним словом, берут больше, чем надо. В этом случае погасить полностью кредит не всегда получается. Вначале им удастся выплачивать ежемесячные взносы, потому что есть резервы и стабильный доход. Но, как только рынок начинает чуть-чуть трясти, а цены – колебаться, доход падает, и некая сумма остается невыплаченной, появляется долг, на который к тому же начисляется пеня за просрочку, а это значит, что он увеличивается.

Другой пример, вы взяли товар под реализацию, продаете его, но полностью расплатиться с собственником товара не получается. Определенная сумма зависает, появляется задолженность.

Однажды в Бишкеке ко мне подошли мама и сын, которые уже 13 лет занимаются бизнесом. Несмотря на большой опыт, они только в последний год заметили, что у них накопился огромный долг на сумму в 1 300 000 долларов. Они продавали спортивные принадлежности,

работали, как и многие другие, получали товар у поставщиков и реализовывали его. Все произошло как-то незаметно.

Такой исход стал следствием неправильной финансовой программы. Подсчитав, сколько человек зарабатывает в месяц, мы определяем его потолок, его финансовую программу. Например, если вы зарабатываете 1000 долларов в месяц, то чем бы вы ни занимались, будете зарабатывать на этом уровне, не больше.

Если человеку, у которого доход составляет 1000 долларов в месяц, вы дадите возможность управлять миллионом, то проблем у него как раз на миллион и появятся. Неважно, что вы ему дали, товар или деньги, результат будет один и тот же.

Каждый день я вижу подобное на практике. Это похоже на такой пример – предположим, вы поднимаете груз весом в 30 кг, это ваш потенциал. И ведь если вы переедете в другой город, ничего не изменится, вы не сможете поднять 100 кг.

В этом примере можно просто заменить вес груза на сумму дохода, и станет все понятно. Размер вашего дохода – это ваш стеклянный потолок, ваша финансовая программа. Вам надо эту программу научиться переключать и настраивать.

(Посетите мой тренинг «Организация источников дохода», на котором я обучаю методам переключения и настройки финансовой программы или приобретайте запись).

Долги появляются из-за неумения управлять своими финансами. Подсчитав приблизительную сумму прибыли, вы делаете на нее расчет. И тратите поступающие от продажи товара деньги в надежде получить эту прибыль. При этом, расходы не считаются, а поэтому они значительно превышают сумму запланированной прибыли. Также не просчитываются риски.

«Нищета» от словосочетания «не считать». Это объяснение не филологическое, а скорее, экономическое. Не имеет значения, сколько денег вы одолжили, пусть даже миллион долларов, но если вы не будете считать, все равно станете нищим. Поэтому люди и говорят – деньги любят счет. Этот момент следует понимать как призыв к действию.

Я точно знаю, что если вы не считаете деньги, то рано или поздно это приведет к долгам. А если начнете считать, процесс появления этих долгов приостановится.

Такой пример, одна моя ученица, она с Иссык-Куля, открыла ломбард, брала у людей деньги под 2% в месяц, а давала под 10-15% в месяц. В итоге у нее все равно появился огромный долг. Когда мы с ней встретились, она была на грани отчаяния.

Вроде бы она брала деньги под низкий процент, отдавала под более высокий, должна была получать прибыль, но почему-то разорилась. Куда девались деньги, никто не знает. Это произошло по одной простой причине. У нее сформировалось мышление должника.

Сейчас она закрыла все свои ломбарды, занялась производством и продажей продуктов питания. С долгами понемногу расплачивается, но пока их не погасила.

Исправить ситуацию она сможет только в том случае, если изменит свое мышление и перепрограммирует свою финансовую программу. Это самое главное. Уже более пяти лет она находится в этом состоянии, оно переросло в хроническое.

Долговая зависимость за один день не появляется. Она появляется в результате многократного повторения однообразных ошибок. К долгам приводит финансовая программа. Человек надеется на прибыль, но поскольку финансовая программа рассчитана на низкий уровень доходности, он терпит крах.

Финансовая программа похожа на некую емкость. Например, если в стакан налить ведро воды, ее большая часть перельется через края стакана и окажется на полу. Это означает, что уровень развития сознания и способность мыслить пока ограничены.

Например, человек способен принимать решения на сумму в 18 тысяч и этой суммой управлять, потому что он столько зарабатывает в месяц, но вдруг берет кредит в 150 тысяч. Скорее всего, он разорится, потому что его сознание и способности управлять финансами не соответствуют сумме взятого кредита. Для начала он должен научиться сохранять ту сумму, которую он берет в качестве кредита в банке.

Предположим, он зарабатывает 40 тысяч в месяц и хочет взять товарный кредит. В этом случае сумма кредита не должна превышать 50 тысяч. А чтобы не появились долги, ему необходимо использовать механизм, который я называю финансовым туннелем. Его можно использовать в нескольких ситуациях, в том числе и здесь

Этот механизм достаточно прост: человек берет товар под реализацию на 50 тысяч, через определенное время рассчитывается за него и снова берет товар на эту же сумму, через тот же промежуток времени опять рассчитывается и снова берет на эту же сумму и т.д. Если он возьмет товар на сумму больше этой, то рискует вовремя не рассчитаться, а это значит, что у него появятся долги, которые будут постепенно расти.

Такое происходит, когда нет системы втягивания. Этой системе я научился у компании «Toyota». Это единственная компания, которая не имеет больших складских помещений. Они ей не нужны, потому что у них четкая система планирования, которая позволяет на каждый этап сборки автомобиля подвозить именно столько деталей, сколько нужно на данный момент. Ни один болт или гайка не пылятся на складе, все используется почти сразу же после поступления.

Следует знать, что 93% своего жизненного цикла любая продукция будет лежать. На складе или в магазине, или дома у покупателя. Ваша задача сделать так, чтобы этот товар лежал у вас на полке как можно меньше времени. Чем дольше он находится у вас, тем дороже он вам обойдется, потому что в любом случае вам придется платить зарплату, аренду, налоги и т.д.

Самое интересное в том, что когда люди пересчитывают оставшийся товар, то воспринимают его, как деньги. Но не факт, что они смогут его обналечить. Я половину таких остатков раздал бесплатно, так как не знал, куда их девать. Поэтому с товарным кредитом надо быть предельно осторожным. Впрочем, как и с любым другим.

Если у вас уже есть опыт накопления определенной суммы, значит, вы можете брать кредит на эту сумму. Например, если у вас есть опыт накопления одного миллиона, значит, вы можете взять кредит в один миллион.

Финансовая программа ограничивает ваши действия реальными возможностями. Поэтому если вы видите, что человек говорит правильные вещи, предлагает реальные, перспективные бизнес-идеи, но вы знаете, что он зарабатывает 400-500 долларов в месяц, не давайте ему деньги, если он попросит, больше той суммы, которую он зарабатывает ежемесячно. Потому что он не умеет их сохранять и управлять в количестве, превышающем его месячный доход, в этом его проблема.

Следует сохранять, а не занимать. Брать у родителей, получать кредит в банке, все это в данном случае не считается. Чтобы не попасть в долговую яму, вы должны научиться сохранять деньги. Сохранение означает накопление.

Если человек умеет откладывать и копить, значит, он сумеет сохранить ваши деньги, данные ему займы. А если он ни разу этого не делал, значит доверять ему не стоит, потому что он может их растратить. Его сознание пока еще не готово к управлению такими суммами.

Обычно, человек, в подобных случаях рассчитывает на прибыль. Например, он берет товар на 10 тысяч долларов и планирует получить в качестве «навара» 3 тысячи. Тут же, еще не реализовав товар, он начинает ремонт дома или машины. Прибыли еще нет, а он уже принимается тратить «будущие» деньги.

Поэтому я советую не брать в долг сумму, которая значительно превышает размер ваших накоплений. Не имеет значения, деньги вы берете или товар, сумма не должна превышать размер ваших накоплений, а также не должна быть выше суммы, которую вы когда-либо заработали или которой управляли.

Например, человек может поднять по своим физическим данным 50кг, но ему дают вес в 120. Поднимая этот груз, человек надорвет свое здоровье. То же самое и здесь, нельзя брать больше, чем позволяют твои знания и навыки.

Научись управлять своей финансовой программой до того, как получишь кредит или возьмешь деньги в долг. Научись переключать финансовую программу, это как переключение скорости в автомобиле.

В сознание человека заложена финансовая программа, но часто мы об этом не знаем, потому что никто нас этому не обучал. Финансовая программа держит ваш доход на определенном уровне.

Недавно на тренинге в Алматы ко мне подошел парень и рассказал свою поучительную историю. Он раньше работал за фиксированную зарплату, получал 250 тысяч тенге. Теперь у него вот уже два года собственный рекламный бизнес. У него по городу больше десяти LED-экранов.

После моего тренинга, на котором затрагивалась тема о финансовой программе, он пришел домой и вместе с женой посчитал доход за два года. В каком-то месяце было больше, в каком-то меньше, но когда они сложили доходы за два года и разделили на 24 месяца, чтобы вывести средний показатель, получилось 251-252 тысячи тенге в месяц. Фактически, он получал те же деньги, что и раньше.

Я помню, он подошел ко мне с удивленным видом и сказал: «Представляете, оказывается, я до сих пор там же, где был два года назад. Я-то думал, что у меня свой бизнес, что мой доход повысился, а значит, поднялось и благосостояние, но когда вчера вечером мы занялись подсчетами и вывели чистую прибыль, оказалось, что ничего не изменилось».

Я сказал ему, что в его нынешнем положении есть отличие: работы и ответственности стало в два раза больше. Он согласился и рассказал, что на прежней работе приходил в девять утра и уходил в шесть вечера. А теперь у него столько забот и столько ответственности. Я объяснил, что так получилось, потому что он поменял работу, но сам не изменился, не изменил свою финан-совую программу.

Позднее он посетил наш тренинг, на котором мы обучаем методам переключения финансовой программы. Спустя год и три месяца я встретил его на одной из наших конференций и в ходе разговора он радостно сообщил, что его доход после переключения и настройки своей финансовой программы вырос в 4-5 раз по сравнению с прежними показателями.

Можно привести другой пример. Многие из Средней Азии уезжают на заработки в Россию, но получают за вычетом расходов около 200-300 долларов. А ведь такие деньги можно зарабатывать и дома. Разницы практически нет.

Доход выглядит на первый взгляд больше прежнего, но если вычесть расходы, а это аренда жилья, питание, транспортные издержки, то остаётся то же самое – 200-300 долларов. Потому что у этих людей такая финансовая программа.

«ГРОШИ И МОНЕТА» ХРИСТИАНСКАЯ ПРИТЧА

В одном городе жил очень искусный цирюльник, который получал только три медных гроша за бритье бороды. Но так как он брил ежедневно много людей, то, откладывая на свое содержание, он ежедневно сверх того сберегал по сто медных монет. Имея такой определенный заработок, он узнал, что в очень отдаленном городе дают более крупную монету за бритье одной бороды.

– Увы, – сказал он тогда, – зачем стану я тут терять свое время? Сколько я работаю тут за три медных гроша! А там я могу обогатиться!

Недолго думая, он распродал все свое имущество и отправился в тот город, где его ожидал такой выгодный заработок. Прибыв на место, он убедился, что все, что ему рассказывали, верно. Работая весь день, он получил столько же крупных монет, сколько обрил народу, и, оказавшись вечером с большими деньгами, очень довольный пошел на базар, чтобы купить себе пищу. Но все там стоило так дорого, что для того, чтобы приобрести себе минимальное дневное пропитание, он истратил все, что заработал, и у него не осталось ни гроша.

Когда он заметил, что в течение некоторого времени ежедневно происходит то же самое, что этот крупный заработок не только не дает средств, чтобы что-нибудь скопить, но его не хватает даже на ежедневный и необходимый расход, он, зрело все обдумав, сказал себе:

– Мне надо вернуться на прежнее место и искать прежний скромный заработок, который, обеспечивая мне жизнь, давал еще некоторую возможность откладывать на время моей старости. Как бы ни был мал заработок, все же то, что мне оставалось, ежедневно приумножалось. Вижу теперь по опыту, что работая там за гроши, я зарабатывал больше, чем здесь крупными монетами, потому что здесь я не только не могу что-нибудь сберечь, но не могу и нормально пропитаться.

Вспомните пример с ведром воды, которое вы вылили в стакан. Вода растеклась по полу, и ее уже не собрать. Так и здесь, деньги разошлись непонятным образом на мелкие расходы и вы уже их не соберете. Вас просят вернуть, а вы говорите, что денег нет! И вы не знаете, куда они делись.

Бывает скачок в финансовой программе. Однажды я за четыре месяца заработал 1 миллион 483 тысячи евро. Это было до того, как я попал в ту тяжелую ситуацию с долгами. В тот момент я подумал, что, оказывается, зарабатывать деньги легко, никаких проблем здесь нет.

Но потом начались такие проблемы, что трудно представить. Этот пример говорит о том, что в финансовой программе иногда происходит финансовый скачок. Происходит резкий подъем в доходах, но потом все возвращается на прежний уровень. При этом, если вы дальше будете работать, спустя рукава, даже этот прежний уровень не сохранится. Выше этого уровня подняться не получится, пока вы не переключите свое сознание.

Одна женщина из Жалал-Абада решила заняться сетевым маркетингом. Компания, в которую она пришла работать, продавала, по-моему, драгоценные камни. Маркетинг был такой, вы работаете определенный период, выполняете все задания, достигаете определенных показателей, а потом в порядке очереди получаете единовременно 10 000 долларов.

Представьте, человек, который до этого зарабатывал 300-500 долларов, получает 10 тысяч. Какие чувства он испытывает, как радуется этому. В общем, в итоге она получила, по-моему, более 400 тысяч долларов или что-то вроде этого.

Я встретил ее через два года, но к этому времени у нее ничего не осталось от тех денег. К тому же она потеряла дом и могла потерять дом родителей. Финансовая программа возвращает все на свои места. Один разовый скачок дохода подобен фейерверку, он не является показателем стабильного развития.

Такой пример, если вы поставите кондиционер на 20 градусов, то в комнате будет 20 градусов, не больше и не меньше. Кондиционер сам регулируется: сам включается, когда температура снижается, и отключается, когда температура достигает заданного уровня.

Больше этого уровня температура в комнате не поднимется. Точно также работает наш мозг, наше сознание. Финансовая программа приводит к долгам в том случае, если вы хотите зарабатывать больше, а ваша программа настроена на меньшие цифры. Научитесь ее переключать.

ТРИ ШАГА, КОТОРЫЕ НАДО СДЕЛАТЬ ДО ТОГО, КАК ВЫ НАЧНЕТЕ БИЗНЕС

Никогда не инвестируй в бизнес, в котором ничего не понимаешь.

Уоррен Баффетт

Подведем итоги: вам надо сделать три шага до того, как вы начнете новый бизнес. Первый шаг, о нем мы уже говорили, надо работать и понемногу откладывать, при этом, никогда не брать в долг больше той суммы, которую вы накопили.

