ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЕ БЕДНОСТЬ И БОГАТСТВО

Дорогой читатель!

Я рад, что вы купили эту книгу и сейчас читаете ее. Надеюсь, она поможет вам раскрыть новые грани веры, поможет преодолеть трудности и измениться в лучшую сторону.

Обращаюсь к вам с просьбой, простой и легко выполнимой.

Если вы захотите поделиться этой книгой со своими друзьями или родственниками, то прошу: не распространяйте ее путем копирования файла. Это лишит нас возможности и дальше работать над тем, чтобы издавать новые и полезные книги. Каждую книгу мы призываем покупать, тем самым оплачивая труд тех, кто работает над книгой.

Теперь мои книги стали максимально доступными. Цена электронной книги в два раза дешевле печатной и равна стоимости одной чашки натурального кофе. Для покупки достаточно зайти на страницу нашего интернет-магазина ummabook.ru и купить ее.

Мы стараемся для вас. Поэтому прошу не уничтожать труд автора, редакторов, верстальщика и корректора путем бесплатного распространения электронных книг. Я прошу вас не копировать, раздавая друзьям, и не выкладывать их в Интернете.

По всем вопросам можно обратиться на info@ummabook.ru.

С уважением, Шамиль Аляутдинов

Шамиль Аляутдинов

ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЕ БЕДНОСТЬ И БОГАТСТВО

АННОТАЦИЯ

Качество жизни определяется нашими убеждениями. Вы любите тратить? Большие скидки у продавцов любимых брендов вызывают у вас помутнение разума? Или все же вы умеете сберегать сотни тысяч, миллионы, а после обдуманно и грамотно инвестируете их?

Вы убеждены в своем будущем финансовом благополучии или уверены, что представители власти и бизнеса уже все прибрали к своим рукам, оставив вам лишь крохи? В ваших глубинных убеждениях деньги — это зло, грех или инструмент для созидания, приобретаемое и приумножаемое любым, кто трудится и серьезно старается?

Вы работаете через “не хочу”, “надоело”, “устал”, проводите рабочую неделю в ожидании выходных, а после трудовых месяцев отправляетесь в отпуск, чтобы целыми днями валяться на пляже?

Полагаю, вы слышали ранее, что ваши внутренние верования и убеждения, настроения и порывы определяют, подсознательно богаты вы или бедны, а это управляет и движет вами.

Данная книга поможет вам выявить свою подсознательную финансовую историю, понять, что же на самом деле там, глубоко внутри. И хотя мы все знаем, что внешний мир — отражение внутреннего, для большинства это лишь теория. Книга поможет не только выявить, но и

изменить подсознательную финансовую историю, если захотите и решитесь хоть что-то в своей жизни, а особенно в анализе происходящего, поменять. Гарантирую, в этой книге вы найдете очень много того, что зацепит и заставит задуматься, а кого-то — и действовать!

Помимо материалов, подготовленных мной, в книгу включено десять статей моих соавторов. Лично мой анализ, опыт я посчитал недостаточным для читателя, хотя давно заработал свой первый миллион долларов и активно развиваюсь и расту, с Божьей помощью, по ряду интересных для меня направлений. Мои соавторы — очень многого добившиеся люди. Они образцы сильных и волевых качеств — активны и созидательны, здоровы и счастливы, умны, опытны и, конечно же, очень богаты. Это люди без вредных привычек и с верой в себя и в Бога. Они поделились опытом, анализом и конкретными рекомендациями, как стать подсознательно богатым и счастливым — когда не философствуешь на политические или религиозные темы с пустыми банковскими счетами и карманами, несчастен в семье и не умеешь остановить набираемый с годами вес, а когда богат, здоров, счастлив и думаешь не только о себе, но и о других.

О ЧЕМ ЭТА КНИГА?

Эта книга заставит задуматься тех, кто ее прочитает. Задуматься над финансовой стороной, а точнее — над *финансовой историей* собственной жизни. Читая, находитесь “здесь и сейчас” и внимательно вникайте в текст, чтобы услышать его мелодию, уникальное звучание, это поможет вам понять, а в итоге и пересмотреть ряд укоренившихся на подсознательном уровне вредных для вас убеждений.

В книге есть конкретные рекомендации, которые помогут стать богаче, не беря кредит в банке, а начав правильно относиться к деньгам и привив себе новые привычки по управлению личными финансами.

В ней вы найдете развернутый и убедительный материал о сетевом маркетинге.

Но главное, полагаю, в этой книге — темы о *подсознательной финансовой истории*: что это, как выявить свою личную, как изменить ее, сформулировать и закрепить новую. Без этого не обойтись, если вы серьезно намерены кардинально преобразить финансовую составляющую своей жизни.

К написанию отдельных разделов для данной книги были приглашены знакомые мне люди, добившиеся многого, в том числе в вопросе материального достатка и изобилия, имеющие не только теоретический базис, но и хороший практический опыт. Они поделились своим

видением тех или иных проблем и конкретными рекомендациями. Думаю, читателю будет любопытно с этим ознакомиться, дополнив собственную картину мира интересными элементами, штрихами и яркими красками, новыми оттенками. Полагаю, кому-то откроется нечто важное, но доселе остававшееся незамеченным.

Всем, кто посещает мои семинары, я обычно настоятельно рекомендую прочитать книгу “Финансы Триллионера”, дабы, пусть даже читая на ходу, закинуть на подсознательный уровень многочисленные практические рекомендации, касающиеся личных финансов. Эффект серьезен, и если вы активно развиваетесь и делаете в этой области от вас зависящее, — результаты, измеримые деньгами, налицо.

“Подсознательные бедность и богатство” — это новые уровни, новые рекомендации, новые люди, щедро делящиеся уникальным опытом. На этой земле живем мы лишь единожды, и каждый имеет все шансы жить в богатстве и изобилии. Весь вопрос в том, есть ли у него для этого соответствующие проверенные на деле “живые” и конкретные знания, есть ли сильное желание, мотивация, которая поможет преодолеть лень, привить себе новые привычки и начать совершать конкретные действия.

Увлекательного вам чтения и изменения жизни хотя бы в малом, но конкретном и эффективном! Жизнь прекрасна, особенно когда у вас есть деньги, много денег.

БОГ ЛЮБИТ БОГАТОГО И УМЕРЕННОГО (НЕ ВЫЗЫВАЙ ЖАЛОСТЬ БЕДНОСТЬЮ И НЕ КИЧИСЬ ДОСТАТКОМ)

В Исламе большое значение отводится материальной обеспеченности, умению создать капитал, дабы содержать себя, свою семью, близких на достойном уровне и помогать другим. В аятах Священного Корана и хадисах пророка Мухаммада (да благословит его Творец и приветствует) недвусмысленно дается понять, что верующий человек более любим Богом, если он материально обеспечен, финансово независим. Например, Пророк говорил: “Благородно [достойно] стремитесь к мирским благам (уровням, степеням) [для становления самостоятельными, богатыми, сильными, влиятельными]. Поистине, каждому дается легко то, что предписано ему из земного [великолепия и разнообразия, из мирских возможностей, усердная реализация которых открывает перед ним земные и вечные перспективы]”[1]. В другом достоверном хадисе среди двух категорий людей, которым можно позавидовать белой завистью (то есть взять их в качестве примера и постараться добиться такого же результата), пророк Мухаммад упомянул *богатого*

верующего человека, правильно распоряжающегося своим капиталом (умеющего его заработать, сохранить и приумножить), а также выделяющего *значительную* часть прибыли на помощь другим[2].

Пророк Мухаммад также говорил: “Если Аллах (Бог, Господь) дал тебе [человек] материальный достаток [то есть в результате твоих стараний благословил на умение хорошо зарабатывать, грамотно сберегать, приумножать, инвестировать], то пусть признак Божьего дара и щедрости будет виден [заметен]”[3]. В другом похожем хадисе сказано: “Если Аллах (Бог, Господь) дал тебе [человек] материальный достаток, то пусть это будет заметно [другим]. Поистине, Он [Господь миров] любит видеть на человеке красоту признака Божьего [дара и щедрости]. И Он не любит, когда человек [вне зависимости от степени достатка] прибедняется перед другими (стараясь выглядеть жалким и несчастным)”[4]. То есть неверно и неэтично пред Богом намеренно скромничать и прибедняться, вызывая у окружающих жалость, но и, отмечу, кичиться достатком также не следует, о чем сказано в других аятах[5] и хадисах; это две крайности, нелюбимые Богом и ввергающие человека в грех. Золотая середина — быть, а не казаться, и быть естественным, воспитанным, богатым и щедрым. К примеру, пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) любит верующего, набожного[6], богатого [в первую очередь материально], незаметного [не выделяющегося, не демонстрирующего свое превосходство перед другими]”[7].

Пророк Мухаммад как-то сказал: “Не войдет в Рай[8] тот, в сердце которого есть хоть малая частица высокомерия[9]”. Его спросили: “А если [например] человек любит хорошо одеваться, носить красивую обувь?” Он (да благословит его Господь и приветствует) ответил: “Воистину, Аллаху (Богу, Господу) присуще лишь красивое (изящное, совершенное), и Он любит красоту. [То есть любовь человека к красоте, к чему-то изящному, хорошему, аккуратному не есть проявление гордости, надменности]. Высокомерие — это неприятие правды (упрямое несогласие с тем, что очевидно) и пренебрежительное отношение к людям [вне зависимости от того, какой они национальности или вероисповедования]”[10].

Следует отдельно упомянуть об активно поощряемом в современном мире гиперпотреблении и о рекламируемой индустрии роскоши. Сколь бы человек ни был богат, он может продолжать все больше тратить на себя и свою семью, ненасытно поднимая планку люксового потребления. Для большинства это происходит абсолютно незаметно и внушаемо многочисленной рекламой на подсознательном уровне. Здесь уже для верующего, зарабатывающего десятки, сотни миллионов долларов или поднявшегося на миллиардный долларовый уровень, важно держать свою голову и желания под осознанным, разумным контролем. В этом контексте полезно вспомнить хадис: “Проявляйте скромность пред Аллахом (Богом, Господом) (будьте очень скромны пред Ним)! Кто по-настоящему скромен пред Богом, тот <…> вспоминает об увядании и смерти [то есть не забывает о том, что все стареет, дряхлеет и выходит из моды; не забывает, что жизнь земная временна и в ней следует многое успеть,

соревнуясь с другими в благом, сторонясь явно запретного и готовя себя через все это к вечному]. Кто стремится [не только к земному благополучию, но и] к вечному, тот оставляет красоту этой жизни [гонку за новым и модным; роскошь]. Кто сделает все это [то есть такой созидательный, конструктивный и скромный подход станет для него чем-то естественным, на самом деле комфортным, без пафоса, без желания выделиться из толпы, а лишь из скромности пред Богом и сосредоточенности на главном], тот по-настоящему проявит скромность пред Богом [Господом миров]”[11].

Имам Ибн Кясир в комментарий к 27-му аяту 42-й суры[12] приводит слова известного комментатора Корана богослова Катады: “Лучшая жизнь — это та жизнь, которая не развращает тебя, которая не превращает в забавляющегося, легкомысленного, отвлеченного”. Он же передал хадис, в котором сказано: “Единственное [опасное и соблазнительное], относительно чего я [говорит пророк Мухаммад] боюсь за вас [за своих последователей], — это мирская красота, которую выведет Всевышний (которая появится у вас) [она из века в век будет все более прекрасной и обольщающей]”[13]. Здесь говорится о ситуации, при которой смысл жизни верующего человека не есть превращение ее в нечто грандиозное и величественное, созидательное и творческое, когда многолетними усилиями и самодисциплиной, работой и ее результатами превращаешь-таки свое бытие в шедевр, а — что очень распространено сегодня — при которой весь смысл *ограничивается* лишь тем, чтобы заработать на очередное материальное благо (квартира, дом, машина, одежда, дорогое украшение или часы и т. п.) и гордиться

этим приобретением, пока не появится цель в виде очередного более дорогого или совершенного земного роскошного блага. Для разумного, слышащего смыслы священных текстов верующего человека жизнь земная должна становиться чем-то большим, нежели он сам, большим, чем постоянное ненасытное потребление, переходящее с увеличением достатка в гиперпотребление.

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Будь аскетичен (проявляй умеренность) в [изобилии] мирских благ [ограничивайся главным, нужным, важным, малым и качественным; не гори желанием постоянного ненасытного потребления, которое нарастает с увеличением денежных средств и возможностей их тратить в свое удовольствие]. Тогда [если сможешь ограничиться самым главным, необходимым для твоего земного и вечного счастья и отгородиться ото всего лишнего, навязываемого рекламой, окружением либо простым желанием новизны] Аллах (Бог, Господь) непременно полюбит тебя. Будь аскетичен (проявляй умеренность) [ставь разумные ограничения для себя] в том, что в руках людей [выйди из всеобщего потока жадного потребления и гонки за всем новым и модным], и люди полюбят тебя [будут испытывать к тебе глубокое искреннее уважение]”[14].

И в заключение еще один важный хадис: “Для кого мирская жизнь станет [главной] его тревогою [суета начнет проедать его; страхи, беспокойство и тревоги не дадут ему спокойно спать и есть; всё и вся в его делах и поступках, устремлениях и желаниях, даже мольба, обращенная к Богу, будут вертеться вокруг преходящего, мирского], того Всевышний сделает разрывающимся (дела

его будут разорваны Им) [в клочья и раскиданы повсюду, он станет напряженно стараться собрать их воедино и хоть что-то успеть], а [в итоге, ни в чем ничего серьезного не добившись, теряя надежду и уверенность в собственных силах и возможностях[15], он придет к тому, что Господь] поставит ему [печать] нищеты [прямо] меж глаз: в мирской обители он получит лишь то, что уже [минимально] определено для него [и лишит себя Божьей милости и щедрости].

Чьим же стремлением (конечной точкой устремленности, сутью его намерений) [окажется] вечность [то, как дела мирские вернутся к нему в Судный День в форме неотвратимых наказаний либо Божественных воздаяний], (1) дела того Всевышний соберет воедино [необходимые обстоятельства, возможности, люди будут вовремя появляться на его жизненном пути, нежданно-негаданно окажутся рядом[16]; Творец благословит его на сосредоточенность, собранность, четкое видение мирских и вечных целей, задач, на оптимальность их решения]; (2) а также наполнит сердце его счастьем (всесторонней самодостаточностью); (3) мирская же жизнь, желая того или нет, падет к его ногам [врата земного изобилия и всестороннего благополучия будут по мере необходимости беспрепятственно открываться пред ним]”[17].

Итак, Бог любит богатых и незаметных, как говорил пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует). Полезно понять это острым умом и реализовать усердным трудом, а также ежедневной самодисциплиной на протяжении лет и десятилетий (с Божественного на то благословения).

ФИНАНСОВЫЕ ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ

*1. Найди себя, создай себя, достойно и победоносно проходя через трудности и невзгоды, стань в итоге личностью и профессионалом своего дела… И когда тебе предложат внести серьезный вклад в историю своего народа или государства, будь смел взять на себя такую ответственность и довести дело своей жизни до конца.*В Священном Коране сказано: “Царь [Древнего Египта] воскликнул: “Приведите его ко мне! Я желаю лично (без посредников) поговорить с ним!” Поговорив с Юсуфом (Иосифом), он сказал: “Сегодня в наших глазах ты приобрел высокое положение и надежность (в твоем лице мы видим уважаемого и надежного для нас человека)”. Сказал [Юсуф]: “*Сделай меня управляющим всеми богатствами [твоих земель]. Воистину, я имею соответствующие навыки (знания) для их сбережения (для верного распоряжения ими)*”.Подобным образом Мы [говорит Творец, местоимением “Мы” указывая на Свое величие] предоставили Юсуфу (Иосифу) возможности на этой земле, где он может занять любое положение. Наша милость достигает тех, кто желанен Нам. Воздаяние [заслуженное] благодетелями [пред Богом за терпение в преодолении трудностей или за совершение благих поступков] не будет потеряно. [Причинно-следственная связь: что посеешь, то и пожнешь. За добро, терпеливость,

настойчивость в благом и праведном Бог воздаст сполна, причем много б*о*льшим и лучшим.]

[Да, еще в мирской обители благородство человека возвращается к нему в виде здоровья, достатка, нежданно-негаданно появляющихся хороших и выгодных возможностей, но следует не терять пропорций между мирским и вечным, не ограничиваться мысленно лишь земным достатком и благом, помня, что Божественное] воздаяние в вечности лучше (более значимо) для тех, кто уверовал и был набожен” (см. Св. Коран, 12:54–57).

2. Подобное притягивает подобное.

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Души [людей как] мобилизуемые войска [то есть тянутся к себе подобным]: если знакомятся [начинают узнавать и понимать друг друга], тогда соглашаются [с себе подобными по духу] (объединяются, дружат, легко находя общий язык), а те из них (душ человеческих), которые вступают в противоречия [с другими, непохожими на них] (игнорируют, не узнают, не одобряют) [чувствуют внутреннее отрицание], расходятся во мнениях [с теми, к кому испытывают такие чувства]”[18].

Знакомясь и общаясь, например, с пессимистами, с агрессивными или радикально настроенными людьми, человек либо перенимает их повадки, взгляды, трактовки и подходы к происходящему, пропитываясь всем этим, наполняясь соответствующими ощущениями и раскрашивая свой внутренний мир в определенные тона и краски, либо отвергает это, стараясь найти родственную

душу с благородным, высоким и правильным пониманием как жизни вообще, так и происходящего в ней в частности.

Плохое тянется к плохому, все ближе знакомясь с ним, а хорошее — к хорошему. Согласитесь, развивая внутри себя позитивное, благородное, доброе и сильное, работая над тем, чтобы изо дня в день становиться умнее, сильнее, набожнее и богаче, мы начинаем притягивать подобное.

3. Доброта и воспитанность открывают перед нами новые возможности.

Пророк Мухаммад сказал: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) Добр (Мягок) и любит [видеть в людях] именно эти качества. За доброту (мягкость) Он дает то, чего не даст за строгость (суровость, резкость, неуважительность в поведении и словах). Дает то, чего ни за что иное не даст. [То есть эти качества особо действенны в раскрытии Его милости, щедрости и прощения, что всегда актуально для любого здравомыслящего из людей]”[19].

Пророк Мухаммад (да благословит его Господь и приветствует) также говорил: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) любит доброту (доброжелательность, мягкость) во всем [во всех ситуациях и при любых обстоятельствах]”[20].

4. Доброта и доброжелательность важны в бизнесе, но важнее юридически верно и грамотно оформленное соглашение сторон, где прописаны обязательства сторон, суммы, сроки и форс-мажорные обстоятельства.

В Коране Господь миров говорит: “[Не все одинаковы!] Среди людей Писания есть те, кому можешь доверить *кынтар*[21] [золота, то есть что-то очень дорогое], и он [по своей порядочности] непременно [своевременно] вернет

это тебе. Но есть и те, кто ненадежен в вопросе даже с одной-[единственной] золотой монетой [даже в малом и незначительном], кроме как если ты будешь стоять над ним и требовать [до последнего]. И это по той причине [одной из причин такой безответственности является то], что они сказали: “Если мы обманем неграмотных невежд [поклоняющихся “какому-то Аллаху” мусульман или любых других, кто не нашей веры], нас за это Бог не накажет”. Они лгут в адрес Аллаха (Бога, Господа) [говоря, что, обманув представителя другого вероисповедания, не будут наказаны Им, Творцом]. Лгут, зная, что лгут. [В том-то и дело, что грех в любом случае остается грехом, вне зависимости от того, в чей адрес совершен. В Судный День ответа за это не избежать.]

Нет же! Кто выполняет свои обязательства [не важно, с кем они оговорены, подписаны, заключены; здесь важен сам факт взятия на себя их] и кто набожен [чувствует, ощущает ответственность в первую очередь пред самим Творцом], [тот пусть знает и не сомневается, что] воистину, Аллах (Господь, Который над всеми и для всех Один) любит набожных [сторонящихся греха и безнравственных поступков не только на словах, но и на деле].

Воистину, тех людей, кто продает за малую мирскую цену [за преходящие блага мирской жизни] обет, данный пред Богом, а также клятвы свои [поклялись, что сделают, а не сделали, преследуя личный интерес меркантильного характера], ничего хорошего в вечности их не ожидает. Аллах (Бог, Господь) не будет говорить с ними и даже не посмотрит в их сторону в Судный День [будет крайне недоволен ими]. Он не очистит их [от грехов и прегрешений, которых у каждого из людей

предостаточно], их ждет болезненное наказание” (Св. Коран, 3:75–77).

Не важно, что здесь говорится о людях Писания (иудеях и христианах). В реалиях повседневной жизни сегодня можно встретить много тех, кто называет себя мусульманами, выполняет религиозную практику, но кто крайне необязателен, а где-то даже нагло или преступно необязателен.

5. А частой причиной необязательности является трата инвестированных кем-то в твой бизнес средств не по назначению. К примеру, человек, рассчитывая на свое активное участие в бизнесе и предполагаемую прибыль, начинает жить на широкую ногу, легко тратить поступающую прибыль на себя и близких. А через некоторое время происходит экономический спад (все циклично), снижается прибыль, и ношу этого периода он уже старается поделить с партнерами или переложить на их плечи, забывая, сколько потратил на личные нужды и на поддержание дорогостоящего комфортного образа жизни. Начинается все с неумения держать в узде свои прихоти и желания, с того, что мы быстро забываем, у кого и на каких условиях заимствовали денежные средства, и что их нужно как можно быстрее вернуть, а не потратить, с расчетом на предполагаемую прибыль.

Пророк Мухаммад сказал:

— “Вызывает Божье недовольство <…> потеря богатства (расточительное и неразумное отношение к материальным благам) [трата их на то, что бессмысленно, бесполезно, вредно либо инвестирование в то, что несет неоправданный риск]”[22];

— “Люди, будьте экономны![23]”[24];

— “Будь аскетичен (проявляй умеренность) в [изобилии] мирских благ [ограничивайся нужным, важным, малым и качественным; не гори желанием постоянного ненасытного потребления, которое нарастает с увеличением денежных средств и возможностей их тратить в свое удовольствие]. Тогда [если сможешь ограничиться самым главным, необходимым для твоего земного и вечного счастья и отгородиться ото всего лишнего, навязываемого рекламой, окружением либо простым желанием новизны] Аллах (Бог, Господь) непременно полюбит тебя. Будь аскетичен (проявляй умеренность) [ставь разумные ограничения для себя] в том, что в руках людей [выйди из всеобщего потока жадного потребления и гонки за всем новым и модным], и люди полюбят тебя”[25].

6. Стань примером обязательности в договоренностях! Отмечай себе, что кому должен и в какой срок, иначе забудешь и тем самым согрешишь.

В Коране сказано: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) повелевает, чтобы вы выполняли обязательства, взятые на себя перед другими” (см. Св. Коран, 4:58).

Тезисы об обязательности — качество, о котором много говорят, но которое редко практикуют сегодня, как, впрочем, и во все времена — воспринимается не столь остро и живо, а скорее даже с некоторой иронией. Но, невзирая на лица и время, это — непоколебимая основа благополучия, процветания и развития общества. К сожалению, стадное чувство “мы как все”, недальновидность, лень, инертность и слабость,

выражающаяся в подходе “раз они воруют, то и мы воруем”, представление “что нельзя купить за большие деньги, то можно купить за очень большие деньги” — превращают прогресс в регресс. Не хватает перестройки в умах, живых импульсов в сердце, смелости быть в делах не как все. Стараться быть лучшим, уникальным, обязательным и самим собой.

7. Будь доволен происходящим во всем, это касательно и твоих материальных возможностей, денежного благополучия (прими, сделай необходимые выводы и корректировки, фокусируйся на главном и увеличивай обороты), тогда станешь богатым.

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) предупредил: “Будет несчастным (окажется в бедственном положении) поклоняющийся динару, дирхаму (золоту и серебру) [психологически зависимый от наличия и количества денег] и одеждам из дорогих тканей [в современных реалиях — все, что относится к категории люкс, роскошь]! [Как определить, есть ли зависимость и такого рода поклонение в человеке? Все просто.] Когда ему дается [то есть если Всевышний дает ему возможность приумножать достаток и покупать новые дорогие вещи; если растет доход, с которым увеличиваются и статьи расходов[26]], он доволен, а когда не дается [появляются сложности, трудности; временное или постоянное стеснение в денежных средствах из-за инертности, лени или расточительства; если рынок сыграл против него падением], он не доволен [что проявляется в душевных стрессовых переживаниях, беспокойстве; криках, ругани, нервных срывах; усилении зависимости от вредных

привычек и т. п.]”[27].

8. Внешний мир — отражение внутреннего. Подсознательное богатство (когда ты уверен в себе, в Божьей милости, видишь возможности и не медлишь с их реализацией, ни часа не теряя впустую) рано или поздно проявляется во внешнем — в материальном изобилии. Конечно же, если человек стремится к нему и считает это для себя нужным и полезным.

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “По-настоящему богат человек не многочисленностью материальных благ, а своим душевным состоянием [истинное богатство — это уверенность в неограниченности возможностей, уравновешенность и спокойствие при любых колебаниях рынка, целеустремленность и активность в нужный и благоприятный момент]”[28].

9. Уважай завистников и недоброжелателей! Они — твое спасение.

Среди тех, кто сторонится явно запретного и делает в меру сил и возможностей обязательное (пред Богом, обществом, семьей), год за годом будет расти число добившихся больших успехов в своей сфере деятельности и ставших сильными, богатыми, влиятельными, публичными. В зависимости от степени успеха это будет порождать завистников и недоброжелателей, провоцировать все больший поток клеветы в их адрес, лжи, сплетен. Подобное нормально! В этом Божья милость и благодать! Следует игнорировать негативных людей (ведь еще столько следует успеть сделать, а потому нет на

них ни сил, ни времени), не раздражаться из-за их отдельных реплик в Интернете или в СМИ, не вспоминать их в разговорах с общими знакомыми или родственниками. Следует также искренне уважать этих людей, ведь они явятся одной из причин нашего спасения в Судный День. Они своими языками куют наше счастье в обоих мирах.

Сто-, тысячекратно они обогатят нас, а потому заслуживают лишь уважения и доброго отношения.

Однажды пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) спросил у сподвижников: “Кто, по-вашему, *банкрот*?” Те ответили: “По сложившемуся у нас мнению, это тот, кто не имеет ни денег, ни товара”. [Посланник Божий уточнил:] “Банкрот в среде моих последователей — это тот, кто придет в Судный День с выполненными им ранее обязательными молитвами-намазами, [соблюденным обязательным] постом, выплаченной [обязательной] милостыней-закятом, но вместе с этим окажется, что он кого-то оскорбил (обругал), кого-то оклеветал (публично опорочил), кого-то обманул в денежных делах (присвоил себе чужое), пролил чью-то кровь, ударил кого-то [и т. п.]. [Сядет он и] начнет все это возмещать, расплачиваясь своими [мирскими] благодеяниями [накопленными кропотливым трудом] и всем тем обязательным, что он совершал пред Богом. И если вдруг его духовное богатство (хасанат) полностью растратится до того, как сможет со всеми расплатиться, тогда на его счет начнут переводиться грехи обиженных, оскорбленных или обманутых им [вне зависимости от того, кем они были по вере или нации]. По завершении этого процесса человек будет брошен в Ад [попав на тот уровень, который окажется соответствующим количеству

набранных им грехов. И если в его сердце было хоть на вес пылинки веры, тогда рано или поздно он выберется из Преисподней]”[29].

И ни в коем случае не следуйте за магнетическим соблазном Дьявола, всячески упоминая своих клеветников и оправдываясь. Как только начнете говорить о них (порочащих вашу честь недоброжелателях), Сатана сделает все, чтобы вы сказали как минимум то, что им не понравится, а тем самым вы зайдете на территорию клеветы, сжигающей теперь уже ваши благодеяния.

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) как-то спросил у своих сподвижников: “А знаете ли вы, что такое *аль-гыйбэ* (злословие, хула)?” Те ответили: “Аллаху (Богу, Господу) и Его посланнику лучше известно”. — “Гыйбэ — это когда говорят о другом [в его отсутствие] то, что ему не понравится”, — сказал Пророк. Один из слушающих спросил: “А если то, что я говорю о нем, характерно для него [действительно присутствует в нем]?” Посланник Божий ответил: “Если то, что ты говоришь в его адрес [в отсутствие этого человека], на самом деле есть в нем, то это [произнесение того, что ему не понравится] и есть гыйбэ [греховное злословие]. А если оно отсутствует, тогда это — *бухтан* [клевета, ложь, что значительно пагубнее]”[30].

Нам всем следует научиться молчать и воодушевленно делать те дела, которые станут прочным фундаментом и чудесным фасадом для нашего изобилия и благополучия в обоих мирах.

Напоминайте себе об этом каждый день и делайте от себя зависящее, улыбаясь не только устами, но и в душе.

Поделюсь одним из моих любимых (еще со студенчества, с начала 90-х) стихотворений, которое можно встретить в богословской литературе.

Если Аллах желает распространить скрытую (от людей, незаметную им) добродетель (высокое качество, достоинство),
То Он закрепляет за человеком язык непримиримого завистника.
Если бы огонь не сжигал то, что рядом,
Мы никогда не почувствовали бы аромата благовонной палочки!

Оказываясь под информационным прессом сплетен, зависти и лжи, следует именно чудесным образом благоухать, а не выказывать недовольство, не копить злобу. Прощать и оставлять на Суд Божий, на Судный День. Если научиться этому и довести такое отношение к происходящему до автоматизма, становишься здоровее и наполняешься жизненной энергией.

ЕСЛИ ПРОСИШЬ, БУДЬ УВЕРЕН!

(1) *Если мы просим о чем-то Бога, то должны быть уверены в том, что это нам нужно и что это возможно*. Пророк Мухаммад сказал: “Если вы молите Бога [просите Его о том или ином земном либо вечном], то будьте решительны [уверены в том, что просите важное для вас, нужное, а также уверены, что реализовать это для Бога не составит труда]. [И при этом] *ни в коем случае не говорите*: “О Господи, *если пожелаешь*, дай мне [это]”. Поистине, Аллаха (Бога, Господа) никто не может принудить [Он в любом случае ответит на молитву в соответствии с Его волею, всезнанием, мудростью и желанием]”[31].

В другом похожем хадисе сказано: “Ни в коем случае не говорите: “О Господи, прости меня, если пожелаешь; о Господи, помилуй меня, если пожелаешь”. Следует быть решительным [быть конкретным, четко формулирующим свое желание и не сомневающимся в том, что для Бога возможно абсолютно все, даже то, что не помещается в рамки нашего знания и опыта]. Поистине, Аллаха (Бога, Господа) никто не может принудить [Он в любом случае ответит на молитву в соответствии с Его волею, всезнанием, мудростью и желанием]”[32].

(2) Сомнений, страхов и разочарований (если, например, по итогу текущего месяца или года вы не вышли на заданный в вашей установке доход) даже близко

не допускайте, а тем более не укореняйте в своем сознании этих друзей неверия[33], нищеты[34] и безысходности[35].

Ваш сценарий: все в жизни возможно, нужно твердо верить в это, чувствовать красоту жизни, видеть палитру красок ее великолепия, замечать новые возможности[36] и делать от себя зависящее, полагаясь в том, что вне ваших сил, на Господа миров[37]. При таком подходе к происходящему жизнь начнет открывать такие возможности, которых вы ранее даже представить себе не могли.

ЗАПИСАНО, НО НЕ ПРИКАЗАНО[38]

Пророк Мухаммад (да благословит его Господь и приветствует) сказал: “Поистине, каждый из вас формируется во чреве своей матери в течение сорока дней из капли, потом он столько же времени пребывает там в виде сгустка крови[39] и еще столько же — в виде кусочка плоти, а затем Аллах (Бог, Господь) направляет ангела, которому повелевается [записать] четыре вещи: удел его [то есть материальный достаток этого человека на протяжении всей последующей земной жизни], дела его, срок жизни и то, счастлив он будет или несчастлив. После чего ангел вдыхает в него душу[40].

Клянусь Богом, поистине, кто-либо из вас может [на протяжении долгого периода жизни] совершать поступки, свойственные обитателям Ада. И так до того момента, пока между ним и Адом не останется расстояние лишь в один локоть[41]. И [неожиданно] его опередит Книга [записанное в Хранимой Скрижали], и он совершит [по собственному желанию, намерению, используя предоставленный ему выбор и имеющиеся силы, энергию] поступок из тех, что совершают обитатели Рая [это может касаться убеждений, слов его или действий], и [умерев раскаявшимся, исправившимся верующим благодетелем] попадет [после пребывания в Загробном мире, после Конца Света,

всеобщего Воскрешения и Судного Дня] в Рай. Другой же может [на протяжении долгого периода жизни] совершать поступки, свойственные обитателям Рая. И так до того момента, пока между ним и Раем не останется расстояние в один-два локтя. И [неожиданно] его опередит Книга [записанное в Хранимой Скрижали], и он совершит [возможно, соблазненный красотой очевидного греха, по собственному выбору и желанию] поступок из тех, что совершают обитатели Ада, и [умерев очевидным грешником, низко падшим] попадет [после пребывания в Загробном мире, после Конца Света, всеобщего Воскрешения и Судного Дня] в Ад”[42].

Так, в хадисе сказано, что записываются четыре вещи относительно каждого появившегося на этот свет человека: удел, дела, срок жизни и счастлив он будет или несчастлив. Записывается эта информация на основе всезнания Творца. Ни Господь миров, ни Его знание не ограничены ни временем, ни местом. Это нам, людям, нужно прожить очередной день, чтобы узнать, что будет завтра. Для Него времени нет, оно сотворено Им лишь для земной жизни, временной, экзаменационной, переводящей людей в вечность.

Для нас все определено в границах пространства и времени, но это никоим образом не говорит о безучастности человека. У каждого из людей есть доля участия, постигая, понимая и реализуя которую, он раскрывает Божий замысел относительно своего появления на свет. Пророк Мухаммад сказал: “Каждому легко [из благого и правильного; в результате его самодисциплины, усилий и труда] дается то, для чего он

сотворен [Богом, в чем заключается его миссия на земле]”[43].

Возвращаясь к появившемуся на белый свет ребенку. Да, написано. Но после рождения навстречу человеку устремляются бесчисленные возможности, которыми он может воспользоваться, реализуя тем самым предоставленное ему Богом право выбора, либо отказаться от многих из них на любом из этапов жизни через лень, например, неорганизованность, отсутствие целей и самодисциплины. Господу миров все известно изначально, но человек живет ограниченный временем и пространством, выбирая, соблюдая, действуя и совершая то или иное в реальном времени по собственному желанию и из предоставленного ему Богом огромного разнообразия в каждую единицу времени. Конец жизни человека известен Богу, но человек идет к нему в соответствии с собственными желаниями[44], творит свою жизнь собственными мыслями, намерениями, хотениями, словами, делами и поступками. Он сам активизируется и растет либо расслабляется, впадает в депрессию и апатию, он сам берет себя в руки, доводит начатое до конца либо сваливает всю ответственность на других. Мы просим[45], трудимся, доказываем свою состоятельность — и Бог дает нам еще больше[46]. Либо плывем по течению, также используя блага, но не эффективно, а потому не поднимаемся выше, не становимся лучше, не добиваемся большего и все меньше надеемся на лучшее. Да, Господу миров все изначально известно, но мы творим свою жизнь сами, используя предоставленный нам Богом на время материал и возможности.

Осознанный выбор, многолетний кропотливый труд и старания могут внести коррективу в то, что написано в удел. Об этом в Коране сказано так:

“Аллах (Бог, Господь) [бесследно] *стирает то, что пожелает* [например, зло, которое неотвратимо шло нам навстречу по написанному в Хранимой Скрижали, но в последний момент, по милости Творца, было неожиданно удалено с нашего пути через благой поступок, молитву или любое добро, благо], и укрепляет [(1) либо закрепляет то новое, что в результате выбора человека должно произойти с Божьего на то благословения, либо (2) делает неизменным написанное в Скрижали ранее]. И у Него [Повелителя миров] — Основа Книги [Хранимая Скрижаль; Божественное знание и полная осведомленность]” (Св. Коран, 13:39);

“*Кто набожен* пред Богом [следует морально-нравственным нормам, переданным через пророков и развитым праведниками; обязателен в меру сил и возможностей в выполнении предписаний; сторонится явно запретного; следует законам и закономерностям, установленным Всевышним в этом мироздании], тому Он [Господь миров] непременно предоставит спасение (выход) [из на первый взгляд безвыходной ситуации, неразрешимой проблемы, непреодолимой беды, нестерпимой боли] и *наделит (одарит) его уделом* [интеллектуальным, духовным или материальным достатком] оттуда, откуда он его и не ожидает [откуда он даже и не предполагает, не рассчитывает его получить]. Кто полагается на Аллаха (Бога, Господа), тому Его достаточно. Воистину, Он довершает и завершает желанное Ему. Творец определил для каждой вещи *кадр*[47]

(см. Св. Коран, 65:2, 3). Обратите внимание на начало аята — “*кто набожен пред Богом*”! Человек делает выбор, он является действующим лицом, причиной, активизирующей изменения в своей жизни, с Божьего на то благословения, причем касательно как земной, так и вечной перспектив.

Приведу здесь также два аята, которые четко указывают на то, что молитва, а также усердие и кропотливый труд на протяжении жизни открывают перед человеком нереальные и невозможные ранее для него перспективы: “Он [Господь миров] *дал* вам *все*, о чем вы Его *просили.* [К чему мы, люди, стремимся (о чем больше всего думаем и для реализации чего больше всего трудимся, не жалея сил), на то Всевышний (с учетом Своего всезнания, мудрости, одобрения) и дает нам Свое благословение, позволяет осуществиться этому.] Дары и блага, предоставленные вам, бессчетны (если захотите сосчитать их, то сделать этого не сможете) [не хватит сил, и нет таких чисел]!” (см. Св. Коран, 14:34); “[Учтите и, пока живы, не забывайте, что] не обратит на вас Господь внимания (не будет заботиться о вас, не придаст вам и вашим нуждам особого значения), если не мольба-ду‘а (молитва) ваша [обращенность к Нему умом, сердцем, устами, не столько говоря “дай”, сколько прося — “прости, помилуй, благослови”]” (см. Св. Коран, 25:77). Следует помнить, что молитва — это и наш психологический настрой, эмоциональное состояние, и наши мысли, и слова, и повседневные дела, поступки.

В Сунне относительно предопределения сказано:

“Воистину, человек [может] *лишиться удела* [того или иного блага] в результате совершения греха! *Ничто не может остановить уже определенное (предопределенное)*

[например, что-то плохое, находящееся по воле Творца рядом или идущее нам прямо навстречу], *кроме мольбы-ду‘а* [ничто не сможет столь эффективно поспособствовать удалению беды, кроме как сердечная обращенность к Богу, подтвержденная обязательностью в благом и праведном, а также усердием и трудом]. Ничто не продлевает жизнь так [не делает ее настолько благодатной, полной, насыщенной], как любое проявление благородства [доброты, щедрости, праведности]”[48];

“Вы не лишитесь Божественной благодати (милости Его и благословения) до тех пор, пока не “*согласитесь*” с чувством скуки (душевного томления, не пойдете у него на поводу)”[49];

“Для кого мирская жизнь станет [главной] его тревогою [суета начнет проедать его; страхи, беспокойство и тревоги не дадут ему спокойно спать и есть; всё и вся в его делах и поступках, устремлениях и желаниях, даже мольба, обращенная к Богу, будут вертеться вокруг преходящего, мирского], того Всевышний сделает разрывающимся (дела его будут разорваны Им) [в клочья и раскиданы повсюду, он станет напряженно стараться собрать их воедино и хоть что-то успеть], а [в итоге, ни в чем ничего серьезного не добившись, теряя надежду и уверенность в собственных силах и возможностях, он придет к тому, что Господь] *поставит ему [печать] нищеты [прямо] меж глаз: в мирской обители он получит лишь то, что уже [минимально] определено для него [и лишит себя Божьей милости и щедрости]*.

Чьим же стремлением (конечной точкой устремленности, сутью его намерений) [окажется] вечность [то, как дела мирские вернутся к нему в Судный

День в форме неотвратимых наказаний либо Божественных чудесных воздаяний], (1) дела того Всевышний соберет воедино [необходимые обстоятельства, возможности, люди будут вовремя появляться на его жизненном пути, нежданно-негаданно окажутся рядом; Творец благословит его на сосредоточенность, собранность, четкое видение мирских и вечных целей, задач, на оптимальность их решения]; (2) а также наполнит сердце его счастьем (всесторонней самодостаточностью); (3) *мирская же жизнь, желая того или нет, падет к его ногам* [врата земного изобилия и всестороннего благополучия будут по мере необходимости беспрепятственно открываться пред ним]”[50].

