

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	
Серия конструктивных дискуссий	4
ВСТУПЛЕНИЕ	5
ГЛАВА 1	
Что такое деньги?	7
ГЛАВА 2	
Мифы о деньгах	33
ГЛАВА 3	
Наука расходов	63
ГЛАВА 4	
Наука долгов	77
ГЛАВА 5	
Наука генерирования доходов	96
ГЛАВА 6	
Наука создания благосостояния	117
ГЛАВА 7	
Наука преумножения благосостояния	133
ГЛАВА 8	
Наука защиты благосостояния	146
ГЛАВА 9	
Наука денег и счастье	157
ГЛАВА 10	
Наука экономики: законы процветающей национальной экономики	168

ПРЕДИСЛОВИЕ

Серия конструктивных дискуссий

Брайан Трейси — один из ведущих мировых авторитетов в области делового и личного успеха и бизнес-коуч топ-менеджеров международного уровня. За свою карьеру он провел более 5 тысяч лекций и семинаров, аудитория которых превысила 5 миллионов человек.

Дэн Стратцел — 25-летний ветеран индустрии личностного роста и автор аудиопрограмм, снискавших огромный успех. Он был лично знаком и тесно сотрудничал с лучшими мотивационными ораторами и авторами.

Дэну очень польстило, что Брайан согласился обсудить с ним свой семинар «*Наука о деньгах: наука о счастье*». За долгий уикенд эти два мыслителя смогли глубоко и всесторонне исследовать данную тему, и мы представляем вам подробные записи их дискуссий. Надеемся, что вы найдете их интересными и полезными.

ВСТУПЛЕНИЕ

Дэн Стратцел

Деньги остаются одним из самых интригующих, эмоциональных и противоречивых феноменов в мире, привлекающих к себе постоянное внимание. На эту тему написано море книг, статей, блог-постов и лекций: что такое деньги, как их заработать, как потратить, почему у одних они есть, а у других — нет, и так далее, и тому подобное. Тем не менее взгляд простого обывателя на деньги можно выразить одним словом — *замешательство*.

Это объясняется тем, что наряду с действительно достойными исследованиями и публикациями существует такой поток дезинформации — можно назвать его «белым шумом», — что большинство обывателей либо полагаются на удачу, либо вообще игнорируют данную тему. И это трагедия, потому что люди не реализуют свой потенциал, оставляют свою жизнь на волю случая или, что еще хуже, отказываются от своих мечтаний и планов. Кроме того, это абсолютно бессмысленно, потому что секреты денег — как их создать, инвестировать и разумно потратить — *уже известны*.

На самом деле существует даже Наука о деньгах — такая же, как наука о питании, анатомия, астрономия, химия и инженерия, — зародившаяся не десять и не сто, а тысячи лет назад. И хотя постоянно возникают новые теории денег — подобно тому, как появляются все новые теории лечения рака или облысения, — дисциплина науки и ее критерии оценки результатов быстро переводят их в одну из двух категорий: подтверж-

денных фактов, которые Брайан называет *законами*, или недоказанных идей, называемых Брайаном *мифами*.

В этой книге мы будем изучать обе эти категории: *законы* денег, которые были доказаны и так же верны, как то, что солнце встает на востоке; и *мифы* о деньгах. Мифы могут включать широко распространенные, но ничем не обоснованные представления, а также гипотезы, которые были опробованы и опровергнуты или в лучшем случае не доказаны.

Наша основная и конечная цель — расставить все точки над «i» и представить единую и понятную правду о деньгах. Если вы просто изучите эти идеи и примените их к своей жизни и бизнесу, то стопроцентно достигнете финансового успеха — так же стопроцентно, как то, что завтра взойдет солнце.

ГЛАВА 1

Что такое деньги?

В любой научной дисциплине прежде всего нужно определиться с терминами, чтобы не было расхождений в основных понятиях и принципах оценки теорий. Определиться с терминами, касающимися денег, нам поможет Брайан. Некоторые из его ответов могут вас удивить.