Второй шаг, научитесь переключать финансовую программу до того, как возьмете кредит или деньги в долг. Найдите наставника, пусть он научит вас этому. Ходите на тренинги и тренируйтесь переключать финансовую программу. Измените свое сознание и поднимитесь на новый уровень.

Граница ваших достижений определяется уровнем вашего понимания. Человек никогда не сможет добиться больше того, что умеет и понимает.

Рисунок 12. Граница ваших достижений.



Третий шаг, прежде чем начинать бизнес, вкладывайте в его изучение время. Вам надо накопить опыт в этой сфере. Чем больше опыта, тем меньше шансов потерпеть крах. Минимальный срок – 12 месяцев. А если у вас будет опыт более 3-х лет, вы практически обезопасите себя от банкротства.

Где же находится зона безопасности? Она находится в той сфере, которую вы знаете и понимаете, в которой у вас есть опыт и навыки. Но есть одна проблема.

Рисунок 13. Зона безопасности.



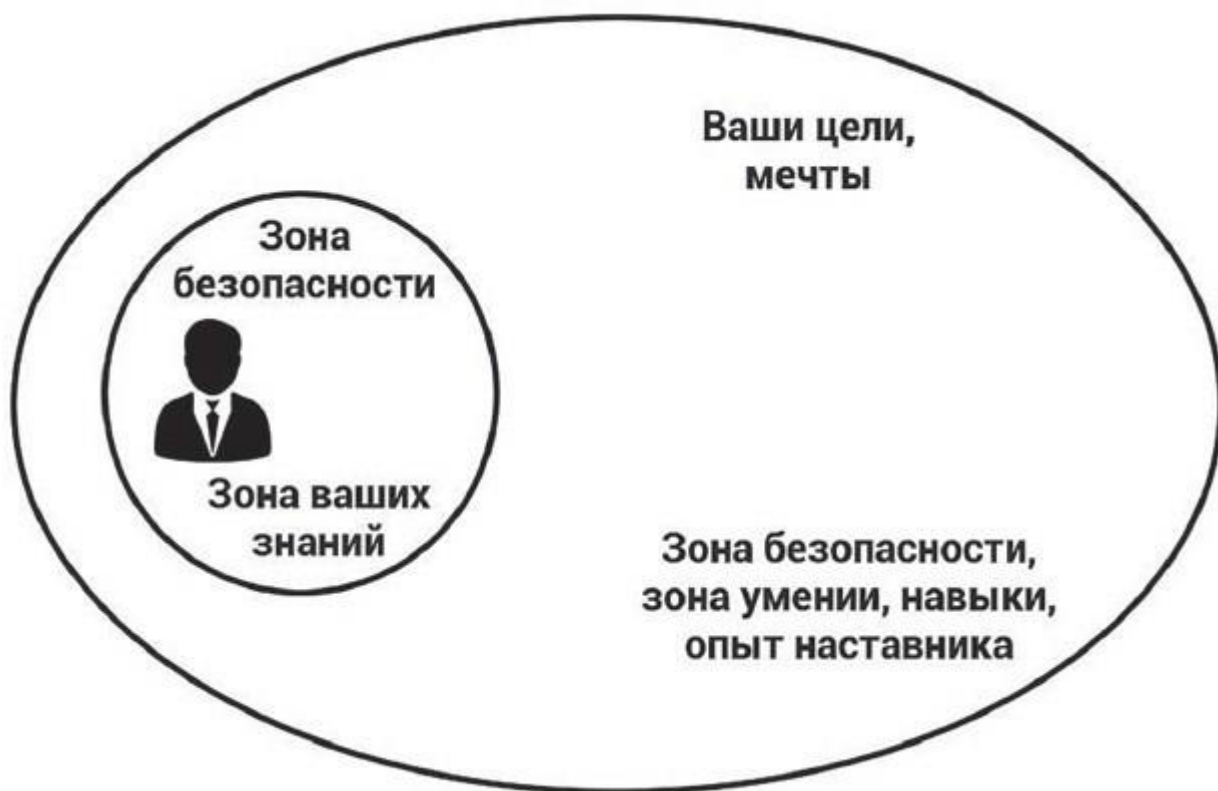
Все ваши мечты и цели всегда находятся за пределами зоны безопасности. Но стоит вам выйти за ее границы, как тут же у вас возникнут риски.

Рисунок 14. Зона риска.



За пределами зоны безопасности начинается зона риска. Здесь шансы оказаться в долгах и прийти к банкротству резко возрастают. Поэтому многие люди попадают в долговую яму и ломаются. Какой же выход? Найдите себе наставника и учитесь у него. Найдите человека, у которого ваши цели и мечты находятся в его зоне безопасности. Он сможет повлиять на вас и на вашу финансовую программу. Это самый короткий путь. Учитесь у экспертов и профессионалов. Учитесь у тех, кто сам живет так, как обучает. Учитесь у тех, кто живет так, как вы мечтаете жить.

Рисунок 15. Расширяйте свою зону безопасности.



Учитесь или работайте в той сфере, в которой хотите открыть бизнес. Вложите время в изучение всех тонкостей этого дела. Убедитесь, что это именно то занятие, которому вы хотите посвятить всю свою жизнь. Ведь потерянные дни и годы вы потом не вернете.

Предположим, я проработал в авиакомпании пять лет и дошел до должности управляющего, тогда без всякого риска я мог бы заняться авиаперевозками.

Например, если вы хотите открыть кафе, устройтесь на работу в какое-нибудь кафе официантом и постепенно дойдите до уровня администратора. Проработав в этом заведении три года и накопив опыт, вы можете спокойно открывать бизнес в этой сфере, потому что будете застрахованы от краха.

Если вы хотите открыть швейный цех, устройтесь на работу в какой-нибудь цех, поднимитесь до уровня управляющего, а потом начинайте швейный бизнес.

Не подходите к этому шагу формально, и не пытайтесь открывать цех, проработав на швейном предприятии охранником. Вам надо досконально изучить то направление, которым вы хотите заниматься, и накопить практический опыт в конкретной сфере.

Так вы сможете избежать ошибок и быстрее добиться успеха. Все, что я вам рассказываю, является составной частью технологии достижения успеха. Сделав эти шаги до того, как начать бизнес, вы сможете добиться успеха.

Одна из основных причин появления долгов – отсутствие практического опыта в той сфере, в которой вы открываете бизнес. Сами по себе долги не появляются, к ним приводят необдуманные поступки и скоропалительные решения.

Иногда меня просят дать один-два совета, которые помогут им исправить ситуацию и расплатиться с долгами. Я отвечаю, что это невозможно, что это все равно что пытаться заставить старую модель сотового телефона работать также, как работает последняя версия Айфона, что просто нереально. Чтобы создать новую модель телефона, сотни людей работали, не покладая рук, в течение нескольких месяцев.

Так и здесь, разные финансовые программы – это разные мощности, нельзя заставить менее мощную программу работать также, как работает более мощная. Для того, чтобы изменить сознание и научиться переключать финансовую программу, необходимо время, и ускорить этот процесс не получится.

Невозможно заставить реку ускорить свое течение.

Найдите наставника и учитесь, это самый быстрый способ добиться результата.

ПОУЧИТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ

Генри Форд

Генри Форда на начальном этапе его карьеры можно было назвать неудачником, его бизнес трижды терпел крах. Отец Форда желал видеть сына фермером. Но после смерти матери, в возрасте 16 лет, Генри покинул отчий дом и стал учеником машиниста.

В 28 мистер Форд стал инженером в компании Томаса Эдисона и под его началом проводил эксперименты с бензиновыми двигателями. Работа с известным изобретателем позволила ему накопить бесценный опыт, который пригодился ему в будущем.

В 1896 году в возрасте 36 лет Генри создал первую фирму по производству автомобилей «Detroit Automobile Company», признанную из-за долгов банкротом два года спустя.

Вторая компания – «Henry Ford Company» – также не принесла самому основателю больших прибылей. В результате конфликта с партнерами его выбросили на улицу с девятью сотнями долларов в кармане. Носившую его имя корпорацию переименовали в «Cadillac».

Тем не менее, менять сферу деятельности он не стал, а снова занялся производством автомобилей. Тем более что опыт он накопил в этом деле огромный, а опыт в бизнесе играет первостепенную роль.

Третий бизнес-проект Форда был назван «Ford– Malcomson». Начало было многообещающим, но, несмотря на все усилия, эта компания также оказалась на грани банкротства, когда Генри не смог оплатить услуги поставщиков. Судебные тяжбы нависли над ним.

И если бы не партнер Форда, мистер Малкомсон, убедивший братьев Додж инвестировать в фирму, Генри снова не смог бы платить по счетам, и был бы вынужден объявить о банкротстве. Профинансированная компания была переименована в «Ford Motor Company» и, наконец, сделала Форда богатым.

Сегодня имя Форда ассоциируется с недорогими автомобилями для широких масс, конвейером, высокими зарплатами рабочих, призванными привлечь таланты и сократить текучку сотрудников, а также и с пятидневной рабочей неделей.

СПИСОК ДОЛГОВ

Благоприятная возможность скрывается среди трудностей и проблем.

Альберт Эйнштейн

Теперь вам необходимо составить список долгов.

Вспомните всех своих кредиторов, включая банки, посмотрите все свои записи и напишите этот список с конкретными суммами, которые вы должны каждому из них. Отнеситесь к этому заданию с большой ответственностью. Этот список поможет вам увидеть четкую картину сложившейся ситуации и правильно оценить ее.

Далее мы опишем технологию избавления от долгов. И первым шагом в этом направлении станет работа с таблицей под названием «Долги тают на глазах», которую вы должны будете начертить и заполнить. Эту таблицу я создал в тот период, когда сам расплачивался с долгами.

Когда я показывал ее своим кредиторам, чтобы они поставили свою подпись напротив суммы, выдаваемой им в счет погашения долга, они видели длинный список людей, которым я был должен, и становились более сговорчивыми, потому что после этого лучше понимали мое положение. А это приводило к уменьшению давления с их стороны.

В ту пору эта тетрадь со списком кредиторов и таблицей погашения долгов была для меня болью. А сейчас она пробуждает во мне чувство гордости, потому что напоминает о победе над самим собой. Когда у меня появились первые долги, я стеснялся, и делал все для того, чтобы другие люди не узнали об этом. Потом мне стало все равно, пусть говорят, что хотят.

И вам я советую – перестаньте стесняться своих долгов, вы же не специально попали в такую ситуацию, в жизни всякое бывает. Вы ошиблись, а как гласит крылатое выражение «Не

ошибается тот, кто ничего не делает». Вам надо просто признать свои ошибки, и всеми силами пытаться их исправить.

Итак, вы составляете приведенную ниже таблицу, вписываете в нее фамилии всех ваших кредиторов и названия банков, у которых вы брали займы, а напротив сумму, которые вы должны.

Рисунок 17. Образец списка должников.

№	Имя	Сумма

Рисунок 18. Образец таблицы «Долги тают на глазах».

Предположим, список кредиторов Ивана состоит из семи пунктов. Он должен следующим юридическим и физическим лицам: банку – 1 000 000 рублей, Наташе – 2 000 долларов, Арману – 10 000 долларов, Оксане – 5000 долларов, Олегу – 100 000 рублей, Ирине – 50 000 рублей, Улану – 2000 долларов.

Внесем эти данные в таблицу «Долги тают на глазах», а затем определимся с суммами, которые он будет выплачивать каждому из кредиторов. Исходить будем из того, что его доход составляет 5000 долларов. В первую очередь, надо расплатиться с банком, потому что банки шутить не любят и пытаются загнать вас в угол, не оставляя вам выбора. Поэтому на погашение банковского кредита он выделяет 300 долларов.

Рисунок 19. Расширяйте свою зону безопасности.

Долги тают на глазах.

Ф.И.О	Общая сумма долгов	Ежемес. платеж	Остаток		Остаток		Остаток		Остаток	
			Ост	Дата	Ост	Дата	Ост	Дата	Ост	Дата
Банк	1000000р									
Наташа	2000\$									
Арман	10000\$									
Оксана	5000\$									
Олег	100000р									
Ирина	50000р									
Улан	2000\$									

Теперь о том, как платить остальным. Ведь все звонят и требуют, словно им всем срочно нужны эти деньги. По крайней мере, они себя так ведут. Я пытался использовать разные схемы.

Например, вначале отдавал только тем, у кого серьезные проблемы, а также тем, кто начинал сильно на меня давить. Но тут же заметил, что остальные тоже становятся наглыми и начинают требовать, словно они между собой договорились. Возможности платить всем у меня не было.

Затем пробовал давать пропорционально размеру долга, но это тоже не сработало. Пытался платить просто по списку всем подряд, но оказалось, что и эта схема также не эффективна, потому что люди из конца списка, начинают угрожать и действовать на нервы.

После этого уже я пришел к пониманию, что при распределении оставшейся суммы надо руководствоваться правилом – платить понемногу всем, потому что необходимо поддерживать

связь со всеми, кому вы должны. Люди начинают паниковать, когда вы перестаете контактировать с ними и исчезаете из их поля зрения.

А если вы к тому же избегаете встреч, не отвечаете на звонки, не выполняете свои обещания, у них появляется злость, обида и другие негативные чувства по отношению к вам. Эти чувства накапливаются и начинают переполнять их. Они ищут вас, но не находят, поэтому раздражаются еще больше. А когда все-таки встречаются с вами, то весь накопившийся негатив выливают на вас, что непременно сказывается на вашем психологическом состоянии, на вашем настрое. После такого неприятного инцидента вы будете несколько дней ходить сам не свой и не сможете нормально работать.

К тому же такое поведение может испортить ваш характер, вы просто привыкнете хитрить, лгать, изворачиваться. И будете вести себя так со всеми окружающими вас людьми, в том числе, с родственниками и друзьями.

Поэтому не пытайтесь выйти из положения за счет лжи и обмана, наоборот, старайтесь наладить хорошие взаимоотношения с вашими кредиторами. А для этого необходимо быть с ними в постоянном контакте, потому что даже если у вас нет сейчас возможности расплатиться, они это поймут, в крайнем случае, покричат и успокоятся.

Если же вы обрываете все связи и сознательно перестаете с ними контактировать, избегаете их, они начинают волноваться, злиться, нервничать, плохо думать о вас, что вполне естественно, будь вы на их месте, так же вели бы себя.

В итоге подобное поведение может привести лишь к обострению конфликта. Поэтому, что бы ни происходило в вашей жизни, всегда оставайтесь человеком. И постарайтесь не испортить себе характер.

Итак, после выплаты банку остается 700 долларов. Из этой суммы он выдает всем остальным кредиторам по 100 долларов. На это уходит 600 долларов, остается еще 100 долларов, которые он отдает тому, у кого наименьшая сумма долга. Таким образом, 200 долларов достаются Ирине, ей Иван должен всего 50 000 рублей.