Возвращаясь к первому хадису из рассматриваемой темы, ко второму его абзацу, напомню другой похожий хадис. Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Поистине, человек может на протяжении долгого периода жизни совершать поступки, свойственные обитателям Рая, но завершить жизнь делами обитателей Ада. [Продолжительность пребывания в Аду после Судного Дня будет зависеть от степени пагубности этих завершивших его жизнь деяний.] А другой может на протяжении долгого периода совершать поступки, свойственные обитателям Ада [в душе искренне стремясь к вере и благочестию, препятствием чему постоянно будет являться назойливое и пагубное влияние извне (окружение, например)], однако [начав думать собственной головою и все-таки вырвавшись из темницы навязанных зависимостей, он в корне преобразится и]

завершит жизнь делами обитателей Рая [где он по Божьей милости после Судного Дня и окажется]”[51].

По этой же теме есть и такой хадис: “Поистине, человек может [на протяжении долгого периода жизни] совершать поступки, свойственные обитателям Рая, как это видится (кажется) людям [то есть им будет казаться, что он очень праведный и набожный], но при этом он [станет] обитателем Ада [после Судного Дня в вечности]. А другой может [на протяжении долгого периода] совершать поступки, свойственные обитателям Ада, как это будет видеться (казаться) людям, однако он [в итоге станет] обитателем Рая. Поистине, дела [оцениваются пред Богом] по тому, как они заканчиваются [как отдельно взятое дело, так и жизнь в целом]”[52].

Итак, все записано, но человек реализует свою жизнь и имеющиеся в ней бессчетные возможности через выбор, сильное желание, труд, самодисциплину, целеустремленность и умение доводить дело до конца. Он — действующее лицо, от молитв, слов, дел, поступков и усердия которого зависят его земная и вечная перспективы. Безусловно, по милости и с благословения на то Аллаха (Бога, Господа). Записано, но не приказано!

Творец первым создал калям (то, что могло бы фиксировать повеления Господа миров в Хранимой Скрижали). Он повелел каляму: “Пиши!” Калям вопросил: “Что мне следует писать?” — “Все, что будет происходить до Судного Дня!”[53] *Калям описал все, но Бог не вынес окончательного судебного решения об однозначности и бесповоротности той или иной ситуации. Были даны границы, в рамках которых реализуется*

свобода выбора веры или безверия, жизненной стойкости или слабости, активности или инертности. Описано, но не приказано![54]

ПОДСОЗНАТЕЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ИСТОРИЯ. ВЫЯВИ СТАРУЮ, СФОРМУЛИРУЙ НОВУЮ И ЗАКРЕПИ ЕЕ!

Что такое подсознательная финансовая история?

Это то, как вы “общаетесь” с деньгами. Да, деньги умеют говорить. Они говорят вам купить новый телефон или новый активно рекламируемый автомобиль. Они подталкивают вас что-то купить, дабы почувствовать себя уверенней, солидней либо продемонстрировать свою успешность себе и другим. “Ты столько трудился и теперь этого достоин” — слышим мы порой отголоски подсознательной финансовой истории, результат многократно просмотренной рекламы либо — убеждения, навязанного нашим окружением[55]. Деньги заставляют покупать внимание родственников[56]. Находясь в магазине, вы слышите шепот или крик вашей подсознательной финансовой истории о том, что это нужно купить, а вот это “я не могу себе позволить!”[57].

В бурном потоке повседневных дел или в периоды депрессивного нежелания что-либо делать мы перестаем вслушиваться в диалог нашей подсознательной финансовой истории. Мы работаем ради денег, чтобы

тратить их, а иногда впадаем в уныние и отчаяние, опять же активно тратя их[58]. В периоды безденежья мы можем возненавидеть их либо тех, от кого зависит (как мы предполагаем) наше благосостояние.

Что такое подсознательная финансовая история?

Это то, как вы себя ведете. Например, касательно получения информации. Подсознательная финансовая история богатого человека подталкивает индивидуума получать информацию из надежных источников. Она имеет механизмы отсеивания “информационного мусора” за счет, например, тренируемой ежедневно сосредоточенности на главных 20%. Подсознательно богатые стремятся читать полезные книги, которые несут ценную информацию для наиболее эффективной и результативной реализации главных 20%[59]. Они практически не смотрят телевизор, никогда не читают “желтую прессу”, не посещают сайты, отвлекающие их от важного. Они еще на подсознательном уровне ценят свое здоровье, а потому своевременно заботятся о нем, внимательно относятся к времени и энергии, инвестируя в то, что делает их сильнее, здоровее, умнее, набожнее, богаче. Их мозг находится в поиске полезной для всего этого информации.

А вот подсознательно бедные люди привыкли получать информацию из пустых разговоров, сплетен, телевизора, новостных сайтов и социальных сетей. Некоторые из них живут с постоянно включенным телевизором и расстраиваются, если вдруг пропустили матч, очередную серию “мыльной” оперы или выпуск новостей. Они любят, раскрыв рот, смотреть развлекательные ток-шоу, многосерийные

художественные фильмы, читать детективы, а затем обсуждать все это с многочисленными друзьями и знакомыми, как и любым встречным, если выдастся такая возможность. Все их свободное время (и даже рабочее) занято именно этим.

Что такое подсознательная финансовая история?

Это и ваш ближайший круг общения, которым вы дорожите. Подсознательно богатые обычно окружены теми, кто мотивирует к росту, развитию, успешен и активен; мало говорит и много делает. Они всегда анализируют и стремятся перенять полезный опыт из общения с другими. В сложных или тупиковых ситуациях они умеют задавать себе правильные вопросы[60], и мозг из имеющейся в нем либо поступающей извне информации ищет правильные ответы.

Круг общения подсознательно бедных — все, кто любит говорить обо всем и стремится сразу ко всему; кто ругает власть, сидя перед телевизором или стоя на митингах; кто ненавидит богатых и называет их оскорбительными словами. Они “обоснованно” на подсознательном уровне убеждены, что богатым быть плохо, ведь те “живут за счет других”, “воруют и обманывают”, “бандиты и казнокрады”. Мозг защищает их от этого “зла”, периодически включая нытье, апатию и демотивацию, а также лень, расхлябанность и инертность. Напомню, что одна из главных задач мозга — защищать от того, что данный человек убежденно и уверенно считает вредным.

У вас должна быть *своя история успеха* с лично вами заданными параметрами и сроками. Должна быть *своя финансовая история,* в которой вы четко понимаете,

сколько вам нужно денег и зачем, понимаете, что деньги — это не более чем деньги, но их должно быть очень много! Начиная слышать себя, вы постепенно начнете брать под собственный контроль мысли, слова и действия (стоять на своем!), дабы все это работало на вас и помогало реализовать вашу личную историю успеха[61], в которой присутствует в том числе и финансовое изобилие. Задействовав силу мысли, слова, дела и молитвы, получая еще на этапе преображения, происходящего с болью и скрипом, удовольствие от процесса, слыша благодарность Богу в своей сути, даже когда тяжело, вы начнете двигаться вперед, в итоге покинув порочный круг старых мыслей, слов, пагубных или никчемных привычек. Навигатор мозга начнет поиск кратчайшего пути (постоянно корректируя направление движения), стремясь к наилучшим показателям в конкретные сроки. Вы станете подсознательно мотивированы, что поможет преодолеть страхи, сомнения, инерцию и лень.

Понимаю, что, запуская тему подсознательного богатства и подсознательной бедности, критикуя последнее и призывая к первому, я накликаю на себя недовольство большинства. Ведь около 90% людей подсознательно бедны. Причем подсознательно бедные — это люди разного уровня материального достатка.

Но мне все же больше нравится говорить горькую правду и быть с сильным, дисциплинированным, строгим к себе и уверенным в себе и Божьей милости меньшинством, даже если их 1–3% от общего числа людей. Ложные стереотипы, которым подсознательно бедные находят подтверждение в религии (как и во всем

остальном), — личный выбор каждого. Подсознательная бедность — это не приговор и не судьба, а набор въевшихся и пустивших корни убеждений. И пока человек сам не пожелает измениться и не начнет действовать как подсознательно богатый (на протяжении месяцев и лет!), ничего не изменится.

Плыть против течения, против более чем 90% массы, не легко. Но, полагаю, именно в этом один из лучших, ярких вкусов жизни, а также вера в безграничную мощь и милость Творца, Господа миров.

Более 50% посетителей моей странички в Facebook подсознательно богаты (Казахстан и Кыргызстан лидируют), они уже в триллионерной тематике и начали смотреть на мир другими глазами, но в общей массе интернет-пользователей таковых не более 3%.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОДСОЗНАТЕЛЬНОЙ БЕДНОСТИ

Статистические данные говорят о том, что:

1) более 30% населения России не имеют сбережений;

2) только у 10% населения имеется достаточно накоплений, чтобы продержаться 3–6 месяцев без работы;

3) только 3% имеют достаточно средств, чтобы позволить себе не работать больше 6 месяцев;

4) лишь у 2% есть запас средств, способный обеспечить им нормальную жизнь в течение года и больше;

5) более 50% не ведут учета своих ежемесячных расходов — они тратят все, уходят в минус и постоянно в долгах;

6) деньги “на старость” откладывает менее 1% россиян;

7) у более чем 20% есть непогашенные кредиты, и число таких людей постоянно растет.

Это усредненная, но очень даже реальная для России (и не только) статистика. По факту лишь 1–3% людей самостоятельно управляют своей жизнью, что начинается с управления своими желаниями и эмоциями, которые при бесконтрольности тратят (а точнее транжирят, не инвестируют) основную часть финансовых возможностей[62] и денежных средств. Мы, люди, много чего хотим, но не понимаем, что хороший результат требует строгой самодисциплины и кропотливого труда на протяжении многих лет. На этих страницах я предлагаю вам реализовать свои дисциплину и трудолюбие через внимательное чтение представленного материала и заполнение всего, что требуется заполнить, собственноручно.

ПЛЮСЫ НИЩЕТЫ

Почему подавляющему большинству так нравится быть и оставаться бедными? Почему у них нет стремления к кардинальным изменениям? Чем обосновано их убеждение о том, что “так на роду написано, и ничего не изменить”. Есть некие плюсы нищеты, заложенные в менталитете общества. Если они принимаются и укореняются в подсознательном анализе мира, если индивид соглашается с ними, стать богатым для него практически невозможно. Вот некоторые из них:

1) Человек в глубине души чувствует себя богоизбранным. Не зря же сказано: “Блаженны нищие…”. И в Раю вроде как бедных будет больше, чем богатых[63].

2) Оставаясь бедным, человек свой среди большинства, не чувствует себя виноватым перед родственниками и друзьями.

3) Нет смысла беспокоиться о результатах труда, о самодисциплине. Трудишься от звонка до звонка, и хорошо.

4) Нет необходимости менять ставший привычным и таким родным образ жизни.

5) Можно спокойно винить во всем окружающих, особенно правительство и богатых людей.

6) Тебе, лишенному многих благ, мучающемуся и терпящему, все чего-то должны.

Подчеркну, подсознательно бедные убеждены, что другие *должны* им помогать, их поддерживать и обеспечивать, *должны* отвечать им услугой за услугу, *должны* хвалить, *должны* любить, *должны* быть благодарны[64].

ВЫЯВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ИСТОРИИ

Коуч Леонид Кроль считает, что на наши ощущения и поведение влияют в числе прочего сценарии рода и семьи: “Допустим, менеджер среднего звена в банке (действующий всегда по инструкции, тщательный, ответственный, с прекрасным образованием) живет с гипертонией. Он привык связывать это с наследственностью — повышенное давление было и у его отца. Однако на самом деле давление отражает его рабочие обстоятельства, потому что оно повышается в ситуации внешнего прессинга, когда “давит” окружающая среда, а нашему герою сложно сбрасывать это напряжение,

канализировать его. Он впадает в неподвижность, превращается в “человека в футляре” (и внутри этого футляра давление повышается). Но стоит ему найти “внутренние опоры”, осознать, что в его роду были и те, кто действовал раскованно, был готов идти на риск, как ситуация начинает выправляться. Далее ему предстоит составить себе программу маленьких удовольствий, внедрить собственную систему расслабления, и в результате такой объективный показатель здоровья, как артериальное давление, кардинально изменится к лучшему”[65]. Этот менеджер, пока не изменится (не изменит отношения к происходящему, трактовку, слова и действия), подсознательно беден. Подсознательно богатый разворачивает обстоятельства под собственную картину мира — принимает происходящее, трактует с пользой для себя, делает от себя зависящее; несмотря ни на что, стоит на своем, на своей трактовке; в кажущемся невозможным полагается на Божью милость и всемогущество.

А вот интересный пример из книги Эндрю Мэтьюза “Живи легко!”: “Фред верит, что жизнь — это бесконечная борьба, и если не работать по 70 часов в неделю, то не выживешь. Однажды, просматривая в газете раздел “Работа”, он видит объявление о вакансии в офисном здании, расположенном прямо в соседнем квартале… “Гибкий график, возможность путешествовать по миру, служебный автомобиль, солидная заработная плата”. “Быть не может, чтобы все было так здорово. Наверняка, тут какой-то подвох!” — говорит себе Фред. И продолжает листать газету. Он обращает внимание на другое объявление, но на этот раз офис находится на другом конце города, в двух часах езды на машине. Служебного

автомобиля не дают, трудиться надо от звонка до звонка, зарплата так себе. “А вот об этом стоит разузнать поподробнее!” — думает Фред.

Он едет на собеседование. Будущий начальник говорит ему: “Товар у нас отвратительный, клиенты нас ненавидят, владелец компании — ворюга. Если хотите у нас работать, то у вас с головой не в порядке!” — “Когда можно приступать?” — спрашивает в ответ Фред.

Фред доказывает себе и окружающим правильность собственной теории о тяготах жизни. Да, ему живется плохо, но он даже счастлив от того, что несчастлив. Ведь он прав!”

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ НАШИМИ УБЕЖДЕНИЯМИ

Пример из книги Эндрю Мэтьюза “Живи легко!”: “Нет, вы не понимаете, — скажет Мэри, — моя система убеждений здесь не при чем! У меня-то как раз работа реально плохая. Мне платят сущие гроши”. Ладно, Мэри, но тогда скажи, почему ты до сих пор не нашла себе другую работу?

“А я больше ничего не имею” — ответит Мэри. (Ну, хорошо, Мэри, если тебе уж так хочется в это верить.) Но стоит тебе только поменять свои убеждения, и сразу же подвернется работа получше, ты откроешь собственный бизнес или начнешь подрабатывать, научишься правильно распоряжаться деньгами, повысишь квалификацию и добьешься повышения по службе.

“Но сейчас ведь такие сложные времена, — возразит Мэри. — Только почитайте, что пишут в газетах”. Ты

просто-напросто во все это *веришь*, Мэри”.

Готовность к изобилию, способность к процветанию определяется нашими убеждениями, формирующими в итоге подсознательную финансовую историю, ее потолок и ограничения со всех сторон.

Два человека трудятся в одной и той же отрасли или компании, получают одинаковые зарплаты и премии. Но один живет припеваючи, изначально экономя, аккуратно инвестируя и тратя на то, что делает его умнее, сильнее, опытнее, набожнее и богаче, а другой — спешно тратит все без остатка, даже телефон покупает в кредит, деньги уходят от него, как вода сквозь пальцы, и он постоянно недоволен.

Дэвид Стивенсон в своей книге “Лайфхаки богатых людей” делится историей: “Моих двоюродных братьев с детства научили считать, что тратить деньги плохо, а быть материалистом еще хуже. Каждый раз, когда я виделся с ними, мальчики выглядели довольно жалко, что и подтвердилось спустя много лет, когда они пристрастились к наркотикам, алкоголю, быстрым автомобилям и доступным женщинам. Оба ворочали крупными финансами и, в конечном итоге, практически обанкротились из-за чрезмерных трат![66]” То есть им внушили с детства, что деньги — это зло, а от зла следует избавляться. Иной формы применения денег они на подсознательном уровне не имели. Родители заложили программу, превратившуюся в итоге в убеждение, и она сама собой работала. Когда появились деньги, много денег, их подсознательная финансовая история начала

реализовываться — они избавлялись от “зла”, получая удовольствие.

УСЛЫШЬТЕ СЕБЯ

Внутренние настроения, порывы, стремления… Что внутри вас преобладает и добивается своего, стоит на своем? Вы любите тратить? Большие скидки у продавцов любимых брендов вызывают у вас помутнение разума? Или все же вы умеете сберегать сотни тысяч, миллионы, а после обдуманно и с верным юридическим оформлением инвестируете их?

Идут на работу и работают через “не хочу”, “надоело”, “устал” и проводят рабочую неделю в ожидании выходных — подсознательно бедные.

Работают в ожидании рано или поздно выйти на пенсию — подсознательно бедные.

Работают день и ночь ради того, чтобы после трудовых месяцев “в поте лица” отправиться в отпуск и целыми днями объедаться и валяться на пляже — подсознательно бедные.

Работают и зарабатывают состояния, чтобы в итоге отойти от дел и жить на каком-нибудь острове — подсознательно бедные.

Для подсознательно бедных богатство ассоциируется с личными самолетами и яхтами. Но мало кто понимает, что подсознательное богатство определяется не количеством денег на счете или под матрасом, это нечто намного большее. Намного!

Еще два примера.

1) Если даешь поручение подсознательно бедному открывать дверь, он только это и будет делать, а на все остальное отвечать: “Не входит в мои обязанности”. А вот если то же самое поручение дать подсознательно богатому, он любую свободную минуту будет стараться инвестировать во что-то полезное: уберет мусор вокруг двери, смажет ее, если она скрипит, будет вежлив и приветлив с каждым входящим через нее.

2) Если подсознательно бедный потеряет 100 долларов пусть даже на многомиллионной сделке, у него будет испорчено настроение на весь оставшийся день, а возможно, и дольше, хотя финансовое состояние его может исчисляться сотнями миллионов долларов[67].

Если подсознательно богатый потеряет на сделке даже один миллион долларов, он сохранит внутреннее спокойствие, быстро согласится с ситуацией, в уравновешенном состоянии предпримет все необходимые меры, проанализирует, думая на бумаге. И даже если он не сможет вернуть эту потерю по горячим следам либо рынок окончательно сыграет против него, спокойствие и умиротворенность он найдет в извлеченном уроке и набранном опыте, которые в свою очередь сделают его подсознательно еще более богатым[68].

Отмечу, что подсознательно богатые умеют считать деньги, каждый доллар (не путайте это с жадностью), стараются покупать с максимальной скидкой, экономить электроэнергию и воду, беречь природу. Но если они решат выделить 50% на благотворительность из годовой прибыли и личного дохода, то сделают это с огромным удовольствием, совершая этот щедрый поступок от чистого сердца на благо другим. Они не привязаны к

деньгам, они бережно к ним относятся, а потому в итоге имеют их очень и очень много!

АНАЛИЗ ТОГО, ЧТО ВНУТРИ, ЧЕРЕЗ ВЗГЛЯД ВОКРУГ

Внешний мир, окружающий нас, — это отражение нашего внутреннего мира, подсознательной истории.

Посмотрите вокруг себя: находясь в своей машине, в квартире, в кабинете. На ваших ближайших нескольких друзей. Вот ваш капитал, сбережения, счета. Вот ваши одежда и обувь. В каких магазинах и отелях вы бываете. Ваш телефон. Ваши часы. Ваш компьютер. Обратите внимание на ваш рабочий стол, в том числе и в компьютере. Задумайтесь, проанализируйте, оцените *отражение*.

Опишите его (только честно!) в нескольких предложениях.

…

…

КУЛЬТУРА ПИТАНИЯ И ОТДЫХА

Кстати, какой у вас подход к потребляемой вами пище? Что для вас пища? Для меня, например, пища — это в итоге здоровье, сила, красота. Конечно, я наслаждаюсь и ее вкусом (ем медленно, жую не спеша). Тот же, примерно, смысл я вкладываю в сон и занятия спортом. Подсознательно богатые и успешные люди (пусть даже сегодня у них нет много денег, но они готовы к изобилию и тем суммам, которые для них “легко!”) употребляют

обычно качественные и полезные продукты, едят в меру и соблюдают режим питания. Они не переедают[69]. Они подсознательно спокойны и уверены, что для поддержания сил много не нужно. Во внутреннем диалоге у них нет таких слов, как “ешь пока дают”, “быстрее ешь, иначе не хватит, не останется”. Подсознательно бедные люди чаще всего не задумываются о своем питании вообще, они едят все имеющееся, все, что дают, даже если незадолго до этого поели. Когда есть возможность бесплатно поесть, они стараются наесться на несколько дней вперед. Едят они без какой-либо здоровой последовательности[70]. На праздниках, в гостях или на отдыхе, где “все включено”, они питаются, будто завтра Конец Света и больше возможности поесть не будет. Они не ориентируются на чувство голода. Подсознательная бедность, видя бесплатную еду, заставляет поглощать все подряд, пока не почувствуется невыносимая тяжесть в желудке. После этого, с трудом поднимая себя, они продолжают разговоры “ни о чем” либо просмотр телевизора, хождение по Интернету.

В привычки подсознательно богатых людей входит здоровый образ жизни, занятия спортом, активные виды отдыха и развлечений. Они не менее 3–4 раз в неделю посещают спортзал, ежедневно делают утреннюю пробежку или зарядку. Отдыхать они предпочитают на природе.

Что касается подсознательно бедных, то, если и есть спорт в их жизни, это обычно лишь в школе, в университете или в армии. Далее, вступив во взрослую жизнь, начав работать, они убеждены, что стали солидными (лишний вес придает им солидности и

серьезности), и, приходя с работы уставшими, наедаются до отвала и плюхаются на диван. Вечер у телевизора или в Интернете — главная составляющая отдыха. Выходные дни или отпуск — это обычно шумные гуляния и посиделки в ресторане с обилием еды; это лежание на пляже в течение дня с перерывами на обильное поглощение всего, что привлекло их взор. “Можем же себе иногда позволить хорошо отдохнуть?!” — говорят они. Здоровый образ жизни их мало интересует.

КАКОЙ СМЫСЛ ВЫ ВКЛАДЫВАЕТЕ В ДЕНЬГИ?

Какой смысл вы вкладываете в деньги?

…

Какие чувства вызывает у вас слово “деньги”? Раздражение?

…

А “очень много денег”? Как реагирует ваше подсознательное, ваше нутро? Какие цифры начинают крутиться в голове?

…

Что для вас деньги? С чем ассоциируются?

…

Что для вас 10 тысяч рублей? 100 тысяч? 1 миллион рублей?

Что для вас $10 тысяч? $100 тысяч? $1 миллион?

Если у вас завтра будет 10 миллионов рублей/долларов, что вы сделаете с ними?[71]

Как среагировал ваш внутренний голос на такое утверждение?

Как их потратите? Есть что-то конкретное? Думайте на бумаге.

Пять пунктов:

1.
2.
3.
4.
5.

Программу бедности “мне хотя бы получать стабильно 30 тысяч рублей в месяц” меняем на программу богатства (изобилия) — “денег должно быть много, очень много!”

А сколько? Напишите свою цифру.

…

Ваше отношение к деньгам, к их зарабатыванию/накоплению/сбережению/приумножению.

…

Что вы *чувствуете*? Вам это нужно? Зачем?

…

Вы задумывались над тем, что *пассивный* суммарный доход в $7–40 тысяч в месяц подразумевает инвестиции (разные и грамотные) на $2–10 миллионов? Распишите математику.

…

“Каждый человек сам (с Божьего на то благословения) творит свою жизнь, поэтому критически взгляните на свой образ жизни. Вы твердите, что стремитесь к финансовому процветанию, однако все время жалуетесь (особенно внутри себя, во внутреннем диалоге) на

недостаток денег и дороговизну. Вы зацикливаетесь на том, чего не имеете, вас пугают приходящие счета, вы тревожитесь и мучительно раздумываете, как справиться с ситуацией. Вы стремитесь к финансовому достатку[72], но подсознание ваше настроено на отсутствие денег и переживания, и вы никогда этого достатка не добьетесь" (*Джон Кехо, "Подсознание может все"*).

Моя 12-летняя дочка недавно спросила: "Папа, а когда ты стал подсознательно богатым?" Я задумался и ответил: "В начале 90-х уже был подсознательно богатым: строго относился к тратам, умудрялся экономить и сберегать".

В начале 1992 года я прилетел в Каир из тогда еще советской Москвы. С собой у меня было всего 20 долларов[73], моя стипендия равнялась 70 долларам. Из этих денег я платил за аренду квартиры (арендовал квартиру с еще пятью студентами, поэтому выходило примерно по 30 долларов с каждого), тратил на питание (скидывались по 30 долларов в месяц с каждого и по очереди готовили еду), тратил на транспорт (поездка на автобусе в то время стоила примерно 4–6 центов). Первые 3–3,5 учебных года были самыми сложными, и ни в коем случае ни на что нельзя было отвлекаться. Смогли серьезно отнестись к учебе лишь 1–3% студентов из бывшего Союза, которые начали массово прилетать после 93-го года. Большинство из них в итоге оставили учебу из-за страха, что религиозное образование не позволит им "прокормить семью"[74], и они стали переключаться на всякую возможность подработать.

Я видел, как ребята начинают хорошо зарабатывать, летая на родину с товаром для продажи либо устраиваясь

переводчиками в египетскую индустрию туризма. Но меня ничего, кроме учебы, не интересовало. Помню, как тогда реагировал мой мозг (подсознательное): когда я видел престижный в те времена автомобиль, внутренний голос восклицал: “Инша-алла филь-джанна”, то есть “дай Бог, в Раю”! Ведь став теологом, богословом, ты не сможешь себе этого позволить. Оставь, забудь! Сейчас нужно учиться, выжать из представившихся возможностей максимум, а о том, что будет завтра, не беспокойся.

В жизни бывают разные этапы. И на каждом из них есть свои главные 20%, в которые следует инвестировать все силы и все время. И при этом не ныть и не жаловаться. Воспользуешься имеющимся на 100% — получишь большее. Мой жизненный опыт четко показал мне это. Тогда, в начале 90-х, я не знал про подсознательную финансовую историю, но, анализируя свое отношение, могу сказать, что был доволен происходящим[75]. Несмотря на очень тяжелые условия жизни и жаркий климат без кондиционеров. Я просто шел как танк, стараясь максимально реализовать Богом данное в имеющихся обстоятельствах.

Почему я ответил дочери, что еще тогда был подсознательно богат? Я тратил меньше, чем получал, и был доволен. Это требовало очень строгого отношения к себе, без поблажек, без пощады и долгие годы (6,5 лет). Каждодневная дисциплина и результаты в учебе обоснованно прибавляли уверенности и делали счастливым. Кстати, когда моя учеба подходила к концу, в Москве была за рекордные сроки (11 месяцев) построена мечеть на Поклонной горе, к 850-летию Москвы. С сентября 1997 года и по сей день я работаю имамом и

руководителем этой мечети — одной из четырех мечетей столицы. Пятая за последние 20 лет так и не была построена.

КРЕДИТЫ

В современных реалиях многие думают о кредитах — как бы взять очередной либо погасить имеющийся. Проанализируйте, что происходит у них на подсознательном уровне?

…

Смогут ли они стать богаче?

…

Человек, окончательно привыкший к костылям, вряд ли когда сможет ходить самостоятельно на своих ногах.

БОНУС НА 1 000 000…

О чем вы подумали? Кто-то представил возможности, кто-то 1 миллион евро, кто-то — долларов или рублей, кто-то сказал про себя “опять деньги”, а другой — “1 миллион долларов?! Да это мелочи, легко!”…

Варианты ответов раскрывают суть и отдельные элементы вашей финансовой истории.

…

*

Зачем вам деньги?

…

Зачем вы их зарабатываете? Что первым приходит на ум?

…

Что из дорогих покупок запланировано вами на 6 месяцев / на 1 год / на 5 лет / на 10 лет?

…

Зачем вам это? И нужно ли оно вам вообще?

…

ИГРЕК С МИНУСОМ

Приведу цитату из журнала Forbes о проблемах управления деньгами у молодого поколения современных американцев: “Поколение Y не умеет сберегать деньги. Сбережения американцев моложе 35 лет скатились до отрицательной величины –2%, то есть они тратят больше, чем получают”[76]. Постарайтесь описать картину их подсознательного мира.

…

Многие любят бездействовать, ожидая у моря хорошей погоды, и винить в собственных проблемах правительство, сидя на старом диване перед новым телевизором. А хорошо бы дисциплинировать себя в ежедневном анализе и последовательном действии, в пошаговом движении к высоким конкретным целям. *А они у вас есть? Прописаны?*

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) говорил: “Чьим стремлением (конечной точкой устремленности, сутью его намерений) [окажется] вечность [то, как дела мирские вернутся к нему в Судный День в форме неотвратимых наказаний за грехи либо

щедрых Божественных воздаяний за благодеяния, труд и усердие], (1) дела того Господь соберет воедино [необходимые обстоятельства, возможности, люди будут вовремя появляться на его жизненном пути, нежданно-негаданно окажутся рядом; Творец благословит его на сосредоточенность на главном, на главных 20%, на собранность, четкое видение мирских и вечных целей, задач, перспектив, на оптимальность их решения и реализации]; (2) а также наполнит сердце его счастьем (всесторонней самодостаточностью) [через годы дисциплины и требовательности к себе появится непоколебимая уверенность и глубокое спокойствие]; (3) [в итоге] мирская жизнь, желая того или нет, падет к его ногам [врата земного изобилия и всестороннего благополучия будут по мере необходимости беспрепятственно открываться пред ним]”[77].

Каков ваш вывод? Думайте на бумаге.

ВЫ ОБЯЗАНЫ ИМЕТЬ ЦЕЛЬ

Заключительный Божий посланник, пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) настаивал: “Люди, вы обязаны иметь цель (стремление), вы обязаны иметь цель (стремление) [если намерены чего-то существенного достичь в этой земной жизни в духовном, интеллектуальном, физическом или материальном плане! Обозначайте цели и действуйте!] Поистине, Аллах (Бог, Господь) не лишит вас Божественной благодати (милости Его, щедрости и благословения) до тех пор, пока не “согласитесь” с чувством скуки (душевного томления, не

пойдете у него на поводу; пока вам не надоест то, чем занимаетесь)”[78].

У вас есть цели на 1 год, 5 лет, 10 лет? Напишите их.

…

Я и мой материальный достаток. Сколько я намерен зарабатывать в месяц через год, через 5 лет, через 10 лет?

Через год

Через 5 лет

Через 10 лет

Сколько денег я хочу иметь через год? (Отвечайте, как поняли.)

…

Сколько денег мне реально необходимо в месяц (в год)?[79]

…

*

В какие моменты человека может накрыть чувство душевного томления? Ваш ответ.

…

И что ему делать? Ваш ответ.

…

ВНУТРЕННИЕ СТРАХИ

Многие люди, начиная интересоваться религией, возвращаясь к своим корням или становясь религиозно-практикующими (соблюдая молитву, пост), смотрят на подстрочные переводы текстов Корана или Сунны через

призму собственной подсознательной бедности либо через призму бедности толкователей, богословов и проповедников.

Ваш личный анализ этой проблемы.

…

Страх перед богатством по мере приумножения материального достатка все больше дает о себе знать.

Вопрос. *Приведите примеры того, как может проявляться страх[80], сидящий глубоко на подсознательном уровне?*

Известный психолог Эрик Берн считал, что на человека огромное влияние оказывают сказки, прочитанные в детстве. Я бы добавил еще — фильмы, которые он любил смотреть в юности. Потом человек может неосознанно повторять судьбу героев, копировать их.

Вопрос. *Кто ваши любимые герои сказок, фильмов… Кого вы подсознательно, неосознанно копируете?*

…

Вопрос. *Вы видите себя счастливым человеком, вдыхающим великолепие земной жизни полной грудью, не спеша обедающим или ужинающим с видом на море, лес или бескрайние просторы полей? Чего вам не хватает, дабы вы могли позволить себе подобное, хотя бы иногда?*

…

Вопрос. *Сколь часто вы радуетесь, улыбаетесь, смеетесь[81]? Что способствует этому? Что есть*

полезного в этом?

…

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Сильный [физически, интеллектуально, духовно] верующий более хорош пред Богом и более любим Им, нежели слабый. Хотя в каждом из них [по наличию веры] есть благо. *Будь* [о человек] предельно *целеустремлен* в том, что полезно для тебя! Проси Всевышнего о помощи [как молитвами, душевным настроем, так и используя законы, закономерности, установленные Творцом] и *не проявляй слабости*! Если уж постигло тебя что-то [нежеланное], то не говори: “Если бы я поступил так, то, воистину, все было бы иначе”. Это “если бы” создает лазейку для проделок Сатаны [помогает его вмешательству, вторжению в настроения и дела твои, а как результат — печаль, отчаяние, обиды]. Но скажи: “Так определил Всевышний, свершив желаемое Им”[82].

Вопрос. *Что помогает быть и оставаться целеустремленным?*

…

Вопрос. *Как вы поняли слова “и не проявляй слабости”?*

…

ПРИЛИПШЕЕ К ВАШЕМУ ЯЗЫКУ

“Прилипшие” к языку ваши излюбленные слова, поговорки или личные характеристики движут вами, притягивают что-то к вам или отталкивают, открывают либо закрывают перед вами новые возможности.

Ваше прилипшее к языку и *обедняющее* вас либо *обогащающее*:

…

Ваши варианты новых *ярких*, *заряжающих* вас энергией и открывающих перед вами новые возможности слов, поговорок и характеристик, которые вы начнете все чаще использовать, говоря (1) о себе во внутреннем диалоге или (2) вслух, причем как в случае полного спокойствия и умиротворения, так и в состоянии полной неудовлетворенности собою. И (3) непременно — когда вы характеризуете себя в шутку или смеетесь над собою.

…

В Коране сказано: “Разве ты не увидел образный пример, приведенный Господом: хорошее слово подобно хорошему дереву, у которого крепкие корни [глубоко уходящие в землю], а ветви устремлены ввысь, в небо. С благословения Творца это дерево постоянно плодоносит. Всевышний приводит людям образные примеры для того, чтобы они призадумались [прозрели; посмотрели на обыденное и свои перспективы с иной, непривычной для них стороны; пробудились, открыв в себе новые таланты и умения].

А вот плохое (дурное, скверное, мерзкое; зловредное) слово подобно плохому (дурному, зловредному) дереву: вырванное с корнем, оно лежит на поверхности земли, не имея какой-либо основы (основания).

Аллах (Бог, Господь) укрепляет верующих (придает им уверенности, стойкости) и в этой жизни и в вечности посредством *хорошего* (твердого, непоколебимого; истинного, надежного) *слова*. Очевидных грешников

[избравших для себя путь безбожия и греха] Он сводит с верного пути. А в Своих действиях Он ничем не ограничен (совершает желаемое Им)” (Св. Коран, 14:24–27).

Пословицы и поговорки *бедных*:
Большие деньги — большие проблемы.
У него как деньги завелись, так и ум помутился.
Сытый голодному не товарищ.
Беден карман, зато сердце богато.
Большое богатство — что тяжкий недуг.
Богатому черти деньги куют.
Чем беднее, тем щедрее.
Работа не волк, в лес не убежит.
Выше головы не прыгнуть.
Зачем нищету плодить?
Ваши варианты …

Пословицы и поговорки *богатых*:
Деньги любят тишину.
Без труда не вытащишь и рыбку из пруда.
Куй железо, пока горячо.
Время — деньги!
Деньги к деньгам.
Деньги должны приносить еще больше денег.
Ваши варианты …

В детстве вам родители чаще говорили “все беды от денег”, “мы себе этого позволить не можем”, “деньги с неба не падают” или все-таки “денег очень много, весь вопрос в грамотной трате и мудром инвестировании”?

Подсознательно бедный процитирует Омара Хайяма:
Я избрал черствый хлеб и убогий подвал.

Для спасенья души голодал и страдал.
Ставши нищим, богаче богатого стал.

А постарайтесь найти, привести в качестве примера строки, которые должны быть цитируемы подсознательно богатым человеком.

Например, вот вариант одного посетителя моей странички в Facebook:

Из всего, что Аллах мне для выбора дал,
Я избрал кусок золота и огромный коленвал[83].
Для спасения души работал и раздавал.
Ставши богатым, духовнее бедного стал!

КАКОВ МИР ЧЕРЕЗ ВАШ ДЕНЕЖНЫЙ ОБЪЕКТИВ?

Смотря на мир через призму вашего отношения к деньгам, что вы видите?

Напишите
…[84]

Деньги представляют собой объектив, сквозь который мы видим и анализируем, чувствуем и ощущаем окружающий нас мир. В нем, в этом объективе, наши истинные надежды и страхи. Но показав нам мир, деньги превращаются в зеркало, отражающее то, какими мы хотим или не хотим быть.

Ваше зеркальное отражение
…

Тайный язык денег использует так называемые *личностные высказывания*. Это — уникальный способ донесения до других информации о вашем опыте и точке зрения на те или иные вещи. Все, что вы говорите или делаете, являет собой безусловное личностное высказывание ваших глубоко сидящих на подсознательном уровне *убеждений* и того, как вы в итоге на самом деле воспринимаете реальность. Именно личностные высказывания соотносят деньги с богатством (или бедностью), самооценкой, возможностями, препятствиями, желаниями или конкуренцией. Когда мы говорим о деньгах, или о нашем опыте, или об идеях, связанных с деньгами, мы говорим о самих себе. Позвольте привести пример.

Существует понятие *демонстративного потребления*. Вы покупаете ярко-красный кабриолет и гордо раскатываете в нем по многолюдным улицам. Это может рассказать о *вас* очень многое.

Что именно? Растолкуйте.

…

Приведите пример демонстративного потребления в одежде / жилье.

…

Деньги чем-то похожи на чернильное пятно. Когда у нас появляется возможность придать этому изображению какой-то смысл, мы создаем свои интерпретации — разнообразные настолько, насколько хватает фантазии[85].

ЯЗЫК ДЕНЕГ

“Деньги говорят — но что? Правда в том, что деньги говорят вам только то, что говорите им вы. Волшебство денег заключается в том, что они могут представлять собой что угодно.

Важно понимать, что истинная сущность денег всегда скрыта от нас. Вы можете выстроить для себя кажущиеся логически безупречными доводы в пользу, например, того, почему вы хотите или даже вынуждены приобрести именно эту марку автомобиля. Однако подсознательно вы можете вести с собой напряженный диалог о том, *что будет говорить окружающим наличие (или отсутствие) у вас этой машины.*

Поясните, приведите пример.

…

Хитрость заключается в том, что язык денег остается для нас скрытым и часто непостижимым. А поскольку мы не говорим осознанно на этом языке подсознательных психологических процессов и эмоций, определяющем нашу внешнюю жизнь, мы склонны делать крайне странные вещи, когда дело касается денег. Мы без устали наступаем на одни и те же грабли, мы погружаемся в пучину долгов, отчаяния и депрессии. Мы тратим больше, чем следовало бы. Мы экономим меньше, чем нужно. Мы обманываем сами себя. Мы стремимся к тому, чего на самом деле не хотим, или хотим того, что на самом деле нам не нужно.

Приведите живой пример из вашей жизни.

…

Почему же мы совершаем трагические ошибки и не учимся на них? Потому что мы используем деньги для достижения нефинансовых целей.

Приведите живой пример из вашей жизни.

…

Мы пытаемся использовать деньги как *вещь* для решения вопросов, которые невозможно решить вещественным способом: для улучшения настроения, повышения самооценки или контроля над другими людьми. Мы пытаемся с их помощью ослабить свою эмоциональную боль или купить уважение — как со стороны других, так и со своей собственной. И в итоге мы превращаем их в нечто большее, чем они на самом деле являются[86].

…До 2008 года в Америке миллионы людей брали ипотечные кредиты, которые не могли выплатить, и покупали дома, которые не могли себе позволить. А финансовая отрасль пускала им пыль в глаза, убеждая в обратном”[87].

ВЫЙТИ ЗА РАМКИ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

Моделирование будущего, противоречащее известным *вам* фактам и сегодняшней *вашей* реальности, может помочь обнаружить скрытые нереализованные возможности.

…Запуская моделирование, противоречащее фактам, вы предполагаете, что какая-то ситуация *уже произошла*. Это задает разуму искусственную цель — и он автоматически начинает восполнять пробелы между пунктом А и пунктом В.

Фантазировать. Визуализировать. Понять. Сформулировать. Поверить. Составить план. Начать движение из пункта А в пункт В, изо дня в день, шаг за

шагом. И… получать от *процесса* огромное удовольствие! Здесь и сейчас!