Дэн

Брайан, давайте начнем с того, что такое Наука о деньгах и как она развивалась. Расскажите, как в ходе научных исследований формировались законы создания и зарабатывания денег и насколько они противостоят вымышленным и/или спекулятивным теориям.

Брайан

Чтобы не ходить вокруг да около, давайте начнем с самого первого закона денег — закона обмена. Он звучит так: деньги — это посредник в процессе товарообмена. Люди вкладывают свой труд в производство товаров и услуг, которые затем обменивают на товары и услуги других людей. Иными словами, деньги — это средство обмена результатами труда.

До появления денег, примерно 100 тысяч лет назад, существовал бартер, то есть прямой обмен товарами и услугами. К примеру, можно было сделать металлическое копьё или горшок и обменять его на ковер или шкуру животного. С развитием цивилизации бартер стал слишком неудобным, и люди

приспособились обменивать свои товары и услуги на золото, серебро, монеты, морские раковины, деньги из раковин (у американских индейцев) и другие редкие и ценные вещи, которые потом можно было обменять на курицу, козу или что-нибудь еще. Это значительно упростило весь процесс.

Так зародилась эра денег, и их сущность до сих пор не изменилась, хотя многие этого не понимают. Мы идем на работу и обмениваем свой труд на деньги, которые тратим на продукты труда других людей. По сути, деньги — это посредник при обмене результатами труда.

Первый постулат закона обмена гласит: деньги выступают мерой стоимости товаров и услуг. Дело в том, что сами по себе вещи не имеют стоимости; она определяется ценой — то есть количеством денег, которые за эту вещь готовы платить.

Вы не можете сказать, сколько стоит ваш товар или услуга, пока их не оценят другие. Следовательно, стоимость субъективна. Это основной тезис австрийской школы — лучшей и самой прогрессивной экономической школы в истории человечества. Другими словами, стоимость, или ценность, какого-то блага базируется на мыслях, чувствах, представлениях и мнениях потенциального покупателя в момент принятия им решения о покупке.

Второй постулат закона обмена гласит: труд рассматривается как фактор производства, то есть как затраты. Это сводит на нет почти все экономические аргументы о том, какой должна быть почасовая ставка — \$15 или сколько-то еще. Существует такое определение человека, как *homo economicus*. Оно означает, что мы всегда действуем из экономических соображений, то есть стараемся получить наибольшую выгоду за наименьшую цену. Это заложено в нас генетически, на уровне ДНК, и так было на протяжении всей истории человечества. Мы никогда не заплатим больше, если есть возможность заплатить меньше.

Каждый из нас склонен оценивать собственные усилия как нечто особенное, потому что это глубоко личное. Оно исходит

от нас. Это наше самовыражение. По сути, это наша жизнь. Но с точки зрения других людей, наш труд, в сущности, просто затраты. Как разумные потребители, покупатели или наниматели, мы хотим получить наибольшую выгоду за наименьшую цену независимо от того, кто вложил свой труд в то или иное благо. Вот почему так активно развивается промышленность в Китае, Тайване, Вьетнаме или Индонезии. Потому что потребителей в Америке не интересует, чей товар они покупают. Их интересует только его цена.

Сейчас все вокруг говорят об оффшорах, перенесении производств в третьи страны и так далее. Причем именно потребители, а не компании требуют перенести рабочие места в страны с дешевой рабочей силой. Почему почти вся продукция Apple производится в Китае? Потому что стоимость ее производства в более экономически развитой стране в три-четыре раза выше, чем в Китае, и потребители не желают платить эту разницу. Они хотят получить наибольшую выгоду за наименьшую цену, поэтому требуют — косвенно, — чтобы компании перенесли свои рабочие места.

По этой причине вы не можете устанавливать объективную стоимость своего труда, протестуя и требуя повышения заработной платы и т. п. В условиях конкурентной рыночной экономики уровень вашего дохода и финансового благополучия определяется только тем, сколько готовы платить за ваш труд другие люди. Позже мы поговорим о принципе «9 % против 1 %» и тому подобных вещах.