Почему ей? Потому что тогда на одного кредитора в списке станет меньше. Если же эти деньги мы отдадим тому, у кого большая сумма долга, мы не повлияем на ситуацию, потому что он все равно будет звонить и действовать на нервы. А так мы избавимся от одного кредитора намного быстрее, и этот факт улучшит нам настроение и поднимет настрой. Эту схему выплаты долгов очень важно соблюдать.

При этом, в таблице в соответствующих графах вы обязательно пишете общую сумму долга, ежемесячный платеж, сумму остатка, дату выдачи и подпись кредитора. Таким образом, вы будете точно знать, какую сумму вы уже отдали и сколько должны каждому из них.

Когда вы начнете расплачиваться с долгами по такой схеме, значительная часть кредиторов, убедившись в том, что вы стараетесь в меру своих возможностей рассчитаться с ними, отнесутся к вашему положению с пониманием. И, тем не менее, примерно 30% будут относиться к вам также негативно. О том, как работать с ними, мы расскажем в следующих главах.

Приведу такой пример, одному из своих кредиторов я должен был 120 000 долларов, но, несмотря на такую огромную сумму долга, я ежемесячно отдавал ему так же, как и другим, по 100 долларов.

Когда мы в первый раз вручили ему 30 долларов, он с нескрываемой злостью в голосе спросил: «Вы что, издеваетесь?». Он был так зол, что ему не хватало слов. Я ожидал такой реакции, и поэтому совершенно спокойно ответил ему: «Нет».

Тогда он возмущенно переспросил: «Вы что, собираетесь десятилетиями до конца моей жизни выплачивать мне этот долг?». Пришлось изложить ему мою позицию: «Послушай, мне нет смысла тебя обманывать, я, действительно, хочу вернуть тебе этот долг. Но я должен многим людям, поэтому хочу понемногу рассчитываться со всеми. Ты потерпи, есть мелкие долги, мне надо сначала рассчитаться с ними».

Услышав эти слова, он поинтересовался, почему я плачу по мелким долгам больше, чем по крупным. «Потому что мелкие долги можно быстрее закрыть, а затем платить больше по крупным. Даже если я дам тебе 5 000 долларов, эта сумма погоды не сделает, все равно через месяц ты мне снова позвонишь и будешь требовать еще. А закрыв постепенно мелкие долги, я смогу больше внимания уделять крупным», – объяснил я ему.

Затем мы показали таблицу и попросили поставить свою подпись. Он был в шоке. Со временем мы начали давать ему по 100 долларов. А в дальнейшем постепенно увеличивали сумму, отдавая все больше и больше. Наступило время, когда платили по 5 и даже по 10 тысяч. Так я и рассчитался с ним. Он был очень благодарен. Мы даже стали хорошими друзьями.

Рисунок 21. Несколько месяцев оплаты. Образец.

Долги тают на глазах.

№	Ф.И.О	Общая сумма долгов	Ежемес. платеж	Остаток		Остаток		Остаток		Остаток	
				Ост	Дата	Ост	Дата	Ост	Дата	Ост	Дата
1	Банк	1000000р	300\$	985000р	09.04.15	970000р	09.05.15	955000р	09.06.15		
2	Арман	10 000\$	100\$	9900\$	09.04.15	9800\$	09.05.15				
3	Оксана	5000\$	100\$	100\$	Подпись	100\$	Подпись				
4	Улан	2000\$	100\$	4900\$	09.04.15	4800\$	09.05.15				
5	Наташа	2000\$	100\$	1900\$	09.04.15	1800\$	09.05.15				
6	Олег	100 000р	100\$	100\$	Подпись	100\$	Подпись				
7	Ирина	50 000р	100\$	95 000р	09.04.15	90 000р	09.05.15				
				100\$	Подпись	100\$	Подпись				
				40000р	09.04.15	30000р	09.05.15				
				200\$	Подпись	200\$	Подпись				

*примерный курс: 1\$=50 руб.

Владелец мастерской направляется в местный магазин и отдаёт долг за продукты. Хозяин магазина бегом к местной девочке по сопровождению, которая из-за кризиса "обслуживала" его в долг... Девочка сразу бежит к хозяину гостиницы и отдаёт ему долг за комнаты, которые она снимала для клиентов. В этот момент обратно спускается турист и говорит, что не нашёл подходящей комнаты, забирает залог и уезжает.

Никто ничего не получил, но весь городок теперь живёт без долгов.

МОТИВАЦИЯ И СОБЛАЗНЫ

Забудь часы нужды, но не забывай того, чему они тебя научили.

С. Геснер

В этой схеме вас будет мотивировать процесс сокращения списка кредиторов. Совершая последний платеж кому-то из них и, закрывая, таким образом, очередной долг, вы будете с огромным удовольствием вычеркивать еще одну фамилию или банк из общего списка ваших кредиторов. Общая сумма долга будет уменьшаться и это будет вас мотивировать.

В период первых выплат, люди будут негативно настроены по отношению к вам. Но через 2-3 месяца примерно 70% из них изменят свое мнение и станут относиться к вашему положению с пониманием, считая главным тот факт, что вы начали расплачиваться с долгами. Остальные останутся негативно настроенными, и им придется уделять больше внимания.

Со временем ваш доход может увеличиться. Тогда вы сможете увеличить и платежи по мелким долгам, чтобы побыстрее закрыть их. А по крупным долгам вы будете продолжать выплачивать по 100 долларов. Самое важное в этом процессе – ежемесячно звонить всем кредиторам и приглашать их получить очередной взнос.

Еще один важный момент, те долги, на которые начисляются проценты, вы должны закрыть в срочном порядке. Для этого вам надо будет найти беспроцентные кредиты или провести переговоры с кредиторами и остановить начисление процентов. Вам надо это сделать в первую очередь, чтобы ваш долг перестал увеличиваться.

Ваши кредиторы, конечно, вначале не согласятся на такое предложение, но вам надо быть твердым в своем решении. Пожалуйста, поступайте так, как я советую. Мы консультировали несколько тысяч людей и помогли им выбраться из долгов. Я в этой сфере уже стал, наверное, профессионалом.

Конечно, кредиторы будут нервничать, ругаться, но вы оставайтесь спокойным. Просто скажите им правду, объясните, что вам тяжело, и вы не сможете платить проценты, но готовы постепенно вернуть основной долг. В первую очередь, вам надо заранее принять твердое решение, чтобы потом во время встречи уверенно сказать об этом.

Забудьте про политес, забудьте про ложные отговорки, такие, как «неудобно», «так не принято» и т.д. Просто верните то, что брали. Я многим это советовал. Одна девушка из Ходжента побывала на моем тренинге и услышала мой совет. После тренинга она подошла ко мне и спросила: «Вы думаете, меня поймут, если я так скажу». Да, им придется понять.

Если вам тяжело, и вы не зарабатываете столько, сколько нужно для постепенного погашения долга, еще и процентов по нему, но, тем не менее, платите, значит, вы скатываетесь в долговую яму. Зачем же это делать. То, что вы до сегодняшнего дня платили по процентам, достаточно, больше платить не стоит.

Этот один день будет тяжелым для вас, но потом люди поймут вашу ситуацию и пойдут навстречу. Если вы продолжите платить проценты, тяжелых дней будет несравнимо больше. Так или иначе, рано или поздно вы к этому придете. Но ведь лучше раньше, чем позже. Так вы быстрее избавитесь от долгов.

Эта девушка из Ходжента, о которой я упомянул, занималась бизнесом, долг у нее был в долларах. Пока курс был стабильным, ей удавалось платить, но когда инфляция подскочила почти до 100%, зарабатывать, как раньше, она уже не могла. Через день после нашего разговора она сделала так, как я посоветовал и позднее, уже на другом тренинге, снова подошла ко мне и сказала: «Вы сэкономили мне кучу денег. Я смогла договориться и остановить начисление процентов».

А вот другая девушка с Иссык-Куля, о которой я тоже рассказывал, держала ломбард, она не послушалась моего совета и продолжала выплачивать проценты, хотя не зарабатывала таких денег. Бизнес был убыточным, но таким образом она покупала себе покой.

К чему она пришла, в конце концов? Сейчас у нее очень много долгов, хотя я помогал ей еще долгое время. Недавно она позвонила мне и сообщила, что только сейчас, спустя 4 года, она все поняла и остановила выплату процентов, потому что стало невыносимо. Она могла бы давно закрыть долги, если бы последовала нашим советам.

Но, пожалуйста, не поддавайтесь искушению и не используйте деньги, предназначенные для погашения подобных долгов, в других целях. Дьявол заинтересован в том, чтобы вы не выбрались из этой ямы, потому что когда у вас проблемы, вы не чувствуете себя счастливым, вы забываете про семью, про любовь, становитесь грубым и раздражительным.

Именно поэтому, когда у вас появляется возможность закрыть еще один долг, в этот момент складывается ситуация, которая подталкивает вас к другому решению

– ваши кредиторы перестают звонить вам и оказывать давление или появляется новая проблема, на решение которой требуются деньги. И вы начинаете думать так

– «сначала решу эту проблему, а попозже займу у кого-нибудь и расплачусь», или так – «прокручу один раз, получу «навар», а после отдам долг».

По странному стечению обстоятельств так, как вы задумали, не получится, деньги растратятся, и к старым долгам добавится еще один. Поэтому не поддавайтесь искушению и соблюдайте все правила, о которых мы вам рассказываем. Строго следуя им, вы сможете постепенно закрыть все свои долги.

При этом, процесс погашения долгов будет убыстряться, потому что при каждом сокращении общего списка кредиторов на одного человека вы будете добавлять разницу тому, у кого наименьшая сумма долга. Таким образом, вы сможете за относительно короткий период закрыть мелкие долги и увеличить выплаты по крупным.

Рассмотрим этот процесс на примере таблицы Ивана.

Рисунок 22. Как сокращается список должников.

Долги тают на глазах.

№	Ф.И.О	Общая сумма долгов	Ежемес. платеж	Остаток			Остаток			Остаток		
				Ост	Дата	Ост	Дата	Ост	Дата	Ост	Дата	
1	Банк	1000000р	300\$	985000р	09.04.15	970000р	09.05.15	955000р	09.06.15			
2	Арман	10 000\$	100\$	9900\$	09.04.15	9800\$	09.05.15					
				100\$	Подпись	100\$	Подпись					
3	Оксана	5000\$	100\$	4900\$	09.04.15	4800\$	09.05.15					
				100\$	Подпись	100\$	Подпись					
4	Улан	2000\$	100\$	1900\$	09.04.15	1800\$	09.05.15					
				100\$	Подпись	100\$	Подпись					
5	Наташа	2000\$	100\$	1900\$	09.04.15	1800\$	09.05.15					
				100\$	Подпись	100\$	Подпись					
6	Олег	100 000р	100\$	95 000р	09.04.15	90 000р	09.05.15					
				100\$	Подпись	100\$	Подпись					
7	Ирина	50 000р	100\$	40000р	09.04.15	30000р	09.05.15					
				200\$	Подпись	200\$	Подпись					

*примерный курс: 1\$=50 руб.

Погасив постепенно долги Ирины и Олега, он сможет выплачивать ежемесячно Наташе по 400 долларов, потому что добавит к ее платежу 200 долларов Ирины и 100 долларов Олега.

А закрыв со временем долги Наташи и Улана, он будет платить Оксане ежемесячно по 600 долларов. Здесь платеж увеличится еще на 200 долларов. При этом, по крупным долгам ежемесячный платеж останется на уровне 100 долларов. И этот момент приведет к спорам и конфликтам.

Крупные кредиторы будут возмущены тем, что кому-то вы платите гораздо больше, чем им. В этой ситуации вам придется объяснить, что закрывая в первую очередь мелкие долги, вы тем самым получаете возможность увеличить платежи по одному более крупному долгу. Так постепенно вы будете продвигаться от мелких долгов к более крупным. А на заключительном этапе сможете платить по самому большому долгу самыми крупными платежами.

Даже если на вас будут кричать и грозить радикальными мерами, вы должны сохранять спокойствие, слушать и улыбаться, не отвечая на оскорбительные выпады. И продолжать выплачивать по тем же правилам, которые вы установили, не обращая внимания на недовольных таким положением вещей.

Одна женщина из Кызыл-Орды посетила мой тренинг, а потом консультировалась у меня. Я сам составил ей таблицу «Долги тают на глазах». У нее была очень сложная ситуация, дело дошло до суда и угроз. Когда мы составили список должников, в нем было примерно около 57 пунктов.

Я составил ей план погашения долгов и все объяснил. С помощью Аллаха она справилась. Я встретил ее спустя 1,5 года, она приехала в Шымкент на мой мини мастер-класс для предпринимателей. (Чтобы узнать подробности об этом мастер-классе, перейдите по ссылке:

<http://worldsamo.com>

Я бы не узнал ее, если бы она сама не подошла ко мне. В беседе она рассказала, что оплатила большую часть долга, примерно 80%. У нее была та самая тетрадь, с составленной мною таблицей «Долги тают на глазах». Эта тетрадь была уже в таком неприглядном состоянии, что она стеснялась показать мне ее. Я был восхищен ее достижением. Вы можете послушать ее отзыв.

<http://qoo.by/33Zl>

Следуйте всем нашим советам, и, видит Бог, вы справитесь. А если к тому же у вас увеличится ежемесячный доход, то параллельно возрастут и ежемесячные платежи по долгам.

Самое главное в вашем положении – сохранить самоконтроль и не нервничать, потому что если вы начнете нервничать, долги обретут власть над вами и будут давить, заставляя переживать и порождая в вашем сердце уныние. Чтобы рассчитаться с долгами, вам надо зарабатывать, а для этого у вас должна быть ясная голова.

Поэтому старайтесь в любых обстоятельствах сохранять спокойствие и не выходить из себя, не поддаваться негативным эмоциям, которые мешают принимать обдуманные и взвешенные решения. Это правило является одним из самых основных в вашем положении.

ПРИТЧА «ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА УЧИТЕЛЯ»

Однажды ученики спросили Хинг Ши, какова его основная задача, как Учителя. Мудрец, улыбнувшись, сказал:

– Завтра вы узнаете об этом.

На следующий день ученики собирались провести некое время у подножья горы, которую местные жители называли Сянь Юэ (Бессмертной Горой). Ранним утром, ученики собрали вещи, которые могли им пригодиться в дороге и вместе отправились к подножию Сянь Юэ, у которого им раньше не приходилось бывать.

К обеду, уставшие и проголодавшиеся, добрались они до живописного пригорка и, остановившись на привал, решили пообедать рисом и солеными овощами, которые захватил с собой Учитель.

Следует заметить, что овощи мудрец посолил весьма щедро, а потому спустя какое-то время ученикам захотелось пить. Но, как нарочно, оказалось, что вся вода, которую они захватили с собой, уже закончилась. Тогда ученики поднялись и стали осматривать окрестность в поисках пресного источника.

Только Хинг Ши не поднимался со своего места и не участвовал в поисках. В результате, так и не найдя источника воды, ученики решили вернуться обратно, но тут мудрец поднялся и, подойдя к ним, сказал:

– Источник, который вы ищите, находится вон за тем холмом.