ИМПУЛЬСИВНЫЕ ТРАТЫ

“Мы тратим деньги по многим причинам, определяемым нашими [подсознательными финансовыми] историями. Мы тратим, чтобы компенсировать одиночество или внутреннюю пустоту, чтобы заглушить внутреннее беспокойство, чтобы ощутить уверенность в себе или повысить самооценку[88]. Проблема заключается лишь в том, что достигаемый таким образом эффект недолговечен. Наши попытки создать внутренний комфорт не связаны с реальной причиной дискомфорта [например, пустоту в душе дорогими подарками “для себя любимого” не заполнить]. Со временем такое поведение лишь ухудшает ситуацию: произведенные нами траты увеличивают сумму долгов. А беспокойство, связанное с долгами, вновь запускает механизм импульсивных покупок”. Похожая ситуация с теми, кто привык “заедать” стресс и мучающее их беспокойство — бесконтрольное нервное поедание вроде как успокаивает на время, но в итоге человек теряет контроль над формами своего тела, весом и вообще здоровьем.

Что поняли?

Ваш вывод.

…

Самый быстрый способ восстановить пошатнувшееся финансовое положение — крепко держать в узде ваши

импульсивные траты>.

Приведите пример.

…

Покупайте вещи, которые прослужат вам максимально долго по максимально выгодной цене — маловероятно, что вы будете огорчены такими покупками.

Приведите пример.

…

Выбирая акции для инвестирования, помните, что успешность в прошлом не гарантирует доход в будущем. Кроме показателей доходности, обратите внимание на расходы выбранной компании. То же касается и вашего инвестиционного участия в бизнесе другого человека или фирмы[89].

ДУМАТЬ ЕСТЬ О ЧЕМ

Сколько у вас свободных денег?

…

За счет чего вы можете увеличить свой ежемесячный (или годовой) денежный поток?

…

Сколько еще лет вы сможете его увеличивать?

…

Что влияет на продолжительность срока и сохранение (увеличение) денежного потока?

…

Что будет мешать увеличивать поток после этого?

…

Кто и как с вами конкурирует?

…

*

Для подсознательно богатых деньги не главное, это лишь побочный эффект (результат) их квалифицированной профессиональной деятельности, где они становятся мастерами своего дела, создавая продукты-шедевры[90].

*

О чем больше всего думаешь, то и получаешь. В Священном Коране сказано: “Он [Господь миров] дал вам *все, о чем вы его просили*!” (см. Св. Коран, 14:34).

Подсознательная молитва и есть наша настоящая и самая искренняя молитва, обращенная к Богу! Уста могут просить, а душа не будет верить. И нет результата[91].

Чего вы на самом деле хотите? К чему на самом деле стремитесь? Подумайте, чего вы в глубине души боитесь?

…

*

Подсознательно богатые. Страх заставляет их задуматься, перестраховаться, быть готовыми к худшему исходу событий. И они смело идут ему навстречу, преодолевают это чувство. Подсознательно бедных страх

порабощает и парализует.

*

Не столь важно количество денег, сколь наличие *привычек* правильно распоряжаться ими.

Приведите примеры.

…

*

Слушай себя и анализируй — благодарен ты или недоволен. В Священном Коране сказано: “[Вспомни, как] оповестил вас Господь: “Если будете благодарны, то — нет сомнений — дам Я вам еще больше [новых возможностей, сил и энергии; мирских и вечных благ]. Но если вы будете неблагодарны [скупы, тщеславны, надменны, расточительны; станете постоянно жаловаться на нехватку того или иного и проявлять недовольство в самых разных его формах], знайте — Мое наказание, воистину, сурово. [Вы узнаете, что бывает и хуже]” (Св. Коран, 14:7).

Подсознательно бедные постоянно чем-то недовольны. Это только ухудшает их финансовое положение. Подсознательно богатые, даже при очевидных потерях и повороте обстоятельств против них, — соглашаются с произошедшим и благодарны Богу за полученный урок и приобретенный ценный опыт. Они, даже когда серьезно ушиблись или пролили на новый костюм (платье) сок, устремлены к Всевышнему с доброй молитвой, а не переполняются чувством гнева, недовольства, сопровождаемыми руганью. Они умеют отдавать Богу то,

что не в силах удержать и контролировать, и при этом благодарны.

*

Итак, важны:

1) Представление о конечном результате. Четкая конкретная формулировка результата и сроки, в которые он должен быть осуществлен. Процесс важен (в каждом дне!), но главное — результат. Визуальный образ добавит уверенности и подсознательной мотивации.

2) Конкретные ежедневные действия, иначе цель (ожидаемый результат) так и останется мечтой. Дела, которые создадут наибольшую вероятность достижения нужного результата. Они входят в главные 20%.

В Священном Коране сказано: “Человек, ты, *усердно трудясь (прикладывая усилия)* [направляешься] к Господу своему [непрерывно движешься вперед, во временном пространстве]. И встретишься с этим [со всем тем, на что тратил свои силы, энергию, средства и время, увидишь воочию результат *трудов*]” (Св. Коран, 84:6).

3) Чутье на то, приближают ли дела и совершаемые шаги к цели.

4) Гибкость, при которой вы способны изменять свое поведение (свой график, свои привычки, степень усердия; также — мудрость, дипломатия, сдержанность эмоций), если того потребует достижение результата.

Ничего не добиться, если нет цели. Отмечу, что цели у людей всегда есть, но в большинстве своем они не те, которые желаемы сильной стороной их личности, не те, которые мобилизуют и мотивируют, пробуждают горячее

стремление идти вперед изо дня в день, из года в год, из десятилетия в десятилетие, несмотря ни на что.

Важны конкретные действия. Одних знаний недостаточно.

Строгая ориентированность на результат.

Умение быть гибким, быстро адаптироваться к меняющимся обстоятельствам и людям; меняться.

*

Нам обычно мешает не недостаток знаний. Сами знания (укоренившиеся на подсознательном уровне стереотипы и парадигмы) — вот в чем наша величайшая проблема. Необходимо понять, что ваш прежний образ мыслей и действий довел вас до нынешнего финансового положения.

Честно *напишите* свой ежемесячный приход.

…

Честно *напишите*, во сколько оценивается сегодняшним рынком ваш капитал, если исключить квартиру (дом), где вы живете, а также личный транспорт, на котором передвигаетесь (если это не “Роллс-Ройс”). Честно оцените капитал, приносящий вам пассивный доход (даже если временно он или часть его не приносят дохода).

…

Если вы материально богаты — здорово! Но умение благополучно сберегать и мудро приумножать требует ясности ума, постоянного специального информационного “обновления” четких ориентиров (специализированные

приложения, журналы, книги, подкасты), конкретных установок и предусмотрительных действий.

Если не богаты, тогда необходимо очень много внимания и включенности, дабы преодолеть стереотипное мировоззренческое наслоение на подсознательном уровне.

Если вы хотите подняться на качественно новый уровень жизни, будьте готовы “разжать пальцы”, отказаться от прежнего образа мыслей и поступков, принять новый.

Недостаточно оказаться в нужном месте в нужное время. Надо оказаться *нужным* человеком (с правильной подсознательной историей-сценарием и четко отработанными профессиональными навыками, а также опытом) в нужном месте в нужное время”. Вы должны быть готовы. Второго шанса для подъема на новый уровень может не оказаться…

ПОМЕНЯТЬ СТАРУЮ УСТАНОВКУ НА НОВУЮ СЛОЖНО

“Власть становится коммуникационной властью. Пример осуществления такой власти — череда дезинформаций и мистификаций, связанная с началом войны в Ираке, — пишет Кастельс. — Даже в 2006 году, после того как ложь была опровергнута, 50% американцев (опрос Harris) верили, что в Ираке было обнаружено оружие массового поражения (на пике — 69%), а 64% — что Саддам Хусейн был тесно связан с “Аль-Каидой”[92].

…Только ухудшение ситуации в экономике в 2007–2008 годах окончательно разрушило одобрительную оценку

американской политики в Ираке.

…Изменить старые установки, мешающие воспринимать новую информацию, очень сложно — для этого нужен “исключительный уровень коммуникативного диссонанса[93]”. Сложнее всего повлиять на изменение установок, возникших под влиянием эмоций”[94].

ГЛАВНЫЕ 20%

Жизнь вообще. Что является главным в вашей жизни? Напишите 20 пунктов.

Зачеркните 7.
Удалите еще 5.
И еще 5 пунктов.

Оставшиеся три выпишите отдельно: 1/ 2/ 3/

Финансы в частности. Зачем вам финансы и материальное изобилие на предстоящие 30 лет? Напишите 10 главных целей, для которых вам нужны финансы (и сколько конкретно).

Удалите 4.

Удалите 3.

Оставшиеся три выпишите отдельно: 1/ 2/ 3/

“Обычно в своей работе мы исходим из количества документов на столе, мысленных заметок о том, что “нужно” и “следует” сделать, и тысяч сообщений электронной почты, “забивших” компьютер. Мы не начинаем с размышлений, зачем нам это все и как организовать дела в порядке значимости. И очень даже напрасно.

…Не следует ли нам начинать с того, что поможет расставить акценты, — с целей, ценностей, ориентиров и стратегического планирования?

…У вас всегда будут приоритеты, и они будут меняться по мере вашего взросления. <…> Но умение действовать четко и уверенно, справляясь с любыми препятствиями на своем пути, не возникает автоматически только потому, что вы установите приоритеты”[95].

Если намерены добиться в жизни многого, своевременно отдыхать и восстанавливаться, быть здоровыми и счастливыми, без навыка выбрасывать либо делегировать второстепенные 80% и сосредоточенно доводить главные 20% до победного конца — нам не обойтись!

НОВАЯ ФИНАНСОВАЯ ИСТОРИЯ

“Вы можете нарисовать себе потрясающую историю — с огромным домом, собственным самолетом и всеми подобными атрибутами, однако, воплотив эту историю в жизнь, вы не обретете чувства собственного достоинства[96]. Оно (чувство собственного достоинства) не может вырасти вне вас, и его невозможно *купить*.

…Определение финансовых целей является важной частью написания новой денежной истории, однако фокус при этом должен быть обращен не к цели, а к стрелку. Ваша новая денежная история начинается не с того, *что вы хотели бы иметь*, а с того, *кем бы вы хотели стать и оставаться*”[97].

Кто я сегодня?

…

*

Задумайтесь, открыв перед собою бескрайние просторы кажущегося невозможным и напомнив себе о всемогуществе Господа миров.

Кем я хочу стать в итоге?

…

Где буду жить? Где хотел бы жить?

…

Чем буду заниматься? Чем хотел бы заниматься?

…

Мой желаемый и долгожданный распорядок дня:

1.

2.

3.

4.

5.

(WOW! Заряд бодрости, энергии и полное восстановление после нагрузок.)

Мой желаемый внешний вид и вес:

…

…
Мой желаемый автомобиль:
…
Мое желаемое окружение:
…

НОВАЯ ФИНАНСОВАЯ ИСТОРИЯ? РЕАЛЬНО?

Правильно сформулированная новая финансовая история может стать хорошим мотиватором к действию. Но! Излишнее завышение цифр, отсутствие конкретности конечного результата, промежуточных этапов и сроков — это отсутствие мотива, а для подсознательно бедных — вообще демотиватор. Без этих важных составляющих новая финансовая история будет воспринята мозгом как “сладкая приятная, но недостижимая мечта и фантазия”. Мозг легко переложит ее в долгий ящик “потом” или “завтра”, что в итоге означает “никогда”.

В начале 2016 года, консультируя нескольких людей, я рекомендовал отложить определенную сумму на неприкасаемый счет, чтобы в сложных для бизнеса ситуациях брать в долг у себя и себе же возвращать. Люди позже делились тем, что, сделав это, почувствовали сильное психологическое облегчение, которого ранее не чувствовали. Я и сам решил так сделать, дабы выйти на новый для себя уровень сбережений. Интересно, что в итоге мой мозг начал незаметно и без напряжения, но активно мотивировать меня на конкретные поиски мест сбережений с минимальным риском, а также на анализ и шаги, которые к концу года дали очень даже конкретные результаты. Безусловно, предпосылки тому были на

протяжении предыдущих 17 лет — правильные финансовые привычки и создание причин, но конкретность в цифрах и сроках включила химию мозга, мотивировала и сфокусировала внимание и энергию.

ГЛАВНОЕ ДЛЯ ВАС ПИШИТЕ ОТ РУКИ В “ГЛАВНОЕ НА МЕСЯЦ”

“Одна из наиболее эффективных форм вложения энергии для стимулирования когнитивного роста[98] — это письменная речь. Письменное изложение мыслей, сделанное от руки, стабильно обеспечивает устойчивые изменения. Когда вы пишете о важности того или иного, вы стимулируете нейронные пути, обслуживающие процесс реализации этого”[99].

УСТАНОВКА НА ИЗОБИЛИЕ

Моя рекомендация такова. Каждое утро вы на листе бумаги либо в “Ежедневнике Триллионера”[100] пишете: “*Мое ежемесячное суммарное денежное вознаграждение (прибыль) — …*” или “*Ежемесячно в качестве денежного вознаграждения я получаю…*”[101].

МАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА — УКРАШЕНИЕ ЗЕМНОЙ ЖИЗНИ

Продолжите предложение, не задумываясь:
Деньги означают для меня…[102]

А теперь подумайте и ответьте письменно.

Деньги в моих размышлениях и моих словах (речах) я ассоциирую с…

В Коране Господь миров говорит: “Богатства [материальные блага] и дети [ваши сыновья и дочери, внуки и внучки] — [чарующее, приятное] украшение земной жизни [а потому радуйтесь, наслаждайтесь и ответственно относитесь к этому]. А то, что остается с вами навечно и благонравно по своей сути [ваши слова, дела и поступки], является лучшим пред Господом по воздаянию [если они правильны, праведны и благонравны] и лучшим, с чем можно связать свои надежды (ожидания, чаяния) [ведь эти слова, дела и поступки, а также правильное и ответственное отношение к красоте жизни земной — залог вашего благополучия в вечности]” (Св. Коран, 18:46).

Каков смысл, который вы лично придаете деньгам? Учтите, от этого зависят принимаемые вами решения — как экстренные, так и повседневные.

Например, осторожная, умудренная жизненным опытом и имеющая хорошее материальное положение мать семейства, для которой синонимом денег является безопасность, скорее всего приобретет дорогой, но и наиболее безопасный Volvo. Мужчина, любящий свободу, наиболее вероятно приобретет “мускулистый” купе. Любитель охоты, рыбалки и дальних поездок постарается купить самый большой и проходимый джип. А мужчина, который многие годы из-за финансовых затруднений повторял себе “мне хотя бы Ладу купить или Опель”, в итоге будет иметь материальные возможности приобрести “машину своей мечты”.

У каждого есть свой уникальный тайный язык денег, и это определенный набор представлений, своего рода *культурный словарь, в котором большинство из нас бессознательно черпают представления и стереотипы, связанные с деньгами и финансовым благополучием*, и эти представления постепенно, с течением месяцев, лет и десятилетий материализуются. Конечно же, если человек трудится и движется в этом направлении.

Начните анализировать слова, словосочетания, чаще всего употребляемые вами относительно денег и богатства (возможно, это “40 000 рублей — сумасшедшая сумма!”)

Какие пословицы и поговорки вы теперь начнете использовать в контексте финансов в шутку или всерьез?

…

Для одних деньги — источник греха, причина расточительства и безответственности. Для других — проявление Божественной милости и щедрости, украшение земной жизни, хорошая возможность приумножить свое и других счастье в обоих мирах.

Денег и детей должно быть много! При правильном отношении к этим Божьим дарам, при правильной их реализации они делают человека счастливее, наполняют его жизнь красотою, еще бо́льшим смыслом и могут стать благостной инвестицией в вечность.

*

1. Когда экономика процветает, деньги (в двух или трех наиболее распространенных валютах) нужно сберегать и выгодно то или иное продавать (с серьезной наценкой), а

когда начинается спад, потерпеть как минимум несколько месяцев (а возможно, год-два) и начинать (после подробного изучения вопроса) инвестировать (лучше в то, в чем разбираетесь), учитывая, какие ранее были наиболее низкие цены (за период последних десяти лет) и насколько велика вероятность позже, на этапе экономического подъема, это выгодно продать (поменять, использовать).

2. Имейте в виду, что реклама (современная, эффектная) влияет на подсознание! Происходит это абсолютно незаметно, и в итоге мы покупаем то, в чем нет для нас нужды и необходимости.

3. Не так важно, каким стартуешь, с какого уровня начинаешь свой путь и восхождение. Важен ежедневный усердный и целенаправленный, сосредоточенный процесс и то, каким в итоге финишируешь.

Несколько рекомендаций психолога Ренди Гейджа, с которыми соглашаюсь:

1. Закон пустоты. Если вам нужны новые ботинки, выбросьте старые. Если вам нужна новая одежда, почистите ваш шкаф. Вы должны по доброй воле расстаться с вашими стереотипами. *Как это работает?* У вас на сознательном и подсознательном уровнях появляется сильное страстное желание-молитва. И вы начинаете делать сверх того, что делали вчера.

(С сутью утверждения согласен, но выбрасывать все подряд не рекомендую. — *Ш. А.*)

2. Закон циркуляции. Будьте готовы отпустить что-то, чем вы владеете, чтобы получить что-то, чего вы желаете.

(Многое из того, чем мы владеем, требует постоянного к себе внимания. Например, оплата ежегодных налогов, расходы, связанные с эксплуатацией, оплатой коммунальных услуг или ремонтом. То, чем мы владеем, поглощает часть нашей мыслительной и жизненной энергии. Мы задумываемся, анализируем, беспокоимся.

Полезно владеть теми вещами, предметами, капиталом, которые приносят нам выгоду (духовную, физическую, интеллектуальную или материальную) и при этом уже заняли свое место у нас на подсознательном уровне, что подразумевает минимизацию энергетических расходов. Но возможно, со временем то или иное перестает приносить нам ожидаемую пользу и повисает периодически беспокоящим грузом, так что хлопот, забот, расходов оказывается больше, чем пользы. Поэтому полезен периодический пересмотр и анализ приоритетов, поглощающих наибольшее количество наших сил, средств и энергии — сохраняется ли их актуальность и высокая доходность, все так же они нужны нам или их пора выгодно продавать? — *Ш. А.*)

3. Закон воображения. Сначала вы должны увидеть процветание в вашем воображении. Сделайте описание своего идеального дня и не показывайте его другим, кроме тех, кому доверяете. Храните это описание где-нибудь под рукой и в свободное время перечитывайте его. В течение трех месяцев (иногда достаточно и трех недель) оно спустится на подсознательный уровень и станет частью вашей истории и подсознательной молитвы.

4. Закон воздаяния и получения. Если вы отдаете что-то, то это возвращается в десятикратном размере. Когда вы получаете блага, очень важно делиться ими с окружающими. Если у вас дар и вы не используете его, то

оскорбляете вашу Божественную сущность. Чтобы с должной почтительностью относиться к своим способностям, вы должны радоваться дарам и разделять их с другими. Если вы делаете это, вы привлекаете еще больше благ в свою жизнь.

5. Закон всепрощения. Если вы не можете прощать людей, вы не можете принимать свое богатство. Если ваша душа заполнена ненавистью, любовь не может найти в ней себе места. Вы должны избавиться от негативных чувств, которые пожирают вас и не дают покоя.

*

Почему не надо стыдиться своего достатка?

Материальный достаток — Божья милость и благословение, тем более когда ты не только выплачиваешь закят (2,5%) плюс государственные налоги, но и дополнительно финансируешь социально важные для твоего окружения и общества проекты (например, в пределах 10% от общего прихода).В Коране приведены слова молитвы пророка Сулеймана (Соломона): “Сказал он: “Господи, прости меня[103] и даруй мне такую власть [способность], которая не будет доступна кому-либо после меня [в будущем]. Воистину [и нет сомнений], Ты — безмерно Дарующий [Твоя милость и щедрость ничем не ограничены]!” (Св. Коран, 38:35).

Можно ли просить Бога о том, чтобы Он одарил нас достатком и изобилием, щедро вознаградил за наши усилия и старания материально?

Кто же будет реализовывать наши шедевральные планы, если не мы сами?! И как все-таки вы намерены их

реализовать — прося у других или на собственные денежные средства? Просят у других подсознательно бедные. А вот подсознательно богатые могут предложить другим участие, но не просят. Они лично включатся в реализацию очередного шедевра, как временем, энергией, так и серьезными затратами-инвестициями.

Когда мать сподвижника пророка Мухаммада Анаса, помогавшего ему по хозяйству, попросила помолиться за сына, пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) произнес следующую молитву-ду‘а: “Аллаахумма, аксир маалряху ва валядахь, ва баарикь ляху фи ма а‘тойтахь (о Господи, приумножь его богатство (достаток) и даруй ему много детей. И заложи во всем этом Твою Божественную благодать)”[104].

Но все-таки для чего верующему человеку большой достаток, изобилие богатств?

Это — один из важных инструментов, помогающих в достижении счастья в обоих мирах.

Как изменить негативную финансовую историю на историю изобилия и материального благосостояния?

1) Написать новую финансовую историю (как можно более конкретно и с указанием сроков); 2) по-другому начать думать, говорить и действовать (20%); 3) правильно ассоциировать себя, свое окружение и свой материальный достаток, а также выбрать и представлять визуальные образы лучшего завтра.

Какие привычные виды инвестирования являются пустой тратой средств?

Следование толпе в приобретении того, что дорого, но не особо нужно, в чем нет острой нужды (питание в ресторанах; необоснованно дорогие одежда, техника, отдых; обновление автомобиля при очередном рестайлинге).

Как расширить спектр денежных потоков (источников)?

Начать сберегать с детства (в двух или трех валютах) и задаваться вопросом на листе бумаги: “Куда можно выгодно инвестировать?” (без эмоций!) Много читать соответствующей литературы. Очень много!

Куда и во что можно и нужно инвестировать?

В себя, а точнее — в свое здоровье, в самообразование, повышение квалификации и в образование детей; в недвижимость (только на этапах экономического кризиса и падения рынка).

Какие механизмы увеличения достатка заложены Всевышним в мироздании?

(1) Сбережение — Св. Коран, 2:197; (2) инвестирование в то, что знаешь и сам ведешь; (3) благотворительность — Св. Коран, 2:261 (1 семя равно 700 и более); (4) усердие и постоянное совершенствование мастерства — Св. Коран, 29:69; (5) здоровый образ жизни (душа, интеллект, тело); (6) неустанный труд — Св. Коран, 94:7.

Как избежать банкротства в обоих мирах?

“Поистине, человек в убытке [в серьезном проигрыше], кроме тех, которые (1) уверовали [сердцем], (2) совершали благие дела, (3) заповедовали [словами и личным

примером] друг другу истину [способствовали сохранению и укреплению веры, практиковали высокую мораль и нравственность, благочестие] и (4) заповедовали друг другу терпение [в покорности Богу, в сторонении греха, в последовательном преодолении земных трудностей и невзгод; советовали друг другу проявлять терпение и не торопиться с результатом, особенно когда человек сделал уже все возможное и даже невозможное]" (Св. Коран, 103).

Как, богатея, оставаться жизнерадостным и открытым для счастья?

Сосредоточиться на главных 20% (в этом поможет "Ежедневник Триллионера") и строго (со знанием канонических послаблений) выполнять ежедневную обязательную молитву-намаз.

СУТЬ ПОДСОЗНАТЕЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИСТОРИИ И КОНКРЕТНЫЕ ПРИМЕРЫ[105]

Если бы денежные вопросы ограничивались математикой, ни у кого бы не возникало долгов. Цифры сами по себе вещь простая. Сложность заключается в том, что мы вкладываем в деньги смысл. Вдыхаем в них жизнь и придаем им эмоциональную ценность. Превращаем их в нечто большее, чем они являются на самом деле, и делаем с их помощью вещи, для которых деньги не предназначены[106]. Именно из-за этого денежные вопросы становятся столь сложными, запутанными.

Деньги — своего рода увеличительное стекло. Подобно превратностям судьбы, они выявляют характер и усиливают его черты, те из них, которые наиболее “свои” на подсознательном уровне. Для *человека, склонного к выпивке* (к резким скачкам дофамина[107] без особых усилий), деньги усиливают проблему алкоголизма (наркомании, игромании и разгульного образа жизни). С увеличением количества денежных средств проблемы все больше усугубляются (сегодня дешевая водка, а завтра — дорогой импортный коньяк; сегодня легкие дешевые наркотики, а завтра — тяжелые и дорогие; сегодня электронная игра в телефоне или компьютере, а завтра — ставка в одном из казино Лас-Вегаса). Каждый сам на

подсознательном уровне строит свою пирамиду успеха, для реализации которой ему нужны деньги, все больше и больше денег[108]. В результате зависимости еще больше крепчают, “въедаются” в физическую структуру мозга, меняют ее в корне[109] и требуют новых более дорогих ощущений и эмоций. *Человека беспокойного* деньги превращают в параноика: он начинает покупать самые современные и самые дорогие системы безопасности и видеонаблюдения, устанавливая камеры и датчики повсюду; нанимает телохранителей и, как только появляется возможность, покупает бронированный автомобиль; некоторые строят себе подземные бункеры на случай атомной войны. *Транжиру* наличие денег “выше среднего” и кредитные карты банков превращают в потерявшего голову шопоголика. С увеличением денежных поступлений его коллекции одежды, обуви, часов и автомобилей становятся все более дорогими. И, отмечу, большинством приобретенного он воспользуется лишь несколько раз. Для своей благополучной, полноценной и полной счастья жизни он в этом не нуждается, но подсознательная финансовая история толкает его на бездумное потребление, вознаграждаемое очередным скачком дофамина на несколько дней. Например, многолетнее чтение журналов с рекламой люксовых товаров ставит на вершину финансовой пирамиды таких людей “потребление роскоши”. Незаметно для них, не имеющих жестких и конкретных собственных финансовых планов и установок, принципов и ценностей, на вершину финансового успеха водрузились предметы роскоши. И эта подсознательная финансовая история незаметно управляет их финансовыми

решениями и денежными потоками. Порой можно встретить людей на дорогих люксовых автомобилях, в дорогой брендовой одежде, при этом, познакомившись с ними поближе, узнать, что у них нет собственного жилья, нет семьи и детей, нет конкретной программы карьерного и финансового роста. В этом перечне примеров того, как работает подсознательная финансовая история, важно упомянуть и того, кто держит свои желания под контролем и в эмоционально возбужденном состоянии не принимает финансовых решений. Находясь в заботливых руках этого *мудрого и одновременно щедрого человека*, деньги постоянно приумножаются и превращаются в полезные для общества социальные проекты и служат целям филантропии.

Но следует отметить, что деньги не просто выявляют нашу сущность — они усиливают наши надежды и страхи, связанные с будущим. Они придают форму нашим фантазиям и импульсивным желаниям. Мы не просто зарабатываем, сберегаем и тратим их — мы зависим от них, ухаживаем за ними, жаждем или презираем их, наказываем или поощряем себя с их помощью.

Также многие из нас наделяют деньги властью, которая в действительности им не присуща, а затем проживают жизнь под каблуком их диктаторского правления. Словно кукловод, управляющий группой марионеток, деньги заставляют нас бегать по кругу и загоняют в тупик. Они раздувают мечты и перечеркивают надежды, и при этом мы сами на подсознательном уровне (незаметно для нас и неосознанно) держим нити, заставляющие нас двигаться подобно марионеткам. Какова же ваша сегодняшняя финансовая история, управляющая личным материальным благосостоянием?

Корень всех зол не в деньгах, а в любви к ним, безрассудной любви, и в неправильной подсознательной финансовой истории. Проблемы нам создает не богатство или владение собственностью, и даже не гонка за ними. Проблемы возникают из-за того, что в этой гонке мы теряем самих себя, не осознавая при этом, чего же на самом деле хотим. Когда голос разума говорит человеку в 40 или 50 лет: “Пора начать сберегать на старость”, находящиеся на подсознательном уровне неконтролируемые желания, порожденные личной финансовой историей, отвечают: “Давай-ка для начала купим последнюю модель плазменного телевизора и полный пакет телевизионных развлекательных услуг; на выходных слетаем в Париж на шоппинг (ведь начался сезон сводящих с ума скидок!), а ближайший отдых проведем в дорогом отеле на побережье Дубая. А, кстати, давняя твоя мечта, автомобиль Porsche, — появилась возможность купить его за меньшую, чем в Европе цену!” И, отмечу, что все это в итоге траты, а не инвестиции. У каждого свой “уровень” желаний, но суть одна — потратить все имеющееся безвозвратно и еще чуток уйти в долги по банковской карте или кредиту, рассчитывая на предстоящую зарплату или предполагаемую прибыль.

Вы сможете заставить деньги служить вам и сделать вашу жизнь такой, какой вы хотите ее прожить. Но! Изначально следует научиться прислушиваться к своему внутреннему голосу, определять корень и суть желаний, выявить подсознательную финансовую историю и привить себе навык вносить в нее нужные вам корректировки и изменения. Зачем это? Дабы начать жить в гармонии с собой, с собой осознанным и настоящим, в гармонии со своими внутренними подсознательными

историями о себе, своих финансах, семье, о своем будущем. Дабы взять все эти истории (а в итоге и жизнь) под собственный контроль и, с Божьего на то благословения, начать проживать ту жизнь, которой вы на самом деле желаете, ощущая себя уверенно “здесь и сейчас”, а также имея основания для уверенности в себе и в Божьей милости на все 100%. Не важно, с какого уровня финансового благосостояния стартуете. Важно выявить старую финансовую историю, сформулировать новую и с сегодняшнего дня начать прививать себе новые финансовые привычки.

Деньги — не более чем деньги! Если мы не вкладываем в них эмоции и сиюминутные желания, то, имея правильную финансовую историю, осознанно управляем ими и ощущаем истинную свободу, независимо от их количества.

Последние годы (с 2012-го) я провожу семинары, на которых помогаю участникам выявить собственную финансовую историю и внести в нее корректировки, изменения. Моя книга “Финансы Триллионера” в том числе рассказывает об этом. Сегодня, перечитав написанное перед занятием фитнесом, я задумался: моя личная подсознательная финансовая история к чему побуждает, на что мотивирует, в каких моих поступках проявляется?

Я могу, например, носить одну и ту же одежду или обувь по 10 лет, не иметь собственного автомобиля (последние 6 лет обхожусь без личного транспорта, а до этого за 11 лет сменил 11 автомобилей, около половины из которых были куплены новыми у официальных дилеров),

не иметь загородного дома (дачи), не летать бизнес-классом, но при этом я живу со своей семьей (супругой и пятью детьми) в квартире за 1 миллион долларов, купленной на собственные деньги, а не подаренной кем-то, и имею серьезные инвестиции, приносящие мне ежемесячный пассивный доход. Я задаю себе цифры[110], и они постепенно реализуются. Работаю без выходных, много и усердно тружусь (как говорится, куй железо, пока горячо). Начинаю рабочий день в 7 утра (подъем — в 6 утра), хотя, получая имеющийся пассивный доход (с Божественного на то благословения), могу остаток жизни не работать.

Зачем мне деньги, финансовое изобилие? Во-первых, чтобы покупать качественные продукты питания, помогающие мне и моей семье поддерживать здоровый образ жизни (и они не обязательно всегда дорогие). Во-вторых, чтобы инвестировать в образование и физическое, духовное, интеллектуальное развитие детей (секции, занятия, поездки за границу для изучения языков, репетиторы), а также — моей супруги и мое личное. В-третьих, всегда есть жизненно необходимые расходы и налоги. По всем этим направлениям уходит менее 10% моего ежемесячного среднегодового прихода. Остальное — инвестиции земного характера (деньги притягивают деньги, приумножают их) и вечного (во благо других, ничего не ожидая взамен; для полноты счастья в обоих мирах)[111].

Деньги должны приносить еще больше денег. А потому важно держать финансовые расходы под контролем (насколько это возможно при спокойном отношении к происходящему), а это в первую очередь наш контроль

спонтанных покупок, неожиданных желаний, эмоционально заряженных финансовых решений. Деньги должны легко покрывать расходы, связанные с нашим здоровьем, образованием и счастьем в обоих мирах, которое не зависит от количества денег, а от того, как мудро и правильно мы ими распоряжаемся.

В своем личном сценарии я когда-то написал: “Моя жизнь — череда шедевров”, и для их реализации необходимы в том числе финансы, денежное изобилие. Напомню, что подсознательно богатые люди создают продукты (я обычно называю их — шедевры), а подсознательно бедные ничего не создают, они только потребляют, для чего деньги им и нужны. Поэтому когда у них спрашивают о том, сколько нужно денег, они отвечают — “чтобы было достаточно”… достаточно для потребления желаемого и заложенного ими на подсознательном уровне.

А какова ваша подсознательная финансовая история?

НЕРАЗУМНАЯ ТРАТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) *порицает* [ваше] расточительное[112] отношение к материальным благам [порицает такой стиль жизни и такую форму реализации материальных возможностей, щедро предоставляемых вам Богом на время]”[113].

В другом достоверном хадисе сказано, что сам пророк Мухаммад *запрещал* расточительное отношение к материальным благам[114].

Расточительство — это чрезмерная трата; является одним из грехов. Расточительство может быть как *материальным* (бездумная трата денег и имущества), так и *духовным* (умышленное совершение грехов, трата времени впустую и др.). В Коране Господь миров говорит: “Поистине [и вне всяких сомнений], расточительные [растрачивающие свои доходы и Божьи дары на бесполезное, вредное и греховное] являются братьями [соратниками] Сатаны (дьяволов). Он же (Сатана) оказался абсолютно неблагодарным своему Господу” (Св. Коран, 17:27).

Что подразумевается под расточительством в наши дни? В современной жизни много никчемного, а порой и

греховного: игорные дома, пьяные застолья, ночные клубы, пляжные романы, бессмысленные и аморальные развлекательные передачи и т. п. В ней также немало ослепляющей и порой обманывающей человека красоты, а это — великолепные, но малополезные предметы роскоши: раритетные или гоночные автомобили, яхты, частные самолеты с эксклюзивным дизайном; полные роскоши и неразумного изобилия элитные квартиры и особняки; дорогостоящая одежда и т. п. Посмотрев на все это, проницательный человек легко может понять и уяснить никчемность подобного уровня роскоши, не говоря уже о том, что это зачастую сопряжено с посягательством на имущество и права других, с казнокрадством и обманом.

Обращаясь ко всему человечеству, в заключительном Священном Писании Творец сказал: “Не расточительствуйте [не тратьте на то, что бесполезно, а тем более — вредно; будьте умеренны даже в благотворительности, не обрекая семью на нужду]. Воистину, Он [Господь миров] не любит расточительных [небрежно и неразумно использующих предоставленные на время и с определенным Божьим замыслом мирские блага]” (см. Св. Коран, 6:141).

Нерациональное использование воды, электричества также относится к расточительству. Следует принять это к сведению, без фанатизма, но со вниманием к природным ресурсам и будущему наших детей и внуков.

В Коране сказано: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) не наставляет на верный путь расточительного” (см. Св. Коран, 40:28).

К сожалению, большинство людей не умеет правильно использовать материальные блага, а потому они бедны,

материально неимущи. Обычный современный сценарий трат и денежных расходов: в детстве — сладости, жвачки, газировка; в юности — электронные устройства и понты перед сверстниками; в зрелости — машина, отдых, украшения… в кредит; покупка дорогой одежды, походы по ресторанам. Неверно используя имеющееся, мы лишаем себя большего и лучшего. Если человек не умеет мудро потратить (инвестировать в себя, например) 100 долларов, то обычно ему не предоставляется 1000. Таковы правила мироздания, из которых бывают исключения, но в итоге все равно за расточительство и несдержанность при тратах человек расплачивается болезненным недостатком денежных средств, банкротством и бедностью.

У каждого есть возможность жить в изобилии, но мало кто пользуется этим проявлением Божественной милости. Причина проста — отсутствие сдержанности и разумности в материальных тратах, отсутствие целей и строгой ежедневной самодисциплины в работе над профессиональными навыками и труде. Начинается все с мелочей, важность которых мы (1) осознаем и после (2) не ленимся ввести их в привычку и применять неукоснительно изо дня в день на протяжении лет.

ЧЕМ КАЗАХ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ АНГЛИЧАНИНА?[115]

МАРАТ ТОЛИБАЕВ[116]

Меня волнуют многие вопросы нашего общества: мораль, духовность, ответственность. Я пытаюсь сделать наше общество более прогрессивным, свободным, развитым. Поэтому выступаю в социальных сетях, в СМИ. Верю, что это приносит пользу.

Сын казаха вернулся с учебы в Англии.

Отец пристает к нему с вопросами.

— Расскажи мне, сынок, — говорит отец, — как живут эти англичане? Что у них не так, как у нас?

— Знаешь, папа, по-другому они живут. Во всем по-другому.

Вот я, например, жил в семье замечательной пары пожилых исконных англичан. Самое главное отличие от нас в их повседневной жизни — это экономность или, лучше сказать, рачительность[117]. Они не отказывают себе в радостях жизни, но и денег бездумно на ветер не бросают.

— Например?

— Например, они живут в маленькой квартире из двух комнат. Одну из них сдают таким студентам, как я, в аренду. Миссис Флеминг готовит еще и завтрак, и ужин. За

это я тоже ей плачу небольшую плату. А летом, когда они уезжают из Лондона, они и свою комнату сдают в аренду.

А теперь взгляни, папа, на ваш с мамой дом. В нем три этажа, бильярдный зал, тренажерный зал, гостиная на 70 квадратов, несколько спален. Зачем? Дети разъехались, живете одни, гости собираются максимум пять раз в году. Все остальное время большая часть комнат пустует. В них заходит только мама, чтобы пыль протереть. И все. А ведь это затраты: комнаты надо отапливать, поддерживать в них порядок, платить за них налоги. Объясни мне, зачем они нужны?

— Ну как же, сынок? Казах не может жить в маленьком доме. Это не по-нашему.

— Я так и думал. А твой автопарк, папа?! У тебя большой джип для работы, хотя до офиса проехать по проспекту Аль-Фараби 10 минут. Зачем тебе огромный внедорожник? Ты же не в горы по камням пробираешься. В гараже стоит еще машина для мамы. Зачем так много?

Вот у мистера и миссис Флеминг есть одна маленькая машинка. На ней удобно ездить по Лондону, парковать легче. И еще у них есть велосипеды. Они на них ездят чаще, чем на машине, несмотря на то, что им под 70 лет. Представляешь? Когда я рассказываю мистеру Флемингу про наши машины, он удивляется. Зачем, чтобы перевезти одного человека — твоего отца, нужно жечь 15 литров бензина, спрашивает он меня. Ведь этот бензин и деньги, потраченные на покупку автомобиля, не приносят никому практической пользы. Они выбрасываются на ветер. Вот что обидно.

— Ха-ха-ха! Представил себя в “Мини” или в “Гольфе”. Да меня же друзья засмеют!

— Вот! В этом и есть наше отличие. Для нас позорно то, что для англичанина, наоборот, почетно.

Пойдем дальше. Я заметил, большинство англичан редко покупают одежду. Ну как редко? По сравнению с нами редко. Например, ты, когда в первый раз приехал в Лондон, помнишь, скупил половину “Харродса”. Покупал все подряд. И что? Многое из этой одежды ты вообще не надел ни разу. Кое-что надел пару раз. А ходишь сейчас в одних и тех же трех костюмах, двух джинсах и трех футболках. А в той крутой итальянской одежде, которую купил за бешенные деньги в Лондоне, сейчас ходят наши родственники из Кызылорды и Казалинска. Возможно, даже в огороде в них копаются. Мама отправила одежду им, потому что ты собирался ее выбрасывать. Вот так мы живем.

А типичные англичане купят по скидке одежду очень задешево, долго носят ее, а потом еще и через Интернет продадут хотя бы за несколько фунтов. Они считают каждый пенс.

— Да, есть такое. Каждый раз покупаю новые вещи, а потом не ношу.

— Вещи — да. А еда? Обрати внимание, как мы готовим себе пищу. Мы ведь объедаемся до отвала три раза в день. Как будто в последний раз. Да еще и половину не доедаем и выбрасываем в мусор, потому что на следующий день хотим видеть на столе свежеприготовленную пищу. И так каждый день. Одними только нашими остатками еды можно было бы накормить несколько семей в Африке.

А как готовят англичане, например, мистер и миссис Флеминг? Ровно столько, сколько съедят. Ровно две тарелочки. А если не было аппетита и не доели, то оставят на завтра и доедят.

