

САИДМУРОД ДАВЛАТОВ

ДОЛГИ ТАЮТ НА ГЛАЗАХ

СТРАТЕГИЯ БЫСТРОГО ИЗБАВЛЕНИЯ
ОТ ФИНАНСОВОГО ЯРМА

3000
СЕМЕЙ
ИЗБАВИЛИСЬ
ОТ ДОЛГОВ,
ИСПОЛЬЗУЯ ЭТУ
МЕТОДИКУ

~~Кредит на машину~~

~~Долг по карте~~

~~Заем на ремонт~~

~~Кредит на бизнес~~

Итого долгов: **0 рублей**

Сам себе миллионер (Эксмо)

Саидмурод Давлатов
Долги таят на глазах

«ЭКСМО»

2019

УДК 658.15
ББК 65.290-93

Давлатов С. Р.

Долги тают на глазах / С. Р. Давлатов — «Эксмо», 2019 — (Сам себе миллионер (Эксмо))

Долги – это кандалы, которые тянут вниз, не дают развиваться и чувствовать себя счастливым. Автор этой книги, международный бизнес-тренер, доктор экономических наук и владелец 23 бизнесов, предлагает продуманную стратегию избавления от финансового ярма. Саидмурод Давлатов знает, о чем говорит. 12 лет назад из-за серии неудачных решений он оказался должен 1 846 000 долларов. В списке его заемщиков значилось 174 человека. Плюс к этому за ним числились кредиты четырем разным банкам на сумму 493 000 долларов. Как тут не впасть в уныние? Однако Давлатов сумел полностью избавиться от долгов и достичь финансового благополучия. Его книга объясняет, как:

- разработать комфортную стратегию избавления от долгов;
- составить график погашения кредитов;
- сохранять позитивный настрой, несмотря на психологическое давление;
- правильно разговаривать с кредиторами;
- раз и навсегда избавиться от мышления должника;
- не создавать ситуаций, которые подталкивают к новым долгам.

УДК 658.15
ББК 65.290-93

© Давлатов С. Р., 2019
© Эксмо, 2019

Содержание

От автора	6
Введение	9
Глава 1	11
Глава 2	16
Глава 3	22
Глава 4	24
Глава 5	29
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Саидмурод Давлатов

Долги тают на глазах. Стратегия быстрого избавления от финансового ярма

© Саидмурод Давлатов, текст, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

Уважаемые читатели!

Эта книга содержит знания, которые помогут превратить ваши долги и трудности в возможность разбогатеть и стать миллионером. В ней вы найдете готовую инструкцию для выхода из долговой ямы и избавления от мышления должника.

Она написана для тех, кто хочет научиться управлять деньгами в условиях кризиса.

От автора

Эта книга написана на основе моего личного опыта. Все, о чем здесь рассказывается, я пережил в реальности, оказавшись в сложном финансовом положении. После того как трудности остались позади, мне довелось обучить несколько тысяч человек тому, как избавиться от долгов. Поэтому все советы, описанные в книге, получили подтверждение реальной практикой.

Никто не хочет оказаться в долгах. Никто не мечтает стать неудачником. Однако это может произойти с любым из нас на пути к успеху. Кажется, сама жизнь таким образом учит нас брать ответственность на себя. Преодолев долговые испытания, вы можете быть уверены, что ваши шансы на успех и богатство возрастут многократно.

К сожалению, очень многие люди в такой ситуации теряют себя, отказываются от мечты и возвращаются к исходной точке. Всем нам знакомы случаи, когда разорение кончалось даже суицидом. Думаю, это происходит из-за нехватки знаний и мудрости.

Что такое деньги? Деньги – это либо ярмо на вашей шее, либо ваш идеальный работник. Как две стороны монеты. Знания и умения могут превратить деньги в отличного помощника, и в этой книге я расскажу о том, как это сделать. Как превратить долги в возможность разбогатеть.

Для достижения любой цели нужны ресурсы, такие как деньги, активы, знания, связи, авторитет, информация, команда, технологии и прочее. Но, 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 и великих политиков, имена которых остались в истории. У большинства из них вначале не было ничего, никаких ресурсов, но при этом они имели самое главное – жгучее желание достигнуть своей цели и веру в мечту.

Их внутренний стержень всегда был крепче стандартной нормы, они фанатично верили в нужность своего дела. У них была непоколебимая убежденность в том, что миссия выполнима.

Настрой выше нормы означает состояние радости, позитива, энтузиазма, когда делаешь то, что ты задумал, практикуешь то, чему учился, и используешь то, что знаешь.

Настрой же на уровне нормы означает быть не хуже других, жить как все.

Многие люди приобретают знания, но не умеют применять их. Это происходит потому, что большую часть времени их настрой держится на уровне ниже нормы. Они переживают, у них случаются ссоры и разногласия с партнерами, появляются сомнения, они впадают в депрессию и так далее. Поскольку причина заключается в настрое, во внутреннем состоянии, которое остается незаметным для окружающих, большинство людей не замечают, как это становится для них образом жизни.

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 научитесь управлять им, то, несмотря на все проблемы, долги и нехватку ресурсов, обязательно найдете возможность сделать так, как надо. Вы найдете и деньги, и людей, и необходимые знания.

Тот, кто умеет формировать и сохранять свой 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 бедны, главное – целеустремленность. Главное, чтобы вы испытывали постоянную жажду добиваться высоких результатов.

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

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 спиртовой завод, офисное здание в центре города, сеть автозаправочных станций. Все произошедшее с ним – это отражение его внутреннего состояния. Возможно, он об этом даже не подозревает.

То, как вы будете приобретать активы и развиваться, зависит в первую очередь от вашего настроения. Все зависит от того, будет ли гореть огонь в ваших глазах. Посмотрите на спортсменов: как только они теряют это состояние, они начинают проигрывать. Но если рядом есть сильный тренер, который настроит на результат и вдохновит на достижения, спортсмен тут же начинает побеждать.

Может быть, у вас сейчас проблемы с деньгами, может быть, вам не хватает ресурсов, чтобы сделать качественный рывок, но вы владеете вашим главным ресурсом, и у вас есть постоянный доступ к нему.

Нужно, чтобы вы это осознали и использовали на практике.

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 книгу и усвоив изложенные в ней принципы, вы сможете долги превратить в возможности и стать богаче.

Соблюдайте правила, которые описаны в этой книге, и вы научитесь сохранять деньги.

Не привыкайте жить в бедности.

Когда человек длительное время живет в бедности и привыкает к этому, то даже в периоды хороших заработков 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 опять будет вынужден жить в бедности.

Разрешите себе быть богатым. Избавьтесь от чувства чрезмерного долга перед другими людьми, перед родителями, родственниками, детьми и друзьями.

Это чувство может загнать вас в долговую яму, и вы сами не поймете, как там оказались. Проявляйте заботу о родных и близких вам людях, но не чрезмерно. Просто любите их.

Дорогие мои читатели, наши рекомендации помогут вам избавиться от долгов, какими бы большими они ни 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».

Чарльз 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 собственный опыт. Я не пересказываю изложенное в других книгах, я хочу предложить вам реальные истории, чтобы вы поняли, через что мне пришлось пройти.

Все, о чем пойдет речь, я пережил сам. Книга является руководством по тому, как избавиться от долгов и как в них не попасть. Очень важно, чтобы об этом узнало как можно большее количество людей. Я заметил, что, когда у человека появляются долги, странным образом удача его покидает и в других сферах жизни. Дела, которые раньше легко получались, теперь не удаются. Легкая работа теперь двигается с трудом.