Ученики радостно поспешили туда, нашли источник и, утолив жажду, вернулись к Учителю, принеся и для него воды. Хинг Ши отказался от воды, показывая на сосуд, стоявший у его ног, – он был практически полон.

– Учитель, но почему ты не дал нам сразу напиться, если у тебя была вода? – изумились ученики.

– Я выполнял свою задачу, – ответил мудрец, – сначала я пробудил в вас жажду, которая заставила вас заняться поисками источника, так же, как я пробуждаю в вас жажду знаний. Затем, когда вы отчаялись, я показал вам в какой стороне находится источник, тем самым, поддерживая вас. Ну а, взяв с собой побольше воды, я подал вам пример того, что желаемое может быть совсем рядом, стоит лишь позаботиться об этом заблаговременно, не позволяя тем самым случайности или забывчивости влиять на ваши планы...

– Значит, главная задача Учителя в том, чтобы пробуждать жажду, поддерживать и подавать правильный пример? – спросили ученики.

– Нет, – сказал Хинг Ши, – главная задача Учителя – воспитать в ученике человечность и доброту, – он улыбнулся и продолжил, – и принесенная вами для меня вода подсказывает мне, что свою главную задачу я пока что выполняю верно.

МЕТОД НЕЙТРАЛИЗАЦИИ НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ КРЕДИТОРОВ

Есть главный секрет успеха, с которым не может потерпеть неудачу ни один человек. Его имя – простота, уменьшающая каждую проблему до самого простого.

Генри Детердинг

Когда кредиторы постоянно звонят, давят, выводят из себя, не дают работать, они разрушают внутренний настрой. Почему-то многие люди, узнав, что ты оказался в долгах, думают, что ты мошенник. Они убеждены, что у них есть право унижать и оскорблять тебя. Они не дают работать, приходят в офис и начинают скандалить. А когда множество людей плохо думают о тебе, эта негативная энергия сильно влияет на твое самочувствие. Я очень много думал о том, почему люди становятся такими. И однажды пришел к пониманию.

Люди становятся такими не потому, что они изменились, нет, им просто не хватает информации. Т.е. они ждут от вас сообщений, новостей, но ничего не получают. Постепенно у них переполняется чаша терпения, они начинают звонить сами или просто находят вас и выплескивают весь негатив вам в лицо. А если вы еще и номер телефона поменяете или будете постоянно недоступны, они обязательно сделают вывод, что вы мошенник и просто обманываете их. Вот тогда они и становятся агрессивными по отношению к вам.

Поэтому, в своей ситуации, я применил новый метод, который помог мне нейтрализовать негативные эмоции кредиторов. Я понял, что люди могут ждать и дальше, что они могут войти в твое положение. Они ведь доверили тебе деньги, значит, могут доверять и в дальнейшем. Это зависит от нас самих, доверие можно как заработать, так и потерять. Что же я сделал?

Для начала я собрал своих финансовых директоров, администраторов и спросил их, хотят ли они, чтобы компания поднялась, или им все равно. Они ответили, что, конечно хотят, ведь они хотят хорошо зарабатывать.

Я спросил, нравится ли им работать здесь, они ответили, что нравится. Тогда я сказал, что им придется вытерпеть определенное время давление со стороны людей. И объяснил, что финансовый директор, сам директор и администратор будут каждый месяц звонить всем моим кредиторам по списку, который я дам.

Не кредиторы будут звонить нам, и искать нас, а мы сами будем звонить и находить их. Это был переломный момент в сознании моих сотрудников. Они смотрели на меня и говорили: «Как это, они же нас ненавидят. Мы, однозначно, будем ругаться с ними». Я ответил: «Нет, теперь наша очередь, мы достанем их. Только звонить будете вы, не я, потому что у них негативное отношение ко мне. А вы тут вообще не причем. Вы просто делаете свою работу».

Если бы звонил я, то каждый раз нарывался бы на скандал, потому что люди настроены по отношению ко мне негативно из-за того, что именно я не смог им вовремя вернуть деньги.

А если же будет звонить третья сторона, нейтральный человек, то они не смогут так открыто давить, ругаться, выплескивать свои эмоции. Я заранее предупредил, что кредиторы могут кричать, называть нас мошенниками, грозиться всех посадить, и т.д.

«А ваша задача», – объяснил я директорам, – «нейтрализовать их негативные эмоции, успокоить и убедить в том, что мы хотим вернуть им долг».

Еще они должны были объяснять, что составлен общий список всех кредиторов и теперь ежемесячно им будут выплачивать определенную сумму. Также надо было сказать, чтобы они не переживали, долг им обязательно вернут.

В том случае, если клиент начинает ругаться и кричать, нужно было сказать примерно следующее: «Мы вам звоним, чтобы сообщить, что собираемся вернуть долг, а вы ругаетесь. Разве это плохая новость?»

Я написал моим сотрудникам примерный текст, как отвечать на те или иные вопросы. Поскольку я был уже более 4-х месяцев в такой ситуации, то знал, какие вопросы они, обычно, задают, и кто как настроен по отношению ко мне. Более сложных кредиторов поручал руководителю.

В общем, у них был список и текст, точно определявший, кому, что и как сказать. Я даже купил им настольные зеркала, чтобы они могли контролировать свое настроение и эмоции во время разговора. Приблизительный текст выглядел так:

«Алло, меня зовут , я из центра Давлатова, звоню вам, чтобы сообщить, что мы обязательно вернем ваши деньги, пожалуйста, не переживайте. Мы только начинаем реализацию новых бизнес проектов, Давлатов работает, скоро начнутся поставки товаров» и т.д.

Кто-то спокойно реагировал на звонок, а кто-то сразу начинал орать: где этот мошенник, когда вы вернете деньги, назовите точную дату, почему он сам не звонит, я его найду и покажу, ты передай ему... Мои сотрудники молча выслушивали и отвечали: я вам ничего не должен, я делаю свою работу, и звоню вам, чтобы сообщить хорошую новость, пожалуйста, держите себя в руках и т.д.

После того, как он успокаивался и начинал спрашивать о том, когда это произойдет, ему надо было объяснить, что ежемесячно с ним будут связываться по телефону и приглашать в офис для получения определенной суммы в счет погашения долга. Таким образом, мы нейтрализуем негативные эмоции клиентов и налаживаем деловые отношения.

Цель звонка – улучшить отношение к вам со стороны кредиторов и остановить негативную информационную волну, которая может привести к скандалу. И самое главное – обезопасить себя от судебных разбирательств. Чтобы никто не обратился в правоохранительные органы с заявлением.

На меня написали заявления в Актау, Актюбинске, Караганде, Уральске и Бишкеке. Но, мы так поработали с этими людьми, что в итоге все они забрали свои заявления назад. Представляете, если бы я был чуть менее проницательным, то сидел бы в тюрьме. Мне помог Аллах.

Поскольку моя совесть была чиста, я находился под покровительством Всевышнего. Я опирался на помощь Аллаха и не боялся их угроз. Если вы по-настоящему доверяете свою судьбу Всевышнему и полагаетесь на его покровительство, вам не надо пытаться кого-то убеждать, что вы – хороший человек, а не мошенник. Аллах сам руководит вашими делами, вам надо только больше молиться.

Были даже случаи, когда люди, с которыми мы обо всем договорились, пытались забрать из РУВД заявление, но им отказывали, потому что хотели на этом заработать. Одна женщина ходила целую неделю ради этой цели.

Дорогие мои читатели! Я надеюсь, что эта книга принесет максимум пользы людям. Не переживайте, если вы оказались в похожей ситуации. Примите решение, что вернете эти деньги и уповайте на Всевышнего. Начните практиковать все, что я рекомендую. Может быть, в первый месяц не получится начать выплаты по долгам, но позднее этот процесс обязательно запустится.

Мы стабильно звонили кредиторам первые шесть– семь месяцев, но при этом не могли заплатить ни копейки. Просто говорили, что обязательно закроем долг, и просили не переживать. Не могли, потому что не было дохода. И, несмотря на это, люди уже более уважительно относились к нам.

Мы давали информацию, что работа началась, скоро бизнес наладится, и мы начнем выплачивать долги. Людям важно получать информацию из первых рук, это дает им спокойствие. После 6-7 месяцев начались выплаты, пусть и небольшие. Самое главное, что процесс погашения долгов был запущен.

Даже если выплаты небольшими суммами вызовут у кредиторов возмущение, мол, почему так мало дают, надо будет объяснить, что погашение задолженности идет по общему списку, а сумма зависит от величины прибыли, поэтому они должны отнестись с пониманием и оказывать всяческую поддержку, чтобы этот процесс не затягивался.

Некоторые кредиторы так и сделают и, даже будут благодарить за стремление рассчитаться с долгами. Найдутся люди, которые будут даже молиться за вас и просить Всевышнего помочь вам побыстрее решить эту проблему.

Около 70 процентов всех ваших кредиторов в той или иной степени поймут вас и поддержат. Через 4-5 месяцев половина остальных негативно настроенных, а это около 15 процентов, тоже начнут понимать вас.

Останутся негативно настроенными примерно другие 15%, это ваши самые ярые оппоненты. О том, как с ними работать, мы расскажем в следующих главах.

Вот так мы начали процесс погашения долгов. Звонили, объясняли, приглашали и по мере возможности рассчитывались небольшими суммами. Самое главное, что я не загружал свою голову повседневными заботами, связанными с этим процессом, всю работу выполняли мои сотрудники.

Повторяю, я знал, что если буду звонить сам, то придется выслушивать оскорбления, нелестные эпитеты, а это скажется на моем настрое, я просто не смогу нормально работать. Поэтому погашение долгов я сделал задачей системы. Бухгалтер высчитывал прибыль и 20% выделял на расчеты с кредиторами.

Я же думал только о том, как увеличить доход. Всю свою энергию я направлял на решение этой задачи, потому что понимал – чем больше доход, тем большей будет сумма, предназначенная для погашения. Таким образом, я поставил фильтр между собой и кредиторами, они не мешали мне работать. Вы можете действовать по этой же схеме.

Прошло 2-3 месяца, и отношение к нам изменилось, люди начали говорить друг другу, что дела у меня пошли в гору, я регулярно рассчитываюсь по долгам. И поэтому подавляющее большинство успокоились и перестали трепать нам нервы.

Итак, чтобы нейтрализовать негативные эмоции кредиторов, не стоит ждать, пока они начнут звонить вам, лучше связываться с ними самим. Если ваш долг составляет относительно небольшую сумму, вы можете звонить лично. Но в некоторых случаях стоит попросить кого-нибудь из родственников, например, жену или брата. Надо подключить третью сторону для общения с теми кредиторами, которые крайне негативно настроены. С остальными можете общаться сами.

ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТОРЫ

Бизнес – это сочетание войны и спорта.

Андре Моруа

Обычно, проблемные кредиторы, узнав о том, что вы не можете вернуть деньги, начинают давить на вас. Запомните этот принцип – яд к яду. Бывают крайне негативные люди. Я придерживаюсь мнения, что лучше в такой ситуации ни с кем не спорить, ни с кем не ссориться.

Но у меня в числе кредиторов были 23 человека, которых пришлось поставить на место, потому что они на самом деле задевали меня.

По закону, если вы собираетесь вернуть долг, и по мере ваших возможностей постепенно выплачиваете его по частям, угрозы в вашу сторону, это уже уголовное дело.

В том случае, если дело дойдет до суда, вы должны будете платить определенный процент от зарплаты, государство не может давить на вас. Вас защищает закон.

Возможна конфискация имущества, но если на вас никакое имущество не оформлено, ничего с вами сделать не смогут, только обяжут выплачивать из официальной зарплаты определенный процент.

Были такие кредиторы, которые начинали откровенно давить и даже угрожать. Я сказал одному из них: «Послушай, у нас два варианта решения проблемы, я собираюсь вернуть долг, каждый месяц я выплачиваю по мере возможности какую-то сумму. Но ты мне угрожаешь. Я объяснил тебе один раз, объяснил второй раз, но ты не понимаешь. Я должен тебе всего лишь деньги, а не жизнь. Я верну тебе твои деньги, дай время. У меня в тетради записаны 5 дат, когда я тебе давал определенную сумму. Если ты еще раз посмеешь угрожать мне, я напишу заявление и посажу тебя».

За это время я стал настоящим юристом, мне пришлось тщательно изучить правовые нормы. Я специально нашел статью об угрозах в законодательстве Кыргызстана и Казахстана, Таджикистана и России, вырезал их, приклеил в своей тетради, показывая тем, кто пытался угрожать, объясняя при этом, что если этот человек будет так себя вести, то будет иметь дело уже с моими юристами, а не со мной.

После такого разговора один из кредиторов два года мне не звонил. А ведь до этого он отправлял ко мне рэкетиров, они сидели у меня в офисе, не давая мне возможности даже позвонить.

Это происходило на самом деле. Я объяснял им, что для того, чтобы дать хоть какую-то сумму, я должен найти ее, а как я могу это сделать, если они не дают ни позвонить, ни выйти из офиса. Кстати, примерно через неделю с этими рэкетирами у меня сложились уже дружеские отношения. Когда мы встречаемся сейчас, они до сих пор просят простить их за ту ситуацию.

Когда у вас будут подобные моменты, вам надо быть спокойными и рассудительными, и проявлять свой ум, потому что накачанные мышцы и тупые кулаки никогда не победят разум. Просто задавайте им вопросы, и они покажут, кто они есть на самом деле.

Представляют, они пришли ко мне решать вопрос о долге, и не дают мне говорить. Как только я хочу что-то сказать, они грубо обрывают меня словами: «Рот закрой, давай деньги». Я действительно, не мог ничего понять. Не дают звонить, не дают говорить. Странно.

Чтобы как-то разрешить ситуацию, я аккуратно достал тетрадь со списком должников и начал водить пальцем по каждой строке сверху вниз, спрашивая у них фамилию той женщины, которая их привела. По мере того, как я переворачивал страницу за страницей, у них менялось выражение лица. Они с удивлением смотрели на список моих долгов.

Один из них спросил меня, действительно ли я должен всем, кто в этом списке. Я ответил утвердительно, уточнив, что так сложились обстоятельства, и, объяснив, что хочу вернуть и возвращаю по мере своих возможностей. Когда же нашел фамилию той женщины, оказалось, что она уже три раза получала определенные суммы в счет погашения долга. По-моему, по 100 или по 300 долларов. Сумма ее долга составляла 3000. К тому времени, судя по записям, она уже уменьшилась.

После этого я показал им распечатку статьи закона об угрозах, и сказал: «Вы ворвались в мой офис, сейчас 22 часа 40 минут, я закончил тренинг в 22 часа. У меня в офисе 5 человек, они могут быть свидетелями. В офисе установлена видеочкамера, она все зафиксировала. Я должен этой женщине не много денег, и у меня есть доказательства того, что я выплачиваю ее долг по частям. У меня есть ее подписи, которые она ставила, когда получала взносы. Мне за невыплату долга предусмотрена гражданская ответственность, за ваши же угрозы уже уголовная, наказание в виде лишения свободы на срок от 5 до 8 лет. Подумайте об этом».