— Как-то скучно это. Не по-людски. Широты душевной нету.

— Кстати о душевной широте, а именно о гостеприимстве. Здесь, конечно, нам равных нет. Мы же приглашаем в гости с размахом. Небольшая вечеринка — 30–50 человек. Свадьба — 300–500 человек. При этом мы всегда накрываем стол с запасом. На всякий случай. Мы же знаем, что каждый гость может прийти с братом, другом, детьми, внуками, даже с соседом. Когда я рассказываю об этом англичанам, они падают в обморок: как можно прийти к кому-то на торжество, прихватив с собой незваного гостя?! Для них это уму непостижимо. Они приглашают немного гостей и конкретное количество, составляя список. И угощения готовят на точное число гостей. Для них нет понятия накрыть на человек 20–30, они накрывают ровно на 23 персоны.

И потом. Что такое застолье у нас? Это ведь полный дастархан закусок и салатов к началу мероприятия. На столе руки положить некуда. Все заставлено. Так потом еще и за время тоя (празднества) подают три-четыре горячих блюда. К концу вечера наедаемся так, что встать из-за стола не можем.

А у них? Подают по одному салату, по одному горячему и чай. А чаще и вообще просто закуски и напитки. И все. Ведь у них приходят в гости не для того, чтобы объесться, а чтобы поговорить, пообщаться.

— А что, одно другому мешает?

— Не мешает. Но переедать-то зачем?

— Не знаю. У нас так принято.

— А знаешь, что еще мне бросилось в глаза, когда я был в Лондоне зимой?

— Что?

— То, что англичане ходят дома в теплой одежде.

— Это почему?

— Да потому что они не топят в доме, как в сауне. Они экономят топливо. Они считают, зачем тратить много энергии на обогрев всего дома, если можно просто одеться и ходить в теплой одежде в прохладном доме.

А у нас как? Мы же привыкли зимой и летом ходить по дому в трусах и майке. Не остановимся ни перед чем, чтобы разогреть весь дом до 25 градусов. А помнишь, когда мы ездили в гости к дяде Серику в Астану, мы видели, как они укрывают свои батареи ватными одеялами, потому что от них жар шел неимоверный? Еще и форточки открывали. Когда я рассказал об этом мистеру Флемингу, он был просто в шоке. Вы, наверное, очень богаты, говорит он, если можете себе такое позволить.

— Дядя Серик же не виноват, что у них там, в Астане, топят на полную катушку, а регулятора тепла на батареях нет. У него же старая панелька еще советской постройки.

— Ну так мистер Флеминг не о дяде Серике говорит.

А что ты скажешь про наше освещение, папа? Ты обратил внимание, что у нас во всех комнатах есть центральная люстра минимум на пять рожков и еще множество дополнительных светильников. А ты знаешь, что во многих английских домах вообще нет центральной люстры?

— Как это?

— А вот так. У них есть только отдельные светильники над столом, над зеркалом, торшеры в углах. Они не тратят много энергии на освещение комнат. Они тратят точечно на освещение конкретных мест. И на этом умудряются экономить. Кроме того, у них в подъездах и даже на многих маленьких улицах стоят датчики движения. То

есть свет загорается там, только когда человек проходит. В остальное время лампы зря не горят, электричество экономится.

А у нас в подъезде свет же горит всю ночь. Ты знаешь об этом? Иногда, если вахтер забудет выключить, может и еще весь день гореть.

Мне уж неудобно говорить про такие мелочи, папа, как ванная комната и туалет. Дотошный и экономный англичанин, пока чистит зубы, обязательно выключит кран. Зачем тратить воду без толку? Мы же как включим воду, так и льем ее, пока не закончим все процедуры. Или даже такая мелочь: англичанин, если сходил в туалет по-маленькому, обязательно спустит воду в унитазе маленькой кнопкой, то есть потратит полбака воды. А мы разве смотрим на это? У многих в унитазах маленькой и большой кнопки нет. Спускаем полный бак от души.

— Слушай, я же эту воду или этот свет не украл. Мы честно платим коммунальные платежи. За всю спущенную в унитаз воду я плачу из своих заработанных денег.

— Вот это и самое обидное! Ладно, если бы мы поставили “жучок” в счетчик и не платили за свет и воду. Я такой шаг не оправдываю, но хотя бы понимаю. Ведь в этом случае мы получили бы какую-то выгоду. Но когда мы просто льем воду в канализацию, жжем без толку свет, обогреваем через форточку улицу, выбрасываем еду на свалку, мы же обкрадываем самих себя безо всякой пользы кому бы то ни было. Просто деньги на ветер! Да, это честно заработанные тобой деньги. Не украденные. Но зачем деньги, заработанные потом и кровью, тратить впустую? А теперь представь, сколько ресурсов выбрасывается на помойку в масштабах страны. Это добытые нашими

нефтяниками тонны нефти, выращенные фермерами центнеры зерна, построенные строителями дома. Все они, вся наша нация выбрасывает часть своего богатства в мусор только потому, что ленится выключить кран или потому что хочет пустить пыль в глаза соседу.

— Да разве на выключенном вовремя кране или свете разбогатеешь, сынок?

— В том-то все и дело, папа, что из этих мелочей и состоит экономика страны. Каждая капля, каждый киловатт понемногу накручивается и превращается в целом в образ жизни. То, что тебе сейчас кажется занудством и мелочностью, для англичан веками формировавшийся образ жизни, который их не тяготит, а воспринимается как норма.

— Я бы все равно не смог жить как они, считая каждую копейку.

— Ну хорошо. Тогда давай жить, как мы привыкли. На широкую ногу. Но только в таком случае давай не будем жаловаться, что мы живем беднее англичан. Давай не будем удивляться, что у них один из самых высоких уровней жизни, а у нас — нет. Не будем жаловаться, что у них комфортный быт, а у нас — нет. Не будем завидовать их пенсионерам, которые путешествуют по всему миру, а наши старики копают картошку на огороде до глубокой старости. Ведь все взаимосвязано. Хотим жить богаче, значит надо жить экономнее.

— Да уж…

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ЗРЯ ТРАТЯТ ДЕНЬГИ?

Чем больше мы теряем, тем сильнее у нас снижается чувствительность к дальнейшим потерям. Приведу пример из своей жизни. В школе в 80-х мы играли во вкладыши из импортных жвачек. У меня была очень хорошая коллекция. Это были вкладыши с мини-историями. Я любил временами просматривать их. Однажды мой одноклассник предложил поиграть в них. И что бы вы думали? Я проиграл все до единого. Я мог проиграть 10% от общего количества и остановиться, но… Чувствительность при потерях снижается, и, думая отыграться, ты теряешь все. Я извлек из этого хороший урок[118].

Существует аукцион одного профессора, на котором продается обычная двадцатидолларовая купюра. Казалось бы, все люди должны понимать, что странно платить за такой товар больше $20, ведь это означало бы просто потерю денег. Однако в правилах аукциона есть небольшая оговорка: платить должен не только победитель, предложивший максимальную цену, но и тот, кто окажется вторым, — он должен будет заплатить свою ставку, притом что никакого приза не получит. Рекордная сумма, за которую профессору Гарвардской Школы бизнеса Максу Базерману удалось продать 20-долларовую купюру, составляет $407: $204 заплатил победитель аукциона, $203

— тот, кто оказался вторым. Толпа. Игра. Эмоции = сплошные потери!

И что делать? Как предотвратить лишние потери? Вот три совета:

1. Носить с собой ограниченное количество наличности.

2. Не иметь пластиковых карт.

3. Иметь финансовый план сбережения конкретных сумм к конкретным срокам для конкретных инвестиций с намерением приумножения капитала. И поверьте мне, при этом не важно, сколько денег вы на данном этапе жизни зарабатываете.

Опытным путем доказано, что чем больше мы теряем, тем сильнее у нас снижается чувствительность к дальнейшим потерям. Этот эффект называется иллюзией невозвратных потерь: когда мы начинаем принимать ряд решений, в середине осознаем, что уже понесли какие-то убытки, но вместо того, чтобы их минимизировать и остановиться, мы как бы забываем о том, что уже потрачено, и пытаемся каждое следующее решение принимать так, как будто оно новое. Например, снижение чувствительности к потерям приводит к тому, что если мы уже приобрели некий дорогой товар, то продавцу не составит труда уговорить нас купить к нему дополнительные не очень нужные нам аксессуары — ведь основную сумму мы уже потратили и расходы на них кажутся небольшими в сравнении с ней. С этим можно столкнуться в магазине дорогой одежды или при покупке автомобиля. Вы, например, пришли в бутик одежды, где объявлена скидка в 30%, чтобы купить костюм. Вам

соберут прекрасный модный лук[119]. В итоге вы купите не только костюм, рубашку, галстук и обувь, но и пальто, перчатки, а также шарф. Если вы покупаете автомобиль за 2–3 миллиона рублей, умелому продавцу не составит особого труда продать вам дополнительного оборудования и удобностей тысяч на 300–500 рублей.

Что делать? Покупать качественные вещи со скидкой и изначально устанавливать строгий бюджет, дабы не страдали ваши долгосрочные финансовые планы, инвестиции, перспективы.

СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ПУЗЫРИ В ЖИЗНИ И ЭКОНОМИКЕ

В конце 1593 года ботаник по имени Карл Клузиус привез из Вены на родину, в Нидерланды, новый вид цветов. Посадил. К следующей весне в Нидерландах расцвел первый тюльпан. Прекрасный цвет и удивительная форма. Многие увлеклись выращиванием и скрещиванием. Отсутствие коллекции тюльпанов у человека с достатком считалось проявлением дурного тона.

Вскоре цены на луковицы тюльпанов достигли заоблачных высот из-за того, что к новому безумству с радостью присоединилась элита.

Постепенно тюльпаномания поразила и средний класс.

В конце концов представители практически всех социальных и экономических классов стали переводить свою собственность в наличные, с тем чтобы инвестировать в цветы все большие суммы. На пике тюльпаномании дошло до того, что луковицы тюльпанов стали биржевым товаром. За луковицу некоторых сортов можно было выручить эквивалент заработной платы квалифицированного ремесленника за 30 лет[120].

Но… Настал момент, когда продавцы больше не могли найти покупателей на свой товар по раздутым ценам. В 1637 году рынок рухнул. Многие обанкротились. Цикл

появления на рынке, глобального роста и полного обесценивания занял 44 года. Но в век СМИ и Интернета все происходит быстрее, циклы очень коротки. Например, недвижимость в Дубае, цена на нефть, золото, инвестиции в IT-технологии. Переоценили — и через некоторое время происходит глобальное обрушение. Важно учиться смотреть в корень, замечать и отмечать пустошную раздутость либо на самом деле обоснованную ценность сути и наполнения.

Кстати, сегодня цена луковицы тюльпана не превышает нескольких центов.

Пузырь сложно распознать, пока он не лопнул. Пузырь — отрыв цен от экономических реалий. Эмоции захлестывают и не дают рациональному инвестиционному мышлению ни малейшего шанса.

“Ни на чем не основанное убеждение, цены, взлетающие выше всех разумных пределов, бездумное массовое участие представителей среднего класса в операциях на рынке и следующий за этим коллапс”[121].

Когда все покупают (те или иные товары, быстро превращающиеся в дефицитные, либо акции, например), подсознательно бедные люди, коих более 80% в обществе, также, в зависимости от личных финансовых либо кредитных возможностей, включаются в гонку, все больше толкая цены вверх. Некоторые из них могут иметь в том числе и власть, деньги, но их поведение в критических ситуациях четко показывает, какая программа стоит на подсознательном уровне: они вспыльчивы, быстро начинают паниковать, когда что-то идет не так, не соответствует их ожиданиям, в том числе финансовым,

инвестиционным; их могут неожиданно переполнять сомнения, захватывающие власть над их решениями и действиями, а иногда — парализует страх.

Осмелюсь заметить, что начинается такой сценарий подхода к жизни еще в детском садике или школе. Ребенок видит у другого новую игрушку или телефон и начинает терроризировать родителей купить ему это. Бездумное копирование, жгучее бесконтрольное желание, а в итоге увлечение на несколько дней и инвестиционный *ноль*! Ребенок от этого приобретения не становится ни сильнее, ни умнее, ни здоровее, ни набожнее. Если не научить дитя, начиная с подобных ситуаций, смотреть на происходящее вокруг (новомодные увлечения сверстников, например), а также воспламеняющееся у него внутри, с точки зрения разумного и выгодного инвестирования в земное и вечное, то его подсознательное все больше будет входить в состояние бедности: бездумное копирование, отсутствие управления собственными желаниями и эмоциями, бег с толпою в никуда…

Недавно мои младшая дочь и младший сын, им 7 и 4,5 лет, по возвращении из школы и детского сада очень настойчиво стали просить определенную игрушку — зайчика. Когда я в тот вечер собирался пойти за старшей дочерью, чтобы забрать ее с тренировки, они попросились пойти со мной, и на обратном пути я был вынужден зайти в магазин, где продавались эти зайчики. Младшая дочь в первом классе, и у всех учеников младших классов, а также в детском садике, вдруг появились после новогодних выходных эти маленькие пушистые зайчики. Мода. Бездумное потребление.

В магазине мы увидели того зайчика — на вид он был дешевым и совершенно невзрачным (но ведь он у всех

есть!) — и узнали, что зайчик стоит 400 рублей. Я не купил его, но дал им возможность посмотреть на него, присмотреться, пощупать. Остаток пути, минут 10–15, потратил на то, чтобы развернуть сознание детей и включить их взгляд на происходящее с другой стороны. Это было поэтапное убеждение. Я в том числе сказал дочери, что толпа, жаждущая чего-то, — это стадо баранов, а бараны обычно бегут в пропасть либо на мясокомбинат. Она уточнила про пропасть, и я помог ей понять это образное выражение. Мы очень ярко и эмоционально пообщались. Капризы остались где-то позади, а на лице появилась счастливая улыбка. По приходу домой мы и маме нашей рассказали о стаде баранов, закрепив урок. Прошло уже несколько дней. О зайчике оба младших забыли и больше не вспоминали.

Подсознательно бедные, участвуя в панической скупке товаров, услуг, ценных бумаг, лишь раздувают пузыри, особенно, когда представители среднего достатка включаются в гонку. Цены в итоге взлетают до небес. На бирже, например, они и их кровные финансы — пища для спокойных и уравновешенных акул.

Подсознательно богатые сохраняют спокойствие даже в самые критические моменты, они готовы потерять, но в итоге очень много зарабатывают. Они принимают взвешенные финансовые решения с целью инвестирования и приумножения капитала. Когда цены взлетают до небес, они ждут. Если у них есть эти активы, на этапе серьезного перегрева рынка, прислушиваясь к своей интуиции, а не к кабинетным экспертам, они продают соответствующие “перегретые” активы и уходят в наличные. После — ждут падения, когда потратившие все возможное и невозможное (долги, кредиты)

подсознательно бедные обрушат цены до исторического минимума. Все стихнет, уляжется, обесценится… Подсознательно богатые придут и купят лучшее по лучшей цене, ведь все остались без денег, кроме них, своевременно ушедших в кэш.

ДУМАТЬ СВОЕЙ ГОЛОВОЙ

На своей страничке в Facebook я поделился с посетителями рассказом о том, как убедил детей в отсутствии необходимости покупать им новомодного зайчика. Но дал лишь фрагмент, опустив некоторые детали и завершив “баранами, бегущими в пропасть” и “мясокомбинатом”. Интересной оказалась реакция. Лишь один из нескольких десятков посетителей понял суть — думать своей головой. Остальные среагировали на “баранов”. Вот некоторые комментарии к размещенному на страничке фрагменту.

Думаю, что для 7-летнего ребенка это объяснение, возможно, было понятно. А вот для 4,5-летнего картина бараньей толпы с зайчиками в зубах, несущейся в пропасть, чрезмерно креативна… Считаю, что родитель очень правильно сделал, сначала дав возможность увидеть и пощупать, что это за игрушка, что в ней нет ничего особо фантастического, а потом — объяснил приоритеты. Разделяю такую методу.

Для ребенка нормально хотеть ту же игрушку, что и у других детей, просто потому, что он — ребенок.

Нет ничего страшного в том, чтобы мы, родители, могли немного побаловать своих детей. Это их детство, которое никогда больше не вернется.

Бедные детки! Они так и вырастут без чувства радости, которое и делает людей счастливыми!

Не согласна! Уж простите. Таким образом вы в детях воспитываете прежде всего высокомерие и отдаляете ребенка от общества, каким бы оно ни было... Теперь ребенок будет смотреть на всех тех, кто с игрушкой в руках, как на баранов.

Объяснять малышам, что толпа людей — это бараны?.. Почему вы не считаетесь с возрастом детей? Есть информация, которую ну никак нельзя подавать малышам в силу незрелости их мозга!

У детей восприятие совсем другое и отличается от нас, взрослых. Мне кажется, вы больно строги.

Нас никто не учит быть хорошими родителями и тому, как правильно воспитывать детей. Мы просто ими становимся опытным путем. У каждого свой взгляд на "верное" воспитание. Для одного это из ряда вон выходящее, для другого норма. Одно знаю точно: эту игрушку они запомнили надолго.

Грубовато вы как-то подытожили свое объяснение словами "стадо баранов". Бесконечная любовь к своим чадам ведет иной раз к необдуманным покупкам, но это лишь от того, что родители хотят участвовать в их

жизни и быть внимательными к их потребностям. Не у всех грамотно это получается, но и не все они бараны, как покупающая сторона, так и принимающая. Вот, допустим, увидит ваша дочь ту вещь, которая ей не досталась по определенным причинам, у других детей, и в голове у нее может возникнуть образ баранов, и будет она убеждена в этом, так как ваше мнение на ситуацию для нее авторитетно. И не дай Бог, если в тот момент кто-нибудь поинтересуется у нее насчет игрушки, а в ответ услышит про баранов, потому как папа ей так объяснил.

В вашей истории есть рациональное зерно. Но и Facebook в некотором роде тот же зайчик. Как и покупка iPhone, Samsung, Mercedes.

Уважаемый Шамиль, ваш ответ детям понятен. Хотя тогда почему все мы посещаем Facebook?

Шамиль Аляутдинов: Кто для чего. Просвещение через Fb и общение с моей аудиторией вписывается в мою жизненную миссию. Но для меня лично Fb не источник информации. А потому я бываю лишь на своей страничке.

До 5 лет к ребенку надо относиться как к королю, до 15 — как к слуге, а после — как к другу.

Не помню про игрушки в детстве, но помню про джинсы, которые были у всех. Для нас они были дорогие. Нам обычно так и объясняли, что те или иные вещи были незаслуженно дорогими. И ничего, я выросла нормальной, без разбитой мечты о мишке или джинсах, но с твердым намерением, что у меня самой должно быть достаточно средств в кармане, чтобы купить себе то, что захочу.

Кстати, те джинсы мне быстро разонравились: куда ни посмотришь, у всех были такие, так что я рада, что мои были другие.

Я думаю, рано вы такие вещи говорите маленьким деткам, вы отнимаете детство у милых детей. Лет в 15 уже можно посерьезнее с ними говорить, а сейчас это всего лишь маленькие дети, которые хотят пушистого зайчика, да и еще подразнили их, дав его потрогать.

Конечно, не стоит тратить деньги на временную прихоть ребенка, а вот если у него потребность в том, что не навязано рекламой сверстников, а проистекает из его личных интересов, познавательной активности, то раскошелиться стоит. Не нужно баловать из принципа "можем себе позволить"

Одно дело, когда ребенок просто хочет игрушку, совсем другое — когда он хочет ее лишь и только потому, что она есть у всех. Многие и в зрелом возрасте не вырастают из этого, гонятся за брендами, чтобы вписаться в общество, не отставать от других. Так что в целом я согласен с вашим подходом.

Шамиль-хазрат, вполне с вами согласна. В таких вроде бы мелочах и заключается воспитание. Вы учите ребенка прежде всего думать собственной головой, анализировать, трезво смотреть на жизнь, не следовать стадному инстинкту, вырабатываете у детей характер, им это очень пригодится во взрослой жизни. Надо учить их быть самостоятельными во всем, так как всю жизнь родители не могут находиться рядом.

Шамиль Аляутдинов: Да, мы с ними обсуждали именно “думать своей головой”. Точно подметили!

ГДЕ НАХОДЯТСЯ ВАШИ САМЫЕ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ?

1. Учитесь и трудитесь в том направлении, которое вы для себя выбрали и в котором намерены стать лучшим, в конкретной узкой специализации. В последующем (через 10–20 лет) откроете для себя и другие новые для вас и интересные области, но первоначально добейтесь максимальной квалификации и навыков хотя бы в одной. Сосредоточьтесь на главном (лишь 20% из 100%) в учебе и труде, и позитивные финансовые преобразования вы начнете замечать уже через три-шесть месяцев. Это будет лишь начало.

2. Многие ищут свое призвание, предназначение и никак не могут найти. Таким я рекомендую: (1) *упростить жизнь* (например, на рабочем столе только самое необходимое для сегодняшней работы; в шкафах и на полках все строго на своем месте, а лишнее — в коробки и на склад; чистота и порядок в салоне и багажнике автомобиля; покупать качественное со скидкой и донашивать до разумного предела, помнить об опрятности; покупать и есть только полезное и оздоравливающее), (2) *прекратить жить по привычке* (сэкономив, например, на утренней чашке кофе из Starbucks, можно купить полезную электронную книгу; вместо привычного многочасового сидения на кресле начать каждые 45 минут вставать из-за рабочего стола и

делать десятиминутный комплекс упражнений; вместо посещения в пути, в общественном транспорте соцсетей прослушивать важный для профессионального роста подкаст либо прочитывать статью в специальном приложении или журнале) (3) *смело выбросить из распорядка дня все ненужные дела и заботы* (бесполезное посещение Интернета, просмотр телевизора, болтание по телефону, переписка в соцсетях, откладывание сложного и важного на конец дня), (4) *месяц не включать телевизор и радио, не посещать Интернет, кроме как по острой рабочей необходимости,* и (5) начать слышать себя настоящего, свой внутренний голос, обращая внимание на главенствующие в голове мысли. Услышав себя, вы сможете понять, чего на самом деле хотите, к чему стремитесь и нужно ли это вам вообще.

3. И стать лучшим. “Счастье каждого у него в руках, как у художника, — сырой материал, из которого он лепит образ. Но и это искусство подчинено общим законам; от рождения людям дана лишь одаренность, искусство же требует, чтобы ему учились и усердно упражнялись в нем” *(Иоганн Вольфганг Гёте)*.

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Действуйте [в поиске себя и своего места в жизни, своего призвания. Действуйте] (трудитесь) [будьте активны, пробуйте, делайте от вас зависящее], ведь каждому с легкостью дается то, для чего он сотворен [Богом]”[122]. Для лучшего и более глубокого, приближенного к практике понимания хадиса, особенно того, что в нем есть призыв трудиться (напрягаться, уставать)[123], а при этом упоминается легкость, приведу фрагмент из книги Роберта Грина “Мастер игры”:

“Важно понять: на первых порах, в начале пути вас должно волновать только одно — как можно эффективнее обучаться и приобретать профессиональные навыки…

Речь пойдет об особой форме человеческих возможностей, являющей собой высшую точку развития силы и разума. Она — источник величайших достижений и открытий в человеческой истории. Такому невозможно научиться в наших школах. Нередко это состояние наступает в периоды некоего напряжения — когда нам необходимо успеть что-то сделать в срок, решить сложную проблему, преодолеть какой-то кризис. Иногда оно может возникнуть в результате неустанной работы над чем-то. Как бы то ни было, в подобных обстоятельствах мы ощущаем прилив энергии и непривычную собранность. Все мысли полностью фокусируются на решении поставленной задачи. Столь интенсивная концентрация порождает фейерверк всевозможных идей — они приходят к нам во сне, берутся неизвестно откуда, будто наше подсознание их выплескивает”[124].

ТРИ ПРАВИЛА ДЛЯ ТЕХ, КТО ЛЮБИТ ДЕНЬГИ[125]

“Если хотите, чтобы ваше финансовое положение было прочным и приносило удовольствие, просто запомните три правила.

Деньги очень любопытно устроены. Если гнаться за ними, рано или поздно пожалеешь. Накопив кучу ненужных вещей, вы неизбежно столкнетесь с тем, что ничто не может вас насытить. Если вы хотите, чтобы ваше финансовое положение было прочным и делало вас

счастливым, попробуйте следовать этим простым и эффективным правилам.

1. Чтобы достичь богатства, необходимо сосредоточиться на меньшем.

Принцип Парето (20/80), действует в сфере финансов так же, как и везде.

20% ваших вложений сформируют 80% вашего богатства. К примеру, однажды сделав ставку всего на несколько акций-победителей, таких как Amazon или Chipotle[126], вы сможете купить загородный дом.

Каждый месяц 20% нецелесообразных трат приводят к 80% дефицита в вашем бюджете. Это и ужины в ресторанах, и покупка ненужной одежды, и абонемент в элитный фитнес-клуб.

Соотношение между усилиями и результатом непропорционально. В основе 80% вашего успеха лежит 20% вашей энергии, времени и денег.

Полезно ознакомиться с работами Грега МакКеона по эссенциализму. Исследования МакКеона показывают, как концентрация на малом ведет к успеху. В большинстве случаев отказ от мысли, что вы должны получить от жизни все, — это и есть путь к тому, чтобы получить от жизни многое.

Таким образом, если вы хотите самостоятельно управлять своими финансами, ваша главная задача — сосредоточиться на главном и устранить все лишние траты и вложения. Прислушайтесь к своим истинным желаниям. Не внушенное и заложенное на подсознательный уровень вашим окружением или рекламой, а именно то, что по вашему разумному

убеждению делает вас, к примеру, умнее, здоровее, красивее, сильнее, набожнее, а в итоге и еще более богатым. Решения, которые вы принимаете, должны соответствовать тому, к чему вы стремитесь и во что верите. Они должны нести вам счастье здесь и сейчас с перспективой на годы и десятилетия. Остальное — не нужно.

Когда вы перестанете скупать десятки шампуней разных марок или оставлять кучу денег в кофейнях, вы ощутите новые финансовые возможности. Вы сможете начать инвестировать, сможете купить квартиру, сможете позволить себе качественный отдых.

Но чтобы это произошло, вам нужно научиться обходиться малым и самым важным (20%).

2. Когда речь идет о деньгах, не бывает идеальных решений.

Сама идея совершенства применительно к финансам опасна.

Совершенство — это концепция, основанная на нашем желании нравиться другим. В надежде создать определенное впечатление мы приобретаем вещи, которые символизируют наши достижения. Это те достижения, которых в глубине души нам не хватает. Мы тратим деньги не на то, чтобы “быть”, а на то, чтобы “казаться”.

3. То, как вы достигли богатства, имеет значение.

Богатство — это не только деньги. Настоящее богатство открывает перед вами все двери.

Представьте, что вам принадлежит целый дом, здание, где живут люди, ваши арендаторы. А вы, вместо того чтобы следить за этим домом, своевременно ремонтировать и благоустраивать его, на всем экономите. Таким образом вы

ставите деньги выше людей и нарушаете фундаментальный закон природы.

Если вы не бережете свое имущество и не заботитесь о людях, которые ежемесячно платят вам деньги, тогда спустя какое-то время жильцы перестанут бережно относиться к вашей собственности, как и перестанут уважать вас.

Но что если вы будете заботиться о своей собственности и относиться к жильцам с уважением? В вашем доме захотят жить хорошие люди. Это создаст спрос среди тех, кто вовремя платит, поддерживает порядок и не собирается переезжать — такой спрос, что вы сможете выбирать арендаторов по своему желанию.

Появится возможность рассчитывать на постоянный денежный поток, а расходы на ремонт со временем снизятся. Уровень стресса снизится. Вы будете зарабатывать благодаря тому, что цените людей и их потребности.

Если вы копите и отказываетесь награждать людей, которые помогают вам, объем денег растет быстро, а все, кроме вас, остаются в проигрыше. В конечном счете проиграете и вы.

Если вы увеличиваете капитал так, чтобы приносить пользу другим, ваши финансовые действия обретают смысл.

Осмысленное накопление принесет вам богатство, которое вы не могли себе представить и которого вам хватит на всю жизнь”.

ПОЛЕЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРИВЫЧКИ

1. Не пользоваться кредитной картой. Вообще.

2. Вести ежемесячный приход/расход[127].

3. При походе в магазин брать с собой лишь небольшие суммы (5–10 тысяч рублей, 100–200 долларов), записанные в тетрадь “Приход/расход”. Исключение может быть лишь в том случае, если имеется намерение купить конкретную вещь, стоимость которой выходит за эти рамки.

4. Покупать со скидкой качественные вещи вашего (именно вашего) размера.

5. Не соблазняться на скидки, а спокойно задуматься, есть ли в гардеробе, обувнице или косметичке то, что выполняет такие же функции. Объявляемые большие скидки у многих из нас блокируют благоразумие, особенно если при этом с собой имеется необходимая наличность либо банковская пластиковая карта. Кстати, когда в шкафах и на полках дома порядок, тогда мы знаем, что у нас есть и в каком количестве, а потому не станем покупать 10-й шампунь или 20-й тюбик крема для рук.

6. И, наверное, одной из главных финансовых привычек является — “тратить меньше, чем зарабатываешь”. Я давно следую правилу 80/10/10. То есть 80% прихода реинвестируется, 10% на благотворительность и 10% на все ежемесячные и общегодовые расходы семьи. На начальном этапе

реинвестировать 80% очень сложно, но важно строго экономить и откладывать, сберегать, а после инвестировать, дабы денежная масса ваших сбережений с годами росла и приумножалась. Такой подход, независимо от уровня вашей зарплаты, за несколько лет поможет вам стать финансово обеспеченным.

РЕКОМЕНДАЦИИ ОТ ПОСЕТИТЕЛЕЙ МОЕЙ СТРАНИЧКИ В FACEBOOK

На страничке в Facebook я задал своим посетителям два вопроса: 1) какие финансовые привычки вы прививаете детям, поделитесь? 2) и какие конкретные финансовые привычки, приумножающие благосостояние, есть у вас, взрослых? Ниже следуют варианты ответов самых разных людей.

Касательно еды: приобретаю то, что действительно будем есть и что не будет долго лежать в холодильнике и затем попадет в мусор. Касательно одежды: то, что может залежаться более одного или двух месяцев, не считая сезонных, стараюсь не приобретать. Смотрю, действительно ли я не могу обойтись без этой одежды. В остальных сферах тоже учусь быть внимательной к своим интересам, чтобы не тратить на вещи, по сути интересные, но не отвечающие моим актуальным нуждам.

Я не даю карманные деньги, но дочка сама собирает их за отличную учебу, за победы в олимпиадах, в дни рождения, потом из этих денег покупает себе вещи,

гаджеты или дарит что-то мне. Посылаю ее в магазин за покупками, потихоньку понимает рациональность расходов, лишнее не берет.

Благодаря вашим семинарам я вообще перестала покупать сыну машинки, их и так целый дом. Раньше каждый поход в магазин заканчивался игрушкой, а теперь мой трехлетний сын начал все понимать. Задаю ему вопросы: от этого ты станешь сильнее, богаче, здоровее, набожнее? Очень работает. Сын говорит, что теперь у него полный дом игрушек, ему ничего не нужно.

Из правильного расходования денег складывается благосостояние. Получая зарплату, оплачиваю квартплату, садик, школу. В супермаркете закупаю необходимые продукты, не покупаю все, что вредно для здоровья (продукты с добавлением различной химии, всевозможных красителей, добавок, полуфабрикаты). Стараюсь всегда есть свою домашнюю еду, так как знаю, как она приготовлена и из чего. Покупая предметы гигиены, стараюсь обходиться минимумом средств, так как опять же в них много химии, а это вредно и не хочется засорять окружающую среду. При покупке вещей в первую очередь обращаю внимание на качество одежды, сейчас многие не брендовые вещи хорошие по качеству и приемлемые по цене. Какую-то часть денег откладываю в копилку. 10% выделяю на благотворительность. Оставшиеся деньги идут на текущие расходы (транспорт, карманные расходы и т. д.). Нужно избегать спонтанных покупок. Думаю, при грамотном распределении бюджета благосостояние постепенно можно приумножить, не

отказывая себе в самом необходимом.

С собой на работу для обеда или перекуса брать еду из дома, чтобы не тратить деньги на всякие пирожки и пепси.

Не жить в долг. И конечно, всегда должна быть подушка финансовой безопасности.

Лично я даю садака в мечеть 10% от заработка всегда, на протяжении многих лет и помогаю родственникам или друзьям. Вера, честность, ответственность, профессионализм, ну и стараться поменьше тратить.

Не давать деньги в долг, я так потеряла многих друзей (а точнее, псевдодрузей).

Планировать и оптимизировать расходы.

Дочь заканчивает школу. Переживает за то, будут ли деньги на университет. Спорить о бюджетных местах бесполезно, поэтому предлагаю решить простую задачу: $5000 в год за обучение умножить на 5 лет и на выходе иметь зарплату $500–1000. Вопрос: в чем смысл инвестиций?

Разумеется, я не жду возврата средств, вложенных в ее обучение, ни в коем случае. Условия: вот тебе искомые средства, только обоснуй, что у тебя на выходе, соизмеримы ли расходы с полученным опытом и знаниями, а также с зарплатой после обучения? Деньги эти изначально ее, они ей даны Всевышним через меня.

В Германии есть четкие инструкции, сколько карманных денег нужно давать детям уже с дошкольного возраста. Если ребенок не получает карманные деньги, он может заявить об этом в учреждение по защите прав детей. У ребенка есть свои права!

Таблица на 2016 год — какую сумму родители должны давать детям (возможны изменения в связи с инфляцией):

Ниже 6 лет — 0,50 евро в неделю
6–7 лет — от 1,50 до 2 евро в неделю
8–9 лет — от 2 до 3 евро в месяц
10–11 лет — от 13 до 16 евро в месяц
12–13 лет — от 20 до 22,50 евро в месяц
14–15 лет — от 25 до 30 евро в месяц
16–17 лет — от 37,50 до 45 евро в месяц
18 лет — от 60 до 75 евро в месяц.

В школьном возрасте родители давали деньги только на обед и на транспорт. Лишних денег мы вообще не получали и даже не требовали! Сейчас я закончила университет. Училась я на “отлично” и, естественно, получала высшую стипендию — все отдавала маме! Она не просила у меня отдавать ей всю сумму, я сама так решила. Дело в демократичности родителей к детям.

Когда ребенок был маленький, я вообще не давала денег. Начала давать понемногу лет с 11. Он, оказывается, целый год копил их, и на свой день рождения купил себе новый дорогой сотовый телефон, а старый продал. Перед каждой покупкой даю ему советы. Например, он хочет купить чипсы, я объясняю, что это вредно, лучше на эти деньги купить яблоки или апельсины. Я не разрешаю бездумно тратить деньги, независимо от их количества. Перед

каждой покупкой говорю, чтобы он подумал, зачем ему эта вещь, какую пользу она принесет. Хочется, чтоб ребенок научился думать, анализировать свои поступки, правильно распределять свои деньги. Из таких вроде бы мелочей и состоит наша жизнь.

Мой сын учится в 5-м классе, ему 10 лет. До 5-го класса у нас было несколько “троек”. Перед началом учебы я предложила своему сыну сделку: он приносит мне “пятерки”, а я ему за это 500 тенге (это $1,5). Сейчас он приносит мне очень хорошие оценки и неплохо зарабатывает.

Сначала ребенку можно давать деньги на то, чтобы он самостоятельно оплатил, например, проезд в транспорте, в такси. Как результат — осмысленное отношение к деньгам.

Мы премируем детей деньгами за хорошую учебу.

Контролировать денежный поток так, чтобы деньги приносили радость не только самому себе любимому, но и окружающим, начиная с близких.

Карманные деньги выдаются раз в неделю только в обмен на отчет о потраченных ранее.

Копим деньги в копилках после посещения курсов по финансам для детей. Дочь просит меня каждый месяц выдавать определенную сумму — 5 сом (это меньше чем доллар) — и научила этому братика.

Все дети разные. У меня три сына (18,13 и 8 лет). Деньги даем им только, когда они сами попросят на личные нужды. У старшего свои деньги всегда есть, не знаю, как ему удается экономить, но всякий раз, когда бы у него ни попросили младшие братья, он с важным выражением лица спрашивает: "Сколько?" Средний сын — ужасный транжира, у него всегда денег нет. Самый младший в копилку собирает. Если попросишь, отдаст все до копеечки. Никогда не задумывалась о том, чтоб как-то приучать их экономить. Все идет само по себе. Мы и сами-то не всегда расходуем деньги по назначению, а требовать это с детей, думаю, не надо. Это же дети. Мы просто интересуемся, на что ребенок потратил деньги, и все. Когда спрашиваем у них, что ты попросил у Аллаха сегодня, средний всегда отвечает: "Богатства!".

Может, старший экономит потому, что с детства мы всегда прививали ему чувство ответственности за младших братьев.

Сумму в копилке наши дети ежемесячно делят на 4 части по рекомендации книги "Финансы Триллионера" и сами решают, куда и на что тратить 1/4 часть.

Инвестируя в образование детей, хочу видеть их в жизни успешными и финансово независимыми от родителей и от других, счастливыми в семейной жизни и благодарными за все это Всевышнему... Что касается привычек, то ребенок должен иметь общие понятия о том, что такое деньги, расходы, как зарабатывать деньги и какую роль финансы играют в жизни.

Мы прививаем, объясняем, что и в деньгах есть лимит. Дочке 4 годика, когда мы заходим в магазин, договариваемся покупать самые нужные вещи и по количеству не больше двух.

Старшей дочке 7 лет, мы ей периодически даем деньги и разрешаем потратить, куда она захочет. Но она копит уже 2 года, очень любит их пересчитывать и размышлять, планировать, что можно купить. Иногда она одалживает кому-либо. Само ощущение "своих" денег вызывает в ней чувства могущества и счастья. Средней дочери 5 лет, и она все тратит на сиюминутные радости, у нее совсем другой характер. Я ей говорю: "Подожди до завтра с покупкой", но завтра она хочет уже другое.

У нас дома дети своими делами зарабатывают баллы: уборка, уроки, суры из Корана, добрые дела. Так они зарабатывают себе на подарки. Все это в контексте "соревнуйтесь в добрых делах". Они знают, что Аллах записывает им плюсы и минусы, и очень расстраиваются, если кто-то первым сделает что-то хорошее.

Чаще всего я спрашиваю, что дети хотят приобрести, что им нравится. Считаю, что чем лучше они будут знать себя и свои желания, тем целенаправленней будут использовать деньги. Непонимание себя и своих интересов может повлечь за собой спонтанную покупку и трату денег. Под спонтанной имеется в виду покупка, не отвечающая потребностям ребенка. И ею может оказаться даже книга или выбор факультета, куда он хочет поступить. Если интерес ребенка в приготовлении еды и в приобретении кулинарной книги — пожалуйста. А

то бывает, что мы учим детей покупать “правильные” книги или выбирать “правильную” профессию, но если это не отвечает интересам ребенка, тогда нет и смысла в этом. Я стараюсь не давать такой посыл, что деньги — это плохо, это мирское. Деньги — это инструмент, который вы можете использовать во вред или на пользу. И не все можно купить на них.

КТО ТЫ?

“Плодородная (хорошая) почва дает [приятные на вид и вкус, сочные и самые разные] плоды, растения, с благословения Творца. А на плохой [к примеру, солончаковой почве[128]] если и произрастет что-либо, то с большим трудом. [Соответственно, благотворная почва души верующего человека (подсознательный уровень) всегда легко и естественно впитывает все хорошее извне, и так же легко и естественно выдает наружу положительные эмоции, сдержанные реакции, добрые слова и сосредоточенный труд, мотивированный конкретно сформулированными целями и ожидаемыми результатами. Внешний облик “благоухает” благородством, даже если человек занят трудоемкой работой или очень скромно, бедно одет. Что касается невоспитанного человека или подсознательно нищего, то хорошее из него можно вытащить лишь “клещами”, он скуп на доброе слово и ему сложно доброжелательно воспринимать окружающих, результаты его работы и труда тяжело назвать шедевром, в который человек вложил душу, навыки и много пота]” (см. Св. Коран, 7:58).

СИЛА ПРИВЫЧКИ

Новые привычки помогают нам расти и развиваться, становиться “плодородной почвой”, оздоравливают тело и

мозг, а также могут приумножать наши финансы. Для более легкого и комфортного вхождения новых привычек в нашу жизнь следует знать и практиковать следующее. Есть три фактора, помогающие нам в трехмесячный срок ввести новую привычку в структуру мозга и сделать ее частью нашей жизни, не требующей особых затрат, так как привычка спустилась на подсознательный уровень и стала чем-то естественным, как, например, бессознательная ходьба во время телефонного разговора и еще движение при этом второй рукой (или двумя, если у вас наушники).