Это происходит потому, что долги связаны с очень сильными отрицательными эмоциями. Когда человек попадает в такую ситуацию, он начинает нервничать, переживать. Что самое интересное, долги – это та вещь, о которой человек часто думает, не осознавая этого. Хотите или не хотите, а думать о долгах приходится.

Даже если вы на какое-то время хотите о них забыть, у вас ничего не получится. Мышление должника приводит к тому, что даже лицо и манера держаться выдают его состояние. Со стороны сразу видно, что у человека проблемы, что начинается депрессия. Долги имеют такое свойство.

Например, занятие любовью – это тоже сильная эмоция, она возбуждает человека, ему это нравится. Точно так же вашему сознанию нравится находиться в долгах, и ничего другого оно в этот момент не воспринимает. Только это другая сторона монеты, обратная сторона силы. Если одну сторону увеличить, то и другая увеличится автоматически. На этом балансе держится мир. Зима и лето, жизнь и смерть, жара и холод, любовь и депрессия... Представьте, что вы сегодня заработали \$5000, – и у вас сразу же поднимется настроение. А теперь представьте, что вы потеряли \$5000. Настроение упадет, вы начнете переживать.

При этом если потеря влияет на человека на 100 %, то приобретение только на 70–80 %. Потеря всегда порождает больше эмоций. Она приводит к тому, что человек впадает в депрессию, пытается снять напряжение алкоголем или таблетками, начинает злоупотреблять, думать о воровстве и даже о самоубийстве, пытаясь таким образом бороться не с долгами, а с мыслями о них. Тем временем их становится больше и больше. Возможно, вы даже начинаете понемногу расплачиваться с кредиторами, но долги почему-то все равно растут.

Никто в детстве не мечтает стать должником, но долги могут появиться у любого человека. Даже если вы сегодня богаты, никто не может вам гарантировать, 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.

Антон Шеклер

Антон Шеклер является известной персоной в Германии. Он бывший владелец сети аптек Schlecker. Его сеть достигала оборота в 10,3 миллиарда 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. Тем не менее его бизнес-империя не выдержала конкуренции и меняющегося бизнес-климата. Из-за неоплаченных 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 мира. Он часто говорил, что когда-нибудь станет самым богатым человеком на планете. Однако он потерял большую часть своего состояния – 33 миллиарда долларов – всего за 16 месяцев, а нефтяная компания OGX, которой он управлял, обанкротилась.

Батиста построил огромный порт в пяти часах езды к северу от Рио-де-Жанейро, приобрел несколько компаний грузовых перевозок и закупил нефтяные танкеры – все для того, чтобы обеспечить будущие продажи, так как OGX на тот момент проводили бурение на якобы богатых нефтью территориях.

Однако объемы нефти в месторождениях были преувеличены, поэтому обещания, которые Батиста давал инвесторам, оказались пустыми словами. Четыре из пяти месторождений были заброшены. 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, и постараться избежать подобной участи.

Глава 1

Моя поучительная история

«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, насчитывалось 174 пункта, а общая сумма долга составляла \$1 846 000. А еще у меня были кредиты, по которым я был должен четырем банкам \$493 000. Вряд ли у большинства из вас, дорогие читатели, проблем было больше, чем у меня тогда. Поэтому, узнав о моих долгах, вы, наверное, почувствуете облегчение. И может быть, ваши проблемы станут выглядеть менее катастрофично.

А попал я в такую ситуацию из-за своей молодости и юридической безграмотности. Как это получилось? В 2007 году я мечтал создать хорошую площадку, где 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. Имелись отдельные обучающие системы, авторы которых сами вели тренинги или воспитывали учеников, которые ездили по регионам с выступлениями. Я тоже был таким тренером по системе академика Мир-закарима Норбекова и обучал людей в течение семи лет.

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

Но я был молод и не имел четкого представления о том, каким должен быть такой центр, не знал, как его лучше развивать.

Конечно, сейчас существует много подобных тренинговых компаний, которые успешно работают. Но в Средней Азии это началось только в 2012–2013 годах. В 2007 году открытие такой компании было гениальной, но преждевременной идеей.

Я начал приглашать разных тренеров, но при этом не понимал, как выбрать правильную бизнес-модель, которая была бы направлена на решение проблем определенной целевой аудитории.

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

Однажды я пригласил в Среднюю Азию тренера из Украины. Он был американцем и давал суперобучение по деньгам. Но параллельно продвигал инвестиционные программы в свои бизнес-проекты. Я побывал на его тренингах в Москве и в Украине и был весьма вдохновлен. Такого о деньгах я не слышал ни от кого, хотя до этого учился у многих настоящих гуру ведения бизнеса и личностного роста. Он действительно был великолепен.

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

На тот момент это был единственный пример реализации идеи инвестирования. Поэтому люди критиковали его, а население было не готово воспринимать подобные идеи адекватно. Но, тем не менее, находились и те, кто был готов рискнуть своими деньгами. Сейчас это в порядке

вещей. Можно инвестировать и потерять, можно инвестировать и заработать. Сама идея инвестирования сейчас распространена и пользуется немалой популярностью. Люди понимают ее важность.

А тогда 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 называются по-разному). Даже с рэкетирами пришлось столкнуться лицом к лицу.

В общем, прошел все круги ада. Но я – повторяю – оказался в долгах исключительно из-за своей доверчивости и юридической неграмотности. Получилось, что я вернул людям деньги, которых 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 средств. Я был миллионером не в годовом доходе, а в активах. Мое состояние тогда оценивалось в более чем миллион долларов. Но самое страшное было в том, что я продал перед этим некоторые из них и часть денег вложил в похожие проекты. Всего было вложено \$2 350 000 – и все эти деньги были потеряны безвозвратно.

В реальности я стал одним из потерпевших. Тем не менее после долгой депрессии и размышлений я принял решение вернуть деньги людям, 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?»

Я попытался объяснить 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 бы вы вряд ли поделились прибылью. Но когда что-то у вас не получилось, в этом, по вашему мнению, виноват кто-то другой».

Люди действительно бывают странными. Они, как правило, не хотят брать на себя ответственность и обвиняют в своих неудачах других.

Если задуманное не получилось, значит, их обманули или подвели. Но ведь, в конце концов, они сами приняли решение о вкладе. Я же не приходил к ним домой и не просил в долг? Они вложили свои деньги, потому что хотели заработать. Эти деньги не проходили через мои руки, так почему же они решили, что я им должен?

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. Казалось, все было против меня. Пытаешься осмыслить сложившуюся ситуацию, но ничего не получается. Как будто вокруг стало происходить нечто такое, чего ты не понимаешь, на что не имеешь влияния. Непонятное состояние. Что делать, не знаешь. Ты готов взяться за любую работу, но не понимаешь, с чего начать.

Первые три-четыре месяца я просто лежал дома и никого не хотел видеть. Я хотел спать, но не мог уснуть. Закрывался в комнате и никого не впускал, даже жену. Я думал о самоубийстве. У меня проявились все симптомы сумасшествия, казалось, что голова вот-вот лопнет от мыслей. Не мог ни на чем сосредоточиться. Какой-то тупик, из которого не знаешь, как выбраться.

Представьте, что 174 человека каждый день звонят и выводят вас из себя, оскорбляют, унижают и наезжают на вас. Вам надоедает отвечать на звонки, и вы не берете телефон, но это не помогает.

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, но 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 вас толкнуть. Не знаю, специально она это сделала или нет, но такая ситуация в моей жизни 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 – и больше ничего.