«Здесь дело не в деньгах, это дело чести», – передали они мне слова той женщины. Я удивленно заметил: «Что это за честь, которая стоит две с лишним тысячи долларов. Подумайте, стоят ли эти деньги таких проблем. Вы сейчас угрожали мне и теперь у вас могут быть большие проблемы. Если вы не хотите меня слушать, тогда завтра встретимся в отделе внутренних дел, мой юрист уже готовит заявление».

Они вышли в коридор, поговорили немного, а через некоторое время вернулись, но теперь вели себя вежливо и тактично. После их ухода я поручил подготовить заявление со всеми доказательствами – видеозапись, объяснительные наших сотрудников и т.д.

Копии этих материалов мы отправили на ее электронную почту, написав, что оригиналы отправлены в милицию и в прокуратуру. На самом же деле мы ничего никому не отправляли. В тот же день прибежали ее брат, муж, отец, они просили простить ее, объясняя, что она так поступила по глупости, и даже обещали не требовать возврата долга. Я сказал им, что все верну,

когда появится возможность. Больше она в нашем офисе сама не появлялась. За деньгами приходили ее дети или муж, когда мы им звонили.

Один из этих «амбалов» потом признался мне, что ему рассказали, будто я гипнотизер и гипнотизирую людей. «Поэтому мы не давали вам говорить. Нам сказали, что надо не давать вам возможности открыть рот, иначе вы заставите нас замолчать», – объяснил он мне. Я ответил, что и не знал об этом. Наверное, людям свойственно распространять о своих противниках негативные сплетни.

Обычно, я в такой ситуации говорю, что прошел через гражданскую войну в студенческие годы, видел много смертей, и поэтому своими угрозами они меня не напугают, я боюсь только Всевышнего. «Я и сам хочу вернуть долги, поэтому ваш визит не имеет никакого значения. Я верну эти деньги, но дайте возможность это сделать».

Такие ситуации у вас будут. Я вам советую, по возможности не тянуть с негативно настроенными кредиторами, а лучше занять у кого-нибудь деньги и расплатиться с ними. Зачем вам трепать себе нервы, здоровье дороже.

Но некоторых чересчур зарвавшихся надо ставить на место. Когда ко мне пришел тот человек, о котором я рассказывал, у меня уже появилась возможность вернуть часть долга, но если бы он пришел ко мне раньше, не получил бы ни копейки, потому что нечего было давать. Я был честен перед ними, и совесть моя была чиста. А это дает человеку уверенность в себе.

Любого можно остановить, поставить на место. Я, например, молча открывал тетрадь, показывал записи и говорил: «Видишь, не только тебе, я многим должен. Все что можно было продать, я продал, больше продавать не-чего. Теперь мне нужно время, чтобы вернуть все долги».

Один из таких кредиторов сказал, что дело касается его личного достоинства. На что я спросил: «Твое достоинство стоит 300 долларов? Были бы какие-то миллионы, можно было бы понять. А это что за достоинство, которое стоит 300 долларов?». Он не знал, что мне ответить.

Вы должны быть умнее своих кредиторов. Если вы честно хотите вернуть долг, но у вас просто не получается, уверенно говорите об этом. Тогда люди поймут вас, а со временем, некоторые из них станут даже вашими друзьями.

Итак, с проблемными людьми старайтесь побыстрее рассчитаться. Не связывайтесь с ними, они все равно не поймут ваших объяснений. Лучше найдите деньги, погасите полностью долг, чтобы не зависеть от них.

А с остальными можно поговорить, объяснить, попросить дать время, пообещав постепенно закрыть долг. О том, что делать с угрозами в ваш адрес, мы уже писали, но ввиду важности вопроса стоит объяснить еще раз. В тех случаях, когда люди совсем не понимают и продолжают давить и угрожать вам, скажите, что напишите заявление в правоохранительные органы, это их остановит.

Закон защищает человека. Если вы начали рассчитываться с человеком, дали ему хотя бы сто долларов, этот факт уже учитывается, как стремление расплатиться. А за угрозы наступает уголовная ответственность. Поэтому у таких людей, в том случае, если вы напишите заявление, проблем будет больше, чем у вас.

По этой причине соблюдайте таблицу «Долги тают на глазах». Это не просто таблица, это ваша мощная юридическая защита.

Не знающие законов, безграмотные в правовом отношении люди могут кричать и оскорблять вас. Но когда вы покажите им статью в уголовном кодексе, они успокоятся, и вы сможете продолжать постепенно погашать долги.

Вам надо всегда оставаться вежливым и дружелюбным. И после того, как вы расплачиваетесь, говорите всегда, что у вас нет никаких обид, даже если вас всячески до этого оскорбляли. Просто оставайтесь человеком в любой ситуации. Люди могут ошибаться, простите их за эти ошибки.

ПРИТЧА «РУКОПОЖАТИЕ БОГАЧА»

Однажды богач и бедняк, пришли к старцу, чтобы высказать свое почтение. Богач громко воскликнул: «Я так уважаю тебя, отче!» – и протянул старцу свою унизанную драгоценными перстнями руку. Мудрец кивнул богачу, но не пожал ее.

Бедняк же ничего не сказал, а только протянул мудрецу свою мозолистую руку, и тот ее пожал. Когда бедняк ушел, богач подошел к старцу и спросил:

– Почему ты пожал руку бедняку, а мне нет? Хотел показать, что ценишь честную бедность выше богатства?

Дело не в этом, – ответил ему старец. – Бедняк хотел, чтобы я пожал ему руку – и я пожал ее. Но ведь ты сейчас хотел показать себя, покрасоваться! Вот я и ответил тебе взглядом, как твой зритель.

УМНЫЕ ДОЛГИ И ГЛУПЫЕ ДОЛГИ

Я никогда ничего не покупаю, если не могу на одной бумаге описать мои объяснения и причины.

Уоррен Баффетт

Самая дешевая потеря – это потерять деньги. Лучше потерять деньги, чем здоровье. Начните, пожалуйста, осознавать это. Лучше потерять деньги, чем потерять детей. Лучше потерять деньги, чем потерять совесть. Лучше потерять деньги, чем потерять веру. Лучше потерять деньги, чем потерять семью. Я не понимаю тех людей, которые из-за денег ссорятся, бросают семью и уходят. Лучше потерять деньги, такое бывает у всех, это нормально.

Посмотрите, многие успешные люди становились банкротами, и не один раз. Компания «Apple» два раза становилась банкротом, Роберт Кийосаки и Ричард Бренсон также дважды были банкротами, Дональд Трамп – трижды. Вы не найдете ни одного человека, который бы не ошибался.

Долги бывают двух видов – глупые и умные. Глупые долги совершаются неосознанно, в основном, из-за финансовой безграмотности – вы берете в долг деньги и тратите их на покупку машины, ремонт квартиры, свадьбу, путешествия. Т.е. берете деньги для личного пользования.

Любые обязательства, которые вы берете на себя и сами оплачиваете из своего дохода, превращаются в долг. И вам придется ограничивать себя, чтобы эти обязательства выполнить.

Умные долги делаются с намерениями повысить свой доход, например, заняться бизнесом.

Умные долги – это уже не долг, это аренда денег. Во всяком случае, я это так называю. Наверняка, вы хотя бы один раз в жизни арендовали квартиру, машину или что-то еще, т.е. временно использовали чужой актив за небольшое вознаграждение. Точно также надо арендовать деньги. Но когда финансовое обязательство превращается в аренду?

Если вы взяли «умный» кредит, то не вы оплачиваете возврат денег, это за вас делает рынок, потребитель. Вы взяли деньги и создали продукт или предоставили услугу. Таким образом, потребитель платит за вас ваш кредит.

Пожалуйста, обязательно об этом подумайте. Это самый важный урок на тему кредитов, займов и инвесторов.

Постарайтесь любое финансовое обязательство превратить в аренду денег. Возьмите деньги и создавайте продукт, а затем выходите на рынок. Берите обязательство только в том случае, если у вас есть четкий план, протестированный продукт, налаженная система сбыта.

Берите, чтобы расширить продажи и увеличить товарооборот. Берите, чтобы увеличить мощность технологического оборудования и объем производства. Создайте механизмы, чтобы не вы, а рынок оплачивал ваши обязательства.

Например, вы сейчас зарабатываете 1000\$. Но вы думаете о перспективах, поэтому составили план увеличения продаж и поняли, что можете поднять доход до 5000\$. Чтобы увеличить продажи, необходимо вложить деньги в покупку нового оборудования. Для этого вы берете кредит, покупаете оборудование, увеличиваете производство и расширяете свой рынок сбыта.

Таким образом, у вас появляется дополнительная прибыль в размере 4000\$. Погашение кредита обойдется в 1500\$. Раньше ваш доход составлял 1000\$, а сейчас – 5000\$. После погашения кредита у вас останется 3500\$. Т.е. вы взяли в аренду деньги и увеличили прибыль. И этот кредит оплачиваете не вы, а рынок. Вы же, в свою очередь, еще больше зарабатываете. Так будет, если вы правильно реализуете формулу «ИДЕЯ, ПЛАН, СИСТЕМА» и СОЗДАДИТЕ ПОТРЕБНОСТЬ.

Если же вы взяли кредит, но ваша прибыль не увеличилась, и вы по-прежнему получаете 1000\$, вам придется из этих денег оплачивать кредит. Вот тогда это обязательство превратится в долг. Тогда оно будет давить на вас морально и материально. Это борьба.

Между успехом и банкротством расстояние небольшое. Чем более успешным вы становитесь, тем больше риска. Поэтому всегда контролируйте себя, чтобы не брать чрезмерно высокие обязательства. Самое главное – не превращать обязательства в долги.

Превращая финансовые обязательства в аренду денег, вы становитесь более сильным, более успешным. Но при этом всегда держите пульт управления в своих руках. Не расслабляйтесь. Всегда сохраняйте форму, как настоящий спортсмен.

Мой искренний совет вам, как миллионера и как наставника – старайтесь брать деньги на рынке. То есть, когда вам нужны деньги, не думайте, где их занять, а думайте, как повысить продажи и, соответственно, увеличить прибыль.

Берите деньги на рынке. Это самый лучший вариант. 100\$, которые вы заработаете, стоят больше, чем 1000\$, которые вы займете. Деньги на рынке никогда не заканчиваются. Постоянно думайте об этом.

Создавайте потребности и обеспечьте эти потребности. Создавайте свой рынок сбыта. Расширяйте свой рынок сбыта.

Многие люди могли бы расширить свой рынок сбыта, но они жалеют себя или из-за нехватки знаний топчутся на одном месте. Они сидят по 10-15-20 лет в одном магазинчике, в одной аптеке, в одном контейнере или в одном кафе. О том, как создавать потребность и расширять свой рынок сбыта, вы можете узнать, посетив курс МКП и мини МКП (мастер класс для предпринимателей)

<http://worldsamo.com>

Первое, что вы должны усвоить – откажитесь от глупых долгов, никогда в жизни их не делайте. Они вам не нужны. Однажды на тренинге я сказал эту вещь, на что один парень ответил: «У нас есть народная поговорка – бери в долг и женись, деньги вернешь, жена останется». Это казахская пословица. Важно не потерять хорошую жену, потому что хорошая жена – это самое большое богатство мужчины. Это уже умные долги. Но если вы женились, а потом развелись, а куча долгов осталась, да и жена ушла из-за них, это уже глупость.

ПОУЧИТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ

Ник Вудман

Создатель компании «GoPro», производящей видеокамеры и сопутствующие аксессуары для экстремальных видов спорта. В настоящее время его состояние оценивается в \$1,750,000,000. Но в начале своей карьеры он пережил две неудачи, которые его многому научили.

Сначала он создал «EmpowerAll.com» – сайт электронной торговли, специализирующийся на очень дешевой электронике. Компания так и не получила никакой прибыли, поэтому она была быстро закрыта. Это не остановило будущего миллиардера, так что в 1999 году он создал «FunBug» – компанию интернет маркетинга.

На сайте компании пользователи имели возможность выиграть денежные призы в обмен на участие в тотализаторе. Ему даже удалось привлечь \$ 3,9 миллиона финансирования от различных инвесторов. Компания вроде бы была на подъеме, но в 2001 году Ник был вынужден признать неудачу еще раз. Он был не в состоянии обеспечить нормальное функционирование своей компании и потерял не только все свои деньги, но и вложения инвесторов. Так он оказался в долгах.

Потеряв вторую компанию, Ник решил на время всё бросить и занялся серфингом. Именно там ему пришла в голову идея создания камеры, которая может быть использована для экстремальных видов спорта. Так родилась компания «GoPro».

Он учёл свой прошлый опыт и старался не повторять прежних ошибок. «Я так боялся, что «GoPro» окажется там же, где и «Funbug», что решил работать, не покладая рук. Это было главным уроком, который я вынес из прошлых неудач. Мне не оставалось ничего другого, кроме как победить», – объяснил свой успех Ник Вудман. В итоге он не только рассчитался с долгами, но и стал миллиардером.

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОРОВ

Безгранична фантазия человека, которому нужны деньги.

Александр Вампилов

Когда вы усвоите все наши уроки, разработайте свою ИДЕЮ, ПЛАН, СИСТЕМУ. Посещайте наши тренинги, чтобы узнать, как лучше начать бизнес. Рекомендую посетить тренинги «Долги: как от них избавиться и как в них не попасть», «Организация источников дохода», «Как из 1 доллара сделать миллион долларов», «Сохранение и приумножение денег», «Управление финансовой программой», «Я и деньги 2».

Подробнее вы можете узнать, пройдя по ссылкам:

<http://worldsamo.com>

Эти тренинги помогут вам правильно выбрать продукт и найти свою нишу на рынке, научат правильно создавать систему, которая будет приносить вам деньги, а не забирать их. Когда вы все наладите, приобретете опыт, вложите время, только тогда занимайтесь привлечением денег для развития. Т.е. вы наладили систему и протестировали продукт, убедились в том, что вы получите прибыль, уверены в том, что вложив капитал, вы увеличите свой доход, только тогда вы арендуете деньги.

Помните, чем отличается аренда от долга. Если эти деньги возвращаете не вы, а рынок, т.е. потребитель, только в этом случае берите кредит. Это аренда денег, здесь мы остаемся в выигрыше. Если же вы сами выплачиваете этот займ, значит, деньги, которые вы занимали, превращаются в долг. Нельзя брать такие деньги. Если идея, план и система будут правильно поставленными, тогда надо развиваться.

Если вы доходите до ситуации когда нужно увеличить доход, вам надо будет получить доступ к кредитам. Я, например, в таких обстоятельствах создал группу кредиторов. Она состояла из 10-15 человек. Я брал небольшими суммами по 5-10 тысяч долларов, но под проценты.