Во-первых, необходимо наличие пускового механизма[129]. Мы сейчас говорим о новых финансовых привычках, а потому, например, там, где у вас наличность (туда кладете и оттуда берете наличные средства), положите обычную школьную тетрадь. В ней вы будете вести приход/расход[130]. Она — пусковой механизм. Вы ее увидели и должны заставить себя сделать то, что во-вторых.

Во-вторых, совершить действие, о котором вам напомнил пусковой механизм, но к которому имеется внутреннее сопротивление, так как это ново для вас, непривычно, а потому энергозатратно. Вы берете тетрадь и записываете в ней сумму, которую положили (кратко обозначив, за что вы ее получили и поставив дату) либо которую забираете. Расписывать все до мелочей и прикладывать чеки не нужно. А лишь — на что (например, домашние расходы) и дату. Главное — химия мозга, он видит глазами, анализирует и помогает в последующем более объективно оценивать положение дел с вашими личными финансами.

В-третьих, нужно поощрить себя. Итоговое поощрение помогает привычке закрепиться — увидев через глаза пусковой механизм, мозг подталкивает к действию, дабы в конце получить поощрение. После каждой записи можете проговаривать себе “молодец, долларовый миллионер/миллиардер!”, а в конце месяца, суммировав приход и расход (это несколько минут, но очень важно сделать), купите по дороге домой свежих фруктов и перед ужином, красиво разложив их на столе, насладитесь ими вместе с семьей, обсудив с домочадцами их успехи за прошедший месяц. Во все подробности ваших финансовых успехов, полагаю, ставить их в известность не стоит, кроме как, возможно, жену (мужа). Детей важно с раннего детства учить правильному отношению к деньгам, но не следует разъяснять им все финансовые подробности доходов, инвестиций, капитала вашей семьи. Это может демотивировать их на подсознательном уровне, как и покупка ребенку по окончании университета машины и (или) квартиры. Нам, людям, нужны мотиваторы, пусть даже искусственно создаваемые, заставляющие нас выходить из зоны комфорта и двигаться вперед, развиваться, расти. Ведь развитие и рост — это болезненно, а кто захочет испытывать боль и преодолевать инерцию, апатию и лень, когда у него есть квартира с большим телевизором, машина и прожиточный минимум?! В таких условиях комфорта крайне сложно стать великой и полезной для окружающих и общества в целом личностью, преодолевающей, особенно на протяжении первых 10–15 лет самостоятельной жизни, серьезные внутренние и внешние барьеры. Я считаю, что вопросы капитала семьи относятся к родителям, обеспечивает их старость и

помогает им решать проблемы своих родителей или детей в необходимых и сложных, форс-мажорных ситуациях.

*

Какая *новая ежедневная привычка* помогла бы вам стать богаче?

…

У пророка Мухаммада (да благословит его Всевышний и приветствует) однажды спросили: “Какие дела [из числа благих] наиболее любимы Богом?” Он ответил: “Те, которые совершаемы постоянно (на протяжении наиболее продолжительного периода), хотя [будь они] и малочисленны (незначительны). [То есть не количество важно, а качество и постоянство]”. И добавил: “Берите на себя [изначально] те дела [или, например, обязательства], которые вы в состоянии выполнить”[131].

УЧЕТ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ

Полезная финансовая привычка — ведение учета личных денежных средств. Как уже говорилось выше, предлагаю следующее. Там, где у вас наличность (туда кладете и оттуда берете наличные средства), положите обычную школьную тетрадь. В ней вы будете вести приход/расход. Всякий раз, когда станете добавлять финансы либо забирать, вам следует записывать в тетрадке сумму, которую положили (кратко обозначив, за что вы ее получили, и поставив дату) либо забрали. Расписывать все до мелочей и прикладывать чеки не нужно. А лишь — на что (например, “домашние расходы”) и дату. Главное — химия мозга, он видит вашими глазами, анализирует и помогает в последующем более объективно оценивать положение дел с вашими личными финансами. К движению денег на ваших счетах данный способ контроля отношения не имеет. Он лишь помогает вам более объективно отслеживать ваши именно *наличные* доходы и расходы. Важен процесс собственноручного написания на бумаге, он активизирует химию мозга и анализ. Это важно. Отмечу, мы неосознанно завышаем приход денежных средств и занижаем расход, что в итоге приводит к одной из самых распространенных пагубных финансовых привычек — тратить больше, чем зарабатываем. Отсюда и большинство проблем.

В конце месяца уделите несколько минут на суммирование цифр и подведение итога. И обязательно напишите на листе этого месяца полученные цифры. Поставьте в конце собственную роспись.

Примерная схема.

… (месяц, год)

Приход	**Расход**
… (сумма) … (за что) … (дата)	… (сумма) … (на что) … (дата)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
Итог:	Итог:

КУЛЬТУРА ПРИЕМА ПИЩИ И БОГАТСТВО

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Поистине, Дьявол приходит к каждому из вас всегда и по любому поводу[132]. Даже когда вы едите. А потому если у кого-то из вас упал кусочек [еды, ломтик хлеба, например], то [подняв] пусть очистит его от грязи [безусловно, в разумных пределах], а после пусть непременно съест, не оставляет Дьяволу. Когда же доест [завтрак, обед или ужин, например], пусть оближет свои пальцы [если во время трапезы что-то ел руками и на пальцах присутствуют остатки пищи. Опять же без перегибов[133] и с учетом норм приличия того общества, в окружении которого трапезничает]. [Зачем все это?] Поистине, человек не знает, в какой еде (остатках пищи) заложена Божья благодать (баракят)”[134].

Благоразумно сторонясь Дьявола и становясь ближе к Богу даже, на первый взгляд, в таких мелочах, человек открывает для себя *новые* формы проявления Божьей милости. Как говорят, если человек не умеет грамотно использовать имеющиеся у него $100, Бог не даст ему $1000. В результате соблюдения таких вроде незначительных, но важных правил, установленных в мусульманской культуре, перед верующим открываются врата изобилия не только с перспективой в земной

обители, но и в обители вечной. Напомню, что подсознательно бедные люди расточительны[135]. Подсознательно богатые — экономны[136], рациональны, аккуратны, чистоплотны[137].

Прием пищи — это ежедневный процесс, который помогает наполнять жизнь Божественной благодатью (баракятом) и благословением. А вот накладывать в тарелку нужно столько, сколько необходимо съесть для поддержания жизненных сил[138], и доедать все до конца. Как сказано в достоверном хадисе, “человек не знает, в каких остатках пищи заложена Божья благодать”[139].

КАК СТАТЬ ТРИЛЛИОНЕРОМ ПРЯМО СЕЙЧАС?

РУСЛАН КАРИМОВ[140]

Для меня, как для человека, несущего ответственность в первую очередь за свою семью, родных и близких сфера финансов важна.

Каждый человек ежедневно сталкивается с миром денег. Основная масса населения живет с постоянным чувством нехватки денег, думая о том, как их заработать. Как человек верующий, я понимаю, что каждый год пролетает как один миг, и если расставить неправильно приоритеты, то к концу жизни, даже имея огромные счета и все материальные блага, можно оказаться банкротом в духовном плане. В современном сумасшедшем ритме жизни мы практически забыли, как жить насыщенно и наслаждаться каждым мгновением. Мы изо всех сил стараемся быть счастливыми, но при этом пропускаем самое важное и разрушаем ту гармонию, которую ищем. В бесконечной гонке за материальным благосостоянием мы часто забываем об истинном предназначении денег. Участники “крысиных бегов” не получают удовольствия от своих ежедневных дел и живут мнимыми надеждами, что, стоит им достичь какой-то конкретной цели, и это сделает их счастливыми.

Многие цели являются ложными атрибутами счастья и

навязаны нам, как правило, обществом, средствами массовой информации и рекламой. Большинство людей думают, что ситуация изменится, если у них будет много денег. Они полагают, что если у них отпадет забота о нехватке средств, то они сразу заживут счастливой жизнью. Однако многим успешным в финансовом плане предпринимателям знакома такая проблема: достигнув каких-либо успехов в финансовой сфере, они не становятся счастливее. Добившись определенного успеха в жизни, задаешься вопросом: а для чего мне все это? Есть масса примеров того, когда люди достигают высокого материального достатка, но при этом перестают видеть красоту каждого дня, чувствовать благоухание жизни и в конце концов впадают в депрессию. Не выдерживая испытания большими суммами денег, такие “успешные” личности погружаются в пучину греховного, начинают искать спасение в наркотиках и алкоголе.

Так чем же отличаются Триллионеры от большинства других людей, в том числе богатых материально? Что они знают такого, чего не знают остальные? Что они делают по-другому, чтобы добиться успехов, как в материальном, так и в духовном плане? Что позволяет им изо дня в день достигать новых высот? Может быть, у них есть какие-то особенные секреты? Эта статья о том, как не стать участником “крысиных бегов”. Как добиться огромного материального богатства и сохранить живое восприятие окружающего, радость жизни.

Написание данной статьи стало для меня уникальной возможностью поделиться накопленным опытом, личным анализом психологии финансов и изобилия, рассказать о лучшем, что я почерпнул из тех многочисленных семинаров и тренингов, которые посетил до этого

момента. Я не претендую на то, что открою нечто новое для читателя — ведь уже имеется достаточное количество книг и различных материалов из сферы финансов и триллионерной тематики (мне очень нравится слово “триллионерной”). Я отдаю себе отчет, что мои советы не подойдут всем без исключения. Но все, о чем здесь написано, проверено на собственном опыте.

Любой из нас, став Триллионером, может внести свой вклад в то, чтобы этот мир стал немного лучше, и тем самым добиться счастья и в мирском, и в вечном. Надеюсь, что мои размышления помогут кому-то из читателей найти нечто ценное и актуальное для себя.

Триллионер и богатство

У каждого человека свои ценности и взгляды на жизнь. Очень часто мы не знаем, к чему стремимся, а иногда если и знаем, то даже тогда не идем нужным путем. Счастье, за которым мы гонимся, может быть у нас под боком, а мы его не замечаем, все гонимся и гонимся за чем-то призрачным.

“Вечно занятые”, целыми днями крутящиеся как белка в колесе — псевдоуспешные бизнесмены. Все потому, что их гонка за успехом и богатством никогда не заканчивается. При желании всегда можно найти огромное количество возможностей построить из любимого дела капитал. Но достижение новых высот в материальном приносит таким людям лишь временное удовлетворение.

Зарабатывание денег не может быть конечной целью для счастья, и состояние богатства от количества денег не зависит. Ведь нам для удовлетворения своих ежедневных

потребностей нужно действительно совсем немного. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Человек! У тебя есть то, чего тебе достаточно [оглядись, присмотрись, ты многим богат и обеспечен, цени это и развивай]! Ты же требуешь того, что развратит тебя. [Идя на поводу легкомысленных желаний или алчного соперничества, ненасытности, ты начинаешь переходить нормы морали, предаешь свои истинные ценности: теряешь себя, свою обязательность пред Богом и людьми; теряешь ощущение святости семейных взаимоотношений].

Человек! Ты не доволен малым [что есть у тебя], а большим [сколь бы многочисленным оно ни становилось] не насыщаешься. [Прими это к сведению и измени свое отношение к происходящему, дабы при любых обстоятельствах быть счастливым и благодарным Творцу].

О сын (дочь) Адама! [О человек!] Если ты встретишь утро [нового дня] (1) в телесном здравии [ты здоров], (2) со спокойной душой (сердцем) [ничто не разрывает твое сердце на части, не беспокоит тебя до глубины души] и (3) у тебя есть пропитание хотя бы на один день, то можешь ничего не бояться! [Все в твоих руках, перед тобой огромные просторы земных возможностей, моли Господа о помощи, последовательно делай от тебя зависящее и никогда и ничего не бойся!]”[141].

Сказочно богатым стать можно, вне зависимости от того, с какого старта начинаешь. Триллионер четко и ясно понимает, для чего ему нужен достаток. Деньги не могут быть целью или смыслом жизни, они всего лишь инструмент для достижения целей. Материальное

богатство помогает лучше проявиться качествам людей. Оно как увеличительное стекло — хороший человек при помощи денег сделает еще больше хороших дел для счастья в обоих мирах, а плохой еще больше укрепится в греховном.

С помощью денег гораздо легче реализовывать свои мечты. Они поднимают нашу жизнь на уровень выше. Деньги, конечно, не самое важное, но они начинают приобретать важность, когда их постоянно не хватает. Отсутствие финансовой независимости оказывает негативное влияние на все стороны жизни.

Деньги сами по себе нейтральны, их нельзя назвать ни хорошими, ни плохими. Только когда они попадают в чьи-то руки, они могут послужить на пользу или принести вред. Триллионер с деньгами станет еще счастливее, а озабоченный постоянными проблемами добавит себе хлопот. Триллионер как никто другой понимает ценность денег: с их помощью можно творить благие дела. Но прежде чем отдать последнюю рубашку, нужно ее иметь. Одна из главных обязанностей Триллионера — это материальное обеспечение себя и своей семьи.

Ислам не запрещает нам становиться сказочно богатыми. В Священном Коране говорится: “Скажи, кто запретил украшения Господа [все, радующее глаз и сердце, добротное, изящное, изысканное], которые Он вывел для людей, и хорошее из благ (из продуктов питания)?! Это [умение пользоваться красотами жизни] в полной мере [дозволено] для людей верующих [как и для всех остальных, хотя некоторые необоснованно выдумывают для себя запреты], а вот в Судный День [и после него] райские красота, благодать — только лишь для верующих. Подобным образом Мы [говорит Господь миров]

разъясняем знамения для людей грамотных” (Св. Коран, 7:32).

Вместе с этим Триллионер никогда не забывает, что наша жизнь временна и тленна: “Все, что у вас [будь то деньги, здоровье или благополучие, то есть все мирское], — тленно (иссякнет, исчерпается) [оно уйдет безвозвратно, канет в небытие. Это сравнимо с водой, набранной в ладони, — увы, удержать ее невозможно. Такова участь тех вещей, которые мы накапливаем и собираем для того, чтобы в какой-то момент потратить на удовлетворение очередного желания или прихоти, ограниченных земным]. А все, что у Господа, — вечно. [Его дары неиссякаемы, не имеют ни начала, ни конца. Он дарует нам все, чем мы обладаем: силы, здоровье, возможности. Одновременно Всевышний испытывает нас: сумеем ли мы этим правильно и рационально воспользоваться, сможем ли перенести материализованную Божественную милость, являющуюся кратковременным удовлетворением наших нужд, в мир вечного блаженства, или превратим столь прекрасное в груз, который опустит нас на самую низшую ступень Ада].

Кто терпелив (стоек) [спокойно и уверенно преодолевает трудности, которыми полна эта жизнь; кто не соблазняется на легкое, но греховное, а с “кровью и потом” достигает намеченных целей, хотя, возможно, и без особых затрат и потерь, но силой мысли и упорядоченностью действий], тем непременно воздадим Мы [говорит Всевышний Творец] много лучшим, чем то, что они совершали (чем они того заслуживают)” (Св. Коран, 16:96).

Очень важно воспитать правильное отношение к деньгам, пусть их пока еще нет. Для этого нам необходимы

финансовая грамота и финансовая культура. С аксиомами финансовой грамотности и культуры желательно знакомить наших детях с раннего детства, начиная с дошкольного возраста. Эти неписанные аксиомы общеизвестны, но большинство людей забывает о них, и поэтому так мало в финансовом плане успешных людей.

По своей сути деньги — это благодарность за труд. Каждый день мы покупаем различные товары, пользуемся разнообразными услугами и тем самым благодарим других людей деньгами. Поэтому утверждать, что деньги, то есть благодарность за труд, — это зло, абсурдно. Говорить так про деньги могут только лодыри или неудачники, которые хотят этим оправдать свое безденежье и нежелание трудиться.

Человек, богатый не только материально, но и духовно, всем своим сердцем осознает, что деньги — это инструменты для изменения окружающего мира в лучшую сторону, они помогают сделать как можно больше благих дел, создать шедевры, которые будут служить во благо многих людей, и заслужить через это прощение и милость Всевышнего.

Имея много денег, каждый из нас имеет больше возможностей влиять на жизнь общества, окружающих, начиная в первую очередь со своих близких. Количество этих благ и масштаб достижений человек устанавливает себе сам. Очень часто, добившись определенного уровня в финансовом благополучии, человек останавливается на достигнутом (такая тенденция распространена не только на постсоветском пространстве, но и во всем мире). Но Триллионер знает: пределов того, что можно достичь, нет! В Священном Коране говорится: “Он (Всевышний) дал вам все, о чем вы Его просили. Дары и блага, предоставленные

вам, бессчетны (если захотите посчитать их, то сделать этого не сможете) [не хватит сил, и нет таких чисел]! [Однако же, несмотря на все это] человек, воистину, крайне неблагодарен и упорен в грехе [в том числе в грехе безделья, лени и бесцельного, бессмысленного прожигания свой жизни]" (Св. Коран, 14:34).

Понимание того, что дары и блага Всевышнего бессчетны, дает Триллионеру мотивацию никогда не останавливаться на достигнутом. Ощущение Всемогущества Творца дает возможность, достигая определенных уровней, повышать себе планку и никогда не прекращать развитие. Именно непрерывный процесс и развитие на пути к своим целям, а не достижение чего-то конкретного приносит настоящее ощущение счастья.

Образ мышления Триллионера

Возьму на себя смелость утверждать, что самое главное отличие Триллионера от остальных людей заключается в его образе мышления.

Что знает и применяет Триллионер, чего не знают и не делают остальные люди?

Действия и привычки

Качество жизни определяется качеством наших ежедневных действий и привычек. А качество действий и привычек зависит от наших навыков и знаний. Настоящие знания — те, которые находят свое практическое воплощение и, соответственно, имеют результат. Тем, кем мы являемся сегодня и сколько у нас сегодня денег, — это результат наших вчерашних действий. То, что мы имеем сейчас, — это результат того, что мы делали вчера, то есть

наших вчерашних привычек. Чтобы изменить нашу завтрашнюю жизнь, нужно изменить наши сегодняшние действия. Чтобы изменить наши действия, нужно поменять наши привычки. Многие знают об этом, но знать не означает делать.

Привычка — это действие на автомате. Дабы легче было выполнять правильные действия, они должны стать привычкой. Только правильные привычки приносят результат.

Удача и успех при ближайшем рассмотрении оказываются всего лишь результатом подготовки, правильных привычек и упорного труда.

Техника “м100%М” и закон постепенности

Ежедневное чтение — одна из самых полезных привычек Триллионера. Для формирования полезной привычки можно использовать формулу “м100%М”.

Первое “м” в формуле — это минимум, который необходимо выполнить в любом случае. Выполнение минимума вырабатывает привычку каждый день делать нужное действие, и вы видите, как минимальные, но ежедневные усилия приближают вас к результату.

Формулируем цель: ежедневно начать практиковать чтение. Устанавливаем для себя минимум — прочитывать 1 страницу в день. Это настолько легко выполнимо, что ваша лень не будет протестовать против этого, как в случае, если бы вы заставляли себя прочитывать большее количество страниц. Выполнение минимума придаст вам уверенности в себе: вы держите свое слово, выполняете обязательство, верны своему решению.

100% — это норма, цель, то есть, скажем, прочитывать 5 страниц в день. Каждодневно вы должны достигать

именно цели.

Второе, большое “М” — это максимум, который возможно выполнить лишь в случае вдохновения. И у вас будут такие дни. Пусть им станет чтение 10 страниц в день.

Пример приведен для тех, кто сейчас вообще не имеет привычки читать.

“м” должно быть реально маленьким, чтобы вы его могли выполнить при любых обстоятельствах, даже если вдруг заболеете. Такой подход, когда “м” действительно минимально, помогает не нарушать закон постепенности. Соблюдение закона постепенности означает, что нельзя браться сразу за большое количество изменений и загружать себя невыполнимыми обязательствами, рассчитывая на получение моментальных результатов. Тише едешь — дальше будешь, гласит народная мудрость. Гораздо эффективнее подходить к любому изменению постепенно, шаг за шагом, но регулярно.

У пророка Мухаммада (да благословит его Всевышний и приветствует) однажды спросили: “Какие дела [из числа благих] наиболее любимы Аллахом (Богом, Господом)?” Он ответил: “Те, которые совершаемы постоянно (на протяжении наиболее продолжительного периода), хотя [будь они] и малочисленны. [То есть не количество важно, а качество и постоянство]”. И добавил: “Берите на себя [изначально] те обязательства, которые вы в состоянии выполнить!”.

Чтобы усилить взятое на себя обязательство, лучше сразу принять решение в какое время, после чего конкретно вы ежедневно в течение 30 следующих дней планируете выполнять поставленную задачу (например, сразу после утренней молитвы). Далее в течение

следующего месяца вы выполняете запланированное действие по принципу, что даже если выполнено только “м”, то в принципе задание выполнено. Если выполнено 100% задания — очень хорошо, а если “М” — прекрасно. Превышать “М” приветствуется, но это не означает сделать норму за следующие дни. Задание выполняется ежедневно, без пропусков.

Мысль

Мы уже знаем, что сегодняшний результат — это следствие наших вчерашних действий. Завтрашний результат — это следствие наших сегодняшних действий. А наши действия напрямую зависят от наших мыслей. Только от соединения мысли и действия рождается результат. С нами происходит все, во что мы верим.

Одним из самых важных отличительных навыков в мышлении Триллионера является умение трансформировать мысли. Триллионер знает, что мозг — это суперкомпьютер, которому необходимо ставить правильные задачи (цели, планы, мечты). Мозгом управляет душа человека. Именно понимание наших глубинных потребностей, качество мыслей и наших убеждений являются основной успеха. Умение быстро трансформировать мысли плюс осознанность — это и есть позитивное мышление, о котором сейчас многие говорят. Важно не то, что происходит вокруг нас, а то, как мы интерпретируем эти события и относимся к ним.

Именно умение трансформировать мысли является основным для обретения свободы. Главная свобода любого человека — это свобода мыслить. Эту свободу никто и никогда, ни при каких обстоятельствах у вас отнять не может. Триллионер знает: события сами по себе не могут

быть ни хорошими, ни плохими. Все, что происходит с нами, — это только опыт. Опыт может быть приятным и неприятным. Триллионер понимает, что все в нашей жизни происходит по мудрости и всезнанию Творца. Пророк Мухаммад (да благословит его Господь и приветствует) говорил по этому поводу: “Удивительно положение верующего: любое [Богом данное] обстоятельство идет ему на пользу. И такое [отношение к происходящему] дано лишь ему. Если к нему приходит радость (успех), он благодарен [Господу, не связывает это напрямую с самим собою, не занимается самолюбованием, а старается должным образом понять, применить, приумножить, трансформировать]. И это — лучшее для него. А если возникает трудность (горе, несчастье), он проявляет терпение [делая все от него зависящее], и это — лучшее для него”.

“Когда какая-либо боль в форме болезни (недуга) или чего-либо другого постигает (поражает, ранит) мусульманина [пусть даже мало-мальски верующего и практикующего каноны], тогда Господь непременно посредством этого снимает с него грехи [прощает их ему, если человек относится к этому спокойно, терпеливо и без возмущения, недовольства]. И это [прощение грехов] подобно тому, как опадают листья с дерева”.

Скорость трансформации мысли свидетельствует о мастерстве Триллионера. Триллионер понимает, что факты и их интерпретация не являются одним и тем же. Все люди живут в мире интерпретаций, а думают, что живут в мире фактов. Факты — это когда одна и та же вещь воспринимаема одинаково. Очень важно отличать факты от интерпретаций. Большинство людей не знают этого и твердо уверены, что они говорят о фактах. На самом деле

— это всего лишь их интерпретации. Факты — это действия, которые происходят сейчас и с которыми согласно абсолютное большинство. Настоящее длится прямо здесь и сейчас, в данную секунду. Все остальное — это выдуманные истории. Понимание этого дает возможность изменять окружающую реальность. Меняя интерпретации, вы меняете то, что происходит с вами.
Мы получаем все, во что верим! Мы видим не то, что есть на самом деле, а то, что нам рисует наша система восприятия. И если мы рисуем сами, тогда почему бы сразу не рисовать то, что нас воодушевляет?! Почему бы не придумать историю, мотивирующую жить по своему сценарию? Итак, то, что с вами будет через 10, 20, 30 лет, зависит от того, что вы представляете себе сегодня.

При помощи умения трансформировать свои мысли человек обретает контроль над своим состоянием и через это становится с каждым разом все более мудрым и гибким. Сначала мысли, затем знания и навыки, после — действия, привычки (действия на автомате), и потом результат. Триллионер знает, что результат всегда зависит от мыслей. Так что если мысли положительные, то и результат будет положительным. Но есть еще кое-что, что появляется до мысли. И это — эмоция.

Эмоция

Каждый может управлять своими эмоциями. Для этого просто нужно знать, что на одну отрицательную эмоцию должно приходиться как минимум четыре положительных. Отрицательные эмоции будут всегда и никуда от них не деться. Поэтому нам необходимо только и делать, что накапливать положительные. Важно замечать каждую секунду, что прямо сейчас происходит

вокруг нас хорошего. “Что хорошего прямо сейчас произошло?” — задавайте себе этот себе по нескольку раз в день и благодарите Всевышнего за это. Сказано в Священном Коране: “[Вспомни, как] оповестил вас Господь: “Если будете благодарны, то — нет сомнений — дам Я вам еще больше…” (Св. Коран, 14:7).

Как только вы начнете замечать, что хорошего происходит с вами в данную секунду, ваши эмоции изменятся, а вместе с ними изменятся ваши мысли и действия. Благодаря Всевышнему вы со всей полнотой ощутите состояние довольства, а оно — одно из необходимых условий, чтобы стать богатым. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Будь доволен тем, чем наделил тебя Аллах (Бог, Господь), станешь самым богатым среди людей”.

Эмоции — это наша жизненная сила и энергия. Они напрямую влияют на наши мысли и на то, что мы делаем, а затем — на результат, который получаем. Умение “увидеть” свою эмоцию, взять паузу перед тем, как появится мысль, успеть моментально трансформировать свою мысль к этой эмоции — вот в чем заключается секрет Триллионера.

Уметь вовремя увидеть и распознать свою эмоцию и трансформировать ее в правильную, дать нужную интерпретацию любому событию, научиться присутствовать в каждом моменте жизни помогает навык осознанности.

Навык осознанности — быть здесь и сейчас. Мы живем в удивительное время. Технологический прогресс за последние несколько десятилетий поражает своими масштабами. Огромное количество новых технологий привело к неимоверным скоростям в современном мире и

к невероятному количеству информации, которая при желании доступна любому. Все это дало и побочные эффекты. Люди стали жить в мире иллюзий. Огромное количество информации ежеминутно сваливается на нас. Это приводит к тому, что наша голова забита постоянными мыслями о будущем или воспоминаниями о прошлом. Мы живем в мире стресса, постоянного беспокойства, забот, усталости и подавленности. Нам становится тяжело контролировать свои эмоции. Даже читая ежедневную пятикратную молитву, ловишь себя на том, что в голове без остановки пролетает поток мыслей, различных проблем. Как же обрести гармонию и удовлетворение в каждом моменте дня? Как научиться следить за своим внутренним голосом и своими эмоциями?

Тренировать этот контроль помогает простая ежедневная медитация. Слово “медитация” у многих ассоциируется с какими-то буддистскими практиками, но это абсолютно не так. Суть традиционной медитации заключается в том, чтобы полностью сконцентрироваться на дыхании и проследить за ритмом вдохов и выдохов. В какой-то момент вы осознаете, что мысли приходят и уходят сами и что вы — не то же самое, что и ваши мысли. Концентрация на дыхании позволяет наблюдать за мыслями по мере их появления и постепенно перестать бороться с ними.

Пример простой медитации, которую может ввести в свою практику любой желающий (не нужно при этом обладать какими-то особенными навыками):

1. Сядьте на стул, выпрямитесь. По возможности отодвиньтесь от спинки стула, чтобы спиной ни на что не опираться. Ступни должны полностью касаться пола, закройте глаза или опустите взгляд.

2. Сконцентрируйтесь на движении вдыхаемого и выдыхаемого воздуха. Прислушайтесь к ощущениям, которые возникают при каждом вдохе и выдохе. Понаблюдайте за своим дыханием, но не ожидайте чего–то особенного. Не нужно регулировать или подстраивать дыхание.

3. Возможно, через какое-то время вы заметите, что отвлеклись. Обнаружив это, не ругайте себя и постарайтесь снова сосредоточиться на дыхании. Умение замечать рассеивающееся внимание и вновь концентрироваться на дыхании, не критикуя себя, считается важнейшей составляющей осознанной медитации.

4. В конце концов ваш разум может успокоиться и стать гладким, как зеркальная поверхность озера, но может и не стать. Даже если у вас получится поймать чувство абсолютного спокойствия, оно может оказаться мимолетным. Однако злоба и раздражение могут исчезнуть так же быстро. Чтобы ни случилось, просто примите это как данность.

5. Через минуту откройте глаза и посмотрите вокруг.

Время медитации можно увеличивать постепенно до 15 минут в день и этого достаточно для того, чтобы научиться чувствовать свою осознанность.

Цель

Чтобы достичь успеха, одной мотивации недостаточно. Необходимо найти для себя те цели, которые хочется достигать, и совершать правильные действия для достижения этих целей**.** Большинство людей на самом деле и не хотят добиться успеха. Все желание у них только на словах. Поэтому и все действия их не ведут к

результату. Нужно прекратить мечтать и научиться ставить цели. Если вы задумали цель, то тогда на 100% будьте уверены, что этого можно достичь. Наш мозг так устроен, что мы можем планировать только то, чего мы действительно можем достичь. Триллионер — это тот, у кого есть цели, и ему хочется делать те действия, которые ведут его к достижению этих целей.

Прежде чем эмоция появится, мы видим образ (картинку). Эти образы становятся впоследствии нашими целями. И именно на них нужно направлять внимание. Ваша задача — создавать свои образы и управлять вниманием.

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Люди, вы обязаны иметь цель (стремление), вы обязаны иметь цель (стремление) [если намерены чего-то существенного достичь в этой земной жизни в духовном, интеллектуальном, физическом или материальном плане! Обозначайте цели и действуйте!] Поистине, Аллах (Бог, Господь) не лишит вас Божественной благодати (милости Его и благословения) до тех пор, пока не “согласитесь” с чувством скуки (душевного томления, не пойдете у него на поводу; пока вам не надоест то, чем занимаетесь)”.

Картинки мира каждого человека создаются внутри самого человека. Чтобы картинка была действительно вашей, а не навязанной извне, важно для любого дела выстроить цель. Образ должен быть четким, детальным и ярким. Яркость означает силу желания. Чем ярче цель, тем больше сил и сильнее желание добиться ее. Цифра как бы “оживляет” образ. Без цифры цель будет неконкретной. Никто не может достичь конечной цели, если даже не представляет куда движется. Поэтому цели важно

прописать. А приоритетные на данный момент цели нужно всегда держать перед глазами. Перед тем, как начать что-либо делать, научитесь задавать себе вопрос для проверки на соответствие цели: это действительно тебе нужно? Причем вопрос этот нужно задавать себе 4 раза с ударением на каждое слово.

Любые достижения приходят через любимое дело и упорный труд. Самые разумные и грамотные действия люди совершают “ради чего-то”. Триллионер знает “ради чего” он делает то или иное действие. “Ради чего” — это и есть цель. Если кто-то что-то не делает, значит у него нет по-настоящему такой цели.

Очень важно различать свою глобальную и промежуточные цели. Приведя промежуточные цели в соответствие с глобальной, вы почувствуете душевное равновесие. Глобальная цель — это мечта. Если мечты нет, то тогда цель — найти ее! Мечта — это главная наша цель. Мечту нужно делать большой.

Пророк Мухаммад (да благословит его Господь и приветствует) сказал: “Если кто-либо из вас желает чего-то (мечтает о чем-то), то пусть не мелочится (пусть просит много), ведь он обращается с просьбой к Господу своему [к Творцу всего сущего, Господу миров, для Которого не составит ни малейшего труда материализовать *любое* желание просящего]”.

Джек Уэлч говорил: “Лучше 10% от большой цели, чем 100% от маленькой”. Часто бывает легче добиться сложных целей, чем легких, так как если цель сложная, то и напрягаться нужно больше.

Здравомыслие и мудрость любого человека зависят от умения задавать самому себе вопросы и искать на них ответы. Задача Триллионера — научиться ставить

вопросы. Задавать вопросы — это и есть ставить цели. Таким образом мы выясняем, что нам необходимо предпринять для достижения мечты и находим категории улучшения, над которыми необходимо работать. Эти категории улучшения являются нашими промежуточными целями на пути к мечте.

Триллионер “копает” из глубины проблемы, доходит до ответов путем углубления в суть вопроса, ищет путь от конечной цели к тому, что нужно делать прямо сейчас. Мы всегда отталкиваемся от итога, который хотим получить, а затем, задаваясь вопросом “что для этого нужно делать?”, находим задачи, требующие решения прямо сейчас. Триллионер мыслит по формуле “результат (то, что мы имеем в исходных данных) — анализ (текущего положения и возможных путей решений) — действие (окончательное решение, в какую сторону двигаться и незамедлительное действие)”. Мышление по формуле “результат — анализ — действие” означает, что для принятия любого решения мы исходим из имеющегося на данный момент. Важно владеть максимальным количеством информации о текущем положении дел. Информация должна быть полной, максимально объективной и своевременной, от этого зависит качество нашего дальнейшего анализа и решения. Большинство людей не принимают правильных решений из-за того, что не обладают достаточной информацией о текущем положении дел. Затем происходит анализ этих показателей и решение куда двигаться дальше.

Часто вспоминая о своих желаниях и целях, легче разглядеть возможности, которые помогут их осуществить. Возможности начинаете видеть, когда вы концентрируетесь на целях. Возможностей огромное

количество. “Дары и блага, предоставленные вам, бессчетны (если захотите посчитать их, то сделать этого не сможете) [не хватит сил, и нет таких чисел]!..” — говорится в Священном Коране (14:34).

Тайм-менеджмент. Как фокусироваться на главном?

У нас часто отсутствует мотивация сделать то или иное действие. Мотивация — это побуждение к действию. Действие будет продуктивным, если желание достичь цели будет максимально сильным. Важным аспектом для полной концентрации является ответ на вопрос: “То, чем я сейчас занимаюсь, продвигает меня к моей цели или нет?” Когда человек что-то хочет сделать — это означает, что его побудило на это “хотение”. А побудить может только правильно выбранная цель. Сила действия зависит от страсти достичь цели, а страсть — это сильное желание. На страстное желание действовать влияет ясность того, что нужно делать. Чем яснее цель, тем понятнее, что нужно делать. Любой ваш результат — не есть ваша цель. Цель — это то, чему мы научились и какими стали, пока шли за своими результатами.

Одна из важных частей, составляющих счастье человека, — это баланс между различными сферами жизни. Каждый человек уникален, и у каждого свой баланс. Можно выделить следующие главные сферы жизни: здоровье, семья, отношения, финансы, личностное развитие, духовная сфера. Если человек находится в своем балансе, то он будет чувствовать себя счастливым.

Если такого баланса нет, то тогда необходимо стремиться к нему. Каждую сферу нужно сначала проанализировать, выяснить состояние дел на настоящий

момент времени. Можно дать оценку по 10-бальной шкале тому, где вы сейчас находитесь, а затем поставить себе цели, которых хотите достичь. Улучшить вы можете только то, что вы замеряете. Оценки у каждого свои, и плохих оценок не бывает. Главное — выяснить, какую из сфер жизни нужно развивать в первую очередь и что для этого сделать прямо сейчас, не откладывая. Важность той или иной сферы помогает определить потребности или ценности человека. В зависимости от своих ценностей человек распределяет свое время на то или иное. Время — единственный невосполнимый ресурс. Триллионер осознает ценность времени. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Есть два блага [бесценных Божественных дара], которые люди не ценят (в отношении которых обманываются) [беспечно пренебрегают ими, нанося себе огромный ущерб; не извлекают должную пользу и выгоду]. Это — здоровье [сохранение его и развитие] и свободное время[142] [которое люди в основном не заполняют чем-то полезным, будь то в земной перспективе либо в вечной]”.

Ничто не стоит на месте: оно либо становится хуже, либо лучше. Дабы что-то становилось лучше, нужно фокусироваться на главном. На что вы обращаете внимание, то и усиливаете. Задача Триллионера — целенаправленно тренировать свое внимание и направлять его на свои цели, а также постоянно развивать этот навык. Правильные привычки и навыки, максимальная фокусировка и непрерывное движение к цели гарантируют результат.

Ошибка людей, которым не хватает времени и денег, заключается в том, что у них всегда множество срочных

дел, а на важные времени не остается. Существует великое множество различных методов тайм-менеджмента. Каждый может применять то, что подходит лично ему. Я хотел бы выделить несколько основных моментов, которые помогут вам фокусироваться на главном:

1. Помните о законе Паркинсона. Закон Паркинсона гласит: сколько времени вы отведете на решение задачи — столько времени эта задача у вас и займет. Зная этот закон, необходимо любую задачу разделять на подзадачи и для решения каждой устанавливать свои сроки.

2. Если хотите работать максимально продуктивно, то в каждый момент времени концентрируйтесь на выполнении одной задачи. Строго исключите действие отвлекающих факторов: телефонов, различных гаджетов и т. д.

3. Если вы планируете ввести в привычку какое-то конкретное действие (например, чтение книги), то запланируйте выполнять его после какого-либо другого конкретного действия (сажусь и читаю книгу сразу после того, как почистил утром зубы), тогда шансы сделать его привычным увеличатся в несколько раз.

4. Используйте “Ежедневник Триллионера” для составления списка самых важных ежедневных дел.

5. Какие дела являются на данный момент важными, поможет определить принцип Парето. Общеизвестный принцип Парето заключается в том, что 20% дел приносят 80% результата. Предлагаю вам для получения еще большого результата применять модифицированный принцип Парето: в этих 20% самых эффективных дел выделить еще 20% дел, которые, в свою очередь, приносят 80% результата. Тогда вы получите 4% дел приносящих 400% результата.

6. Всегда держите перед глазами свои категории улучшений и непрерывно фокусируйтесь на них. Что улучшать, вы узнаете, разложив свою цель на подцели и выделив тем самым категории улучшения. Чем больше сегментируете свои цели, тем лучше. Работать над категориями улучшений вам помогут карточки. Таких карточек может быть несколько в зависимости от количества категорий улучшений. А делаются они так: в каждой из сфер вашей жизни (сферы здоровья, отношений, финансов, личностного, в том числе и духовного, развития) выделите самые актуальные категории, которые вы хотите улучшить на данный момент времени. Путем постановки конкретизирующих вопросов находите самые важные категории, которые необходимо улучшать прямо сейчас, пишете их на карточки и держите эти карточки у себя на виду. На каждой карточке прописывается одна категория улучшений. Просматривая карточки в течение дня, нужно немедленно сделать что-то для улучшения той категории, карточка которой попадает нам в руки.

7. Достичь чего-то можно только при помощи дисциплины. Дисциплина плотно связана с силой воли, а силу воли можно сравнить с мышцей. Сила воли иногда устает (подробнее об этом можно узнать из книги “Сила воли. Как развить и укрепить” Келли Макгонигал), поэтому не забывайте отдыхать.

И помните: счастье нам приносит процесс! Гораздо важнее быть нужным и постоянно вовлеченным, чем свободным бездельником!

Преграды на пути к цели

Самое главное со всеми преградами одно — с ними бороться не нужно. Борясь, вы только усиливаете то, с чем боретесь. Нужно развивать противоположное. Например, нужно не бороться с ленью, а развивать мотивацию.

Лень

Лень — это отсутствие мотивации. Если я что-то не делаю, значит просто не хочу этого делать. Задайте себе вопрос: вам это действительно нужно? Может быть, вы просто занимаетесь ненужным делом. Кого-то из читателей, быть может, и шокирует эта мысль. Особенно родителей, которые могут сказать: а как же дети, которых не оторвать от планшетов? Вот в этом-то и состоит задача современного образования — чтобы дети учились и познавали что-то новое не с позиции “надо”, а с позиции “хочу это делать”. Я учусь, потому что это интересно. Так же и для взрослых людей: чтобы не было лени, нужно просто по-настоящему захотеть что-либо делать. Научитесь захотеть и тогда вам не нужно будет мотивировать себя. Сильное хотение приводит вас в состояние потока, когда вы становитесь максимально вовлеченными в то, чем занимаетесь (концепция потока предложена Михаем Чиксентмихайи и подробно изложена в его книгах “Поток” и “В поисках потока”).