После того как я попал в эту ситуацию, некоторые люди, которые раньше даже автограф у меня боялись попросить, приходили ко мне домой и вели себя нагло и вызывающе. Вы видите, что у человека интеллект ниже плинтуса, но он позволяет себе кричать на вас.

Я помню 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. Кроме того, 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. Параллельно люди начали инвестировать в проекты этого американца. Я не знал, что этот парень платит по \$5000 моему бухгалтеру и администратору, а они за моей спиной собирают деньги и отправляют туда.

Этот парень из Кыргызстана жил у нас, мы ему помогали, как только могли. Здесь он познакомился с девушкой, которая также ходила к нам на тренинги. Позднее они поженились. Она тоже, оказывается, инвестировала деньги в эти проекты. Потом все рухнуло, американца, который продвигал инвестиционные проекты, арестовали в Украине и посадили в тюрьму. А тот парень, который когда-то жил у меня в офисе, начал приходить ко мне и пытался 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.

Поразило меня то, что больше всех старались оттоптаться на мне те, кому я больше всех помогал, кого поддерживал. Помню, как мне хотелось поставить его на место с применением физической силы, так он достал меня. Я с трудом остановился, понимая, что, если подниму на него руку, вместо одной проблемы появится другая.

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, как у этого человека 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 бедность. Ты чувствуешь себя маленьким человеком, 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, и в вашей душе останется шрам.

Помог мне случай.

Однажды жена шла по улице и встретила моего друга. Он спросил обо мне, поинтересовался, как у меня идут дела. Жена рассказала ему о моей беде, и он пришел ко мне с визитом, принес с собой книгу, которая называется «Выживают только параноики». Книгу написал управляющий компанией Intel Эндрю Гроув. Он долгое время возглавлял эту известную компанию.

Я прочитал книгу, и для меня стала открытием история этой компании. Когда Intel выпустил один из процессоров, то разработчики 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. Создатели программы знали об этом дефекте, но не придали значения.

Какой-то банкир обнаружил дефект и написал об этом в интернете. Тут же пошла волна обращений, люди начали звонить в компанию и просить заменить деталь. Руководству пришлось всерьез этим заниматься.

У Intel в то время известность была на пике, они обгоняли по популярности компанию Microsoft. 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 образовался запас бракованных деталей на сумму 496 миллионов долларов.

Когда я прочитал об этом, мне стало легче. Я подумал: «Вот у них – действительно проблема! А у меня – мелочь, ерунда какая-то. Если люди такие проблемы решают, то у меня ситуация пустяковая и я тоже обязан ее решить».

Все познается в сравнении. Иногда 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. Вы предпринимаете титанические усилия, но оказывается, что вы тем самым делаете все, чтобы оказаться в долгах.

Неважно, понимаете вы это или нет. Такой механизм существует.

Желание зарабатывать хорошие деньги само по себе очень опасно.

Я заметил такую вещь: предположим, человек зарабатывает \$300–500. Потом решает, что пора заняться бизнесом. Возможно, в самом начале у него пойдет небольшой рост финансового состояния. Людям, как правило, везет в самом начале, и это вдохновляет, добавляет энергии и уверенности.

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

Можно с уверенностью сказать, что загоняет человека в долги желание больше зарабатывать, 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, потому что им очень тяжело расплачиваться. Они

стараятся где-то подработать, что-то продать, лишаются жилья, лишь бы избавиться от этой проблемы. Они согласны жить как раньше, пусть в бедности, лишь бы без долгов.

Но долги, как это ни парадоксально звучит, полезны, о чем я скажу позже.

Многие психологически ломаются просто потому, что раньше не переживали подобного. А самое интересное, что тех, кто ломается, подавляющее большинство. У них в сознании формируется мышление должника. Это как вирус, это состояние, похожее на болезнь. Но я расскажу вам, как лечить его.

Глава 2

Причина, по которой попадают в долги

«Долг – это самая крайняя бедность».
М. Лихтвер

Что приводит человека к долгам? Желание получить больше. Желание иметь лучшую машину, лучшую квартиру и дорогой отдых раньше, чем он будет способен заработать такие деньги. Именно эти желания приводят к долгам.

То есть человек хочет большего по сравнению с тем, чего реально может добиться на данном этапе.

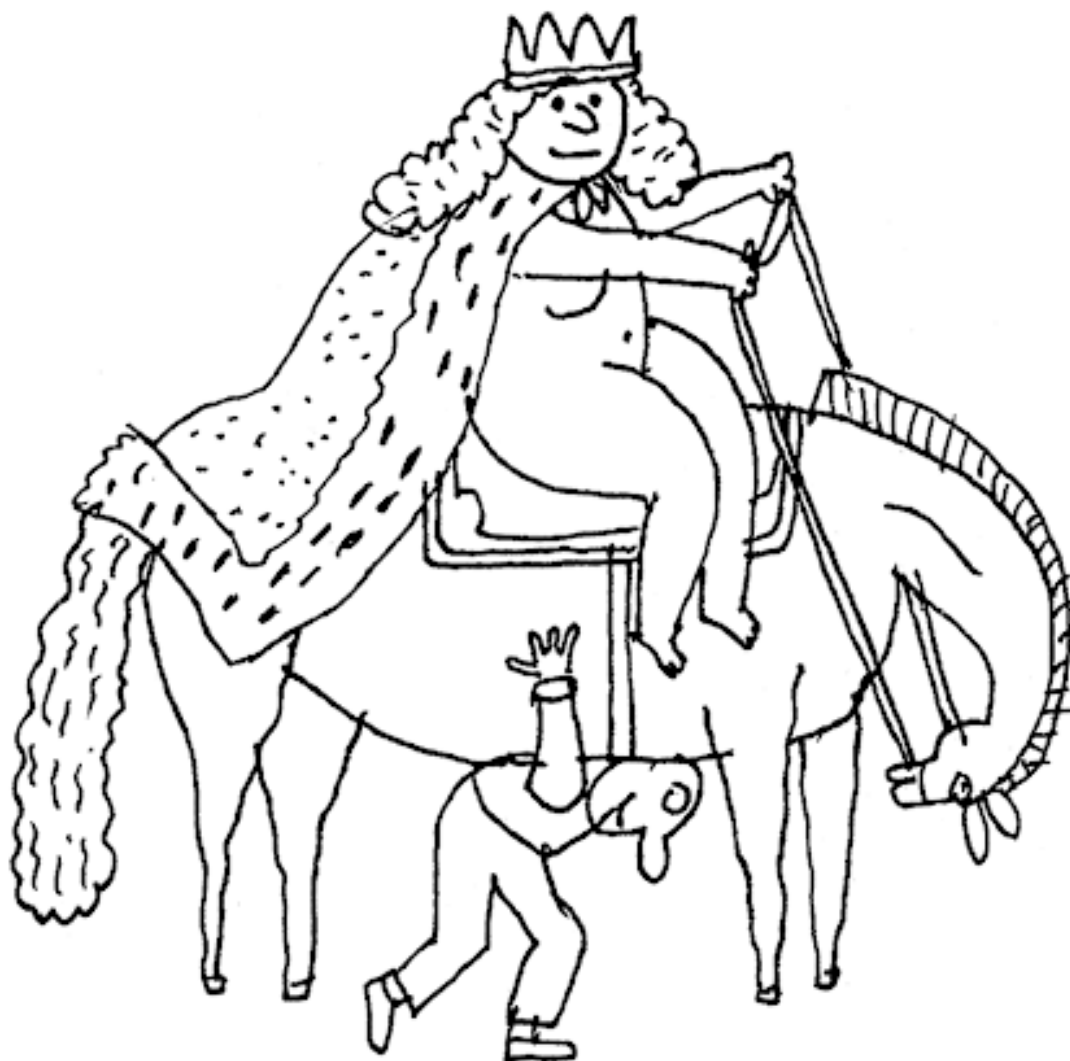
К сожалению, люди, как правило, вообще об этом не думают, когда приобретают то, что им хочется. Они стараются взять от жизни то, что не соответствует уровню их развития, навыкам и умениям. Простая истина, которая дается с трудом.