Я вынужден был брать под умеренные проценты: 10%, 15%, 18%, 20% годовых. И каждый месяц выплачивал эти проценты. Это позволяло нам находить деньги для товарооборота. Нельзя брать большие суммы. Чтобы определить, сколько можно брать, следует использовать формулу, о которой мы также расскажем далее.

У вас есть два варианта решения проблемы с финансами. Первый – создать группу кредиторов. Второй – взять кредит в банке, а для его получения у вас должен быть кредит доверия.

Если вы не можете подтвердить необходимый уровень дохода или у вас нет кредитной истории, банк кредит не даст. Тогда создайте группу кредиторов и постепенно организуйте денежный поток. Банк будет видеть этот поток по документации. Также рекомендую каждый месяц откладывать на депозит по 100 или 300 долларов в два-три банка, чтобы создать кредит доверия.

Банк все фиксирует и делает вывод, что вы – человек, который умеет обращаться с деньгами. Вы стабильно откладываете, а это повышает ваш кредит доверия. Со временем, когда будет нужно, вы сможете взять в банке кредит и закрыть дорогие займы.

Чем быстрее вы уменьшите количество своих обязательств и увеличите свою прибыль, тем быстрее разбогатеете.

С банками всегда работать выгоднее, чем с людьми. Если вы задолжали кому-то 1000 долларов и не смогли вовремя вернуть, он расскажет об этом всем своим знакомым. В банке же, если вы задолжали даже несколько миллионов, никто об этом не узнает.

Представьте, что вы можете взять кредит в размере 100 тысяч долларов. Ведь это обстоятельство сильно облегчит ваше положение. Для этого вам надо будет сформировать кредит доверия, а он легко и быстро не создается. Как перед банками, так и перед людьми. Это получится сделать через 1,5-2 года, если вы сейчас начнете над этим работать.

Если среди тех людей, которые одолжили, то есть «сдали в аренду» вам деньги, появятся проблемные, лучше рассчитайтесь с ними. И всегда старайтесь брать в долг без процентов. Я всегда старался строго следовать этому правилу, но не всегда такие возможности появлялись.

Обычно я брал на минимальный срок от 4-х или 6-ти месяцев, на меньший срок лучше не брать. Если у вас вдруг появляется возможность взять беспроцентный кредит, или кредит с меньшими процентами, берите и погашайте проблемные долги и займы, взятые под более высокую ставку. Это называется рефинансированием. Следует брать кредиты подешевле и закрывать дорогие или проблемные. Постарайтесь так и поступать.

Людей, у которых вы будете брать деньги в долг, можно разделить на две категории. У первых вы сможете брать беспроцентные займы. Старайтесь получить максимум таких кредитов.

Если у вас это не получается, тогда берите небольшую сумму, ту, которая вам нужна для решения какой-то проблемы.

Фактически вы берете деньги под проценты только для того, чтобы выиграть время. А потом находите беспроцентный займ и закрываете этот кредит. Уменьшайте количество кредитов, взятых под проценты.

Старайтесь никогда не портить отношения с вашими кредиторами. Даже если вы станете успешным бизнесменом, все равно займы и кредиты вам будут нужны, потому что со временем появятся новые возможности, которые необходимо использовать.

Представьте, что у вас есть доступ к кредиту в один миллион долларов. В этом случае у вас появится возможность развивать свой бизнес и добиться еще большего успеха. Поэтому кредит доверия надо создавать самому.

Вы попали в символическую долговую яму потому, что вы – бизнесмен, и хотели заработать. И вам нужны были деньги для оборота. Деньги вам будут нужны всегда, потому что бизнес должен развиваться, а без дополнительного притока финансовых ресурсов эту задачу решить тяжело, тем более, если вы находитесь в долговой яме. Нехватку денег вы будете ощущать всегда.

Итак, людей, у которых вы можете занять деньги, можно разделить на две категории. У первой вы берете беспроцентный займ, а у второй, соответственно – под проценты.

Финансовые туннели

Термин «финансовые туннели» разработал я сам. Что это означает и почему так называется? Дело в том, что когда вы занимаетесь бизнесом и оказываетесь в долгах, появляется много разных обязательств, которые приходится выполнять. Если вы попутно совершите несколько ошибок, то наличный капитал очень легко может исчезнуть.

Конечно, эти обязательства тоже надо закрывать, но делать это надо так, чтобы не потерять основной капитал. Поэтому платить по обязательствам надо от полученной прибыли.

В любом туннеле есть только вход и выход. По пути утечка денег невозможна. Деньги должны дойти до места назначения от точки А до точки Б. По пути может появиться необходимость в срочных расходах, может начать оказываться давление, но вы не можете совершать траты в финансовом туннеле. Просто деньги и товар должны целенаправленно перемещаться по туннелю, как вода в трубе. Это один из самых важных уроков этой книги.

Здесь у вас будет 3 уровня.

Основная финансовая деятельность.

Инвестиционная деятельность

Товарно-кредитная деятельность.

Рисунок 23. Финансовые туннели.



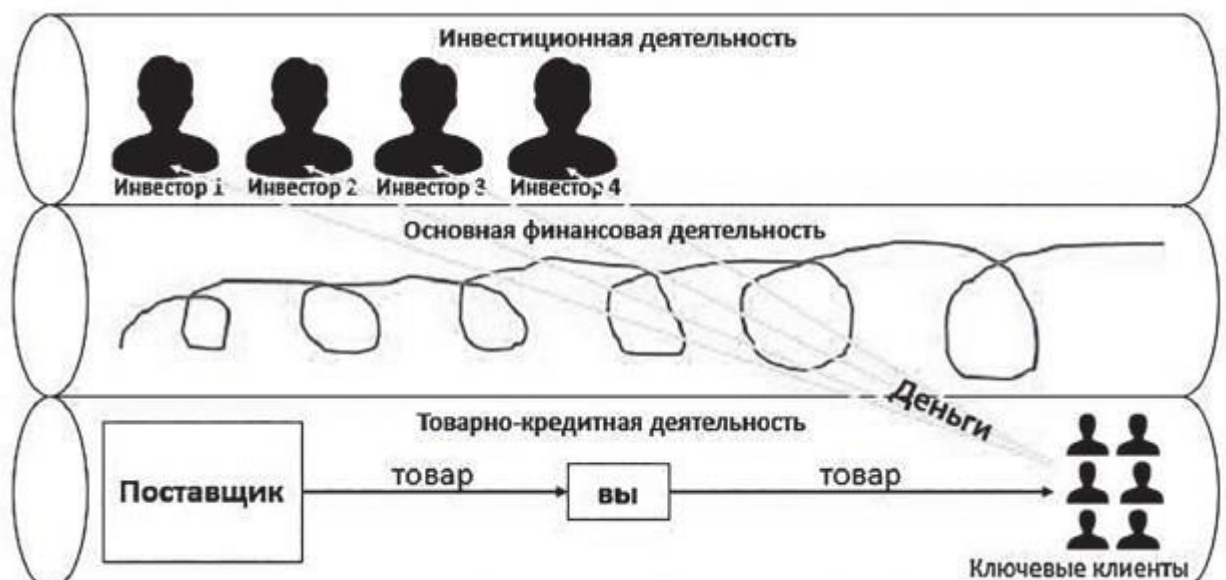
На первом уровне вы занимаете деньги и вкладываете в бизнес для увеличения продаж и товарооборота. Основная задача – получить больше прибыли.

Мы это называем основной финансовой деятельностью. Эти деньги никогда не берите из оборота. Взять вы можете только 20% из прибыли для погашения обязательств. Т.е. вы можете оплатить проценты, и, если хватит денег, закрыть часть обязательств по графику.

80% прибыли вам надо направить на развитие бизнеса. Получается, что вы реинвестируете в бизнес для увеличения товарооборота. Увеличивая товарооборот, *старайтесь расширить потребительский рынок. Чем больше ваш потребительский рынок, тем больше ваша прибыль. Где потребность, там и деньги. Ваши успехи оцениваются в соответствии с размером вашего потребительского рынка, который вы сами сформировали.*

Когда наступает время погашения займов проблемных кредиторов или выплаты по остаткам кредитов, вам надо будет найти новых кредиторов, т.е. это уже должна быть инвестиционная деятельность. Здесь вы привлекаете новые деньги и закрываете большие обязательства.

Рисунок 24: Неправильные финансовые туннели



Также используйте деньги, полученные от инвестиционной деятельности, для приобретения активов для компании: увеличения производительности, приобретение нового оборудования, внедрение новых технологий, открытие новых торговых точек, т.е. деньги на эти цели нельзя брать с оборота.

Если для покупки оборудования, ремонта нового магазина или погашения основного займа вы возьмете деньги из бизнеса, у вас резко упадет товарооборот и уменьшится прибыль. Возможно, резко возрастут статьи расходов, и пока вы найдете новый капитал, есть риск обанкротиться.

Инвестиционная и финансовая деятельность – это разные деньги, предназначенные для разных задач. Очень часто люди от незнания стирают границу и становятся банкротами. Я тоже раньше так поступал, пока меня не научила жизнь. Эти уровни не должны соприкасаться.

Следующий уровень – это продукция. Организуйте себе товарно-кредитную линию. На этом уровне вы берете товар под реализацию. Выручку от продажи товаров вы ни в коем случае не трогаете. Вы продаете этот товар и обязательно рассчитываетесь с поставщиками. Добавляете только прибыль на финансовую деятельность.

Основную сумму от продажи товара вы своевременно отдаете поставщику. Люди часто берут товар, а потом не могут расплатиться. Это происходит потому, что они тратят выручку на оплату своих долгов или на административные расходы, т.е. смешивают инвестиционную и финансовую деятельность. Этого делать нельзя, потому что в этом случае вы будете не развиваться, а лишь топтаться на одном месте.

Еще о 5-ти способах использования финансовых туннелей вы сможете узнать на тренинге «М-МКП» и «МКП». Чтобы узнать подробнее, пройдите по ссылке: <http://worldsamo.com>

Рисунок 25: Идеальные финансовые туннели.



Я называю эти механизмы финансовыми туннелями потому, что в туннеле деньги никуда не могут деться, никто не может украсть, забрать, они не могут потеряться. При таком раскладе дела пойдут в гору.

Важные люди вашего бизнеса.

Ваш инвестор. Он ваш кредитор. Никогда не портите с ним отношения, наоборот старайтесь развивать. Этот человек оказывает вам помощь, поэтому у вас с ним должны быть супер отношения.

Ваш банкир (банк). Постройте с ним доверительные взаимоотношения, чтобы получить доступ к кредитам. У вас всегда должен быть доступ к деньгам банка. Сейчас, может быть, деньги вам не нужны, но когда понадобятся, вы должны иметь к ним доступ. Деньги расширяют ваши возможности.

Ваш поставщик. С поставщиками тоже надо строить хорошие отношения, чтобы иметь возможность получить товарный кредит. Это доступ к бесплатным деньгам, к самым дешевым деньгам, здесь вам не надо платить проценты.

Никогда не тратьте деньги, полученные в кредит или от продажи товара, на текущие расходы или реализацию своей мечты. Эти деньги предназначены только для развития бизнеса.

А когда подходит срок погашения какого-то основного кредита, вы берете новый и гасите старый. Помните, это инвестиционная деятельность. Таким образом, вы сохраняете хорошие отношения с кредиторами, потому что своевременно расплачиваетесь по кредитам. Также вы постепенно создаете группу кредиторов. Эта линия тоже самостоятельная, она развивается сама по себе.

Следующий человек, которого нельзя подводить – это стратегический партнер. Он тоже входит в число партнеров, отношениями с которым ни в коем случае нельзя рисковать.

Стратегический партнер – это тот человек, который помогает, когда вам тяжело. Каждый бизнесмен должен найти себе 2-3 стратегических партнеров. У меня они тоже есть. Каждый из них является состоятельным бизнесменом.

Благодаря этой схеме ваш бизнес получит возможность развиваться. Вначале он будет приносить 10 тысяч долларов, но постепенно доход увеличится и поднимется до 20 тысяч, а затем до 40, 50 и даже 100. Тогда прибыль будет достаточной для того, чтобы рассчитываться по взятым кредитам. На эти цели вы будете тратить 20% прибыли, а это достаточно большая сумма. К тому же прибыль поступает еще и от реализации товара.

Поскольку у вас долги, самое важное для вас – зарабатывать. Вы должны погашение долгов сделать задачей системы, чтобы вы не думали об этом. Поручите это вашему бухгалтеру. 20% от дохода система будет выделять на оплату долгов. Если у вас нет компании, и своими деньгами вы управляете сами, тогда просто подчиняйтесь системе, делайте то, что она советует.

Если вам кто-то позвонит и напомнит о неоплаченном долге, ответьте, что поручили бухгалтеру ежемесячно выдавать определенную сумму в счет его погашения.

Как только система начнет работать, вам перестанут звонить. Если у вас нет бухгалтерии, тогда придется звонить всем кредиторам и рассчитываться с ними самому. В любом случае после того, как кредиторы начнут регулярно получать какую-то сумму, звонки прекратятся.

Благодаря этому обстоятельству голова у вас освободится от проблемы долгов, и у вас появится возможность спокойно работать и думать только о доходе. Вам надо зарабатывать.

*ПРИТЧА ОТ ТАДАО ЯМАГУЧИ
«ПОВТОРАЙ!»*

Как-то раз, один из лучших учеников задал Наставнику вопрос:

– Учитель, как быть, когда клиент не собирается рассчитываться за товар, который он когда-то у меня приобрел?

Наставник пропустил вопрос мимо ушей, сделав вид, что не услышал. Ученик повторил его. И опять был проигнорирован. Ученики были несказанно удивлены и начали перешептываться. Кто-то даже подумал, что Наставник не может ответить, так как не знает ответа.

Лучший ученик, зная, что Наставник ни разу не оставлял без ответа ни один вопрос подтолкнул спрашивающего и таким образом намекнул, что вопрос надо повторить.

День близился к завершению, ученик устал повторять вопрос, а Учитель упорно молчал, продолжая заниматься своими делами. Вечером, когда большинство учеников разошлись, не дождавшись ответа, ученик в очередной раз задал свой вопрос:

– Наставник, как быть, когда клиент не хочет рассчитаться за приобретенную ранее у меня продукцию?

–Наставник, повернувшись к нему, с улыбкой сказал:

–Повторяй!

Присутствующие в зале ученики, были озарены мудростью этого ответа.

Рассказывают, что все те, кто был в доме Наставника в тот день, стали в будущем уважаемыми Учителями. До конца своих дней они называли тот день «Золотым Днём».

ИСПОЛЬЗУЙТЕ САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ ДЕНЬГИ

Менеджмент – это искусство достижения целей в условиях ограниченности ресурсов.

Терри Гибсон

Чтобы больше зарабатывать, вам надо правильно организовать бизнес. Например, вам следует увеличить товарную линию. Если вы вначале брали товар на 10 тысяч долларов, то через 5-6 месяцев будете брать на 20 тысяч долларов, потому что это самые дешевые деньги.