В таком состоянии все дела даются легко и с удовольствием. Чем больше желания добиться своей цели, тем больше шансов добиться результата. Дети прилагают максимальное количество усилий, чтобы получить желаемое. Они живут по принципу хочу — делаю. И взрослым есть чему поучиться у детей. Взрослый, когда хочет что-нибудь сделать, начинает сомневаться, пугаться, перестает хотеть и в конце концов не делает.

Когда занимаешься любимым делом, вам все нравится. То, что вы делаете без лени, — это и есть любимое дело. Чтобы зарабатывать много денег, нужно заниматься любимым делом, стать лучшим в нем и найти значимость этого дела для других.

Страх

Нежелание что-либо делать увеличивается из-за другой распространенной преграды — страха. Триллионер знает, что страх — это мощнейший мотиватор, и с ним бороться не нужно.

События нейтральны: в каждом событии есть позитив и негатив — все зависит от того, на что обращать внимание. Начните замещать неприятное приятным и научитесь фокусироваться на хорошем. Так больше хорошего будет происходить в вашей жизни.

Верующие люди знают, что страх нищеты внушается Сатаной: “Сатана обещает вам нищету (пугает вас нищетой) [чтобы вы никогда не думали о других, а думали лишь о себе; чтобы ничего не делали бескорыстно], и он (Дьявол) настойчиво побуждает вас к греху (повелевает жаждать излишества, погрязать в распутстве, разврате) [пробуждает в вас скупость]. А Господь обещает вам Свое прощение и милость [поощряя тем самым совершение благих, праведных и хороших поступков]. Он необычайно Широк [в проявлении Своей милости], Он Знающий” (Св. Коран, 2:268).

Но наличие веры нейтрализует страх.

Многие люди стали богатыми, боясь нищеты и правильно используя этот страх. Необходимо спросить себя: какова цена, если я останусь в прежнем состоянии? Нужно бояться, что вы не сможете достичь своих целей. И

тогда этот страх поможет вытеснить изначальный страх. Испугавшись чего-либо, вы начнете мощно работать над тем, чтобы у вас этого не было.

Используйте страх. Это — энергия, которая помогает вам добежать до результата. Страх — это трамплин. Самые прекрасные вещи происходят в нашей жизни именно тогда, когда мы боимся, но делаем. Перед теми, кто не боится неудач, раскрывается весь мир.

Человек растет лишь тогда, когда преодолевает свой страх. Представляя себе страх, человек ставит задачу почувствовать отрицательную эмоцию и использовать ее как мощнейший заряд для движения к плюсу! Представьте себе, что в течение всей жизни вы так и не удосужились позаботиться о своем завтрашнем дне и к чему это привело. Здоровье никакое, старая одежда, однокомнатная плохо пахнущая квартира, грязный подъезд, соседи алкоголики и наркоманы, чувство депрессии, сожаления, неудачи. Чем ярче вы представите все эти образы, тем сильнее будет энергия двигаться от минуса к плюсу. Вам еще по-прежнему лень что-то делать для себя завтрашнего?! В противовес нарисуйте картину себя завтрашнего успешного и финансово независимого. Где вы живете, во что одеваетесь, в каких заведениях питаетесь, как выглядите, в какие страны путешествуете, что делаете полезного для окружающих людей, своего города, страны, мира? Теперь проанализируйте свое желание заниматься благополучием своего “завтрашнего я”.

Страхи бывают реальные и иллюзорные. Приведенный выше пример страха отсутствия денег — иллюзорный. 98% страхов — иллюзорные страхи, они всегда страшнее реальности. Иллюзорный страх появляется там, где вы начинаете представлять себе неудачу и другие негативные

последствия. Чем больше вы думаете о них, тем сильнее становится страх. Когда начинаешь думать о положительных целях, то страх проходит. Не бегайте от страха, пройдите его и будьте благодарны его наличию. Беспокойство и страх — это трата времени, а трата времени — это трата жизни. Страх за будущее — одна из причин страданий человека. Страшась будущего, обворовываешь себя в настоящем. Отдельно можно выделить два самых распространенных иллюзорных вида страхов: страх критики и страх неудачи.

Страх неудачи

Страх неудачи берет свое начало в детстве и прививается нам незаметно. С самого детства нас приучают не совершать ошибок, что ошибки — это плохо и больно. В школе детей ругают за ошибки. Поэтому так мало вырастает людей, которые не боятся делать ошибки. Для большинства из нас ошибки — это страдания. Но это неправильно. Только ошибка покажет путь к цели. Мы достигаем цели путем совершения ошибок.

Алгоритм достижения цели (помогает достичь абсолютно любой цели):

1. Анализируем, где мы находимся сейчас.
2. Делаем новый шаг в направлении к цели.
3. Получаем новый результат и анализируем его.
4. Если результат является конечной целью, то это успех. Если нет, тогда переходим к пункту 5.
5. Если результат приблизил нас к цели, тогда возвращаемся к пункту 2.
6. Если результат не приблизил нас к цели, тогда начинаем с пункта 1.

Будущее никому неизвестно. Нет смысла его бояться. Пока не сделаешь шаг, не узнаешь, что из этого получится. Триллионер представляет будущее в прекрасных тонах. Он знает, что неудач не существует — есть только опыт. События сами по себе не могут быть ни плохими, ни хорошими. Есть только опыт — приятный и неприятный. Благодаря неприятным событиям, можно выйти из своей зоны комфорта. А по-настоящему добиться чего-то великого можно, только регулярно выходя из зоны комфорта. Человек растет, переживая неприятный опыт. Только так мы становимся сильнее, мудрее, богаче. Для каждой цели есть определенное количество “нет”, и это есть приобретение опыта. “Нет” на пути к любой цели будет очень много. Главная неудача — прожить жизнь без этой цели.

“Поистине, и нет сомнений в том, что Мы будем испытывать вас [будем проводить через непривычные и неприятные обстоятельства, выявляя уровень нравственности души и ваше осознание действительности], — говорит Всевышний Аллах, — (1) вселяя частички страха [когда в душе будет нарастать беспокойство за что-либо; появится чувство страха перед чем-либо, иллюзорно превращающее спокойно текущую реку реальности в ужасающий и смертоносный водопад, обрыв безысходности], (2) заставляя вас переносить голод [духовный или физический]. Также подвергнем вас испытанию, (3) лишая богатства, имущества, (4) [здоровья или жизни] ваших близких и (5) плодов ваших [лишая вас результата той или иной работы, деятельности]. [Но!] Обрадуй [о Пророк] терпеливых [тех, кто тверды, непоколебимы, стойки, настойчивы, упорны почти до упрямства, постоянны, обрадуй же их тем, что они

находятся под крылом Божественной любви и опеки, они ведомы Им]” (Св. Коран, 2:155).

У Триллионера отсутствует страх неудачи. Наша жизнь коротка, и осознание, что каждый день может быть последним дает еще больше мотивации не бояться страха неудач.

Страх критики, или страх осуждения

Всем нам с детства говорят, что и как делать. Самостоятельность, как правило, не приветствуется. Если кто-то проявил активность, то ему тут же повесят клеймо выскочки. Такими людьми впоследствии легче управлять. Чем быстрее вы идете к своей цели, тем больше встречаете на пути сопротивления окружающих. Что бы вы ни делали, обязательно найдутся люди, которым это не понравится. Триллионер же — это тот, кто не боится критики. Он знает, что критика неизбежна. Известных личностей критикуют чаще. Например, Путина или Трампа. Но их это нисколько не задевает — они продолжают быть теми, кем им нравится быть. Вся критика субъективна, она всего лишь чье-то мнение.

Триллионер не зависит от мнения окружающих. Триллионер выбирает проактивную позицию — находится на своей волне и не попадает под внешнее влияние.

Форс-мажоры и кризисы

Только трудности показывают, кто есть кто. Без препятствий нет развития. Как ни парадоксально, что нам мешает, то и помогает. Препятствие — это подарок. Чем больше препятствий — тем больше подарков! Препятствиями мы называем форс-мажоры и кризисы.

Форс-мажор — это непредсказуемое событие (например, стихийное бедствие), не зависящее от воли человека.

Любой кризис — это форс-мажор, непредсказуемое событие. Триллионер знает, что форс-мажоры и кризисы будут всегда и у всех вне зависимости от наличия веры или количества материальных благ (количество материальных благ, кстати, может только увеличить кризис).

В Священном Коране говорится: “Неужели люди думают, что, сказав “мы уверовали”, будут оставлены в покое [сразу ощутят столь долгожданное душевное умиротворение, безмятежность, счастье, которые уже никогда не покинут их; получат абсолютное Божье благословение и защиту, помощь во всех делах и начинаниях до конца своих дней] и [надеются, что] не станут подвергаться испытаниям (трудностям, искушениям)?!” (Св. Коран, 29:2).

Любой кризис, как и любой рост, связан с выходом из зоны комфорта. Рост невозможен без кризисов. Для Триллионера форс-мажор и кризис — это огромные возможности для роста. Знание о том, что кризисы, проблемы и форс-мажор будут всегда, прибавляет Триллионеру антихрупкости. (Антихрупкость — понятие, введенное Нассимом Талебом в книге “Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса”. То, что наша жизнь состоит из форс-мажоров — “черных лебедей”, описывается в другой его книге — “Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости”.) “Антихрупкость — это способность к извлечению выгоды из неудач, потерь, ошибок; умение закаляться, развиваться и становится сильнее при столкновении с хаосом”.

Справиться с форс-мажорами и кризисами, взять любую ситуацию под контроль и стать духовно сильнее поможет знание закона 100% ответственности.

Закон гласит: за все 100% событий, которые происходят в вашей жизни, как приятные, так и неприятные, несете ответственность лично вы сами. Ключевой момент в этом законе — это цифра 100%, она означает полную ответственность, без всяких отговорок и жалоб “на судьбу” или “нехороших” людей. Непонимание того, “в чем вы виноваты”, не делает вас “невиновными”. В Священном Коране говорится: “Все постигающее вас из бед (несчастий, неприятностей) — результат ваших дел (итог совершенного ранее вашими руками). Но Он [Господь миров] многое прощает” (Св. Коран, 42:30).

Помимо закона 100% ответственности важно знать о двух возможностях, которыми обладает каждый человек, но не каждый умеет пользоваться:

1. Возможность в любой момент отойти в сторону. Мы не можем контролировать действия другого человека и руководить ими, но мы можем решать за себя, что нам делать: продолжать идти тем путем, который навязывается обстоятельствами и другими людьми, или сделать шаг в сторону, принять решение идти по собственному сценарию жизни, сделать максимальное усилие и положиться на Всевышнего. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Кто желает стать самым сильным среди людей, тот [становясь сильным телом, умом, речью своей, волей или верой, работая над этим годы и десятилетия, неустанно совершенствуя свое мастерство] пусть полагается [во всем, особенно в том, что на первый взгляд вне его сил и

возможностей] на Творца [никогда не соглашаясь с чувством собственного кажущегося всесилия]”.

2. Возможность найти альтернативу. У нас почти всегда есть возможность выбора, каким путем пойти, с какими людьми общаться, какой работой заниматься. Мы не можем выбирать только своих родных. Все остальное мы можем выбрать сами. Осознание этого дает Триллионеру большое преимущество в выборе своей судьбы. Даже если на первый взгляд у нас складывается впечатление о том, что другие альтернативы неприемлемы, знайте: альтернатива есть всегда. Сказано в Священном Коране: “Возможно, вы что-то невзлюбите (то, что для вас нежеланно, а может быть ненавистно), однако же оно [окажется] наилучшим для вас [кстати и вовремя открыв ваши глаза, к примеру, на что-то новое или предоставив вам доселе неведомые возможности]” (Св. Коран, 2:216).

Когда дела идут хорошо, легко выполнять задуманное. *Лишь когда появляются настоящие проблемы, становится видно, чего стоит тот или иной человек! Лишь немногие сохраняют душевное спокойствие, последовательность и продолжают действовать. Форс-мажоры будут всегда и везде, тем не менее необходимо уметь справляться с ними, находить в них пользу и каждый день делать что-то для своего будущего!*

Так как же стать счастливым и сказочно богатым?

Вы уже знаете, что все начинается с правильного результативного мышления. Но образ мышления — это только инструмент для изменения себя и способ общения с внутренним “я”. Понять, что конкретно нужно изменить в

себе, помогает модель личности, применимая к каждому человеку.

Модель личности человека

В построении личности любого человека можно выделить следующие уровни:

0. Судьба или все, что заложено в нас Богом.
1. Окружение “Кто? Что?”
2. Поведение “Что делаю?”
3. Навыки, способности “Что я могу?”
4. Убеждения “Кто прав? Что правильно?”
5. Ценности “Зачем я это делаю?”
6. Цель “Чего я хочу?”
7. Личность “Кто я?”
8. Личная миссия “Кто я на самом деле?”

В процессе развития нашей личности, начиная с момента рождения, происходит формирование всех вышеуказанных уровней. *Формирование вышестоящего уровня всегда происходит на основании нижестоящего. Но самое главное в этой модели то, что, когда вышестоящий уровень сформирован, он жестко определяет нижестоящий.* Другими словами, практически невозможно поменять что-то в своем окружении или привычках, не изменившись на вышестоящем уровне. Изучите каждый из этих уровней. Прислушайтесь к своему внутреннего голосу и диалогу, постарайтесь понять себя настоящего и решить, что нужно сделать для себя завтрашнего. В итоге создайте свой уникальный сценарий.

0 уровень. Судьба

Этот уровень на самом деле одновременно является самым первым и самым последним уровнем для человека верующего. Он выходит за рамки земных законов и обычному человеку сложно его воспринять. Всевышний предназначил судьбу для каждого из нас. Но в судьбе каждого есть нечто общее: во-первых, это то, что человеку предоставляется неисчислимое количество возможностей, а во-вторых, судьба не ограничивает нас.

На уровень судьбы практически невозможно повлиять, и в этом заложена величайшая Мудрость Всевышнего. “Скажи: “Не постигнет нас ничто, кроме как то, что уже предписано Богом [изначально Ему известно, нами не регулируемо, а весь вопрос касательно нас самих лишь в том, как, с какими чувствами и действиями мы преодолеем эти неприятности: претендуя на что-то высокое в мирском и в вечном или ступень за ступенью опускаясь вниз, слабея волей и духом]. Покровитель наш — Творец [а потому нас не страшат обстоятельства]. И именно на Аллаха (Бога, Господа) пусть полагаются верующие [делая при этом все от них зависящее и особо уповая на Бога в том, что вне их сил и возможностей]” (Св. Коран, 9:51).

Триллионер живет по принципу: сделать максимально возможное, а в остальном положиться на Бога. Он знает, что кропотливым трудом и конкретной молитвой он может повлиять на судьбу, если будет на то Божья милость и благословение. Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) говорил: “Ничто не может остановить уже определенное (предопределенное) Свыше [например, что-то плохое, находящееся по воле Творца рядом или идущее нам прямо навстречу; когда вроде как уже ничего не изменить], кроме мольбы-ду‘а. [Ничто не

сможет столь эффективно поспособствовать удалению беды или резкому преображению ситуации, кроме как сердечная обращенность к Богу, мольба устами и делами.] Ничто не продлевает жизнь так [не делает ее настолько благодатной, счастливой], как любое проявление благородства [доброты, щедрости, праведности и великодушия]".

Когда ты сделал все от себя зависящее, остается лишь со спокойствием и уверенностью в душе сказать: "Хасбиял-лааху ва ни'маль-вакииль (Мне [для разрешения любой проблемы!] достаточно Бога [Божьей помощи], и Он — лучший, на кого можно положиться)" (Шамиль Аляутдинов, молитва Авраама).

1 уровень. Окружение

Этот уровень начинает влиять на нас с самого рождения. Взрослея (примерно, после 10–12 лет), мы включаемся в регулировку того, кто нас окружает и как на нас влияет.

Триллионер помнит, что все, окружающее нас, является результатом наших вчерашних целей, эмоций, мыслей, действий и привычек.

2 уровень. Поведение

Это представление личности о том, что она делала, делает и каковы ее привычки. Формирование этого уровня начинается в первые 2–3 месяца жизни. В этот период появляется своя зона контроля и осознание того, чем можно управлять. Поведение — это непосредственно деятельность, которую личность реализовывает и в результате которой получает соответствующее окружение. Триллионер прекрасно понимает, что все его действия

идут либо ему на пользу, либо во вред: “Если вы [люди] совершаете что-то благое, то делаете это для самих же себя [в свое мирское и вечное благо], а если совершаете что-то плохое, злое [развращаете, сеете раздор; осмеливаетесь посягнуть на честь, жизнь или имущество других], то — против самих же себя. [Вам лишь кажется, что вы вредите другим, на самом же деле пострадаете вы сами, не от людского, так от Божьего правосудия]…” (Св. Коран, 17:7).

3 уровень. Навыки и способности

Уровень навыков и способностей определяется вопросом “что я умею делать?”. Это представление человека о том, на что он способен. На этом уровне человек понимает, что не все действия приводят к нужному результату. Он учится достигать нужных результатов, совершая целесообразные действия. Другими словами, навыки — эффективные способы поведения, дающие результат. Навыки — это устойчивые модели, которые определяют наше поведение.

Триллионер обладает супернавыком быть счастливым и благодарным за все происходящее.

Осознавая, что все происходит по милости и всезнанию Творца и что кризисы и форс-мажоры — это величайшие возможности для роста, вы начинаете испытывать чувство глубокого удовлетворения и довольства.

Счастье — это и умение выстраивать человеческие отношения. В Коране и Сунне много сказано о хорошем отношении к родственникам, соседям, друзьям, партнерам и вообще к окружающим нас людям. И отмечу в данном контексте, что очень важно уметь прощать людей,

которые причинили вам боль, обидели или оскорбили. По-настоящему простить — значит найти то, за что можно поблагодарить человека, нанесшего обиду. А кроме того, верующие знают, что все обиды, нанесенные им другими людьми, будут компенсированы в Судный День.

Вместе с тем счастье — это не конечное состояние, а постоянное движение и процесс. Навык быть счастливым — это навык видеть хорошее и уметь плохое трансформировать в хорошее.

4 уровень. Убеждения

Основа убеждений определяется вопросами: “почему я так поступаю?”, “кто прав?”, “что правильно?”. Убеждения по своей сути субъективны. Они формируются в результате воспитания (в школе и дома), личного опыта, социального окружения и набора различных для каждого человека факторов. Все конфликты в мире происходят из-за убеждений. Самые сильные убеждения лежат в плоскости религии, национальности и политики.

Имея определенные убеждения, человек имеет высокую мотивацию к действиям, и его сложно переубедить.

Убеждения бывают вдохновляющие и ограничивающие. Триллионер умеет находить ограничивающие его убеждения и заменять их на вдохновляющие.

5 уровень. Ценности

Более высокий уровень убеждений — это наши ценности. Пока не изменятся ценности, не изменятся и убеждения. Ценности определяют масштаб личности и

связаны с вопросами “зачем?”, “во имя чего я делаю то или иное?”, “что для меня самое важное?”.

Ценности, как и убеждения, у всех абсолютно разные. Ценности — это то, что вы боитесь потерять, и то, что хотите приобрести. Определяя, что вы должны сделать для своих ценностей, вы определяете цели.

Если ценности и действия человека противоречат друг другу, это может привести к внутреннему конфликту и неуверенности. Предлагаю призадуматься и написать два списка: список ценностей и список ежедневных дел.

Для формирования первого списка ответьте на вопросы:

— что для вас является самым важным?

— что вы любите больше всего в жизни?

— что вы боитесь потерять больше всего на свете?

— что страстно хотели бы приобрести?

— так ли важны эти ценности?

Пророк Мухаммад (да благословит его Господь и приветствует) сказал: “Если кто-либо из вас желает чего-то (мечтает о чем-то), то пусть [в первую очередь] посмотрит на то, чего желает [присмотрится, подумает, насколько это ему нужно и насколько для него важно]. Поистине, он не знает, на что из своих желаний получит Божественное благословение”.

Во второй список внесите свои ежедневные привычки, дела, реакции на жизненные события.

Затем проанализируйте, что для вас действительно важно, соответствуют ли ваши каждодневные занятия вашим ценностям. Прислушайтесь к своему внутреннему диалогу. Разберитесь в потоке мыслей, возможно, вы вспомните нечто из далекого прошлого, что поможет вам раскрыть глаза на сегодняшнюю реальность. Если в процессе

анализа вы понимаете, что у вас существует разрыв между ценностями и ежедневными действиями, тогда необходимо разобраться, действительно ли эти ценности ваши или они навязаны вам окружением? Если ценности истинны, сразу появляется вдохновение и дела из категории “должен” автоматически переходят в категорию “хочу”. А дальше следуйте “закону постепенности”. Все придет в соответствие само собой, с Божьего на то благословления. Главное — ежедневный труд и дисциплина.

Триллионер — личность, которая живет в соответствии со своими ценностями. Абсолютное совпадение ценностей и ежедневных дел придает жизни особый аромат, единожды попробовав который, хочется чувствовать всегда! Триллионера также отличает то, что в его списке ценностей будут превалировать качества, а не просто банальное перечисление материальных атрибутов роскошной жизни.

Идеально, когда мы достигаем полной гармонии между целью (мечтой) и ценностями.

6 уровень. Цели

Цели связаны с вопросом “чего я хочу?”. В основе целей человека лежат его глубинные потребности. Можно выделить 6 глубинных потребностей любого человека: потребность в определенности, в общении (семья, окружение, родственники), в богатстве (славе и регалиях), в отдаче и в росте. Все эти потребности присутствуют в каждом человеке в той или иной пропорции, в той или иной иерархии: у кого-то на первом месте определенность (стабильная зарплата, понятное будущее, все заранее определено), у другого на первом месте рост (это желание

непрерывно расти и учиться), кого-то вдохновляют деньги и слава, а кого-то отдача (что-то делать для окружающих людей). Нет правильного или неправильного набора потребностей — у каждого человека он свой. Начиная глубоко копать в своих потребностях, убеждениях и ценностях, можно увидеть разногласия между тем, что мы считаем для себя дорогим и важным, и теми потребностями, которые мы так тщательно удовлетворяем.

Если мы приведем наши цели в соответствие с нашими ценностями, мы сможем изменить убеждения, а вслед за ними и мышление, навыки, привычки, действия.

Глубинной потребностью Триллионера является желание расти и отдавать. А чтобы было что отдавать, необходимо это иметь, будь то знания или деньги. И чем больше он растет, тем сильнее желание отдавать и делиться!

7 уровень. Личность

Уровень личности связан с вопросами “кто я?”, “каков я?”. Это система убеждений и представлений о самом себе, от которой зависят его отношения с окружающим миром. Представления о самом себе обусловливают самоуважение, принятие себя и любовь к себе. При этом любовь к себе не означает превосходство над окружающими, а наоборот, позволяет человеку любить других и оценивать их по достоинству.

Триллионера отличает здоровая самооценка, принятие собственных “недочетов” и уважительное отношение к недостаткам других.

Чтобы изменить личность нужно перейти на новый уровень. Есть ли у вас мечта, ради которой вы готовы

меняться?

8 уровень. Миссия

“Вы думали, что Мы сотворили вас просто так, без особого смысла, в качестве некоей временной игры, забавы и что вы к Нам уже не вернетесь [а станете после смерти пылью, земляным прахом навечно]?!” (Св. Коран, 23:115).

Миссия определяется вопросами “кто я такой на самом деле?”, “каково мое предназначение?”, “зачем я пришел в этот мир?”. Мы не сможем по-настоящему, всерьез и надолго изменить наши ежедневные привычки, действия, взаимоотношения с окружающими нас людьми, не изменив наши ценности, убеждения, не определившись, ради чего мы живем. Осознание истинной миссии позволяет человеку увидеть свою жизнь в совершенно новой перспективе и самому построить ее.

Ощущение глобальной цели дает каждому из нас возможность подниматься и идти дальше после падения. Оно наполняет все наше существование смыслом, а значит, в жизни появляется место для гармонии и счастья. Осознающему свою миссию человеку понятно, в каком направлении двигаться, и он с легкостью делает выбор в повседневной жизни. На его пути он сосредоточивается на главном, без затруднений отделяя важное от второстепенного.

Миссия может корректироваться в течение жизни. Если вы движетесь в нужном направлении, миссия становится все более и более масштабной.

Когда вы осознаете свою миссию, у вас пропадет необходимость принуждать себя к чему-либо. Тут же появляются необходимые навыки и умения. При этом

очень важно, чтобы цели, ценности и убеждения были согласованы. Только тогда они принесут вам радость и удовольствие.

Моя миссия — максимально реализовать данный мне от Бога потенциал ради улучшения жизни миллиардов людей во всем мире и благодаря этому достичь довольства Всевышнего в мирском и вечном!

Триллионер — это личность, которая осознала, что главная цель всех целей — это соревноваться в совершении благих дел и приносить пользу окружающим. Сказано в Священном Коране: “И соревнуйтесь же [пред Всевышним] в совершении благих дел!..” (Св. Коран, 2:148).

Сколько бы вы ни меняли нижестоящие уровни, изменения на вышестоящих уровнях не произойдут. И напротив, изменения наверху приводят к моментальным изменениям на нижестоящих уровнях. Когда вы разберетесь в своем внутреннем “я” и осознаете свое уникальное предназначение, для вас все сразу встанет на свои места. Цели, ценности и убеждения автоматически поменяются, а за ними поменяются навыки, привычки, действия и окружение.

Наш мозг гибок, и мы можем легко менять нашу ежедневную реальность. Легкость будет зависеть от степени ясности в нашей голове. Эта ясность дает нам силу и вместе с тем ощущение счастья, когда жизнь проходит в гармонии между душой и разумом.

Нет ничего невозможного: Господу миров достаточно сказать просто “будь” — и оно уже сбывается. “Если Мы [говорит Всевышний, указывая не на множественность, а на величие Свое] что-либо пожелаем, то Нам достаточно сказать “будь”, и оно вмиг произойдет [причем все, что

угодно]” (Св. Коран, 16:40).

Финансовая грамота и культура Триллионера

Очень важно научиться правильно относиться к деньгам, пока их еще даже нет, и с раннего детства закладывать в наших детях финансовую грамоту и культуру. Важно не количество денег, а то, как вы относитесь к ним и распоряжаетесь ими. Сначала вы должны понять, зачем вам деньги, и тогда они у вас появятся.

Богатый человек — это человек, который умеет грамотно пользоваться инструментом “деньги”. Он владеет финансовым мышлением, грамотой и финансовой культурой. Финансовая грамота — это наука об управлении личным финансовым потоком. Финансовая культура важнее финансовой грамоты. Это наше отношение к деньгам и практическое использование аксиом финансовой грамоты.

Как получить инструмент “финансы” и использовать его в повседневной жизни — это уже технология. Овладеть ею можно, постоянно используя аксиомы финансов. Эти аксиомы универсальны и придуманы не мной. Они работают, хотим мы этого или нет. Есть законы, о которых вы можете не знать, а они все равно действуют. Не нужно знать, как они работают, — они работают, и все!

Аксиомы финансовой грамоты и культуры

1. Быть богатым просто: тратьте меньше, чем получаете.

2. Не гонитесь за удовольствием прямо сейчас — умейте отсрочить удовольствие. Не ждите мгновенных результатов (рекомендую прочитать “Не набрасывайтесь на мармелад” Хоакима де Посада).

3. Чтобы получить больше, сначала нужно что-то отдать.

4. Существует три вида финансов: личные, бизнес и “для меня завтрашнего”. Между ними должна быть проведена четкая граница, они не должны смешиваться.

5. Вести ежедневный учет расходов и доходов. Вам никто не сосчитает ваши деньги.

6. Покупать активы[143], а иметь пассивы[144]. Пассивы — это хорошо, это комфорт. Вопрос в том, за счет чего иметь пассивы. Пассивы обеспечиваются покупкой активов. И уж точно не имейте их за счет кредитов! Цель — иметь пассивы, а покупать активы! (Подробнее об активах и пассивах можно узнать из книг Роберта Кийосаки “Богатый папа, бедный папа” и “Квадрант денежного потока”.)

7. Кредит — это воздух, а возвращать нужно наличными. В погоне за очередной новинкой, которую вскоре сменит еще более современный гаджет, техника, автомобиль и т. п., люди берут этот товар в кредит. При этом мало кто соизмеряет уровень своего дохода со стоимостью того, что хотят приобрести. В результате человек получает дополнительную, а иногда непосильную финансовую нагрузку в виде выплаты процентов, которые приходится выплачивать, даже если вещь потерялась или вышла из строя. Нет ничего неприятнее, чем платить за то, чего у вас уже нет. А с кредитами такое часто бывает.

8. Инвестируйте, создавайте пассивный доход, а сами занимайтесь любимым делом.

9. Пусть ваши инвестиции будут в надежных активах. Желательно инвестировать в такие активы, при продаже которых не потеряете много в цене.

10. С увеличением доходов, как правило, начинают расти и расходы. Необходимо, чтобы этот рост не был пропорциональным. Важно, чтобы при росте доходов, расходы оставались на прежнем уровне. Разумное отношение к расходам и умение откладывать удовольствие приведет к тому, что у вас появятся дополнительные свободные средства, которые нужно продолжать инвестировать в активы — пассивные источники дохода.

11. Берегите курочку, несущую золотые яйца.

12. Не кладите все яйца в одну корзину. Диверсифицируйте риски: распределяйте ваши вложения, чтобы снизить вероятность потерь.

13. Оценивайте общий результат вашей деятельности, а не каждого направления бизнеса по отдельности. Важно помнить, что потери ощущаются сильнее, чем прибыль. Если, к примеру, бизнесмен заработал 10 млн рублей, затем потерял 8 млн рублей, то в итоге его прибыль составила 2 млн рублей. Тот же финансовый результат будет, если заработать 1 млн рублей, вслед за которым получить еще 1 млн рублей прибыли. В обоих примерах прибыль одинаковая, а эмоции разные. Для бизнеса потери при инвестициях так же естественны, как и прибыль. Не стоит бояться потерь. Из них необходимо выносить определенный опыт и делать соответствующие выводы. Многие крупные бизнесмены переживали потери

не один раз, но в итоге в дальнейшем выходили даже на более высокий финансовый уровень

14. Если вам нужны деньги для приобретения очередной машины или безделушки, то шансов заработать их на это гораздо меньше, чем на благие дела. Пророк Мухаммад (да благословит его Господь и приветствует) сказал: “Для кого мирская жизнь станет [главной] его тревогою [суета начнет проедать его; страхи, беспокойство и тревоги не дадут ему спокойно спать и есть; всё и вся в его делах и поступках, устремлениях и желаниях, даже мольба, обращенная к Богу, будут вертеться вокруг преходящего, мирского], того Всевышний сделает разрывающимся (дела его будут разорваны Им) [в клочья и раскиданы повсюду, он станет напряженно стараться собрать их воедино и хоть что-то успеть], а [в итоге, ни в чем ничего серьезного не добившись, теряя надежду и уверенность в собственных силах и возможностях, он придет к тому, что Господь] поставит ему [печать] нищеты [прямо] меж глаз: в мирской обители он получит лишь то, что уже [минимально] определено для него [и лишит себя Божьей милости и щедрости].

Чьим же стремлением (конечной точкой устремленности, сутью его намерений) [окажется] вечность [то, как дела мирские вернутся к нему в Судный День в форме неотвратимых наказаний либо Божественных воздаяний], (1) дела того Всевышний соберет воедино [необходимые обстоятельства, возможности, люди будут вовремя появляться на его жизненном пути, нежданно-негаданно окажутся рядом; Творец благословит его на сосредоточенность, собранность, четкое видение мирских и вечных целей,

задач, на оптимальность их решения]; (2) а также наполнит сердце его счастьем (всесторонней самодостаточностью); (3) мирская же жизнь, желая того или нет, падет к его ногам [врата земного изобилия и всестороннего благополучия будут по мере необходимости беспрепятственно открываться пред ним]".

1. Инвестировать рискованно, но еще более рискованно не инвестировать. Абсолютно любое инвестиционное решение несет в себе элементы риска. Как правило, чем больше прибыль, тем больше риска.

2. Инвестирует "я сегодняшний" в "я завтрашнего". Это самая главная привычка богатого человека. Когда вы откладываете деньги, вы откладываете их для "себя завтрашнего". Что скажет ваше "завтрашнее я", если вы потратите эти деньги сейчас?

3. Неважно, насколько вы умны, — вы будете в любом случае допускать ошибки. И дело даже не в уровне компетенции, ошибаются даже самые лучшие.

4. Ведите журнал своих успехов. Многое зависит от идеи, а еще больше — от уверенности в себе. Журнал успехов помогает поверить в себя, сконцентрироваться на положительном и найти причины для благодарности Всевышнему.

5 правил похода в магазин

1. Крупные покупки никогда не совершать на эмоциях, лучше выдержать паузу до завтра.

2. В магазин за продуктами ходить сытым и со списком.

3. Придерживаться принципа "я не настолько богат, чтобы покупать дешевые некачественные вещи".

4. Перед покупкой всегда задаваться вопросом: оно мне действительно нужно?

5. Не гнаться за новинками — они стоят в разы дороже из-за своей новизны, а по функционалу не лучше.

9 аксиом Триллионера

1. Будь довольным. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Будь доволен тем, чем наделил тебя Аллах (Бог, Господь), станешь самым богатым среди людей”. Как уже говорилось, быть довольным не означает быть безамбициозным.

2. Будь благодарным. Господь миров говорит: “Если будете благодарны, то — нет сомнений — дам Я вам еще больше [мирских и вечных благ; а благодарность — это когда вы находитесь над тем, что даруемо вам, а не в нем и не ограничены им, когда веруете и усидчивы в благом вне зависимости от изменяющихся вокруг вас обстоятельств]” (Св. Коран, 14:7).

3. Будь щедрым. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Прощайте промахи и ошибки щедрому человеку! Воистину, Господь берет его за руку [поддерживает его, даруя жизненное равновесие] всегда, когда тот оступается”.

“Каждое утро два ангела опускаются [на землю]. Один из них молит Всевышнего: “О Господи, щедрому человеку воздай значительной прибылью [в материальном плане или духовном, удаляя от неприятностей и бед]!” Второй говорит: “О Господи, скупому воздай ущербом, потерей”.

4. Закят — обязанность каждого Триллионера.

5. Благие дела — беспроигрышная инвестиция. Сказано в Священном Коране: “Тем, кто уверовал и совершал благие дела [а это (дела и поступки) подтверждает

осознанность духовных побуждений и наполняет смыслом многочисленные молитвенные формулы, сходящие с уст], Мы простим их грехи, в чем можно не сомневаться [ведь человек на деле доказал глубину раскаяния и набрал необходимую скорость исправления себя]. Также нет сомнений в том, что воздадим Мы им много более прекрасным, чем то, что было совершено ими [из числа благих и праведных поступков, намерений, устремлений, порывов]" (Св. Коран, 29:7).

Триллионер вкладывает в благотворительность не только деньги, но и свои душу, время, энергию. И он всегда отвечает за то, куда расходует эти деньги.

6. Не будь расточительным. Не разбрасывайся деньгами направо и налево. В Священном Коране говорится: "Ешьте, пейте и не расточительствуйте [употребляйте еду в меру; не тратьтесь на то, что бесполезно, а тем более вредно; старайтесь придерживаться во всем "золотой середины"]. Воистину, Всевышний не любит расточительных. [Нелюбовь Творца может вылиться для человека в проблемы со здоровьем, в быту, на работе. Люди порой удивляются нежданно-негаданно появляющимся сложностям, хотя обычно сами в этом повинны]" (Св. Коран, 7:31).

7. Возможностей для роста бессчетное количество. Сказано в Священном Коране: "Дары и блага, предоставленные вам, бессчетны (если захотите посчитать их, то сделать этого не сможете) [не хватит сил, и нет таких чисел]!.." (Св. Коран, 14:34).

8. Нет ничего невозможного для Господа миров: "Желаемое Им Он творит [нет для Него препятствий]. Он в состоянии сделать абсолютно все [что пожелает]" (Св. Коран, 24:45).

9. Наилучшее сокровище — благонравная жена. Посланник Аллаха (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “Не сообщить ли вам о наилучшем богатстве (сокровище), которым может обладать человек? Это — благонравная супруга: посмотришь на нее — радуешься, попросишь о чем-то — прислушивается, отсутствуешь — а она оберегает тебя [твой дом, твою честь, и достоинство]”.

Навыки бизнесмена

Сейчас модно становиться бизнесменами. Люди думают, что, открыв бизнес, им больше не нужно будет думать о деньгах, а останется только жить в свое удовольствие. Но это всего лишь навязанное заблуждение. Оно приводит к тому, что многие люди занимаются тем, чем им на самом деле совсем не интересно заниматься. Для любого человека гораздо важнее заниматься любимым делом, тем, которое соответствует его истинным нематериальным интересам, а доход получать из пассивных (не требующих личного ежедневного участия) источников.

Бизнес — это еще наличие и развитие определенных навыков, это ежедневная работа и труд.

Открыв свой бизнес, научиться ведению его и стать настоящим бизнесменом можно только тогда, когда ежедневно ведешь операционную деятельность, проходишь определенные взлеты и падения. Это обучение — непрерывный процесс, так как всегда можно найти чему учиться и что улучшать.

Чтобы построить серьезную компанию, необходимо использовать мышление Триллионера, о котором

подробно рассказывалось раньше. Но есть еще несколько присущих только предпринимательской сфере моментов, которые необходимо учитывать.

1. Бизнесмен искренне любит людей и хочет решить их проблемы. Все люди либо хотят получить что-нибудь, либо избавиться от каких-то проблем. Получать что-то или избавляться от проблем — значит получать позитивные эмоции.

Всегда пытайтесь решить проблемы других. Источник вашей прибыли — это польза для людей. Помогать людям решать проблемы — это и есть бизнес. Продаешь не товары и услуги, а решение проблем и, соответственно, позитивные эмоции. Прежде чем открыть бизнес, подумайте, какую ценность вы сможете принести людям, вложив в дело всю свою любовь? Что хорошего появится в вашей жизни (в вашей семье, в вашем городе, в стране, в мире)?

Ваш товар или услуга будут стоить ровно столько, насколько они полезны людям. Чтобы получать больше денег, необходимо приносить больше пользы. Чтобы приносить больше пользы, нужно иметь больше навыков. Давайте всегда больше, чем люди надеются от вас получить.

2. Бизнесмен умеет грамотно управлять ресурсами и инвестировать их. Ведь для того, чтобы получить то, чего у вас нет, необходимо проинвестировать то, что у вас есть.

Неправда, что для всех ресурсов нужны деньги. На самом деле нужны не деньги, а технологии. Создать бизнес — это технология. Применяя технологии, мы получаем ресурсы. Технология — это способ решения проблемы, и это самый главный в мире товар. Технология знает, как получить положительные эмоции. У вас появляется

технология, отсюда у вас появляются ресурсы и деньги, а также свободное время, здоровье, энергия. Решая проблему, вы получаете способ решения такого рода проблем, то есть технологию.

3. Бизнесмен владеет лидерскими качествами и умеет собирать команду.

Чтобы создать великую компанию, необходимо собрать команду из множества ярких личностей. Заряженная команда — залог успешного бизнеса. Заряженная команда вкладывает всю свою страсть и энергию в продукт. Есть один важный момент: вы не сможете привлечь в команду классных специалистов, если ваш уровень развития будет низким. Поэтому очень важно развиваться самому. Смысл бизнеса — объединить людей. Поэтому один из главнейших навыков бизнесмена — это наличие лидерских качеств.

4. Бизнесмен умеет делегировать полномочия. Бизнесмен знает, что только время нельзя восполнить, но его можно купить у других людей. Делегировать нужно максимально полно. Не делегируете только то, что кроме вас никто другой сделать не сможет. Пока вы никому не делегируете, вы — специалист-одиночка, без команды, а ваш бизнес нельзя назвать бизнесом в полном смысле. Делегируя, вы даете возможность заработать другим. Делегируя, вы отдаете и получаете взамен больше. Люди — самый важный актив для вложения.

5. Бизнесмен должен обладать особым финансовым мышлением и понимать, что является главным в бизнесе и от чего зависят результаты.