Человеку не хватает денег на реализацию 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, мы делаем все наоборот.

Мы берем на себя много обязательств, а потом превращаем свою жизнь в борьбу за их выполнение.

По крайней мере, у меня так получилось. Кроме того, я консультировал многих людей, и подавляющее большинство тоже прошли через этот этап. Поэтому я и решил написать эту книгу. Ведь мои ошибки помогут другим 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 зарабатывать, идет коммерческий рост по всем фронтам. Возможно, вы тоже заметили эту закономерность. Я знаю о ней из собственного опыта. Прежде чем попасть в вышеописанную ситуацию, я за 4 месяца заработал 1 483 000 евро. Это очень большая сумма.



Рисунок 1. График роста

И все эти деньги я потерял. Они ушли на аренду офисов, зарплату сотрудникам, рекламу и так далее. Месячный расход на аренду всех моих офисов составлял в совокупности \$54 000. Только в Алматы за аренду помещений я платил \$14 000 в месяц. А ведь было еще 7 городов. Еще больше я тратил на рекламу. Все эти ошибки я совершал из-за нехватки знаний.

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

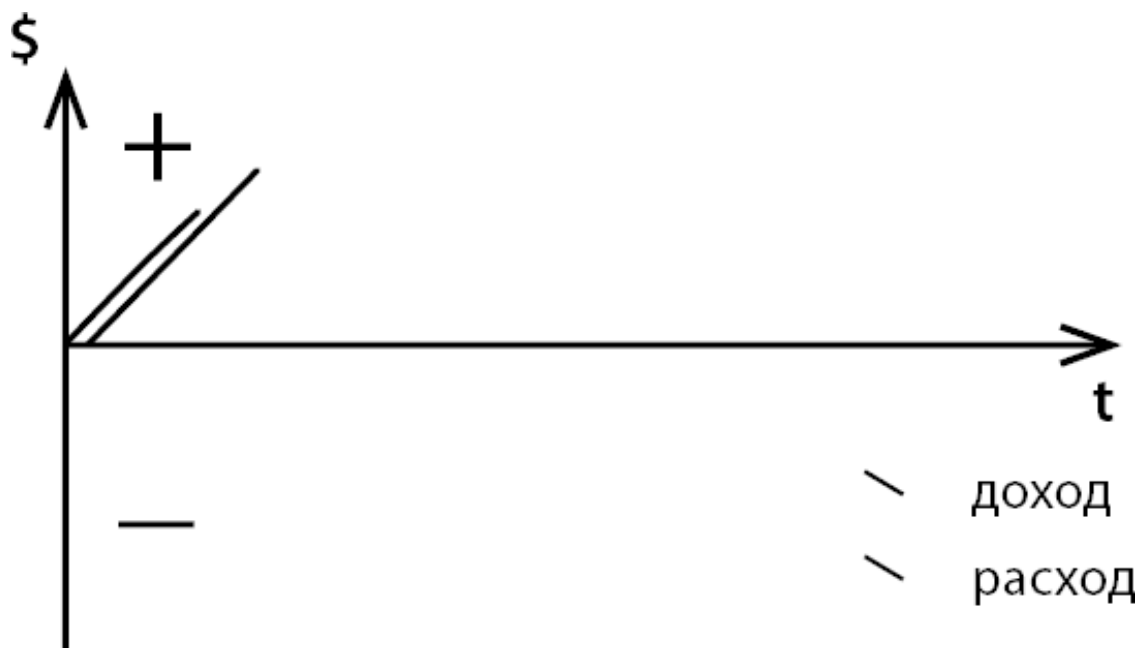


Рисунок 2. Рост обязательств

Пока дела идут хорошо, ты платишь по счетам, и все складывается нормально. Ты чувствуешь себя успешным и процветающим бизнесменом. Появляется ощущение, что тебе все по силам. Что так будет всегда.

Но если расходы, как правило, стабильны, доход – нет. Если ты взял кредит, то что бы ни происходило в твоём бизнесе или в твоей жизни, взносы надо платить вовремя. Если взял помещения в аренду – значит, надо вовремя выплачивать арендную плату, и никого не интересует, как у тебя идут дела.

Поскольку доход не всегда стабильный, при таких условиях ты постоянно находишься в зоне риска. И как только он на пару месяцев снижается, тут же у тебя образуется проблема – полностью покрыть свои расходы не получается никак. 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.

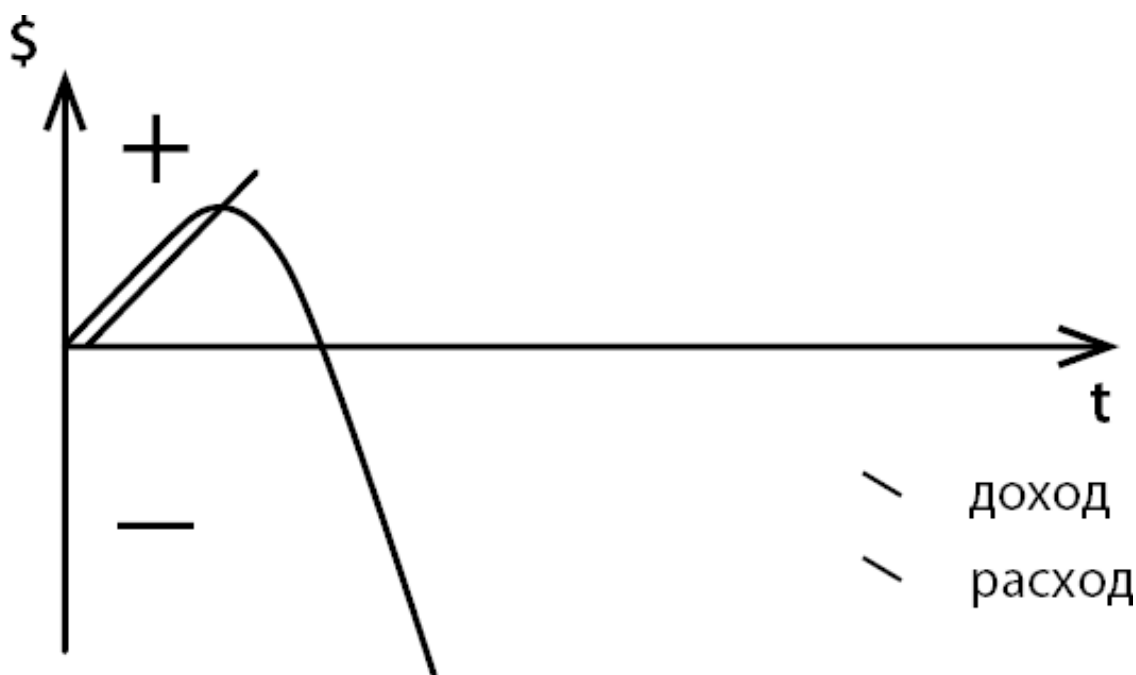


Рисунок 3. Падение и банкротство

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

У нас сформировано мышление толпы, желание быть как все, мы убеждены, что деньги – это зло, они приносят только проблемы и страдания. Якобы бизнес все равно приведет вас к банкротству, потому что это спекуляция и это справедливо.