Кто, как не поставщик, заинтересован в том, чтобы вы зарабатывали. В первую очередь, заинтересован именно он, потому что ему нужен товарооборот. Это значит, что вам надо строить хорошие, деловые взаимоотношения с ним, чтобы увеличить товарный кредит. Вам необходимо найти пользующийся устойчивым спросом товарный ассортимент.

Следующий доступный ресурс – это ключевой клиент. Он входит в число важных людей. Вы готовите образец или электронный вариант продукции, отправляете ключевому клиенту и говорите, что работаете по предоплате, потому что вас часто в подобных ситуациях подводят.

Это значит, что он оплачивает 50% стоимости заказанной партии, а оставшиеся 50% вы получаете после доставки товара. Если ключевой клиент доверяет вам, это хорошо, а если не доверяет, сделайте 5-процентную скидку, но только в том случае, если будет полная предоплата.

При полной предоплате вы в тот же момент платите за продукцию поставщику. То же самое делаете при 50-процентной предоплате, но тогда договариваетесь о том, что вторую половину вы заплатите после того, как продукция поступит на ваш склад.

Как только получите товар сразу же везите его к заказчику. После поступления товара заказчик платит вам оставшуюся сумму, вы тут же рассчитываетесь с поставщиком.

Вы должны грамотно использовать и не смешивать эти три линии, чтобы организовать финансовые туннели. При этом так организовать, чтобы деньги не потерялись, никто не украл, и не заморозил бы их. Поскольку у вас долги и нет капитала для развития бизнеса, вам надо включать мозги, тогда и собственного капитала понадобится не так много.

Чтобы все это организовать, мне пришлось работать ночами, придумать механизм, как зарабатывать, чтобы выбраться из этой ситуации. Для этого вам надо быть и банкиром, и бизнесменом, и производителем.

Объединить эти три механизма, чтобы они работали четко и слаженно – нелегкая задача. Но ее необходимо выполнить. Если вы тщательно все обдумаете, будете работать в соответствии со своими установками, тогда вы достигнете процветания.

Ваша задача – приумножать собственные деньги. Используйте для этого чужие, рассчитывайтесь с проблемными кредиторами, вовремя погашайте займы и кредиты. Это

стратегия. И запомните, чем меньше времени товар пылится на полках склада, тем больше вы зарабатываете.

Всегда своевременно рассчитывайтесь с поставщиками, которые дают товар под реализацию. Представьте, что вы продали половину взятого под реализацию товара, а поставщик начинает давить. Тогда объясните ему, что часть товара еще не продана, он может отправить своего представителя, чтобы он удостоверился в этом.

Когда представитель поставщика сам убедится в том, что часть товара не реализована, а за проданный товар вы уже рассчитались, у поставщика к вам не будет претензий, и вы сохраните доверительные отношения с ним.

Если же он узнает, что вы весь товар продали, а выручку использовали для погашения своих долгов, тогда он просто не захочет больше с вами работать. Не обманывайте в бизнесе, деньги не любят лжи и обмана. Удача покидает тех, кто следует этой дорогой. Это на базаре почти все продавцы врут или, по крайней мере, приукрашивают.

Если у вас нет капитала, используйте следующие способы. Например, я нахожу продавца и покупателя, но так как у меня нет свободных денег, я договариваюсь с покупателем, о том, что он сам покупает товар, сам платит за него, я его деньги даже в руках не держу, чтобы не нести за них ответственность. А когда товар придет, мы вместе его растамаживаем и вместе продаем, а полученную прибыль делим. И у нас нет взаимных обязательств.

Также у меня был проект в сфере услуг, но не было денег. Взять из бизнеса я не мог, потому что тогда бы бизнес встал на месте. Ошибка многих бизнесменов заключается в том, что они, когда возникает необходимость, берут деньги из бизнеса, а этого делать нельзя. Механизмы, которые я разработал, позволяют находить деньги для новых проектов и не брать их из бизнеса.

Чтобы реализовать тот проект в сфере услуг, я договорился с партнером, что он вкладывает деньги, мы вместе налаживаем работу, а когда проект начнет приносить доход, он поставит своего человека и будет получать всю прибыль, и так будет продолжаться до тех пор, пока он не вернет себе вложенную сумму.

Когда все инвестиции будут возвращены, мы станем равноправными партнерами и будем делить прибыль пополам. Эти отношения я назвал стратегическим партнерством.

Все эти механизмы позволяли мне зарабатывать. Когда у вас долги, вы начинаете строить планы и думать о новых проектах, благодаря чему возможности зарабатывать у вас расширяются.

О еще 10-ти способах находить дешевые деньги вы узнаете на мастер-классе для предпринимателей и на индивидуальном обучении для предпринимателей. Чтобы узнать подробности, пройдите по ссылке:

<http://worldsamo.com>

ДУМАЙТЕ О ДОХОДАХ, СОКРАЩАЙТЕ РАСХОДЫ

Вы можете иметь все, о чем способны думать постоянно.

Брайан Трейси

Я не разговаривал с теми, кому был должен, потому что не хотел нарушать свой настрой, свое психологическое состояние. Я поручил это направление нашей деятельности своему финансовому директору и бухгалтеру. А сам думал об увеличении доходов, потому что нам надо было зарабатывать как можно больше.

Я уходил с работы домой в 12 часов ночи, в шесть утра приходил снова. Даже когда у меня уже было состояние в несколько миллионов, я продолжал снимать тот скромный непрезентабельный офис в здании техникума. Потому что я в свое время потратил слишком много денег на аренду офисных помещений.

В 2008-2009 году месячная оплата за все мои офисы составляла 54 тысяч долларов. У меня были офисы в Бишкеке, Алматы, Ак-Тюбе, Астане, Караганде, Москве, Душанбе, Худжанде. Деньги так быстро уходят, что вы даже не успеваете понять, куда они делись.

Когда я стал понимать все эти вещи, я стал умнее. Все мои сотрудники просили меня снять более солидный офис, но я отвечал им: «Нет, пока нам выгодно снимать здесь, мы будем снимать здесь».

Лишь в начале 2014 года я приобрел новое помещение для офиса, до этого времени мы оставались в старом. И это несмотря на то, что деньги у меня были, и я мог бы давно купить подходящее помещение.

Я говорил своим сотрудникам, что, благодаря тому, старому офису, им будет с чем сравнивать, а значит, они будут ценить более комфортные условия нового офиса, который у нас будет в будущем.

Мой наставник жил в горах, там не было света, не было дорог, поэтому на автомобиле доехать до этого места было невозможно. Но люди добирались пешком, потому что хотели послушать мудреца. Бывают крутые, комфортабельные консалтинговые центры, но посетители туда заходят редко, потому что просто комфорта недостаточно, необходима высокая квалификация и широкие познания.

Я говорил своим сотрудникам, что новый солидный офис не изменит ни статуса, ни положения. Чтобы подняться на ступеньку вверх, надо поменять взгляды, поменять мышление.

В самом начале ваша стратегия – увеличить доход и максимально сократить расходы. Не поддавайтесь пафосным настроениям. Брендовая одежда, шикарная мебель, крутая машина, дорогой офис – все это пока не для вас.

Пусть все это будет на среднем уровне. Главное – чтобы вы могли эффективно выполнять свою работу.

Совершайте только те расходы, которые влияют на ваши продажи. На имидж поработаете потом. Пожалуйста, запомните, время для создания громкого имени придет. В самом начале сохраните побольше денег и накопите капитал. Увеличивайте продажи, думайте только об этом.

Прибыль – самое главное. Прибыль – это показатель успешности бизнеса. Многие делают бизнес ради бизнеса, у некоторых получается большой товарный оборот, но мизерная прибыль. Всегда держите фокус на увеличении прибыли. Сделайте так, чтобы долги сделали вас сильным.

ПРИТЧА ОТ ТАДАО ЯМАГУЧИ

Приходит ученик к Учителю и говорит: "Учитель, я устал, у меня такая тяжелая жизнь, такие трудности и проблемы, я все время плыву против течения, у меня нет больше сил... Что мне делать?"

Учитель вместо ответа поставил на огонь три одинаковые емкости с водой. В одну емкость бросил морковь, в другую – положил яйцо, а в третью – насыпал молотый кофе. Через некоторое время он вынул из воды морковь и яйцо и налил в чашку кофе из третьей емкости.

"Что изменилось?" – спросил он ученика.

"Яйцо и морковь сварились, а кофе растворился в воде", – ответил ученик.

"Нет, – сказал Учитель, – это лишь поверхностный взгляд на вещи. Посмотри – твердая морковь, побывав в кипятке, стала мягкой и податливой. Хрупкое и жидкое яйцо стало твердым. Внешне они не изменились, они лишь изменили свою структуру под воздействием одинаково неблагоприятных обстоятельств – кипятка. Так и люди – сильные внешне могут расклеиться и стать слабыми там, где хрупкие и нежные лишь затвердеют и окрепнут".

"А кофе?" – спросил ученик.

"О! Это самое интересное! Кофе полностью растворился в новой враждебной среде и изменил ее, превратив кипяток в великолепный ароматный напиток. Есть особые люди, которые не изменяются в силу обстоятельств. Они изменяют обстоятельства сами и превращают их в нечто новое и прекрасное, извлекая пользу и знания из ситуации".

В целом, если у вас появились долги, поздравляю вас, теперь вы разбогатеете быстрее остальных. Этот тезис объясняется просто, чтобы расплатиться с долгами, вам придется использовать все свои способности, и приобрести новые знания и навыки. С долгами вы когда-нибудь рассчитаетесь, а привычка работать в полную силу и приобретенные навыки останутся.

Я рассказываю вам о том, как стать миллионером, остальное зависит от вас самих. Показываю на своем примере, как выбраться из долгов в несколько миллионов и заработать в

несколько раз больше. Теперь выбор за вами. Хотите ли вы использовать эти знания и разбогатеть, решайте сами. И да поможет вам Всевышний.

БИЗНЕС НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ

Если хотите придумать отличные идеи, знайте: лучшие из них вы можете позаимствовать.

Томас Эдисон

В самом начале у вас нет дорогого имущества в залог, поэтому банки кредиты вам не дадут. Надо будет создать кредитную группу людей, у которых вы могли бы брать займы.

Вам надо предпринимать действия, чтобы банки вас заметили. Вам надо создавать финансовый кредит доверия перед ними. Они вам должны доверять.

Когда вы приходите в банк и пытаетесь получить кредит, вас просят предоставить не диплом, а отчет о движении денежных средств, потому что, в первую очередь, банки интересуют ваша платежеспособность. Даже залог для них менее важен.

Предположим, вы только начинаете свой бизнес. В первые шесть месяцев банк кредита вам не даст. Это правильно. Я вам советую, начиная новый бизнес, первые полгода вообще не брать деньги в долг. Вы же не знаете, будет ли он развиваться. А вдруг вас постигнет неудача, и бизнес придется закрыть.

Банки этот принцип знают давно. Они знают, что если в первые полгода у вас будет рост, значит, кредит вам можно выдать.

Поэтому начиная новый бизнес, деньги в долг не берите. Попробуйте использовать свои скромные сбережения и добиться положительного результата. В случае неудачи вы потеряете только свои вложения, но у вас не будет долгов.

Идея на бумаге – это одно, а ее реализация – это совсем другое. Когда вы поймете, что бизнес перспективен, а его рентабельность превышает 15% годовых, значит, его можно развивать, в него можно вкладывать.

Если рентабельность бизнеса на начальном этапе менее 15% годовых, лучше не продолжайте, оно того не стоит. Инфляция сделает свое дело. Желательно, чтобы рентабельность с вычетом всех расходов составляла 25 процентов и более. Если у вас получается так, то это хороший бизнес, держитесь за него.

Если вы делаете бизнес на свои деньги, рентабельность не должна быть ниже 15% годовых. А если вы берете кредит, то она должна составлять даже более 3035%, чтобы вы могли закрыть кредит и при этом что-то заработать.

Но люди считают, что это слишком мало. И идут туда, где обещают высокую рентабельность. А там, где она может быть высокой, там намного больше рисков. Можно все потерять. Потерять за год то, что вы заработали за пять лет, а потом потратить десять для того, чтобы вернуться на тот же уровень, который был у вас до того, как вы решили рискнуть.

Если вы в течение шести месяцев пытались наладить бизнес, изучали продукцию, ее востребованность, проверяли свои навыки, организованность, это значит, что вы испытывали себя, испытывали бизнес.

В случае, если за три месяца бизнес не показал хотя бы признаков роста, закройте его, и смиритесь с трехмесячными потерями. Потому что это одна из ситуаций, которая приводит к долгам.

Но бизнесмены ведь оптимисты, они считают, что надо выдержать еще пару месяцев, а потом все наладится. Им же не хочется проигрывать, не хочется признавать себя банкротами.

Поэтому они занимают у знакомых и родственников по 5-10 тысяч долларов и пытаются продолжать. А это приводит к тому, что появляются долги, а ситуация лишь ухудшается.

Не вкладывайте в бизнес, который за три месяца не показал признаков роста. Рано или поздно его придется закрыть. Результаты за первые три месяца являются показателем того, стоит ли им заниматься.

Если роста нет, закрывайте его, даже если вы вложили большие деньги. В любой точке, где вы останавливаетесь, считайте расход, который был бы у вас в будущем (в том случае, если бы вы продолжили), своим доходом.

Представьте, что вы два года занимались бизнесом, который не приносил дохода, был убыточным. Рано или поздно вы его закроете. Но если вы умный человек и закрыли через три месяца после того, как начали, все расходы, которые вы могли сделать за один год и 9 месяцев, считайте своим доходом.

Потому что это сумма, которую вы потеряли бы, если бы продолжали заниматься этим бизнесом. Поэтому не надо переживать по поводу того, что бизнес не получился. Наоборот, радуйтесь, что вовремя остановились, так как продолжая его, вы могли бы потерять приличную сумму.

Бывает, что вы занимаетесь бизнесом два-три года, стараетесь его раскрутить, вкладываете в него деньги, занимая и беря кредиты, но ничего не получается. И вы его закрываете. И испытываете даже облегчение.

А не получилось, потому что он был неправильно организован, он был грузом, который тянул вас вниз. Он не был бизнесом, скорее, проблемой. Поэтому закрыв его, вы почувствовали облегчение.

Все то, о чем я рассказываю, не является просто теорией, потому что через все это я прошел, все это сам пережил. Я знаю ваш следующий шаг в такой ситуации, знаю, что может произойти в следующий момент. Я знаю, какие ошибки вы можете допустить.

Ко мне на индивидуальную консультацию приходят ученики. Они рассказывают о своих обстоятельствах, а я сразу говорю о том, что они собираются предпринять, предсказываю их следующий шаг. Люди сильно удивляются этому и спрашивают, откуда мне известно об их планах.

Чтобы было понятнее, я расскажу вам одну историю.

Однажды один молодой капитан большого торгового судна собирался в свой очередной рейс. Перед отходом судна он вышел на берег, чтобы закончить последние формальности.