Цель в бизнесе, как и в других областях жизни, похожа на матрешку. Просто иметь определенный доход — это недоразвитая цель. Умение находить цель — это умение

думать, а значит и умение задавать правильные вопросы. Например, чтобы достичь определенной прибыли, необходимо понять, что прибыль зависит от дохода и расхода. Доход зависит от среднего чека и количества транзакций (сделок). Чем выше частота покупок, тем интереснее бизнес. Количество транзакций зависит от количества зашедших в магазин и т. д. Таким образом, мы определяем цели. Задача руководителя — постоянно напоминать всем о целях. Он должен уметь считать и планировать расходы.

6. Бизнесмен должен принимать решения, основываясь на полной, своевременной, точной информации обо всех процессах, которые происходят в бизнесе. Поэтому необходимо настроить правильный финансовый управленческий учет. Очень важно не жить в иллюзиях, а точно представлять, где вы находитесь в данный момент времени. Невозможно добраться до нужного пункта назначения, не понимая, где находишься сейчас. Отношение к бизнесу должно быть как к спорту: постоянный труд и контроль результатов.

7. Бизнесмен, перед тем как определить, какой продукт или услугу он будет продавать, изначально выбирает нишу. Он задает себе вопросы: насколько она масштабируема? есть ли в мировой практике серьезных компаний примеры в данной нише?

8. Бизнесмен ответственно подходит к каждому покупателю. Он понимает, что чем чаще совершаются покупки, чем лояльнее покупатели, тем выше доход. Одним из ваших лозунгов в бизнесе должен быть: “Превратить недовольного клиента в восхищенного!”.

9. Бизнесмен понимает, что инвестиции должны соответствовать следующим четырем характеристикам:

надежные, приносят доход, ликвидные, не теряют в цене.

Предприниматель — это еще не бизнесмен. Бизнес — это предпринимательство плюс знания и навыки. Чтобы стать настоящим бизнесменом, необходимо овладеть определенными навыками и постоянно совершенствоваться.

Бизнесмен должен:

1. Быть лидером. Лидерство включает в себя:

— создание звездной команды,

— финансовое мотивирование людей,

— постановка цели,

— контроль выполнения поставленных задач,

— воодушевление,

— обучение,

— координирование работы между людьми,

— быстрая реакция без промедлений.

2. Выполнять договоренности. Является одним из важнейших навыков в бизнесе. “О верующие, будьте обязательны в выполнении договорных отношений [исполняйте обеты, обязательства, установленные между вами и Всевышним, а также между вами и другими людьми]” (Св. Коран, 5:1); “Будьте обязательны в договоренностях. Воистину, за обещания и взятые на себя обязательства вам отвечать [пред Всевышним в Судный День]” (Св. Коран, 17:34).

Все договоренности лучше прописывать на бумаге. Любой тупой карандаш лучше, чем острая память.

3. Уметь принимать точку зрения других людей, обладать навыком эмоционального интеллекта. (Рекомендую прочитать “Эмоциональный интеллект в бизнесе” Дэниела Гоулмана.) Лидер должен быть гибким,

но это не значит всегда идти на поводу у других людей. Гибкость означает принятие точки зрения другого человека. Принять — не значит согласиться с ней, а просто признать, что имеет право на существование и другая точка зрения. Гибкость — это способность иметь в виду много разных точек зрения.

4. Обладать финансовой грамотностью и бизнес-интеллектом. Сюда входит не только умение читать и понимать язык цифр, но и знание, как строится компания.

5. Видеть в совокупности всю картину бизнеса: от общего к частному и от частного к общему.

6. Уметь продавать.

7. Уметь вести переговоры (включает в себя умение слушать собеседника).

Девиз Триллионера: Сегодня я лучше, чем вчера

Мы всегда можем быть счастливее, чем мы есть. Ведь счастье — это дорога без конца. Для Триллионера счастье не только в результатах, но и в самом процессе, в прогрессе, который он получает. Успех — он одноразовый, а прогресс можно испытывать постоянно. Прогресс — это постоянное улучшение, и он гораздо важнее успеха.

Нужно полюбить развитие. Невозможно нарастить мускулы, не делая ежедневно упражнений. Что мы имеем сегодня, является результатом наших вчерашних действий. А успешный человек осознает, что результат в завтрашнем дне зависит от действий, которые мы предпринимаем в данный момент. В каждую минуту мы имеем возможность что-то улучшить в себе.

Когда у вас большая цель, то появляются высокие стандарты. Задавая себе высокие стандарты, вы

соревнуетесь сами с собой и с каждым днем становитесь лучше, чем были вчера.

В заключение

Каждый человек может стать Триллионером и внести свой вклад в то, чтобы этот мир стал чуточку лучше. Я поделился с вами этими мыслями для того, чтобы показать, что быть богатым и счастливым доступно любому.

Никто не может остановить вас на пути к успеху, кроме вас же самих. Мы все имеем бесконечные возможности. Быть Триллионером — это верить в безграничное всемогущество Творца, в то, что для Него нет ничего невозможного!

Нам не дано право выбирать, в какое время жить, но дано право выбирать, как распоряжаться своим временем. Жизнь — это постоянное движение. Современные условия ускоряют ритм жизни. Но нужно уметь остановиться, ощутить себя здесь и сейчас, через изменение своих мыслей научиться трансформироваться. Зная точно, чего мы хотим, мы стремимся к своей мечте, ставим грандиозные цели, ежедневно становимся лучше чем вчера, живем в соответствии со своими убеждениями и ценностями, искренне благодаря Всевышнего, мы с каждым днем становимся все более богаты и в духовном, и в материальном плане!

Только вам решать, чем наполнить свою жизнь и что вы хотите от нее получить.

Только вы определяете масштабы, формулируете желания, расставляете приоритеты!

Только вы ответственны за свою жизнь!

Только вы решаете, что вам думать и как относиться к тому или иному событию!

У каждого человека есть великие мечты. Вы обязаны следовать за своей мечтой! Достигайте ее, ставьте новые цели, становитесь лучше, чем вчера, и никогда, никогда, никогда не сдавайтесь! Для того чтобы стать счастливым всерьез и надолго, необходимо получать удовольствие от самой дороги к мечте. Будьте счастливы и богаты в настоящем! Проживите свою жизнь счастливо и достойно!

О СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЫШЛЕНИИ И ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

БАБУР ТОЛЬБАЕВ[145]

В этой статье я хочу рассказать вам о некоторых важных аспектах жизни. Не все они напрямую касаются сферы финансов, но эти аспекты так или иначе влияют на успешность человека, являясь важными для видения своего пути, получения опыта и знаний, возможности обойти острые углы и избежать ненужных ошибок в реализации себя как в области финансов, так и в других областях. Надеюсь, следующие страницы принесут читателю пользу и мои советы станут применяться им в жизни.

Наставничество. Для чего вам нужен наставник?

Ответ прост: чтобы прожить свою жизнь максимально эффективно, богато, ярко, интересно, учась на ошибках других. Вы можете взять уже готовый продукт и не тратить ресурсов на создание нового, вкладывая их в другие, более важные и значимые для вас дела и события.

Есть три основных пути получения знаний и опыта.

1. Первый и самый долгий — личный жизненный опыт. Это значит, что вам нужно проходить все самому,

набивать себе шишки, тратя много времени и энергии. За всю жизнь, если исследовать и познавать все самому, вы преуспеете настолько незначительно, что приобретенный опыт зачастую уже будет слишком поздно использовать на какое-то значимое дело, останется только делиться им с молодым поколением.

2. Второй способ — это книги. Но помните, что не все книги полезны и информативны. Нужно обладать определенным пониманием и чутьем, ведь огромное количество книг написаны так называемыми диванными экспертами, которые сами мало что смыслят в реальном положении дел в том или ином вопросе, а рассуждают, просто нахватав информации из разных сомнительных источников. В вопросе выбора книги я доверяюсь мнению и рекомендациям небольшого числа авторитетных для меня людей. Быстро пронестись по страницам книги и суметь рассказать, о чем она, совершенно не означает, что вы смогли усвоить ее суть. Необходимо внимательно вчитываться в текст, уметь проанализировать, сопоставить новую информацию с уже знакомой вам.

3. Третий и самый важный, по моему мнению, путь — это хороший наставник. Наставник — человек, который, как проводник, сможет провести вас там, где он уже был, а вы еще нет[146]. Он поднимет вас к вершинам своего опыта. Заметьте, что наставников может быть несколько, каждый из них может подсказывать и помогать в разных областях жизни, экономя ваши ресурсы, которые требуются на реализацию различных проектов, будь то бизнес или овладение правильной техникой бега.

У киргизского народа есть такое явление, как посаженные родители (“окул-ата” и “окул-эне”), которых выбирают родители или более старшие члены семьи для молодоженов в день их свадьбы. В России существует аналогичная практика выбора крестных родителей своему новорожденному ребенку. Посаженные родители берут шефство и наставничество над только что созданной семейной парой. Это позволяет молодой семье пользоваться помощью и советами более опытных старших людей, статус которых в родовой иерархии достаточно высок. А самое главное, что посаженные родители — это, как правило, супружеская пара, прожившая много счастливых лет вместе, которая к тому же близка семье молодоженов и неравнодушна к их судьбе. Наличие посаженных родителей позволяет избежать ошибок при построении семейных отношений, дает возможность проконсультироваться с людьми, которые отныне становятся бескорыстно (!) заинтересованными в благополучии подопечной молодой семьи, кроме того, они оказывают поддержку разного рода: помогают не только советом и добрым словом, но и, по возможности, материально.

Первый наставник появился в моей жизни, когда мне было 17 лет. Этот человек подсказывал мне, как поступить в той или иной ситуации. Другой мой наставник, к сожалению, уже покинул этот мир. Это был очень крупный бизнесмен, он был умным человеком, визионером и хорошим другом, оказавшим на меня большое влияние. Проведенное с ним время было для меня бесценным, поскольку он делился со мной не только полезными знаниями, но и вселял в меня веру в себя, вдохновлял на большие дела и свершения. Его опытом,

знаниями и советами я пользуюсь и сейчас, даже после того, как его не стало. Он дал мне толчок к развитию и самореализации. Для меня вера в мои способности человека такой величины была важна. Он стимулировал меня двигаться и развиваться еще быстрее и интенсивнее. Его знания и опыт были крупицами золота, ведь он, будучи старше, словно отправлял меня на года вперед, давая возможность практически увидеть будущее. Это был важный человек в моей жизни.

Теперь у меня самого есть чем поделиться с людьми. Наставничество незаметно стало для меня стилем жизни. Делиться с другими — это необходимость. Если видишь, что ты где-то способен подсказать грамотный путь для решения тех или иных вопросов — промолчать сложно, нужно подсказать. Правда, бывает, что человек не готов воспринимать и слышать совет. Нуждающийся должен созреть, дойти до точки кипения, “изголодаться”, чтобы суметь воспринять. И когда получается, я сам испытываю от этого моральное удовлетворение.

Так кто же может быть наставником? Научить чему-то в жизни или в каком-то деле может любой человек, опытный профессионал своего дела, консультант. Я же говорю про “наставника по жизни”. Наставником может быть человек, во-первых, самодостаточный.

Во-вторых, счастливый, удовлетворенный жизнью, иначе он спроецирует свой внутренний негатив на подопечного. Не может несчастный человек научить чему-то другого, не передавая и свои проблемы, свои страхи, свое недовольство. И, конечно же, наставник должен быть бескорыстным, дабы не использовать подопечного в своих интересах.

Кроме того, наставник должен обладать авторитетом. Ведь уважение и авторитет не появляются на пустом месте, их заслуживают, а значит, наставник в чем-то очень хорош и может этим поделиться с другими, если они хотят достичь каких-то высот. Причем это не обязательно какое-то достижение в бизнесе, наставник может быть и замечательным спортсменом с правильными ценностями, и ученым.

Стратегическое мышление. Как развить?

Стратегия — это путь, который доведет вас из точки А к вашей цели, или точке В. А так как жизнь многогранная и цели не всегда быстрореализуемые, то нужно думать, как прийти к целям с учетом меняющихся реалий, обстоятельств, технологий, методов.

Если молодой человек, окончив вуз, поставил себе целью стать миллиардером или выиграть какой-то турнир, или занять определенную позицию, то он должен постараться максимально предвидеть возможное развитие событий. Человек, который за относительно короткий отрезок времени достигает больших результатов, обладает стратегическим мышлением, потому что предвидел. А если человек ставит короткие цели, то, соответственно, целей будет слишком много и они будут часто меняться, а самый главный фактор успеха — фокусировка — потеряется. Стратегическое мышление помогает более четко описать свой путь к достижению поставленной большой цели со всеми потенциальными препятствиями, трудностями, изменениями, и чем реалистичнее все осмыслено, тем больше вероятности того, что человек готов к всевозможному развитию

ситуации и что он способен легко решать встающие на пути задачи.

Чтобы суметь развить в себе стратегическое мышление, необходимо чувство внутренней свободы, свободы выбора, способности и возможности принимать решения.

Любой человек может и в идеале должен применять стратегическое планирование, так как это прекрасный инструмент для плодотворной эффективной самореализации и достижения своих целей. Оно поможет вам нарисовать дорожную карту, следуя которой вы достигнете намеченного. Надо четко видеть свой путь. А ведь большинство людей не имеют ориентиров. Причем эта дорожная карта нужна не только управленцам в бизнесе. Вы можете быть лидером в семье, лидером в вашем отделе, подъезде вашего дома и т. д. И такая дорожная карта имеет тем больше ценности, чем большее количество людей зависит от ваших решений и поступков. Но когда вы становитесь родителем, наличие такой карты уже просто необходимо, так как судьба ваших детей зависит от наличия у вас дорожной карты не только для себя, но и для них.

Рассмотрим пример. Лепешечник выпекает условно 350 лепешек в день, продает и этим доходом живет, кормит свою семью. Однако если он задумается о долгосрочной перспективе и о том, что он мог бы увеличить свой доход, тогда он сможет увидеть, что у его дела есть перспектива расширения.

Я лично знаю примеры из числа наших клиентов, которые начинали с одного тандыра в Кыргызстане и в Москве. В итоге у одного, спустя годы, есть свое кафе в

городе Ош, а у другого появилось большое фермерское хозяйство в Подмосковье.

Наш лепешечник может посчитать свой доход, продумать, где он может сэкономить деньги для постройки второй печи, составить график накопления суммы, предположить, когда именно у него накопится необходимая сумма, и таким образом запланировать расширение своего дела. С того момента, как он произведет расчеты, примет решение, что именно этого он хочет и такова отныне его цель — все его последующие действия будут подчинены этому плану. Каждый день он будет делать шаг к поставленной цели. Это и есть пример стратегического мышления и планирования. Вы обозначаете цель, прокладываете путь и — идете к поставленной цели. Стратегическое планирование помогает сократить время, помогает быть амбициозным, дисциплинированным и сфокусированным на достижении результата. Часто мы видим компании, которые начинали примерно одинаково и в одно время, но спустя примерно 10 лет кто-то сделал 5 шагов в своем развитии, а другой 25 шагов.

Такого рода стратегическому планированию можно и нужно подчинять практически все сферы жизни. Ошибочно предполагать, что стратегическое планирование касается только бизнеса. В современном деловом мире давно поняли, что без этого важнейшего инструмента вести дела просто невозможно. При этом подчеркну, что вы можете обдумать, распланировать и поставить цель практически в любой другой сфере жизни.

Человек, не имеющий цели и плана, похож на оружие со сбитым прицелом, без фокуса. Вроде рабочий механизм

и стреляет, но заряд тратит впустую, ведь бьет не в цель, а в разные стороны. Где же тут ждать серьезной добычи?

Также отмечу, что стратегия всегда связана с долгосрочностью. Этот аспект зависит от того, насколько человек развил в себе стратегическое мышление и способен увидеть себя и свою жизнь через длительный промежуток времени. Кто-то составляет план на 3 года, а кто-то на 20 лет или до конца жизни. Например, я имею план на 100 лет. Конечно, я не знаю, сколько мне суждено прожить, но план и видение моей жизни на этот период у меня имеется. Я знаю, ЧЕГО я ХОЧУ, и КАК я хочу ДОСТИГАТЬ своих ЦЕЛЕЙ, и все это обязательно записано собственной рукой на бумаге, не на компьютере.

Итак, осознайте себя в данный момент, поймите, кто вы и что вы собой представляете. Поймите свои активы и реалии сегодняшнего дня. Это ваша точка А.

Следующим шагом должно стать определение ваших желаний, постановка целей, конечно же — реалистичных. Когда вы их поймете, четко обрисуете себе цель до деталей — так вы обозначите точку В. Это то, куда вам надо прийти.

Все шаги, действия, объединенные и расставленные в определенной последовательности, — это логистика того, как из точки А вы дойдете в точку В. Причем эта логистика может быть разной в зависимости от многих факторов. Приведу аналогию: если вам нужно из Бишкека добраться в Нью-Йорк, у вас есть несколько вариантов — вы можете полететь транзитом через Москву или Стамбул, или сделать вообще несколько пересадок, или нанять частный самолет, если позволяют средства. Вы можете совершить

перелет за сутки-двое или лететь три месяца. Все зависит от вас и вашего видения.

Приведу пример из своего личного опыта. В 2008 году я начал строить нынешнюю нашу компанию и привлек первую инвестицию, без которой я бы не взялся за это дело вообще, так как мой капитал составлял всего 200 000 долларов, в компании работало всего 10 человек. Первым делом нужно было обязательно увеличить капитал до 1 миллиона долларов, это необходимое условие для привлечения заемных средств в нашем секторе. Срочно необходимы были 800 тысяч долларов, а значит, следовало привлечь местных партнеров с хорошей репутацией. Богатых людей много, но богатых с хорошей репутаций, с чистой историей возникновения капитала меньше. Я составил список людей, кого я бы хотел видеть в качестве партнера. В моем списке был только один человек из тех, с кем я был знаком лично, и поскольку этот человек был хорошего мнения обо мне, буквально на следующий день после презентации он позвонил мне и дал согласие инвестировать в наш бизнес. Цель заключалось в том, чтобы построить лидирующую компанию не только в Кыргызстане, но и в других странах СНГ, то есть свою империю. Для этого нужно было зацепиться сначала за какого-то успешного партнера. Проанализировав возможности, я привлек в компанию в качестве акционера монгольский банк с продвинутым менеджментом. Они были интересны тем, что у них в акционерах сидело 5–7 крупных международных финансовых институтов, и если бы банк вошел к нам в капитал, это автоматически открыло бы перспективы привлечения средств от их акционеров. Все так и случилось. С появлением успешного монгольского банка с хорошей репутацией у нас начали

появляться инвестиции и финансирование, но так как капитал был мал, сумма привлеченных средств имела свои лимиты. Мы грамотно освоили еще пару миллионов долларов, и вот нам уже снова не хватало средств на развитие бизнеса. Некоторые обещания монгольских акционеров увеличить капитал тогда, когда нам это было нужно, оказались не выполнены, и такое бывает. И тогда я поставил себе новую цель — найти акционера с глубокими карманами, как говорят американцы, и большими возможностями вливать теперь уже десятки миллионов, который быстро может принимать решения. Я тогда сделал маршрут Roadshow[147] по инвесторам. За 15 дней я побывал в 9 городах Европы и провел телефонные и скайп-конференции с американцами. В итоге набралось 6 компаний, которые захотели войти к нам в капитал. Тут возникла уже другая задача — выбрать одну или максимум две на хороших условиях, а с хорошими условиями было проблематично. Инвесторы не хотели давать нужную мне и нашим акционерам цену. Но я не сдавался и вскоре нашел то, что нам было нужно. Я нашел инвестора, который вложил даже больше, чем было нужно, в Кыргызстан, а также в Россию и в Азербайджан. С появлением таких возможностей масштаб мышления, объем операций, территория, стиль жизни, навыки управлением времени вырастают. Если еще в 2009 году я ездил по областям Кыргызстана, теперь мой рабочий маршрут — это столицы стран в разных часовых поясах. Мы присутствуем в 11 часовых поясах и представлены в сотнях локаций от Калининграда до Южно-Сахалинска и от Мурманска до Оша. В год количество моих перелетов составляет 65–70 рейсов. Инвестиции в вас лично

поменяют вашу жизнь, главное — не зазнаваться, это частая ошибка многих людей. Что же до меня, то спустя еще 6–7 лет я вновь в поисках инвестора, но масштабы стали больше: нужны сотни миллионов долларов для следующего роста, а продолжение истории будет лет через пять.

Что помогает развить стратегическое мышление с детства? Если вы предпочитаете проводить свое свободное время за играми, то рекомендую играть в шахматы и учить этой игре своих детей. Умение поступать обдуманно, не спешить, действовать последовательно и оценивать возможные риски на несколько шагов вперед эта игра точно разовьет. Общеизвестно, что шахматы — прекрасный тренажер для работы мозга, и это утверждение родилось не на пустом месте. С помощью шахмат вы научитесь просчитывать ходы наперед. А чем чаще вы будете практиковать игру, тем выше будет скорость ваших расчетов, что может сильно сыграть в вашу пользу в какой-то жизненной ситуации. Я играю в шахматы с 4 лет и должен отметить, что скорость расчета вариантов развития событий наработана до такой степени, что часто уже на этапе приема информации в моей голове идет параллельный анализ и прогноз, и я готов принять решение, рассчитав основные варианты развития событий. Школьные и студенческие дебаты также помогают развивать аналитическое и критическое мышление и понятно доводить свои идеи до коллег по команде.

Стратегическое мышление — это инструмент для достижения своих амбициозных целей, с использованием имеющихся и появляющихся возможностей, ресурсов,

потенциала, посредством обдумывания, предвидения, планирования, креативности, гибкости, упорства и постоянно тренируемой интуиции. Как сказано Шамилем Аляутдиновым, интуиция — это продолжение веры. Со мной не только вера, но еще и труд во благо людей.

Как правильно выбрать свою профессию/ деятельность? Как выбрать правильное время для профессиональной деятельности?

В этой части мы осуществим разделение на несколько групп, поскольку рекомендации для них будут разниться, так как параметры требований и условий у всех разные. Надеюсь, вы найдете для себя максимально соответствующий вашей ситуации вариант.

Вопрос выбора профессии очень актуален. Очевидно, что профессия должна и, более того, МОЖЕТ приносить удовольствие! Только будучи любимой она (профессия) сделает вас по-настоящему богатым не только внутренне, но и даст желаемый финансовый достаток. Только занимаясь любимым делом — человек будет вкладываться в свое профессиональное развитие на все сто процентов и с большой долей вероятности достигнет карьерных высот и выдающихся результатов.

Меня часто спрашивают о том, как я нашел себя, как нашел свой путь и смог прийти к тому, что имею сейчас. Должен сказать, что в моем случае многое было предопределено еще в очень молодом возрасте. Мое первое высшее образование было связано с языками — я учился на переводчика и учителя английского языка, и мне нравилось учить и передавать знания. Именно через преподавательскую деятельность я научился работать с

аудиторией, четко и понятно формулировать и доносить знания до других.

Навыки коммуникации и обучения других людей — это ключевые качества для любого управленца. В 24 года я получил работу менеджера в одной программе, и уже тогда у меня было в подчинении несколько десятков человек, и многим из них тогда было, как мне сейчас, около 40 лет. Конечно, первое время они не воспринимали меня всерьез, но я просто продолжал работать, я был носителем знаний и информаций, а на это всегда есть спрос. Вот теперь я могу четко объяснить, почему знания — это сила. Ваши знания притягивают, как магнит, все больше и больше людей: люди предпочитают слушать, нежели читать. Через лекцию люди могут больше познать и быстрее постигнуть суть. Я знал методологию микрофинансирования, знал, что и как надо делать, и со временем аудитория стала относиться ко мне с уважением, так как кроме знаний я обладал таким качеством, как человечность, умел не только слушать, но и услышать, а это две разные вещи.

Так начал карьеру менеджера. Я по жизни менеджер, управленец, а позже появилась уверенность в том, что еще и лидер. Прошел и провел сотни тренингов, которые помогли мне в становлении, вне зависимости от того, был я тренером или слушателем. Я развил в себе внутренний сканер, с помощью которого вижу таланты людей и знаю, куда их лучше встроить в систему компании, чтобы они наиболее эффективно могли проявить свои способности, становились успешными сами и вместе с тем вели к успеху компанию. Бывает ли, что я ошибаюсь? О да, конечно! Но если кого-то ошибки тормозят или замедляют в движении, то в моем случае ошибки усиливают мои

стремления сделать еще больше, быстро исправить ситуацию, сделав выводы. Порой учусь не с первого раза.

Группа 1. Дети.

Прежде хочу поделиться небольшим, но очень полезным, на мой взгляд, наблюдением. Мой опыт подсказывает, что оно заставит задуматься многих женщин. Некоторые современные женщины чересчур увлекаются собственной карьерой, бизнесом и деньгами. Если отбросить эмоциональную составляющую, то можно уверенно сказать, что более выгодно родить 3–5 детей и инвестировать в их хорошее качественное образование и воспитание. Это в разы лучше, чем оставлять их и пытаться заработать деньги. До 35–40 лет можно посвятить себя воспитанию детей, а потом — пожалуйста, вы уже усилены так называемыми навыками “домашнего менеджмента” и в карьере будете успешнее. Как опытный руководитель (а в нашей компании работает более 800 женщин, и около 100 тысяч клиентов — женщины) я рекомендую всерьез отнестись к этому вопросу.

Часто люди задаются вопросом, как и в каком возрасте помочь детям определиться с будущей профессией. Я дам такой совет: необходимо с малых лет наблюдать за детьми и стараться выявить их таланты и сильные стороны. Обычно матери больше проводят времени с детьми, поэтому их роль в этом велика, но и отцам нужно наблюдать за детьми. Чем раньше и точнее вы определите способности ребенка, тем быстрее вы сможете помочь ему развить эти способности, тем вернее вы сможете направить его в нужное русло. Наблюдайте и подмечайте, к чему у вашего ребенка тяга, что он любит, что ему хорошо дается. В этом кроется ключ к его максимальной

реализации, чего бы это ни касалось — он может любить готовить, считать, возиться с машинками или какими-то механизмами и многое другое. Все это при внимательном отношении родителя станет ответом на вопрос, кем же ему стать в будущем.

Ни в коем случае нельзя руководствоваться такими аргументами, как “выгодная, денежная и престижная профессия” и навязывать свою родительскую волю ребенку. Он будет вкладывать себя и свою душу только в ту деятельность, которая по-настоящему ему интересна, в ней с большей вероятностью он и достигнет успеха.

Родители могут следить за дисциплиной в обучении ребенка в том или ином направлении, помогая ему углубить свои знания, чтобы на выбранной вашим чадом стезе он смог стать лучшим.

Я нередко сталкивался с ситуациями, когда из-за давления родителей была выбрана профессия не по душе, и человек тратил драгоценное время на то, чем впоследствии не стал заниматься. Например, в нашей компании был молодой человек, который отучился 5 лет в Мединституте, потом все-таки понял, что его призвание — это IT и программирование, и нашел в себе смелость повернуть свою жизнь в совершенно другое русло, занявшись любимым делом. Но ценные годы, которые он мог бы грамотно инвестировать в изучение любимой сферы, были безвозвратно потеряны. Еще один случай произошел с моим родственником, я говорил его родителям, что мальчик не хочет учиться там, куда его определили. Молодому человеку потребовалось три года, чтобы набраться духу и сказать родителям “я не стану учиться здесь, а буду изучать другое интересное дело”. Молодец, а ведь мог продолжать мучиться и терять

драгоценное время! А ведь кто-то осознает, что занимается не своим делом, в 30 лет или даже в более зрелом возрасте, и очень грустно, когда такое происходит[148].

Группа 2. Женщины.

После 35–45 женщина профессионал опять.

Мы уже немного затронули выше эту тему, давайте рассмотрим ее поподробнее. У меня очень большой опыт работы с женщинами. Опираясь на него, я могу поделиться своим видением об успешности женщины в профессиональной сфере. Сразу исключим те случаи, когда женщина изначально находится в комфортных финансовых условиях: богатый отец, муж и т. д.

Мое твердое личное убеждение, что женщина, получив высшее образование, должна прежде всего реализовать свое женское предназначение — стать женой и матерью.

Во время материнства женщина развивается как профессионал. Многие этого не понимают, считая роль домохозяйки незначительной. Но задумайтесь, хорошая домохозяйка управляет огромным количеством процессов в семье:

– ведение всего домашнего хозяйства (навыки грамотного распределения ресурсов семьи, планирование расходов, распределение задач и потребностей семьи по степени важности и срочности),

– воспитание детей (забота о здоровье детей, работа с ценностями, воспитание и взращивание в детях определенных качеств, изучение и применение не только физических аспектов воспитания, но психологических и нравственных),

– обучение детей (грамотное планирование времени и пространства для образования, здоровья, отдыха, досуга, мотивация детей, применение системы поощрения и наказания т. д.),

– общение с мужем (мотивация мужа, поддержка в его профессиональной сфере, забота о его здоровье, имидже, связях с друзьями и родственниками и т. п.)

– и многое другое.

Именно с такими женщинами мужчины в большинстве своем хотят быть вместе, мужчинам всегда советуют выбирать ту, которая будет хорошей матерью в первую очередь и женой во вторую. Но точно не с той, которая сфокусирована на обеспечении семьи. Мужчины даже на подсознательном уровне больше тянутся именно к матерям. Отсюда огромная армия красивых и образованных женщин, которые все никак не найдут себе мужа, так как их фокусировка, по моему мнению, сбилась.

Женщина колоссально развивает себя, выстраивая все перечисленные выше процессы в семье! И подобная работа делает из женщины многофункционального суперменеджера с шикарным тайм-менеджментом, ведь нужно очень эффективно управлять временем, чтобы вести все эти процессы параллельно! Поэтому мой совет женщинам — сфокусируйтесь и реализуйте себя максимально в семье, раскройте в себе ваше женское предназначение и, когда дети подрастут, вы можете прекрасно реализовать себя и в профессиональной сфере. Конечно, вы должны быть образованной, и я уверяю, у вас есть все перспективы стать прекрасным менеджером и занять ключевые позиции в компании либо открыть собственный бизнес с большой долей вероятности успеха, но всему свое время. Я лично знаком со многими

успешными женщинами, и прежде они реализовались как матери, а потом стали строить себе карьеру.

Существует еще один аспект, который нельзя сбрасывать со счетов. Любая женщина подтвердит, что есть разница в том, как на нее реагируют в деловом мире в разном возрасте. Молодая девушка, неопытная и только находящаяся в начале своей карьеры зачастую сталкивается с несерьезным отношением к себе, ей приходится ломать большое количество барьеров и предрассудков, прежде чем ее начнут воспринимать всерьез. И совсем другую картину мы можем наблюдать со взрослой состоявшейся женщиной, у которой уже реализована значительная часть ее жизненной программы (семья и дети), такая женщина воспринимается как солидная величина, ей легче продвигаться и достигать результатов в силу своего жизненного опыта, и вес ее мнения имеет совсем другое значение. Это тоже способствует профессиональному успеху. Хочу поделиться одной историей. Моя знакомая в 2006 году приехала из Калифорнии в Кыргызстан для проведения одного проекта по стратегической филантропии. Ей тогда было примерно 58 лет. Она рассказала, что после того как они с мужем получили степень магистра в Лондоне, они родили 3 дочерей и она 15 лет сидела дома и занималась детьми. За 15 лет мир сильно изменился. Она с 25 до 40 лет сидела дома с детьми. А после того, как вышла работать, за полгода она обновила все свои знания на специальных курсах и была готова встать в строй. И в 2006 году моя знакомая была помощником генерального директора крупной компании в Кремниевой долине (компания входит в число 500 крупнейших компаний мира). Так вот, она сказала, что ее

босс ценит ее за те качества, которые она приобрела во время материнства. И тогда знакомая дала мне совет, что лучшими сотрудниками чаще всего становятся женщины с двумя детьми и более, которые занимались хозяйством, детьми, мужем.

Группа 3. Мужчины.

Эту группу мы разделим на несколько подгрупп.

Подгруппа “Школьники”

Нужно понимать, что старшеклассники — это уже достаточно взрослая категория, способная к интересным проектам и готовая работать и реализовывать себя. Необходимо обязательно давать возможность им раскрыть себя и свои способности, если они заявляют о такой готовности. Более того, я бы рекомендовал начинать привлекать старшеклассников к работе, не боясь их перегрузить. Мальчикам это даст возможность понять, что такое труд в принципе, а при наличии некоторых условий и качеств иные старшеклассники даже в таком юном возрасте могут достичь значительных успехов в каком-то деле.

Приведу пример из личного опыта. Не так давно к нам обратился 17-летний парень, который вместе со своими единомышленниками презентовал интересный проект, поддержанный нами. Я дал им 400 долларов. Впоследствии он со своими товарищами прошел конкурс стартап-проектов в Турции, по итогам которого они вошли в десятку лучших из 300 претендентов. Компания, которая профессионально занимается стартап-бизнес-проектами (акселератор), взялась за них и помогла основать компанию в США, выпустить акции. Сейчас ребята

готовятся к следующему раунду инвестиций. И это на моей практике не единственный пример. Я сначала инвестировал в них 400 долларов, недавно еще 3000 долларов, и сейчас, в эти дни, они ждут от меня еще 5000 долларов. Я не единственный у них инвестор, есть и другие люди, которые в них верят. Тот уровень взаимоотношений с инвесторами, который появился у этого молодого человека в 17 лет, я обрел только в 30 лет. Уверен, что к 30 он имеет все шансы стать очень успешным в сфере разработки новых технологий. Мне хочется его поддержать, даже зная, что инвестиция может с высокой вероятностью не оправдаться в краткосрочном плане. Я верю в его будущее и хочу помочь ему, в том числе в обретении опыта, который невозможен без совершения ошибок. Хорошие ребята заслуживают того, чтобы им давали шанс.

Поэтому смело давайте старшеклассникам возможность работать, пусть подрабатывают официантами, посудомойщиками, дворниками, помощниками специалистов и т. п. Договоритесь с работодателем о том, что вы сами будете выплачивать символическую заработную плату, но ваш сын приобретет бесценное понимание того, что такое труд и как достаются деньги.

Подгруппа “Студенты”

Своим племянникам, которые сейчас являются студентами, я запретил брать у родителей деньги. Наоборот, я обязал их работать и высылать небольшие, подъемные для них суммы их родителям. Это позволит воспитать в них очень важное для мужчины качество — ответственность. Мальчики должны нести

ответственность сначала за родителей, а потом и за свою семью — за жену и детей. Это мужская обязанность, которую нужно вовремя взрастить и укрепить.

Можно помочь на первом курсе, дав немного времени “осмотреться” на новом жизненном этапе, но далее — юноша должен научиться плыть без вашей помощи, самостоятельно, становясь мужчиной, способным обеспечить свою семью.

Подгруппа “Молодые специалисты”

Когда молодые специалисты приходят на работу, они часто допускают несколько ошибок — гонятся за должностью с красивым названием. В других случаях — слишком болезненно реагируют на изменения в позиции, расценивая это как понижение или как спад в карьере. Однако нужно понимать, что название должности — не более чем “обертка”, а во втором случае — если компания стабильная и успешная, то в какой бы ее части ты ни работал, как бы тебя ни передвигали в ее иерархии, лучше оставаться и работать над своим профессиональным развитием в сильной перспективной компании, чем переходить в нестабильную фирму, где тебе обещают сиюминутную “конфетку” в виде красиво звучащей должности и заманчивой зарплаты. Смотрите глубже и в более долгосрочной перспективе.

Глупо идти в компанию, где требования к вам как специалисту ниже, чем в других компаниях, или ниже тех, которым вы соответствуете. Ведь это значит, что и опыт, и квалификация, которые вы получите там, будут более низкого качества, чем в компании, где требования жесткие, где вас научат работать на совершенно ином профессиональном уровне. Я бы рекомендовал стремиться

попасть в компанию с серьезными и целеустремленным людьми, расти и развиваться в ней, может быть, с не очень высокой зарплатой, но с возможностью “подковать” себя и с хорошей перспективой. Старайтесь стать лучшим в своем деле, это ключ к успеху. И поверьте, руководство однозначно заметит хорошего сотрудника, и вы получите шанс заговорить о пересмотре условий работы. Вам будет что предложить работодателю, показав качественную работу.

Еще один момент, который касается вообще всех. Тенденции современного мира таковы, что все идет к оптимизации, новые технологии и другие аспекты ведут к тому, что количество сотрудников неизменно сокращается, уступая место автоматизированным системам или технике. И в этих условиях нужно стремиться быть универсальными сотрудниками, постоянно расширяя спектр своих навыков. Учитесь новому, помогайте своим коллегам из других отделов, потому что, имея в арсенале разные профессиональные навыки, вы всегда будете более предпочтительны для руководства в ситуации выбора. Делайте больше того, что прописано в ваших контрактах и в должностных инструкциях, — в условиях современных реалий это давно стало необходимостью.

Совет работодателям

Есть категория кандидатов в сотрудники, которых часто отсеивают и не рассматривают ввиду их возраста. Как правило, это те, кому за 45–50 лет. Однако мы знаем множество примеров, когда люди и в 60 лет обладали колоссальной работоспособностью, а уровень их влияния и ответственности огромен.

Среди людей этой возрастной категории есть носители уникального опыта. Это те сотрудники, которые уже на практике прошли множество ошибок и способны вовремя распознать риски, уберечь от ощутимых потерь или научить обходить углы.

Таких сотрудников можно брать советниками, распределяя по соответствующим отделам, и они смогут принести немалую пользу, нужно только грамотно встроить их в систему компании и правильно управлять ими. Любой человек с опытом жизни в 50 лет и более, проработавший в разных или даже в одной организации всю жизнь, может быть очень полезен для вас. Не списывайте их со счетов. У них есть то, чего нет у молодых, — опыт! У меня лично работают несколько человек, которым далеко за 70 и которые являются моими советниками.

Как люди богатеют?

Чтобы стать богатым, необходимо иметь свой бизнес. При этом у вас не должно быть иллюзий насчет количества стресса, давления и уровня ответственности, которые приходят с открытием собственного дела. Вы должны обладать определенной репутацией, понимать, как много вам нужно будет работать и вкладываться в свой бизнес. И когда вы заработаете определенный капитал, вы можете начать инвестировать в разные бизнесы. Чтобы запустить хороший малый и средний бизнес, достаточно 200–300 тысяч долларов, а ваше участие в начале может быть в 50–100 тысяч долларов. И ваши 100 тысяч долларов могут в среднем приносить годовую прибыль или дивиденды в 10–30 тысяч долларов.

Ко мне обращаются множество людей из разных стран, которые имеют свои небольшие сбережения, чаще всего от 50 до 200 тысяч долларов, и просят меня эти средства выгодно разместить. Кто-то размещает в депозит, а кого-то по разным причинам этот способ сбережения и увеличения капитала не устраивает.

Вот один реальный пример. Общая инвестиция в бизнес составляет 350 тысяч долларов. Окупаемость бизнеса — 3 года. Это очень хороший срок для стабильного бизнеса. В первый год инвестор, который вложит свои 100 тысяч долларов в бизнес, получит около 10 тысяч долларов, и это отлично для первого года. Конечно, есть риски, они есть всегда и во всех начинаниях. Но я лично смотрел предложенный бизнес-план и мог сказать, что все довольно реалистично, у руля стоит очень надежный управляющий, очень порядочный, образованный, знающий и любящий свое дело, умеющий грамотно продвигать и продавать. Это главные качества для управляющего. Совет: в первый год можно отнестись с пониманием к малой сумме прибыли, так как бизнес требует времени для раскрутки. Если вы вкладываете 100 тысяч и вам обещают через 5 лет вернуть 200 тысяч, это очень и очень хорошая инвестиция. Понятное дело, что в первые годы сумма будет меньше той, на которую рассчитывали, но на 4-й и 5-й годы вы извлечете 200 тысяч. Потом, вложив еще 200 тысяч, через 5 лет извлечете уже 400 тысяч долларов. За 10 лет вы можете на стороне заработать деньги, достаточные для обучения своих детей за границей, так как лучшая инвестиция — это ваши дети и жены! И когда вам будет 50–60 лет, ваши успешные дети, при правильном воспитании, не будут с вас тянуть деньги, а в лучшем случае — сами обеспечат вас деньгами, чтобы

вы могли делать добро и помогать другим. Но для этого сейчас вы должны каждый месяц начинать стабильно отдавать часть своей прибыли родителям, и тогда, с высокой долей вероятности, ваши дети поступят так же, потому что они берут с вас пример.

Если вы сами не можете найти в кого и во что инвестировать, найдите того, кто самостоятельно прошел все ступени бизнеса и выстроил хороший прибыльный бизнес, — с такими людьми у вас меньше рисков и больше возможностей для получения знаний и опыта. Такому финансовому советнику, вашему “инвестиционному менеджеру” нужно будет заплатить, но это стоит того, чтобы отправиться в инвестиционное увлекательное путешествие.