В кризисные времена эти стереотипы начинают вылезать наружу и управлять нашими поступками. Мы воспитаны в мире критики. Помните пионерские сборы и родительские собрания? Там было положено обвинять окружающих людей в своих неудачах. И тут мы тоже начинаем обвинять других.

Почти сто лет в нас закладывали мышление бедного человека, но мы не замечали этого. Когда мы сталкиваемся с неудачей, то сначала обвиняем других.

Поставщик не тот товар привез или привез слишком поздно, клиенты не заплатили, сотрудники работали спустя рукава, жена не дает спокойно обдумать ситуацию, а муж виноват в недалёковидности. Мы обвиняем всех: водители не такие, бухгалтер неправильно оформил документы, а партнер оказался сволочью...

Я помню, что обвинял всех подряд, это правда.

Первое, что происходит в сознании человека в подобных обстоятельствах, – он начинает мыслить категориями обвинений. Все вокруг становятся виноватыми. И только в последнюю очередь доходит до обвинений самого себя. И как только он начинает обвинять себя, уверенность исчезает, самооценка падает – и он уже не такой, как вчера, его глаза уже не горят. Того тигра или льва, которым он себя чувствовал раньше, нет и в помине. Нет того азарта.

Вспомните, что вы чувствовали в такой ситуации.

Что-то меняется внутри вас, руки опускаются, вы не знаете, что делать, как быть. Мысли в голове соответствующие: «Наверное, мне не суждено быть бизнесменом, наверное, я зря все это затеял, родители были правы, жена миллион раз предупреждала».

Самое неприятное, что все начинают вас презирать. Когда вы катитесь вниз по лестнице успеха, те, кто вами восхищался, начинают показывать на вас пальцем.

Запомните мои слова.

Даже те люди, которые вас раньше уважали, теперь будут относиться к вам по-другому. По крайней мере, вы так почувствуете.

Мне тогда казалось, что даже жена перестала меня уважать. Я начал думать так после одного случая. Пришел вечером с работы домой, а она мне говорит, что решила сделать в квартире ремонт, поменять обои, купить кухонный гарнитур и прочее. Я попросил ее повторить, и она снова сказала то же самое. Снова попросил повторить и услышал: «А что повторять, я решила делать вот так». Помню, мне тогда было очень больно это слышать. Тогда я ответил ей: «Почему ты не советуешься со мной? Твой муж еще жив, хотя и банкрот. Вот когда он умрет, тогда и будешь сама решать».

Она тут же покраснела и больше не произнесла ни слова.

За все то время, что я был женат, она никогда так не говорила со мной. Мужчины меня поймут. Я сказал ей: «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: «Ты слишком доверчивый, не можешь отличить доброту от слабости. Тебя все используют, а в трудные моменты ты один. Был бы ты умнее, с тобой бы этого не произошло».

Человек начинает думать: «Что-то у меня не получается, что-то я делаю не так, но я не знаю, как исправить ситуацию».

Первая мысль, которая приходит в голову: если найти где-нибудь еще денег, я решил бы все эти проблемы. Но это мысль всего лишь о новых долгах.

Так происходит, потому что ситуация начинает давить, времени заработать деньги нет, и единственная мысль, которая кажется здоровой, – где занять? Многие в такое время сильно переживают, начинают обвинять себя в случившемся, психологически ломаются.

О долгах надо все знать заранее, чтобы избежать этой незавидной участи. Это важный момент.

Те, у кого есть долги, 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 несколько примеров, подтверждающих этот тезис.

Майкл Джерард Тайсон

Майкл Джерард Тайсон известен как самый молодой боксер – обладатель чемпионских титулов в супертяжелом весе по версии WBA, WBC и IBF. Во время своей спортивной карьеры он заработал около 400 миллионов долларов.

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

Общая сумма его долгов составляла 23 миллиона долларов, включая 9 миллионов долларов выплат по договору о расторжении брака, 13,4 миллиона долларов долга ФНС и 4 миллиона 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 актер. Майкл жил как настоящий король и растратил 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 Бессинджер

Любители хороших фильмов знают эту актрису, в 1990-х годах она получала максимально большие гонорары. За роль в фильме она могла с легкостью заработать 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 ее пользу, и она потеряла 8 миллионов долларов. После подачи заявки на банкротство ей пришлось продать недвижимость, которую она когда-то купила. Но если приобретала она недвижимость за 20 миллионов долларов, то продала она ее лишь за 1 миллион.

Глава 3

Долги притягивают новые долги

«Только образование и опыт делают человека богаче и богаче».
Роберт Кийосаки

Существует поговорка: «Как новый год встретишь, так его и проведешь». Еще говорят: «С чемходишь в новый год, то и приумножится». То есть еслиходишь в новый год с долгами, они вырастут.

Я заметил такую вещь: с одной стороны, я работаю и расплачиваюсь с кредиторами, а 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, созидаящая реальность.

Тот объект, на который вы направляете свое внимание, растет, увеличивается и приумножается. Та мысль, к которой вы чаще возвращаетесь, больше всего питается этой энергией. Именно это и 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 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 до десяти. Я радуюсь, потому что считаю, что долг уменьшается, но не замечаю, что на самом деле он растет.

Так и происходит. Вы можете не замечать, что долг увеличивается, возможно из-за аренды, возможно из-за поставщиков. Когда-то я радовался уменьшению суммы основного долга, не осознавая, что, с другой стороны, он увеличивается: долги притягивают новые долги.