На обратном пути он встретил на набережной старика, пишущего что-то палочкой на пыльной мостовой и негромким голосом повторявшего одну и ту же фразу: «Продаю свои ошибки! Продаю свои ошибки!»

Капитан посмотрел на старика с жалостью и подумал: «Глупец, кому нужны твои ошибки? Они же не помогли тебе, посмотри на себя». Вернувшись на корабль, он дал команду сниматься с якоря, и через час его судно вышло в открытый океан.

Через два дня корабль попал в шторм, потерпел крушение и затонул. Сам капитан с несколькими членами команды чудом выжили, зацепившись за деревянные обломки судна. Позднее их подобрал проплывавший мимо корабль и доставил в тот же порт, откуда они уплыли два дня назад.

Спустившись с корабля на знакомый берег, он почувствовал отчаяние, потому что потерял все, что имел. И тут, вдруг он услышал знакомый голос старика, продолжавшего монотонно повторять: «Продаю свои ошибки! Продаю свои ошибки!»

Он подошел к нему и обратился со словами: «Старик, два дня назад я слышал твои слова об ошибках и подумал, какой же ты глупец, кому нужны твои ошибки, если они не помогли тебе».

Старик посмотрел на него грустными, подслеповатыми глазами и сказал: «А ты, видимо, тот самый капитан, судно которого потерпело крушение несколько дней назад».

Капитан, ответил, что это действительно он. Старик тяжело вздохнул, замолчал на несколько секунд, словно вспоминая о чем-то своем, а затем продолжил, рассказав капитану обо всех событиях, произошедших с его кораблем, и всех решениях, которые он принимал, которые и привели к этому печальному результату.

Капитан удивленно спросил, откуда старик знает обо всем этом. Старик печально улыбнулся, посмотрел в сторону океана и ответил: «Продаю свои ошибки».

КРЕДИТ ДОВЕРИЯ ПЕРЕД БАНКАМИ

Дружба, основанная на бизнесе, лучше, чем бизнес, основанный на дружбе.

Джон Рокфеллер

Существует два способа заслужить кредит доверия перед банками. Первый способ рекомендую всем, все денежные операции, связанные с товарооборотом или предоставлением

услуг, проводить через свой банковский счет, чтобы на нем было движение. У вас должно быть движение денежных средств через банк.

Уровень базара – это вчерашний день. Завтра будет другой мир. Вам необходима банковская помощь. Даже если вы покупаете товар за границей, не используйте наличные, используйте банковский счет. Все эти действия создают ваш авторитет.

Работая с банками, вы создаете кредитную историю. Банк смотрит на ваш оборот и видит, что у вас есть деньги. Может быть, у вас миллионные долги, но банк замечает лишь солидный денежный оборот, делая вывод, что вы умеете управлять денежными потоками.

Если у вас есть бизнес, тогда вы обязательно должны использовать эти способы заслужить кредит доверия перед банками. Если же у вас нет своего бизнеса, вы должны заранее подумать о формировании кредитной истории.

Второй способ. Начните откладывать деньги на депозит. Я всегда советую обязательно откладывать 10% своего дохода. Если вы занимаетесь бизнесом, значит, вы должны добиться его финансовой защищенности.

А для этого вам необходимо накопить на депозитном счете сумму, которая включает в себя все самые необходимые расходы вашего бизнеса за период от 3-х до 6-ти месяцев. Это аренда, зарплата, административные и другие стабильные расходы.

Если вдруг в бизнесе сложится неблагоприятная ситуация, например, не будет торговли или товар задержат на границе, вы сможете снять с депозита сумму, равную месячному расходу вашего бизнеса, и спокойно продолжать работать.

Как только ситуация нормализуется, вы снова начнете откладывать 10% от прибыли на депозит в банке, пока не восстановите прежнюю сумму.

Опять же, если у вас нет бизнеса, вам следует также откладывать 10% на будущее и хранить их на депозите в банке. Эти деньги создадут финансовую защищенность семьи. Действуя подобным образом, вы сможете завоевать кредит доверия перед банками. Это первая модель формирования кредита доверия перед финансовыми учреждениями.

Вторая модель еще круче. Если вы хотите получить сумму побольше, и не хотите долго ждать, она вам подойдет. Я сам использовал эту модель.

Я взял в долг у кредиторов 10 тысяч долларов, и поручил жене отнести в банк и положить на счет. Через неделю отправил жену снять со счета эти деньги и положить на счет в другом банке.

Еще через неделю жена снова забирала деньги в том банке и размещала на счете в другом. Таким образом, мы обошли десятки банков.

Через полгода жена написала заявление о получении кредита во все банки, в которых она была. Мы просили 100 тысяч долларов, а получили 37 тысяч. Я тогда сказал жене, что это вполне приемлемая сумма, с чего-то надо начинать.

Кредит дали на три года, тогда это был максимальный срок. Через год я этот кредит закрыл досрочно. Но для этого нашел других кредиторов. Так как полученный кредит я вложил в бизнес, а из бизнеса, как я уже говорил, забирать деньги нельзя, бизнес должен расти, вы не имеете право брать деньги из оборота.

Закрыв этот кредит, я подал заявку на получение кредита в другой банк. А у банков существует взаимосвязь, они проверяют клиентов.

В этом банке я снова просил 100 тысяч долларов, но мне дали 75 на три года. И снова через год я закрыл этот кредит, и снова пришлось искать нового кредитора для этой цели. Действуя таким образом, я довел свою кредитную линию за три года до 250 тысяч.

Постепенно от кредитов мы ушли и перешли к кредитной линии. Представьте, что у вас кредитная линия от 500 тысяч до миллиона долларов. У вас возникла непредвиденная ситуация и вам необходимо срочно найти 70 тысяч долларов. Вы обращаетесь в банк и оперативно получаете нужную сумму.

Через три месяца у вас появились деньги, и вы спокойно закрываете кредит. Но знаете, что в любой момент можете получить любую сумму в пределах лимита кредитной линии.

Я стремлюсь довести свою кредитную линию до 20 миллионов долларов, а потом и до нескольких миллиардов, так как у меня много проектов и мне всегда могут понадобиться эти деньги. Сейчас она составляет 3 миллиона долларов. Это означает, что у меня есть к ним доступ.

За 5-7 лет вы можете реализовать все эти знания и станете мультимиллионером. Все зависит только от вас.

ТРИ ФОРМУЛЫ, ПОКАЗЫВАЮЩИЕ, КАК НАДО БРАТЬ КРЕДИТЫ

Быть информированным означает иметь много денег.

Жак Аттали

Первая формула касается того, когда надо брать кредиты или займы. Вторая формула объясняет, сколько надо брать. Третья формула подсказывает, как надо брать.

Люди берут кредиты, когда им не хватает денег. Чаще всего это происходит в критические моменты. Никогда не берите кредиты, когда дела у вас идут плохо. У вас ведь и так проблемы, зачем добавлять к ним еще одну.

Рисунок 27. Когда нельзя брать кредит или деньги в долг.



В первую очередь, надо правильно организовать дела, изменить мышление должника, использовать все формулы, которые я давал. А когда ситуация начнет улучшаться, когда ключевые показатели – чистая прибыль, товарооборот, окупаемость – пойдут вверх, вот тогда можно будет идти в банк и брать кредит. В этом положении арендуйте деньги, чтобы зарабатывать больше. И увеличивайте товарооборот.

Рисунок 28. Когда надо арендовать деньги.



Вторая формула. Если вы бизнесмен, посчитайте свой годовой товарооборот и возьмите кредит на сумму, равную 20% от этой цифры. Больше брать нельзя. Например, товарооборот составляет 10 миллионов рублей, сумма кредита, который вы можете взять, составляет 2 миллиона. Эту сумму ваш бизнес сможет оплатить без особого напряжения сил.

Рисунок 29. Сколько можно взять в кредит или занять в долг. Таблица.

2. Сколько надо брать кредит?

Для бизнеса	Для физ. лиц	Для строительства
20% от годового товарооборота	20% от годового дохода семьи	25% или $\frac{1}{4}$ от стоимости объекта

Если же вы физическое лицо, и бизнеса у вас нет, тогда посчитайте свой годовой семейный доход, и возьмите кредит в размере 20% от этой суммы.

Желательно вообще в таком положении не брать кредиты или занимать в долг. Эти займы вам придется закрывать самому, т.е. придется сократить свои расходы или от чего-то отказаться, чтобы выполнить эти обязательства. Старайтесь не брать кредиты или займы. Нехватка таких знаний приводит к потерям.

В третьей формуле есть два пункта. Обычно больше половины выплат по погашению кредита составляют проценты, меньшая часть уходит на погашение основной суммы.

В этом случае досрочное погашение вам не выгодно. Предположим, вы взяли кредит сроком на десять лет, но закрыли его за три года. Фактически вы использовали деньги банка три года, но заплатите проценты банку за пять лет.

Если же вы будете погашать кредит десять лет, тогда такой диспропорции не будет, но вы вернете банку примерно в три раза больше, чем брали, поэтому вам не выгодно брать такой кредит. Такая форма кредита называется аннуитетной.

Как обычно люди берут кредит.



Чтобы вам было выгодно, скажите банку, что хотите получить кредит, погашение которого будет происходить равными долями. Тогда пятьдесят процентов выплат будет уходить на погашение основной суммы кредита.

Например, ежемесячная выплата составляет 1000 долларов, тогда 500 долларов пойдут на погашение основного долга, 500 на выплату процентов. Если банк отказывается давать кредит на таких условиях, тогда ищите другой, который будет согласен. Это первый пункт третьей формулы.

Предположим, через два года ваш доход возрос до 10000 долларов в месяц. Тогда 20% составит 2 тысячи. Тем не менее, вы продолжаете платить ежемесячно по одной, а еще одну тысячу вам надо откладывать, и каждый квартал или полугодие погашать основной долг, это будет досрочное погашение.

А теперь представим, что вы начали зарабатывать 40 тысяч долларов. 20% составит 8 тысяч долларов. А вы по-прежнему платите банку по кредиту ежемесячно по одной тысяче. Оставшиеся 7 тысяч вы откладываете, и каждый квартал погашаете основной долг.

Таким образом, вы свой кредит, взятый на 10 лет, закроете за 3-5. Вам это выгодно, потому что вы платите банку по процентам только за этот период. Поэтому брать на других условиях не стоит, тогда вы заплатите больше.

ДОЛЖНИКИ

ХРИСТИАНСКАЯ ПРИГЧА

Ездили по Сибири в древности купцы. И был среди них один, который, когда человеку нечем было заплатить, давал в долг. Он говорил:

– Вот, смотри, я твоё имя в книгу пишу. В следующий раз я приеду и возьму с тебя долг.

Если же в следующий его приезд у должника тоже нечем было платить, купец говорил так:

– Ну хорошо, сейчас я с тебя ничего не возьму, но смотри, я напротив твоего имени в книге крестик ставлю, так что я ничего не забыл и в следующий раз обязательно взыщу с тебя долг.

Так же и в следующий раз, если у должника не было денег, купец ставил ещё один крестик.

А уж в четвертый раз он говорил так:

– Всё, я прощаю тебе долг. Видишь, я зачёркиваю твоё имя, зачёркиваю крестики. Пусть с тебя Бог взыщет.

СОЗДАВАЙТЕ ЦЕННОСТИ

Что вы должны сделать – так это создать великолепный продукт или сервис с целью изменить мир. Если вы сделаете это, вы можете стать легендой.

Гай Кавасаки

Еще одна книга, которую я рекомендую использовать, называется «Я и Деньги». Ведь вы занимаетесь бизнесом, чтобы иметь деньги, чтобы деньги помогали вам достигать цели. Любой из вас, делая какую-либо работу, зарабатывает. Парень, который моет автомашины, или уборщица, которая моет полы, все люди умеют зарабатывать. Только кто-то больше, а кто-то меньше.

Вы получили знания на миллион долларов. Постарайтесь использовать их, чтобы разбогатеть. Можно давать советы, но невозможно дать ум, чтобы эти советы использовать.

По системе управления своими доходами так выглядят методы погашения долгов.

Рисунок 30. Полноценная модель счета для тех, у кого есть долги.

Модель счета – управления семейного бюджета, если есть долги и кредиты.



Если у вас долги, тот процент дохода, который предназначен для благотворительности, вы можете использовать для погашения долгов. Но процент, предназначенный для родителей, обязательно отдавайте им. Нельзя использовать эти деньги на другие цели.

Если же вам кто-то должен, научите должника системе «Долги тают на глазах». И настаивайте на том, чтобы он вернул долг. Скажите, что желаете ему добра, поэтому и хотите, чтобы он рассчитался. Потому что долги – это тяжкий груз, который приносит переживания и страдания.

Но только не давите, не угрожайте, напоминайте вежливо и тактично. Если вы видите, что он не способен погасить долг, тогда лучше простите его. Для вас так будет лучше. Всевышний вернет вам потерю.

А если вы видите, что у него шикарный дом, дорогой автомобиль, а он твердит, что денег нет, тогда продолжайте требовать возврата долга. Но при этом, повторяю, не давите и не угрожайте. Никогда ради денег не ссорьтесь, деньги того не стоят. Требуйте, но вежливо, без давления.

Еще бывает, что у вас просят деньги взаймы. Но давая в долг в такой ситуации, мы не помогаем, а загоняем в темницу, из которой будет трудно выбраться. Лучше не давать. Или дать 10% от той суммы, которую просят, и сказать, что эти деньги можно не возвращать. Это ваша помощь.

Например, человек просит 1000 долларов, вы даете 100, со словами, что вы друзья (или родственники), и всегда делитесь радостью и огорчениями, поэтому эти деньги вы даете в качестве поддержки, возвращать их не нужно.

Я заметил, что существует категория людей, которые постоянно просят в долг. Я давал им по нескольку раз, но деньги они не возвращали. Из-за этого портились отношения. И все равно многие просили снова.

Когда же я начал давать 10% безвозвратно, они перестали просить. Так я вежливо и тактично научил этих людей. Ведь никогда попрошайки не были уважаемыми людьми. Ни в коем случае не попрошайничайте.

На рынок надо вынести свои умения, свои знания, свои навыки, создавая ценности, решая чужие проблемы. Но не надо выносить на рынок свою нужду. Рынок всегда достойно оплачивает умения, и уничтожает тех, кто обращается со своими проблемами.

Предлагайте мастерство, создавайте ценности, ищите чужие проблемы и помогайте их решать, тогда люди с удовольствием будут платить за это. Но не выносите на рынок свою нужду.

Вы должны научиться создавать ценности и предлагать их на рынке. Людям должно быть выгодно поддерживать с вами отношения. А проблемы влияют на ваш имидж, подрывают ваш авторитет. С проблемными людьми никто не хочет иметь дело. Поэтому создавайте ценности. Создавайте лучший продукт или сервис, способный изменить мир. Я желаю вам большой удачи, и пусть Всевышний вам в этом поможет!