Третий постулат закона обмена гласит: количество заработанных нами денег является мерой оценки нашего трудового вклада. Другими словами, наше финансовое благополучие определяют потребители на рынке. Именно клиенты компании, в которой мы работаем, определяют, сколько они будут платить за производимые этой компанией — и нами в том числе — товары и услуги. Именно это определяет уровень оплаты нашего труда. Не существует *объективной* суммы трудового вознаграждения. Она находится в прямой зависимости от ко-

личества и качества нашего трудового вклада, а также его оценки другими людьми.

Когда я говорю, что мы каждый день конкурируем с остальными сотрудниками своей компании, многие возмущенно фыркают: «Мы не конкурируем, мы работаем вместе, как одна команда». В действительности заработная плата каждого сотрудника рассчитывается индивидуально. Вот почему в большинстве компаний не разрешается обсуждать ее с коллегами. Уровень оплаты вашего труда определяет вашу ценность и значимость для организации в сравнении с остальными работниками.

Четвертый постулат закона обмена гласит: деньги — это причина, а не следствие. Ваша работа или трудовой вклад в стоимость товара или услуги является причиной, а зарплата или вознаграждение, которое вы получаете, следствием. Чтобы увеличить следствие, нужно увеличить причину. Как сказал автор-мотиватор Эрл Найтингейл, «закон причины и следствия — это основной закон всей нашей жизни, науки, технологии, математики и денег».

Пятый постулат закона обмена гласит: чтобы увеличить свои доходы, нужно увеличить стоимость результатов своего труда. Это феноменальная вещь. Люди думают, что они могут зарабатывать больше без дополнительных усилий. Они считают, что все вокруг так и делают. Когда им говоришь: «Хорошо, а где тогда брать деньги?», они пожимают плечами и отвечают: «Где-нибудь». Если продолжаешь на людей давить, они говорят: «Ну, деньги должны поступать от тех, кто создает бóльшую стоимость и, следовательно, больше зарабатывает. Потом они должны дать их мне — просто так, даже если по рыночным законам я создаю меньшую стоимость». Такая субъективная позиция — «я имею право жить лучше» — абсолютный нонсенс. Вот почему она ведет к волнениям, забастовкам и прочим подобным вещам.

Повторюсь еще раз: чтобы зарабатывать больше денег, нужно создавать бóльшую добавленную стоимость. Секрет успеш-

ного бизнеса, о чем мы поговорим позже, заключается именно в создании добавленной стоимости. Иногда я спрашиваю людей, которые пришли на мои лекции, сколько из них работают только за проценты с продаж. Из аудитории в 1000 человек поднимают руки 10—15 %. Но правда жизни такова, что *все* работают за проценты. Что это значит? Это значит, что все получают проценты от созданной ими стоимости. Если сумма комиссионных вас не устраивает, создайте бóльшую стоимость, станьте более значимыми для своего руководства или клиентов, чтобы они с готовностью заплатили вам больше денег.

Одни люди зарабатывают \$10 в час, другие — \$1000. У меня есть друг, который повысил свою квалификацию с коммерческого юриста до юриста по интеллектуальному авторскому праву. Это свободная ниша на рынке труда, область, в которой мало специалистов, поэтому крупнейшие мировые компании, такие как Sony и Disney, с готовностью платят ему \$1000 в час за защиту своей интеллектуальной собственности, которая исчисляется сотнями миллионов долларов. Мой друг сделал себя настолько ценным, что к нему выстраиваются в очередь, чтобы заплатить столько, сколько он захочет. Простой контракт часто «тянет» на \$2—3 миллиона.

Чтобы зарабатывать больше денег, нужно создавать бóльшую добавленную стоимость, а значит, повышать свой уровень знаний. Как сказал гуру менеджмента Питер Друкер, мы все «работники знаний», поэтому, повышая уровень своих знаний в какой-то области, вы производите больше востребованных потребителями товаров и услуг. Или повышаете свою квалификацию и, как результат, количество и качество выполняемой работы. Или улучшаете свои трудовые навыки, чтобы работать более продуктивно.