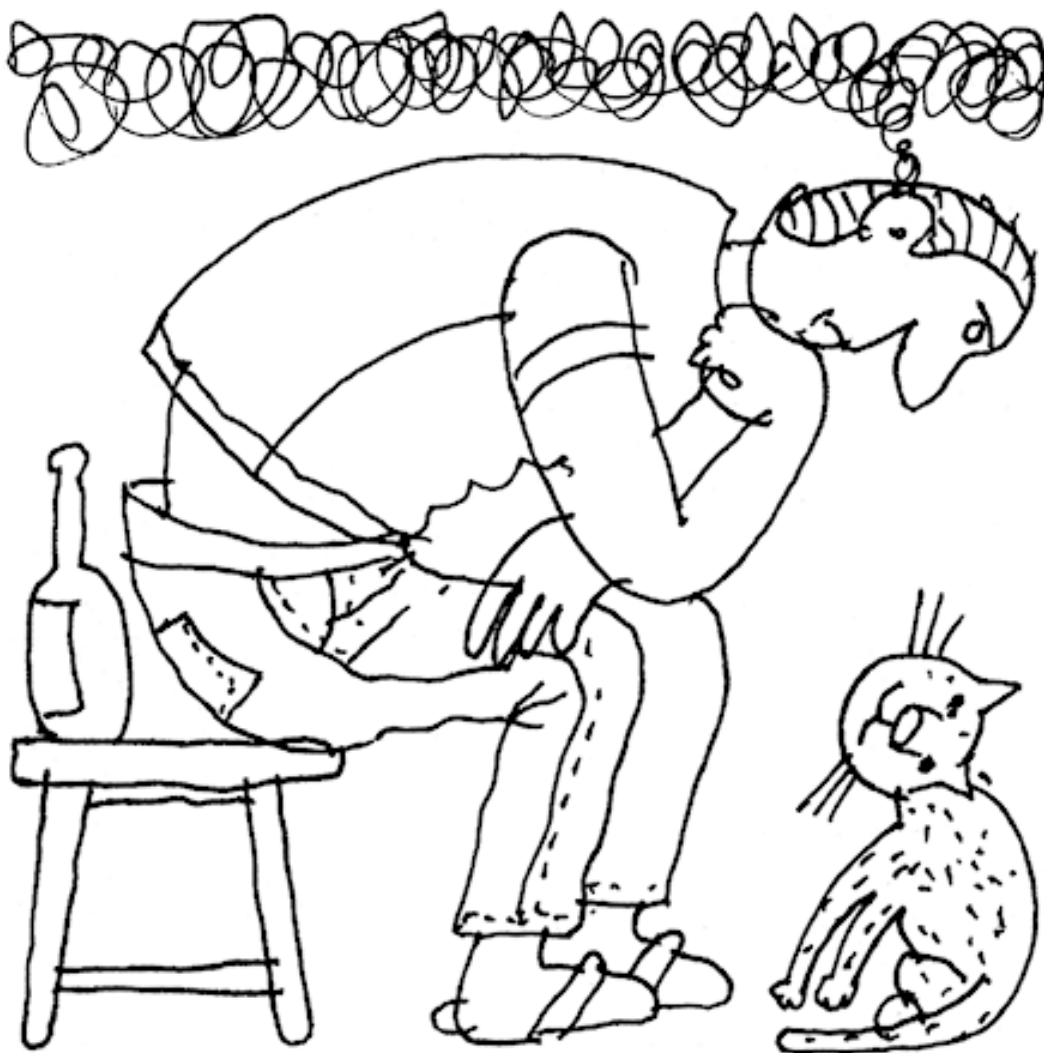
Надо осознать, что *своими мыслями вы сами создаете будущее, создаете завтрашний день.* Когда вы сидите на тренинге, идете по улице, едете в маршрутке, вы создаете будущее. Но самые сильные мысли появляются не тогда, когда вы на работе, в гостях, с друзьями на даче, а когда вы один. И о долгах вы думаете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

ни в коем случае не думайте о долгах и проблемах наедине с собой: эти мысли могут сформировать новую реальность, которая будет намного хуже вашего нынешнего положения.

Результат не всегда зависит от того, чем вы занимаетесь и как работаете. Результат в первую очередь 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 было со мной. Что бы я ни делал, долги постоянно росли. Сложнее всего было переломить ситуацию, остановить падение. Потому что за что бы я ни брался, это приводило к появлению новых проблем.



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 свои поступки того периода, то понял причины своих бед. Я работал день и ночь, мои дети не видели меня месяцами. Но долги только росли. В этом была закономерность, о которой я тогда не знал.

Глава 4

Мышление должника

«Измени мышление, и ты изменишь свою жизнь.»
Брайан Трейси

Если человек мыслит категориями потерь, он притягивает те ситуации, которые приводят прямиком к ним. Все происходит по заданному сценарию.

В свою очередь, мысли о потерях стимулируют появление мышления должника.

Однако при формировании мышления должника проявляются общие симптомы, по которым можно поставить правильный диагноз.

Первый 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 возвращаешься к этим мыслям 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.

Я был в состоянии депрессии и даже думал о самоубийстве. Представьте: каждый день люди звонят и требуют денег, ты им все объясняешь, но через день они 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 сил. Я подумал: «Если я умру, эти долги перейдут к детям. Так неужели я оставлю им в наследство только долги?» Тогда я и понял, что умирать, будучи в долгах как в шелках, очень невыгодно. В этом и в том мире одни лишь мучения. С этого момента я принял решение сражаться, чтобы победить.

Я составил план и стал искать деньги для его реализации. Некоторые проекты давали результат, а некоторые загоняли меня еще глубже в долговую яму.

Например, помню, подошел ко мне 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 \$5000 до \$10 000 ежемесячно. Таким образом можно было бы решить хоть какую-то часть из множества существующих проблем.

Но все было не так просто: сначала надо было найти деньги на ремонт, на стройматериалы и т. д. А денег у меня не было.

Я начал заниматься, 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.

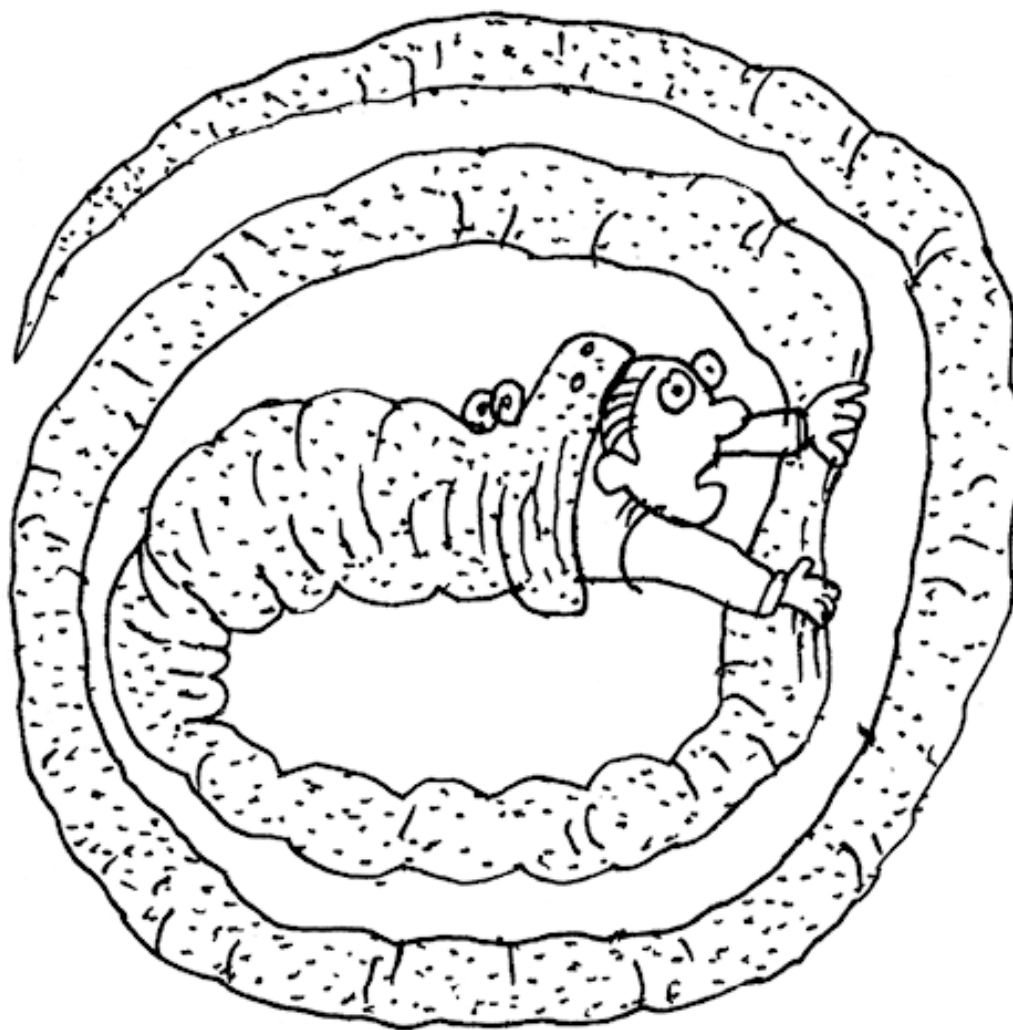
Еще я пытался открыть сеть химчисток. Составил хороший бизнес-план, нашел деньги. Однако этот бизнес также раскрутить не удалось, и в итоге я потерял 40 000 евро.

Одна из моих учениц предложила открыть в Караганде детскую клинику. У нее была лицензия, она планировала расширяться, и ей нужен был партнер. Она нарисовала радужные перспективы, пообещала хороший доход. Я нашел деньги на реализацию проекта и в итоге потерял \$37 000.

Я был в долгах и очень хотел избавиться от них, поэтому брался за все подряд, надеясь, что следующий проект точно даст необходимый результат. Но, поскольку у меня сформировалось то самое мышление должника, я связывался именно с такими проектами, которые в итоге приводили меня к новым долгам.

С одним моим учеником мы открыли сеть магазинов спортивных товаров и парфюмерии. Снова занимали деньги, строили планы, производили расчеты. За год открыли 36 магазинов в 5 странах, но через год я провел анализ нашего положения и увидел, что лучше остановиться, пока не поздно, иначе ситуация станет еще хуже. Этот проект мы также закрыли, новый долг составил \$493 000.

Мой образ мышления создавал такие ситуации и подталкивал к таким решениям, которые приводили меня к плачевным последствиям. Поэтому, несмотря на все мои усилия, я терял все больше и больше, количество долгов увеличивалось с каждым месяцем.



Это и есть результат мышления должника.

Когда мы слишком часто думаем о долгах, они увеличиваются.

Неважно, понимаем мы это или нет, но это факт.

Второй симптом

Когда деньги появляются, вместо того чтобы вернуть долг и закрыть свои обязательства перед кредитором, должник продолжает заниматься своими делами.

Помню, как я каждый раз обещал кредиторам, что скоро деньги появятся и мы все отдадим. Но когда деньги появлялись, вместе с ними всплывали новые проекты или заманчивые бизнес-идеи. И я думал: «Лучше я вложу деньги в их реализацию и от прибыли начну по частям отдавать долги, зато бизнес после всех выплат останется». Ты начинаешь вкладывать, но проект не работает. В итоге денег нет, а долги выросли.

У меня очень много таких примеров. Когда ко мне на консультацию приходят люди и просят помочь избавиться от долгов, я прошу рассказать историю 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 – банковские кредиты, долги ломбардам и физлицам.

Один займ, на сумму в \$15 000, был взят 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. Женщина 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 большую сумму, но бизнес не идет, поэтому она не может закрыть долги.

Сосед был истинным мусульманином и захотел им помочь. Он сказал: «У меня нет денег, но есть квартира. 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 этой квартиры. И она подумала: «Ладно, из этой суммы восемнадцать-двадцать тысяч я отдам на погашение долга и процентов, а на пять привезу товар, продам, заработаю – и верну оставшиеся».

Когда же деньги были на руках, у нее тут же появились другие мысли и идеи (мышление должника). Она решила на всю эту сумму привезти из Китая товар – искусственные цветы. Это был ее бизнес. На тот момент она думала примерно так: «Куплю на \$25 000, затем продам, расплачусь с долгами и хотя бы немного заработаю. Может быть, три, а может, и пять тысяч, это шанс для меня...»

И вот с такими мыслями, вместо того чтобы закрыть долг полностью, она отдает ломбарду только \$3000 в счет погашения процентов, а на остальные закупает в Китае товар и отправляет домой. Но происходит непредвиденное: товар теряется в дороге и приходит в Кыргызстан только через 6 месяцев. Когда она его получает, сезон уже закрыт и ее цветы никому не нужны.

К тому же за такой длительный срок искусственные цветы, спрессованные в мешках, оказались по большей части сломанными, испорченными, потерявшими товарный вид. Ей удалось обналичить всего три с лишним тысячи долларов. Эти деньги ушли на оплату процентов. В итоге практически на ровном месте общая сумма долга увеличилась еще на \$25 000.

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

Таких примеров очень много. Возможно, в вашей жизни тоже были подобные ситуации.

Эта женщина рассказала свою историю и своим кредиторам. Мышление должника подсказывает в таких случаях, что если кредиторы спрашивают, надо рассказать как есть. Якобы

этого будет достаточно. Если они хотят узнать правду, пусть они ее услышат. Люди сами себя убеждают в том, что так будет правильно. Это мышление потерь. Как в пословице: «Пришла беда – отворяй ворота».

Почему именно ее товар затерялся в дороге более чем на полгода? Она находилась в состоянии эмоционального стресса. Она переживала, мысли соединялись с эмоциями, с воображением – и это привело к новому витку погружения в долговую яму. К страданиям.

Вы можете верить или не верить в это, но наше сознание создает новую реальность.

Третий симптом

С одной стороны, человек расплачивается с долгами, с другой – долгов становится больше.

Я зарабатывал и отдавал деньги по частям. (Чуть позже вы узнаете, по какой системе я действовал.) Но, поскольку моим сознанием управляло мышление должника, я постоянно создавал новые долги и не замечал, как они неуклонно росли.

Я закрывал \$20 000, брал в долг \$35 000, но мой мозг замечал только ту часть, которую я тратил на погашение долгов, не обращая внимания на появление новых. Если сравнить эти цифры, то можно увидеть, что общая сумма задолженности не уменьшалась, а росла.

Долги как болото: постепенно и незаметно засасывают человека. Поэтому самое важное в этот период – остановить падение, остановить процесс роста долгов.

Чем больше у вас долгов, тем ниже вы падаете и тем больше времени займет процесс восстановления.

Когда я создал свои долги, те, кто был позади, обогнали меня и вышли вперед. Долги тормозят развитие, тащат назад. Вспомним пример с женщиной, у которой список долгов составлял 27 пунктов. Она покупала товар в Китае, надеясь заработать на перепродаже.

Кроме того, она брала товар под реализацию у своих знакомых.

Еще она просила 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 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 больше семи, остановить цикл роста 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 прежним образом, количество пунктов в списке долгов могло бы дойти и до пятидесяти.

Четвертый симптом

Когда нужны деньги, должник не думает, где их заработать, а ищет, где можно занять.

От того, что фокус направлен исключительно на поиск денег, нормально зарабатывать не получается. Ведь новые долги обычно создаются для того, чтобы закрыть старые обязательства, потому что они начинают на тебя давить.

Деньги нужны постоянно, как скорая помощь. А срочные деньги – это дорого, и с каждым разом они обходятся все дороже и дороже. С каждым новым займом – все более высокие проценты и на более тяжелых условиях.

Под давлением обстоятельств начинаешь продавать свои активы, лишь бы закрыть эти долги. А когда продаешь срочно – продаешь дешево. В итоге ты оказываешься в минусе уже в двух направлениях:

1. Берешь в долг под большие проценты, лишь бы дали.

2. Дешево продаешь свои активы, чтобы избавиться от этих проблем. Если же активы в залоге у банка, то цена становится минимальной.

Помню, как я взял в долг у одной женщины \$167 000 на год, а через полгода курс тенге упал в два раза. Когда подошел срок возврата, она начала требовать свои деньги назад.

Я в то время 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.

Я занял не доллары, а тенге, чтобы не потерять на курсах. А когда наступило время возврата этих тенге, их курс упал. То есть я покупал на 354 тенге 1 доллар, а продавать пришлось 1 доллар за 333 тенге. Получилось, что я не только заплатил высокие проценты, но и потерял на курсе доллара.