Самые высокооплачиваемые специалисты в любом обществе и в любой сфере деятельности всегда ориентированы на результат. Они очень продуктивны. За примером далеко ходить не надо — я просто обучаю людей навыкам тайм-менеджмента, и меньше чем за год они утраивают свой доход, работая в той

же компании и на той же должности. Компания с готовностью платит им больше, потому что они производят в разы бóльшую стоимость. Так что все работают за проценты.

Как вариант, можно работать большее количество времени и с большим усердием. Самые успешные люди всегда работают больше других. По статистике, чтобы попасть в топ-20 % финансовой элиты, нужно работать 59—60 часов в неделю, а в топ-5—10 % — все 70. Между тем среднестатистический человек работает 40 часов в неделю, а реально — вообще 32. Почему? Потому что он делает перерывы на кофе и ланч, раньше их начинает и позже заканчивает. А из оставшихся тридцати двух часов 50 % времени тратит на пустую болтовню, зависание в соцсетях, звонки друзьям и т. д. Так что, по сути, среднестатистический человек продуктивно трудится всего 16 часов в неделю, а потом не понимает, почему ему так мало платят.

Один из секретов успеха — посвятить все рабочее время работе. Начинайте пораньше, трудитесь поусерднее, заканчивайте попозже — и все это время работайте. Не отвлекайтесь на посторонние дела. Не болтайте с друзьями. Не делайте перекуры, не ходите на ланч, не читайте газеты и не серфите интернет. Сосредоточьтесь только на работе.

Можно работать более креативно или заниматься тем, что дает больший коэффициент полезного действия. Некоторые люди успевают сделать в пять раз больше других за те же восемь рабочих часов.

Кстати, все состоятельные люди работают шесть дней в неделю. Это подтверждает одно исследование за другим. Работать шесть дней в неделю не трудно. Если вы выполняете работу, которая приносит вам удовольствие, и делаете ее действительно хорошо, получая хорошую отдачу, это вдохновляет и делает вас счастливыми. В действительности успешные люди настолько любят свою работу, что заставляют себя хоть иногда прерываться на отдых.

Одна из ваших основных обязанностей, о чем мы поговорим позже, — найти себе работу, которая будет приносить вам

такое удовлетворение, что вам придется под принуждением делать перерывы. Для людей, занимающихся любимым делом, время останавливается. Они забывают про отдых, перекусы и кофе. Забывают обо всем и с головой уходят в работу.

Самые высокооплачиваемые специалисты постоянно совершенствуются в своей области, чтобы лучше выполнять работу и создавать все бóльшую добавленную стоимость. Истина заключается в следующем: сумма, которую вы зарабатываете, является прямым отражением стоимости, создаваемой вами для улучшения жизни и работы других людей. Иными словами, жизненный успех определяется служением другим людям — в той или иной форме.

Дэн

Давайте сделаем небольшое лирическое отступление и поговорим об ответной реакции на вашу точку зрения о добавленной стоимости. Вам часто возражают: «Посмотрите на высшее руководство. Они получают “золотые парашюты”*, даже если компания терпит убытки. Или взгляните на фондовый рынок. Многие используют его как казино — бросают кости и зарабатывают деньги на рыночных колебаниях».

Некоторые говорят, что в экономике существуют диспропорции, поэтому дело не только в меновой стоимости. Какие еще вам высказывают возражения и как вы на них реагируете?

Брайан

Позвольте рассказать вам знаменитую историю о *культе карго*** . Во время Второй мировой войны союзники построили в Новой Гвинее аэродромы и военные базы, чтобы противо-

* Договор найма с руководителями компании, предусматривающий выплату им крупной компенсации в случае изменения контроля над компанией и/или увольнения. — *Прим. перев.*

** От англ. cargo cult — поклонение грузу. — *Прим. перев.*