Помните: новые долги всегда достаются дороже.

В тот год я посчитал, сколько я потерял только на процентах. Получилось, что более \$357 000.

Другой пример.

Когда в 2007–2008 годах я попал в долги, землю, которую я покупал за \$275 000, пришлось продать за \$110 000. 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, поучительных историях моих слушателей. На этих примерах можно лучше понять принципы ведения бизнеса. Пожалуйста, запомните эти чужие уроки, сделайте на их основе выводы и сохраните свое богатство.

Шон Куинн

Джон Игнатиус Куинн, более известный как Шон Куинн, был одним из самых богатых людей Ирландии. В 2008 году его состояние оценивалось примерно в 6 миллиардов долларов.

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

В результате он задолжал 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 все и обанкротился в ноябре 2011 года.

Глава 5

Как остановить падение

«Сначала просишь в долг, потом просишь милостыню».
Эрнест Хемингуэй

Все эти трудности, проблемы и невзгоды – следствие мышления должника. Если вы этому человеку скажете: «Успокойся, лечи свое сознание, иначе что бы ты ни делал, это будет создавать новые проблемы», он не поймет вас и проигнорирует предостережение. Он будет думать, что вам не понять его состояния. Он продолжит действовать по той системе, которую понимает.

А все, чего человек не понимает, он ОТРИЦАЕТ.

Я переживал, страдал, но расплачиваться с долгами было надо, поэтому снова и снова пытался реализовать идеи, открыл химчистку, но только получил новые долги, открыл детскую клинику, но 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 начинания заканчиваются крахом, потому что наш мозг отлично 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. Больной не верит в свое выздоровление, но при этом все равно надеется, что появится какое-нибудь суперлекарство, выпив которое он сразу и окончательно победит свою болезнь.

Психология человека так устроена – нам хочется верить.

А рекламная индустрия этим пользуется и обещает выздоровление за несколько дней.

Мышление должника тоже постепенно превращается в хроническое состояние. Оно может продлиться от 3 месяцев до 3 лет. Поэтому необходимо думать над тем, как быстрее избавиться от этих вредных шаблонов, чтобы избежать серьезных последствий.

Окончательное понимание пришло в тот момент, когда сама природа продемонстрировала мне действие этого принципа в виде чуда. Раньше 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 подошел один знакомый из Шымкента и предложил совместный бизнес. Он рассказал, что уже много лет выращивает болгарский перец, но в прошлом году плату за земельные участки подняли, поэтому заниматься этим стало менее выгодно.

«Я узнал, что у вас много земли в Таджикистане, – сказал он. – 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 другой бизнесмен рассказал мне о пользе кунжутного масла. Земли у меня было много, и я решил, что как только приеду в Таджикистан, посажу и кунжут. Но я не знал, насколько это кропотливая работа, какой это тяжелый труд. До сих пор, оказывается, не существует техники, которая могла бы собирать урожай кунжута. Все делается вручную. Поэтому никто не сажает кунжут на больших участках, в основном его выращивают на нескольких сотках. Очень тяжело ухаживать за этой культурой.

Я приехал из Турции и посадил кунжут на 100 гектарах.

Помню, как порой 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.

Наш труд был не напрасным. Знаете, я в жизни не видел такого урожая! Помню, на одном стебле я насчитал 28 перцев. Урожай получился необычайно богатым. Мы подсчитали, что от его реализации сможем выручить около \$3 000 000. Фотографии перца крупным планом, сделанные прямо на поле, я отправил в Корею, Украину и Россию. Украинские бизнесмены сразу заказали 10 фуры.

Затем я приехал в Казахстан, заключил договоры 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°C. Земля буквально кипела 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 наша земля стала червивой и урожай погиб.

Это было настоящее чудо, знак свыше, который прямо говорил мне 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 должен измениться. Раньше я был «удачливым парнем», но сейчас удача моя «заплутала» и я 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.

Только представьте: такая жара в Таджикистане в тех районах, где расположена моя земля, бывает один раз в сто лет, я специально 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, кунжут начал осыпаться, мы просто не успевали его собирать. Почему именно я попал в эту ситуацию? После долгих размышлений я пришел к ответу: виновато мое сознание должника, виновато мышление потерь. 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 у них возникают проблемы. В своем окружении вы легко определите таких неудачников. В тот момент я сам был одним из них.

Если у вас долги, вам надо изменить свое мышление. При помощи техники, о которой я расскажу, вы сможете исправить ситуацию. Если вы не измените свое мышление – у вас ничего не получится.

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

Свои проблемы мы сами и создаем. Не кто-то другой, а мы. Следовательно, и корректировать надо себя. Чтобы остановить падение и рост долгов, надо измениться самому.

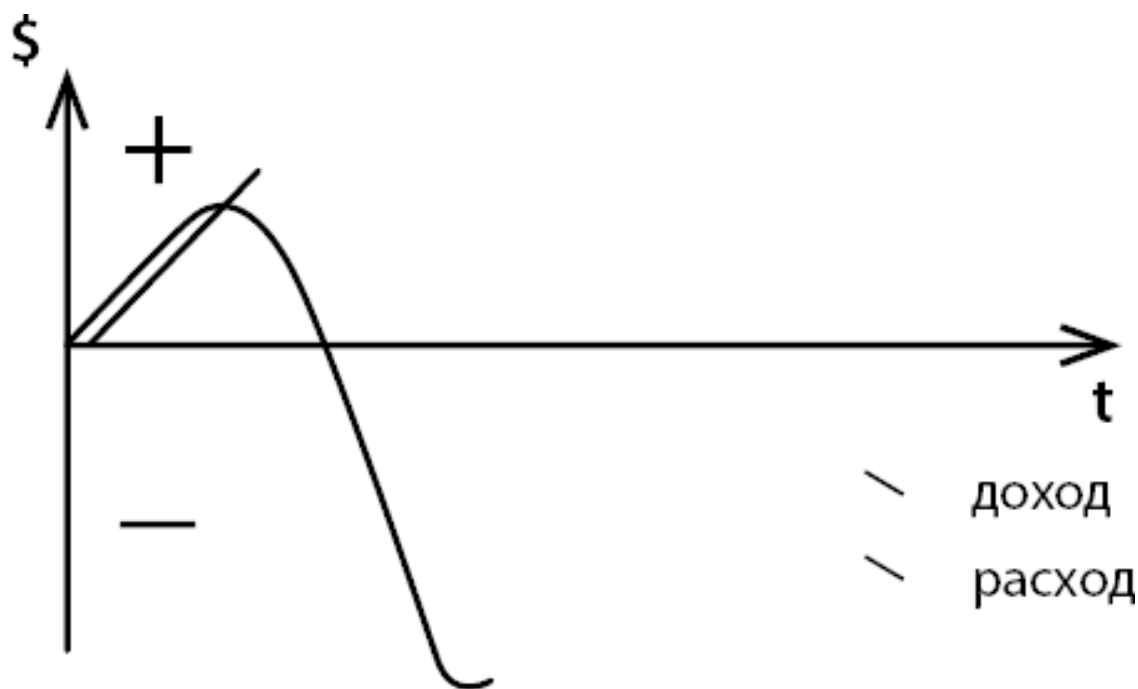


Рисунок 4. Остановить падение

Единственный способ справиться с мышлением потерь – думать о доходах.

Если вы 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, как только я начал управлять своими мыслями, все изменилось.

Перестаньте думать, что ситуация переломится, 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.