Также я советую иметь компетентного наставника, который поможет избежать ошибок и принять грамотное решение в той или иной ситуации.

Как сделать правильный выбор? Советы работодателям и кандидатам на должность

Мы всю жизнь находимся в состоянии выбора, каждый день по многу раз. И от того, какой выбор мы делаем, меняется вся дальнейшая жизнь. То же самое и в профессиональной сфере, только здесь от вашего выбора, особенно если вы руководитель, зависит будущее многих людей — сотрудников компании, клиентов.

Первое, что нужно начать делать руководителям, как бы это странно ни звучало, — работать над собой. Себя нужно постоянно шлифовать! Особенно это касается руководителей высшего звена, владельцев бизнеса, поскольку их решения, их видение являются для

компании судьбоносными, ключевыми и влекут за собой изменения для всех. Чем больше работы над собой проделывает руководитель, тем меньше ошибок будет им допущено и больше правильных решений будет принято. *Руководитель должен предъявлять высокие требования в первую очередь к себе самому, своим примером вдохновлять и служить ролевой моделью для всех нижестоящих сотрудников.* Эта аксиома касается менеджеров всех уровней. Если руководитель где-то отнесется к своему развитию и поведению спустя рукава, где-то не обратит внимания на что-то важное или не доделает что-то, запустив не отточенный процесс в компании, будьте уверены — ответная реакция придет и очень быстро, больно ударив самого руководителя.

Поэтому, прежде всего, нужно самому стать профессиональным руководителем, и тогда нужные менеджеры придут к вам сами. Жизнь сведет вас с людьми подходящими, полезными и нужными.

Есть также категория сотрудников, которые уходят из компании, но потом возвращаются. Я советовался с известным коучером Брайаном Трейси, и он подтвердил мое мнение, что нужно легко отпускать, когда от тебя уходят, и это не значит, что они уходят навсегда. Некоторым из них нужно уйти, чтобы увидеть нечто другое, возможно, получить развитие и вернуться. В этом нет ничего ужасного. Если сотрудник толковый, обладает правильными ценностями, квалификацией, возвращаясь с новым опытом, он может принести еще больше пользы бизнесу. Я сам бывал в такой ситуации — уходил и возвращался. Возвращался потому, что пришло понимание: это место моей наилучшей самореализации. Не надо стыдиться проситься назад, если вы поняли, что

это ваше. Иногда стоит удовлетворить свое любопытство. Кстати, Стив Джобс тоже уходил из Apple и потом возвращался. Конечно, я не имею в виду случаи, когда сотрудник ушел некрасиво, умышленно нанеся вред компании.

Также нужно понимать, что менеджеры, которых вы набираете, являются неким вашим продолжением и отражением. У нашей компании огромная филиальная сеть в нескольких странах, и *я четко понимаю, что каждый из директоров филиалов — это моя ответственность, если кто-то из них совершит ошибку — это моя вина, как руководителя,* и потом только вина директора. Высшее руководство компании обязано постоянно работать с менеджментом, учить, направлять, объяснять политику компании, держать руку на пульсе происходящего. Конечно, это не говорит о том, что менеджеры на местах лишь выполняют прямые указания, иначе зачем они тогда нужны. Их доля вины в совершенной ошибке тоже есть, и большая. Они несут прямую ответственность за каждого своего подчиненного и его ошибки — не проследили, не объяснили, не проконтролировали. Нижестоящие сотрудники — это прямое отражение начальства. Если в магазине продавец — вор, значит директор магазина или тоже вор, или халатный руководитель.

Каждая некомфортная ситуация — это возможность и повод для саморазвития, для улучшения себя. Такая ситуация не пришла к вам просто так, вы должны проанализировать ее и извлечь урок на будущее, став лучше и сильнее, а не наказать и уволить виновных.

Как же выбирать менеджеров? Исходя из моей 20-летней практики менеджера, скажу так: в компанию должны приходить порядочные люди с морально-нравственными ценностями, профессионалы своего дела, стремящиеся к самосовершенствованию. Такие получают свой шанс. И только результативные остаются с нами надолго.

Вот три ключевых аспекта, на которые нужно обратить внимание при наборе кадров, и я руководствуюсь этим уже много лет:

Аспект 1. Порядочность и этичность

Выводы о наличии этих качеств я делаю, основываясь на беседе ни о чем. Можно поговорить о погоде, о политике, о жизни — в разговоре человек обязательно даст понять о своих ценностях. Конечно, вы не задаете прямой вопрос: “Вы порядочный?”. Сканируйте лексику человека, наблюдайте за языком тела, и вы получите ответ.

Аспект 2. Профессионализм и стремление к самосовершенствованию

Начиная набор кадров на ту или иную позицию, вы должны четко понимать для себя, какими именно качествами должен обладать идеальный для вас кандидат. Причем выбор следует делать, опираясь на несколько ключевых качеств. Кстати, не нужно предъявлять огромный список требований — с таким подходом вы резко сужаете рынок и не только не найдете подходящего человека, но и отпугнете подходящих. К вам придут только отчаявшиеся кандидаты, которым уже все равно, куда идти работать, лишь бы платили. Задайте себе вопрос, какие умения (качества) для вас важны прежде всего, и именно их и обозначайте в требованиях.

Чтобы понять, имеет ли человек стремление к самосовершенствованию, вы можете спросить, какую последнюю книгу прочитал кандидат, обсудите ее, спросите, читает ли он вообще и как часто. Поскольку каналов для получения знаний несколько, необходимо выяснить, каким образом кандидат расширяет свои знания, навыки.

Аспект 3. Результативность

Представьте, что вы нашли идеального кандидата, соответствующего первым двум аспектам. Он порядочный и этичный, и вроде бы обладает отличными профессиональными качествами. Но — он абсолютно не результативен! И это сведет на нет все его прекрасные качества, ведь его прекрасный инструментарий навыков и качеств не приносит никаких плодов.

Например, человек профессионал и дает хороший результат, но в то же время непорядочен — он “сливает” конфиденциальную информацию, нанося вред компании. Точно так же вроде бы порядочный и результативный сотрудник при отсутствии необходимой квалификации даст некачественный продукт или вовремя не предугадает риски, чем опять-таки нанесет вред и урон компании.

Иногда мне приходится потратить много времени, чтобы определить, подходит ли тот или иной кандидат. И чем выше позиция, на которую ведется поиск, тем внимательнее должна быть проведена работа по подбору кадров, ведь чем выше менеджер, тем больше влияния на работу компании он будет оказывать. С кем-то я встречаюсь и вне рабочей обстановки, чтобы лучше и глубже провести анализ, особенно учитывая, что многие сегодня научились хорошим навыкам самопрезентации. Но от всего предостеречься не получится и не надо питать

иллюзий: не было еще в истории тех, кого бы их близкие или вроде как лояльные люди не предавали. Начните понимать, что, к сожалению, это тоже норма. Очень хочется, чтобы такого было меньше в жизни, но эти уроки важны тоже, надо просто их принять, сделать выводы и пойти дальше. Ни в коем случае не бросаться в крайности. Такое тоже бывает, когда человек, испытавший предательство, начинает во всех людях видеть только зло, вот это чересчур.

Я не обращаю внимания на наличие сертификатов и дипломов, для меня по большому счету это — бумажки. Гораздо важнее то, что внутри человека, а это ясно из личной беседы, совместного проекта и дела.

Совет: При вступлении нового кандидата в ряды компании, особенно если речь идет о дорогостоящем менеджере, я обычно советую заключить сначала соглашение на ведение какого-то проекта, это может быть большой и серьезный проект, в ходе работы над которым вы обязательно будете иметь возможность проверить все три аспекта на практике. И только после заключать серьезный контракт.

Хочу дать несколько рекомендаций и кандидатам.

Во-первых, вы должны четко понимать, чего хотите от предстоящей работы. Это может быть опыт, квалификация, рост, деньги и т. д. До того, как вы начнете работать в компании, важно познакомиться со своим непосредственным начальником, с которым вам предстоит работать, вы должны быть с ним на одной волне, вы должны увидеть, что вам есть чему у него научиться.

В нашу компанию ежегодно поступает несколько тысяч резюме. Большая ошибка кандидатов заключается также в том, что, высылая резюме, человек не прикладывает сопроводительного письма. Что такое резюме? Это просто перечисление прежних мест работы и учебы с шаблонным описанием своих качеств, в этом документе нет вас самих, вашего лица, вашего стремления, вашего желания работать именно в этой компании. Не обозначено то, что именно вас привлекает в компании, и главное — не указано, как именно вы можете быть полезны компании, что именно вы можете сделать для нее. А ведь это можно и *нужно* проговаривать, доносить до возможного руководителя, он обязательно оценит ваше отношение и внимание к таким деталям, и уже сможет составить какое-то мнение о вас.

Обязательно продумайте и опишите, какую пользу и выгоду вы можете принести компании (это “зачет конкретный”). Такое мало и редко кто делает. Но если вы креативно подготовитесь и коротко, ненавязчиво скажете это, то шансов получить работу или хотя бы привлечь внимание к своей кандидатуре больше. Назойливость может заставить руководителя отвернуться от вас.

Социальная ответственность

Для начала небольшая предыстория: в 2007 году я окончил трехгодичную банковскую школу Stonier Graduate School of Banking в США. Первые два года учился на базе Georgetown University (в Вашингтоне), а третий год в Wharton Business School (Филадельфия). Это топовые вузы Америки. Так вот, тема моей дипломной работы была связана с социальной ответственностью, а точнее — со

стратегической филантропией как стратегией устойчивого развития. И вот, все, что я тогда писал, все, во что верил и верю сейчас, мы так или иначе стараемся применять на практике, и впереди еще много работы.

В книге “Финансы Триллионера” я немного уже сказал об этом. Хочу поделиться дополнительной информацией на сей счет, о которой знаю не только в теории, но и на практике.

Каждый человек, каждый гражданин страны должен стараться и старается быть полезным обществу и государству, и чем больше пользы от гражданина, тем значимее он в обществе, тем насыщеннее его профессиональная деятельность, тем богаче, интереснее и счастливее жизнь в целом. Показатели нашей полезности должны быть выше среднестатистических показателей. Все, кто реально хочет оставить свой заметный и значимый след в истории, работают над каким-либо проектом своей жизни, идеей, научным открытием или созданием успешного предприятия. Любая деятельность — это предприятие, вопрос в том, какая польза есть от этого предприятия, приносит ли оно максимально возможную пользу обществу или как получится?

Хотел бы раскрыть, опираясь на свои знания и опыт, что такое социально-ответственная компания. Здесь без искренности намерений и доброты сердца, профессионализма просто не обойтись.

Итак, критерии для оценки социально-ответственных компаний:

— Количество штатных, или постоянных, сотрудников.

Чтобы люди жили в достатке, в стране должна быть максимальная занятость населения. Поэтому в США кандидаты в президенты в своих предвыборных речах

часто говорят о создании рабочих мест. По этой причине первым критерием я поставил количество рабочих мест, которое создает компания. И конечно, это не должно быть в ущерб бизнесу и интересам акционеров/собственников бизнеса.

— Социальный пакет.

В развитых странах этот пункт присутствует в договоре по умолчанию, но для постсоветского пространства важно подчеркнуть, что социальный пакет не просто должен предусматриваться, а еще и обязательно включать в себя: трудовые права работников и все надлежащие отчисления в социальный фонд, в пенсионный фонд, на трудовой отпуск и другие различные пособия, квалификационные и другие обучения сотрудников, мотивационные программы, адекватная рыночная “белая” (!) зарплата. И чем лучше социальный пакет, тем более социально-ответственным может считаться работодатель.

— Сумма налогов, перечисленных в бюджет (необходимо считать все виды налогов).

Социально-ответственные компании соблюдают законодательство. В этот критерий можно также включить экономическую значимость этой компании для страны: если компания делает существенный вклад в рост ВВП страны, то это очень хорошо. Один из важных уроков, которые я получил в Гарвардской бизнес школе: чем больше коммерческая стоимость/привлекательность компании, тем выше может быть ее социальная значимость (“The higher commercial value, the higher social value”). Проще говоря, что может дать обществу бедная компания? Практически ничего, поэтому мы должны всегда помнить и ценить богатые компании. К примеру, в

Америке, в России и в других странах если какая-то компания стала богатой и зарабатывает законно хорошие деньги, то о них пишут и восхищаются, а в Кыргызстане бывает так, что и осуждают, и начинают ставить палки в колеса, поэтому определенная часть богатых людей и компаний сидят тихо и, соответственно, не делятся с обществом. А ведь у нас достаточно много появилось за последние 10 лет богатых людей, сделавших бизнес честным путем, добившихся значительных успехов.

— Полезность товара и услуги обществу.

Есть компании, которые так или иначе наносят вред человеку и его здоровью, обществу или планете — сложно назвать такие компании социально-ответственными. Однако зачастую они больше всех выделяют средств на социальные проекты, так как чувствуют, что морально обязаны компенсировать обществу тот вред и зло, которые они несут своим продуктом/услугой.

— Годовой бюджет компании, который выделяется на социальные и благотворительные проекты.

Устойчивые и стабильные социальные программы ценятся выше разовых благотворительных акций. Это явление из серии “лучше дать удочку и научить ловить рыбу, чем дать рыбу”. Некоторые компании утверждают пятилетние бюджеты на социальные проекты, а кто-то предпочитает оказывать разовую помощь.

— Социально-ориентированный подход владельца и руководителя компании.

Это желание делиться с обществом, решать социальные проблемы, участвовать в проектах, которые воспитывают общество, просвещают, создают возможности для других. Можно быть богатой компанией, но ничего не делать для общества и страны.

Говоря о социальной ответственности, я бы отдельно хотел отметить, что этим качеством должен стремиться обладать не только руководитель бизнеса, но и каждый гражданин. Творите добро! Старайтесь каждым своим поступком приносить пользу и добро максимально большему числу людей! Любое дело, которым вы занимаетесь, не важно, будь то услуга, товар, продукт, должно приносить пользу и вызывать благодарность клиента.

Сотрудники компании “Мол Булак” вот уже на протяжении 4 лет отчисляют от своей заработной платы денежные средства в Фонд поддержки нового поколения, осуществляющего различные социально-значимые, образовательные и благотворительные проекты. Таким образом, мы создали свою корпоративную культуру. Не имеет значения, сколько инвестировать, здесь главное участие. Запомните, наша страна никогда не станет устойчивой и процветающей, пока каждый ее гражданин не начнет инвестировать в свое село, свой город, свое общество и страну! Если культура инвестирования у нас не появится, мы не построим систему устойчивого развития нашей страны. Нужно понимать, что для развития нужно участие каждого!

Как привлечь инвестиции? Как превратить малое финансирование в выгодную инвестицию?

Говоря об инвестициях, чаще всего подразумевают живые деньги. Но кроме живых денег инвестицией может быть техническая помощь — это консалтинг, тренинг, обучение, даже просто живой интерес, встреча и посещение (вас посетили, инвестировали в вас свое время,

чтобы узнать о вас побольше). И без определенного количества таких мелких шагов — встреч, бесед — большая инвестиция не придет.

Существует определенная группа инвесторов, у которых есть так называемый авантюристский настрой, им хочется приключений и больших возможностей для заработка.

Крупные инвесторы для вхождения на рынок развивающейся страны часто используют вхождение через фондовые биржи — покупают и продают акции. Это один из самых защищенных способов, поскольку в этом механизме все отрегулировано, есть четко отлаженные правила, снижающие риски. Инвестор в данном случае не зависит от особенностей менталитета и прочих подобных рисков. Сидя в Гонконге, можно запросто делать различные инвестиции в других странах. Но поговорим о другом виде инвестиций, интересных для наших читателей.

Итак, есть категория инвесторов, которым интересны развивающиеся страны. В развитых странах со стабильными устоявшимися экономиками сложно заработать быстро и, как многие хотят, много. Совершенно по-другому дела обстоят в нестабильных развивающихся странах, например, постсоветских, где все быстро меняется, нет упорядоченности, где больше хаоса — в таких условиях можно как потерять деньги, так и при *грамотном* управлении инвестициями быстро и много заработать. Поэтому некоторые инвесторы часто вкладывают в такие страны, так как в таких странах больше потенциала, а у них самих больше инвестиционного опыта.

Например, у вас есть один миллион долларов и вы хотите сделать инвестицию и заработать. Вложившись в какой-то бизнес в США (исключение составляет высокотехнологичный инновационный вид бизнеса), на каждый вложенный доллар из миллиона вы много не заработаете. Во-первых, на американском рынке у банка очень много доступных денег, проблем с финансированием практически нет, а маржинальность бизнеса низкая, к тому же есть высокая конкуренция, что для инвестора не очень интересно. Совсем другая картина предстает в развивающихся странах, где возвратность вложенных средств при всех имеющихся рисках, но при грамотном управлении — выше. Теперь вам ясны мотивы инвесторов, почему они обращаются к развивающимся странам.

Как же стать таким интересным желаемым партнером, чтобы инвестор в тебя поверил, инвестировал средства и вы оба заработали?

Необходимо понять, что интересует инвестора, какие у него опасения, как вести себя и как представить информацию так, чтобы инвестору было понятно, не теряя правдивости и объективности. Это очень важно — понять, что нужно партнеру и дать ему это в понятном виде. У инвестора нет времени на вашу некомпетентность и непрофессионализм.

Существует два вида инвесторов, и нужно заранее решить, какой именно инвестор вам нужен:

1. Пассивный. Этот инвестор просто вкладывает средства, договариваясь предварительно об ожидаемой прибыльности, и дальше не вмешивается в процесс управления, за исключением каких-то контрольных моментов.

2. Стратегический. Такой инвестор стратегически направляет менеджмент компании, ставит конкретные цели и задачи, утверждает бюджет, дает прямые указания.

Итак, вам нужно понравиться инвестору. Каждая встреча, разговор, письмо имеет значение, особенно — как вы налаживаете коммуникации и как предоставляете информацию потенциальному инвестору о себе. Не нужно быть назойливым и спрашивать о каждой мелочи — это свидетельствует о вашей некомпетентности, а значит, вам нельзя доверить серьезный бизнес ввиду вашей несамостоятельности. Берите качеством подхода к делу. Например, подготовка документации. Мне часто отправляют огромные “простыни” данных. Это проявление неуважения к инвестору, к его времени. Инвестор не должен утопать в огромных файлах на этапе, когда он еще не решил, хочет ли он вообще быть вовлечен в данный бизнес.

На первом этапе при отправке данных необходимо сформировать короткий и грамотно оформленный документ, содержащий ключевые параметры, цифры и данные. Все данные должны быть предоставлены в очень понятной, четкой, читабельной форме, чтобы заинтересовать инвестора. И только после этого, по запросу инвестора, можно отправлять следующую порцию информации, очень подробную, соответствующую существующим утвержденным международным стандартам (их легко можно найти в сети, но лучше всего, конечно, обратиться к опытному наставнику, имеющему опыт в привлечении инвестиций).

Если инвестор концептуально заинтересовался вашим проектом, то он уже инвестирует свое время и ресурсы, чтобы детально изучить ваше предложение, привлекая необходимых аналитиков и прочее.

Есть такое понятие — принцип “Кимоно”, связанный с вашей готовностью к прозрачности. Состоит он в том, что на определенном этапе переговоров вы должны быть готовы “распахнуться” перед партнером, не пряча ничего “в рукаве”, никакого сокрытия или предоставления некорректных данных. Если вы попытаетесь что-то скрыть или ввести в заблуждение, имейте в виду, что это обязательно вскроется и приведет к нежеланным последствиям. Помните о своей репутации, открытость и порядочность имеют ключевое значение.

Сообщайте не только о плюсах, но и об имеющихся минусах или недостатках. Делайте это с умом: говоря о минусах, расскажите о том, как вы планируете от них избавляться, у вас должен быть план. “Да, у меня есть такая-то слабая сторона, но я планирую предпринять такие-то шаги и через такое-то время я решу эти вопросы”, — примерно в таком ключе вы можете общаться с инвестором. Не нужно бояться своих слабых сторон, покажите, что вы, как управленец, имеете план. Так вы завоюете доверие инвестора и покажете свою прозрачность. Помните, что получение инвестиций — процесс долгий, и за этот период недомолвки и неправда обязательно “всплывут”, что поставит крест на сделке.

Другой важный момент — история вашего бизнеса. Это актуально в том случае, если вы ищете инвестиции для развития/расширения бизнеса. Вы предоставляете данные о последних годах работы вашей компании, и если

планируете расширять бизнес, следовательно, он — успешен (это вы можете подтвердить не только своими отчетами, но и аудиторскими отчетами), и тогда уже можете вести переговоры с позиции уверенности и силы. То есть у вас есть нечто успешное и надежное, соответственно, интересное в плане инвестиций — вы можете более смело торговаться об условиях сделки, переговорная власть у вас будет сильнее.

Если у вас ничего еще нет, вы на нуле — соответственно, вы привлекаете инвестиции с более слабой позиции, риски большие, и инвестиции на начальном этапе для вас обойдутся дороже.

Помните, что инвесторы будут обязательно перепроверять ваши данные, встречаться с вашими партнерами, клиентами, сотрудниками, проводить свои аналитические “срезы”, будьте готовы к этому.

Мы рассмотрели механизм получения более-менее серьезных инвестиций, но что делать тем, кто еще не имеет своего бизнеса, но хотел бы его открыть?

Для начала определите направление, которым вы по-настоящему хотели бы заниматься. Обязательно “обкатайте” его. Если это общепит — начните готовить дома, продавайте плоды своего труда мелким фирмам. Докажите в первую очередь себе, что вы можете этим заниматься и заниматься успешно, и теперь вам необходимы только деньги, чтобы раскрыть свой потенциал полностью — значит наступил для вас момент первого раунда инвестиций. Тут речь идет о небольших суммах, и найти их я рекомендую прежде всего в сети ваших личных контактов — у родственников, друзей,

знакомых. Конечно, многие будут отказывать, но шансы при правильном подходе достаточно велики.

Искать деньги на таком уровне — не значит, что к этому можно подойти не подготовленным. Напротив, сядьте и подробно распишите на бумаге нынешнее положение ваших дел, напишите план расширения с цифрами и прогнозами — как вы планируете распорядиться средствами, кто ваш клиент, как и сколько будете зарабатывать, сколько из прибыли сможете платить за инвестицию. Покажите товар лицом, покажите перспективу, это сильно увеличит ваши шансы на успех. Кроме того, это поможет вам самому лучше видеть вашу цель. Если вы не можете составить, найдите опытного человека для этого или хотя бы сделайте запрос в Интернете — “как подготовить бизнес-план, пример”.

Как выгодно вложить малые инвестиции?

Само понятие “инвестиция” обывателю кажется чем-то далеким, из мира акул большого бизнеса и крупных компаний. Однако это не так. Большинство обычных трудолюбивых людей могут научиться делать грамотные инвестиции, имея небольшие суммы. О том, как это происходит на практике, я расскажу здесь.

Этот вопрос мне часто задают люди, которые смогли сделать небольшие накопления и хотели бы выгодно их вложить. Это касается также и трудовых мигрантов, которые хотели бы не только сберечь заработанные суммы, но и приумножить их. Вариантов очень много.

Пример 1.

Возьмем, к примеру, местность на юге Кыргызстана — Джалалабадская область, которая славится самыми крупными по площади уникальными реликтовыми

ореховыми лесами. Стоимость грецкого ореха очень высока, оптовая цена 1 кг равна как минимум 1 доллару США, чаще продают по 2–3 доллара. Мы посчитали, как при помощи вложения в 2100 долларов — на саженцы и систему орошения на одном гектаре земли (в данном регионе стоимость земли очень доступная) — посадить ореховый сад в 300 деревьев. Через 5 лет каждое дерево начнет приносить 30 кг орехов, а это 9 тонн с 1 га, и стоимость урожая составит как минимум 9 000 долларов. Каждый год можно получать урожай и прибыль в большем объеме, так как взрослое дерево дает по 100–150 кг урожая в год.

Пример 2.

Скажем, у вас есть 500–600 долларов свободных денег. Весной вы покупаете на эту сумму индюшек и корм. А к Новому году ваши 500–600 долларов превращаются в 1000–1200 долларов.

Возможностей вокруг нас очень много, они перед носом. Нужно просто творчески подойти к вопросу и вкладывать с умом.

Как развивать исламскую экономику? Что каждый может начать делать?

Кажется, что экономика — это что-то, от нас далекое, на деле же — все мы являемся ее частью, и в наших силах сделать свой вклад в то, чтобы большая ее часть работала по исламским принципам.

Говоря об исламской экономике, необходимо сначала определиться с тем, что это такое. Первое, что можно отметить, это деятельность (производство услуги или товара), которая должна быть халяльной и вестись в

рамках шариата и не противоречить ему. Говоря о халяльности, в свою очередь, необходимо заметить, что не все поддается быстрому анализу и не всему легко можно дать оценку “халяль-продукт”. Есть некоторые виды деятельности, где не все так просто и однозначно.

Существуют определенные организации, которые осуществляют такой анализ и дают сертификацию халяльности согласно существующим стандартам

Исламская экономика включает в себя те виды бизнеса, которые ведут свою деятельность в соответствии с шариатом. Если это производство продуктов питания, то продукция должна быть халяльной, иметь соответствующую сертификацию. Вся остальная деятельность, поскольку неизменно связана с финансовыми потоками, циркулирующими при ведении бизнеса, с финансовыми взаимоотношениями между клиентом и компанией, регулируется исламскими принципами финансирования, которые необходимо соблюдать.

Исламские принципы финансирования отличаются от традиционного банкинга тем, что создают справедливые условия для построения предприятия, которое приносит пользу, при этом дает возможность зарабатывать деньги. Справедливость заключается в том, что финансовый партнер (финансовый институт, придерживающийся исламских принципов финансирования), выделяя средства на работу предприятия, делит с предприятием возможные риски от его деятельности. Если предприятие получает хорошую прибыль, то и финансовый партнер получает соразмерную часть от этой прибыли, и это справедливо. Традиционный банкир возьмет с предприятия причитающиеся ему доходы, даже если предприятие в

убытках. Часто бывает так, что именно из-за необходимости платить традиционному банку предприятие уходит в минус, стараясь выполнить свои обязательства по кредиту.

Если будет на то воля людей, принимающих ключевые решения в политэкономике, 90% всей мировой экономики можно привести к знаменателю исламской экономики.

Все, что есть на земле, все ресурсы дают возможность человеку созидать, творить и развиваться. Важнейшей задачей должно стать использование принципа возобновляемости. Если вы заготавливаете лес, то, вырубив гектар леса, вы должны столько же посадить. Это процесс не одного дня, поэтому должен быть составлен грамотный долгосрочный план использования лесных ресурсов, чтобы постоянно вместе с заготовкой шел параллельный процесс выращивания новых площадей леса, чтобы это не была лишь бездумная вырубка с целью обогащения. В итоге правильно выстроенной деятельности вы произведете продукт (древесину), заработаете деньги, принесете пользу, обеспечив необходимой продукцией, рабочими местами, и не забудете вести социально-ответственную часть бизнеса — возобновите площади леса, дабы не разрушать экологию и бережно отнестись к используемым ресурсам.

Ведение такого разумно выстроенного бизнеса дает мощную стимуляцию развитию науки и всяческих инноваций, призванных оптимизировать процессы, расширять возможности предприятий в сфере экономичного использования ресурсов. Но для этого должен произойти перелом в сознании человека, общества. Любой бизнес, вставший на путь ведения своей

деятельности в рамках исламской экономики, оказывается перед вопросом — а приносит ли мой бизнес пользу людям, выстроен ли он максимально эффективно?

Исламская экономика дает толчок к развитию науки, поскольку человек ставит перед собой цель приносить только пользу. И что бы вы ни делали, ваше действие должно быть полезным, а возможный неизбежный ущерб минимальным. Для этого нужно применять новые грамотные технологии, новые изобретения, постоянно оптимизировать все процессы и использование ресурсов.

Вообще об оптимизации и бережном отношении можно говорить очень долго. Взять, к примеру, Кыргызстан, в котором идет просто громадная растрата водных ресурсов. В стране есть ледники, которые дают большой ресурс воды, стратегического природного блага во всем среднеазиатском регионе. Но вместо грамотного распоряжения таким ценным даром что происходит? На автомойках используется питьевая вода! В санузлах для смыва используется питьевая вода! Для полива городских насаждений — опять же питьевая вода! Во всем и везде происходит бездумная растрата воды, а это расточительство! Все эти процессы можно отрегулировать и извлекать много блага, будучи экономными. Например, установить очистительные сооружения, чтобы вода использовалась циклично не раз. Вот почему страна отчасти пока еще экономически слабая. Мы не ценим ресурсы, мы не грамотно ими распоряжаемся и по законам экономики, и по духовным законам, это неэффективное использование, грех и расточительство.

То же самое в сфере услуг: предприниматель или компания должны выстраивать деятельность так, чтобы услуга приносила пользу, причем такую, чтобы клиент

испытывал искреннюю благодарность. Коран начинается словами восхваления и благодарности! Вот вам ключ к пониманию. В 2016 году я два раза заказывал опрос клиентов в Кыргызстане по их удовлетворенности. Обзвонили более 1000 человек и 98,5% выразили довольство. Для меня это очень важно. Не хочу заниматься бизнесом, если от него нет пользы для людей и если мы не ощущаем искренней благодарности существенного большинства.

Итак, создавайте такие виды товара или услуги, чтобы ваши потребители, клиенты были вам благодарны. Люди должны получать радость и пользу от вашей деятельности. Берегите ресурсы, используйте их максимально эффективно.

Отмечу еще раз ключевые вопросы, которые необходимо себе задать, если вы хотите стать частью исламской экономики:

- Являются ли производимые услуги и товары халяльными, нет ли в них компонентов, наносящих вред?
- Приносит ли производимый товар или услуга пользу? Становятся ли люди от этого здоровее, счастливее, богаче?
- Использую ли я все данные мне ресурсы бережным и эффективным образом?

Рассмотрим пример из офисных реалий. Наша компания, к примеру, каждый год для оформления надлежащего документооборота закупает тоннами бумагу (на 1,5–2 млн рублей), так как у нас очень много клиентов и договоров. В 2016 году мы поставили цель снизить ее расход и смогли добиться этого. А благодаря чему?

Благодаря развитию внутри компании технологий и тому, что мы постоянно ставили перед собой вопрос — как оптимизировать процесс таким образом, чтобы сократить ее расход, не теряя при этом качества обслуживания клиентов и бизнес-процессов?

Мы сократили расход бумаги, и это сократило амортизацию техники, повлекло уменьшение закупок тонеров для принтера, сократило используемые человеческие ресурсы на эту работу, снизило потребление электричества и в целом ускорило бизнес-процессы. В конечном итоге это дало компании возможность поднять прибыльность на 50% с минимальным ростом активов. Вот пример того, как при недопущении транжирства Всевышний кратно награждает вас благом.

В 2017 году мы еще сократим расход бумаги. Мы будем использовать ее столько, сколько необходимо по требованию регулятора. В идеале надо уходить от бумажного документооборота в полностью электронную версию. Но, например, в Кыргызстане регулятор — Нацбанк — пока сам не готов отказаться от бумаги и требует бумажные документы. Наша компания, ввиду того что является крупной системообразующей финансовой структурой страны, имеет перед собой цель максимально со своей стороны ускорить переход к новому типу ведения документооборота, и мы верим, что наши регуляторы движутся в этом направлении.

Благотворительность

Еще одним аспектом исламской экономики является благотворительность. Каждая компания, действующая на основе принципов исламской экономики, обязательно должна делиться благами. Каждый год 2,5% (одну

сороковую часть) от дохода (чистой прибыли) необходимо выделять на благотворительность.

Другой момент, когда человек получил финансирование и через какое-то время он должен вернуть деньги, заплатив за услугу. Здесь нет каких-либо процентов. Чтобы мотивировать человека на своевременное погашение, устанавливается определенный штраф. Но, что важно, в исламских принципах все штрафы идут только на благотворительность. Никогда за счет штрафа финансовая организация не может обогащаться.

“Исламское окно” и исламский банкинг

Исламский банкинг — способ ведения банковских дел, который согласуется с религиозными правилами ислама (шариатом) и дает возможность предоставления банковских услуг через “исламское окно”.

Принципы исламского банкинга принципиально отличаются от ряда основных правил, лежащих в основании западной финансовой системы.

Исламский банкинг имеет пять особенностей.

Это, во-первых, проведение операций на финансовых рынках на основе материальных активов.

Во-вторых, запрет на использование денег в виде товара.

В-третьих, запрет на получение выплат процентов (риба), то есть отсутствие депозитов, займов, облигаций и овердрафта.

В-четвертых, запрет на инвестирование в деятельность, связанную с производством и торговлей табачной и алкогольной продукцией, с игорным бизнесом,

а также на оказание финансовых услуг, противоречащих исламским финансовым принципам.

В-пятых, прозрачность и открытость всех операций на финансовых рынках, что, в свою очередь, требует строгой дисциплины и позволяет существенно снизить все возможные риски. При этом используется специфическое распределение рисков и доходов: банк разделяет с клиентом как потери, возникшие в ходе реализации бизнес-проекта, так и прибыль.

Среди стран, где значительно распространен исламский банкинг, обычно называются ОАЭ, Катар, Бахрейн, Кувейт, Саудовская Аравия, Иран, Египет, Малайзия, Турции, а также Великобритания и Германия. “Исламские окна” существуют в таких крупных западных организациях, как Citibank, Barclays, Deutsche Bank, HSBC, Commerzbank.

К сожалению, в России на данный момент отсутствует законодательная база в сфере исламского банкинга. Но наблюдается постоянный спрос и заинтересованность на финансовые услуги, соответствующие нормам шариата, и очевидна необходимость развивать исламский банкинг в той же России ввиду огромной емкости потенциального рынка — более 20 млн россиян, исповедующих ислам.

Кстати, исламскими принципами финансирования (их еще называют этичными финансами) могут пользоваться все, вне зависимости от религиозной принадлежности.

Если вы получаете финансирование по принципам исламского финансирования, это не означает, что в итоге стоимость для вас будет ниже, чем в традиционном банке. Понятно, что традиционный банк, обладающий активами в 100 млрд долларов, может предлагать финансирование

по стоимости ниже, чем исламский банк с капиталом в 100 млн долларов.

Как в России, так и в других странах СНГ идет постоянная работа в направлении развития исламского банкинга. Это небыстрый процесс, требующий огромной кропотливой подготовительной работы и нескольких лет для шлифовки законодательной базы.

В Кыргызстане наша компания, например, шла к этому три года. Необходимо отметить стратегическое значение такого шага: когда крупная системообразующая компания выходит на новый уровень, открывая “исламское окно”, это неизменно влечет за собой развитие в этом направлении всего сектора. Весь банковский сегмент получит более облегченный путь к исламскому банкингу, поскольку все первые проблемы, связанные с открытием “исламского окна”, прорабатываются компанией-первопроходцем, которая проторит тропу.

Мы прошли через огромное количество консультаций, приглашали экспертов из Лондона, где исламский банкинг очень развит, посетили множество тематических конференций, в том числе и в центре исламских финансовых услуг — в Бахрейне. Постоянно идет работа с сотрудниками, чтобы изменить их мышление.

Принципиальное отличие исламского банкинга в том, что финансовое учреждение является напрямую заинтересованным в успехе клиента, поскольку зарабатывает вместе с ним. Тогда как у обычного финансового учреждения нет такого внимательного подхода к клиенту и его опекунства, а только требование абсолютного, в определенный срок погашения долга вне зависимости от успешности предприятия клиента.

Есть миф, что в “исламском окне” услуга должна стоить дешевле. Это не так: услуга стоит или равнозначно, или может стоить немного дороже ввиду того, что она более качественная, практически равнозначна партнерству, где есть искреннее намерение помочь вам достичь успеха.

Проще говоря, исламский банкир рискует и несет ответственность вместе с вами, в отличие от классического банкира. Вы получаете реального финансового партнера, по-настоящему заинтересованного в вашем успехе. В лес по грибы вы пойдете не один, а вместе с партнером, который не просто будет ждать, когда вы принесете сбор, а пойдет вместе с вами рука об руку.

КРИЗИС СРЕДНЕГО ВОЗРАСТА. ПОВТОРНЫЙ ПОИСК СЕБЯ

Первым делом хотел бы отметить, что участникам моих семинаров я советую так выстроить свою финансовую стратегию с юности, чтобы к 40 годам иметь 10 тысяч долларов пассивного дохода[149]. Когда мы начинаем говорить об этом, я задаю вопрос: “Каким капиталом вы должны обладать, чтобы получать такой пассивный доход?” Дом (квартира) и машина не относятся к капиталу, приносящему нам пассивный ежемесячный доход, так как эксплуатируются нами, и эта эксплуатация — дополнительные расходы в нашем бюджете.

Большинство затрудняются ответить на этот вопрос, так как просто привыкли жить на зарплату и рассчитывать все, исходя из нее. В их подсознательной истории не было точки В — 10 тысяч долларов к 40 годам, а потому мозг не заполнял пространство между точками А и В[150] мыслями, идеями, схемами и мотивацией к действию. Сразу отвечу вам на свой вопрос: “У вас в обороте, в инвестициях (с высокой гарантией сохранения и низким уровнем рисков) должно быть как минимум 2–3 миллиона долларов”. Вот так.

Сейчас не буду разъяснять, как сберечь такие средства и грамотно их инвестировать, как работать с сознательным и подсознательным для достижения такого результата. Об этом есть много информации в моих книгах

на триллионерную тематику и в той, что вы читаете. Также на моих многодневных семинарах мы детально и индивидуально прорабатываем данный вопрос.

В этом же материале я больше хотел бы поделиться с вами несколькими размышлениями о так называемом кризисе среднего возраста.

После 40 лет и примерно до конца пятого десятилетия человек проходит этап серьезного становления, трансформации личности. У него уже есть семья, у него есть работа и привычные увлечения. День, месяц и год расписаны повторяющимися рутинными делами. Многое нужно успеть, но значительная часть этого многого так и остается где-то позади или в стороне. Часто это то, что наиболее сложно, но имеет высокие дивиденды в перспективе будущего. Важно видеть результаты работы, труда, семейной жизни по таким параметрам, как уровень ежемесячного и годового заработка, грамотные и осторожные инвестиции, информационные или иные продукты, покупаемые и потребляемые другими людьми, навыки и отточенное за многие годы ежедневного труда мастерство. И наконец, дети — сколько их и на одной ли вы с ними волне, отношения с женой (мужем) — есть ли взаимопонимание. Все это как некая программа, план или сценарий жизни закладывается в молодом человеке еще в возрасте 14–16 лет. Полагаю, подростковый период оказывает наибольшее влияние на то, как в итоге сложится жизнь и какой из вариантов детских фантазий-сценариев приобретет наибольшую вероятность реализации. Итак, до и после 20 лет поэтапно, обладая молодостью и силами, человек старается реализовать программу-сценарий, заложенную в нем им самим, родителями или окружением в детстве и юности. Если

конкретной программы на будущее нет, тогда, как часто бывает в наши дни, человек к 40 годам оказывается в разбитом корыте неоправдавшихся надежд и несбывшихся детских, юношеских фантазий. Живет он на мизерную зарплату, так как в свое время не постарался найти себя и стать лучшим в конкретной специализации через многолетний труд, а просто искал место, где можно меньше работать и больше получать зарплату. Он без особого желания работал, но с удовольствием любил отдыхать, бездельничая либо тусуясь с друзьями. Семью он построил в результате случайных отношений, а потому к 40 годам они стали друг для друга совсем чужими. У него родился один ребенок (максимум — два), который остался без внимания, ведь родители беспечно относились к его воспитанию, возможно, их вредные привычки мешали им в этом. Ближе к 40 появилась тяжесть в теле, слабые звенья начали рваться, отсутствие здорового образа жизни с юности привело к ряду хронических заболеваний, которые напоминали о себе болевыми ощущениями либо периодическим резким и неожиданным упадком сил. В этот непростой период человек также начинает анализировать свою уместность на работе, нужно ли это ему, этого ли он хотел в юности. Он вслушивается в домашнюю обстановку, есть ли у него общие темы для разговора с женой (мужем) и детьми, любим ли он, искренне уважаем или стал тем, кому нужно молча поужинать и лечь спать, чтобы утром опять идти на работу. Большинство людей боятся что-либо менять и все больше черствеют, деревенеют, а также душевно и интеллектуально умирают. Некоторые дерзкие и резкие по натуре и характеру начинают рушить имеющееся без

планов на созидательное строительство нового. В итоге — очередное разбитое корыто.

Но эти категории беспечно прожигающих жизнь я разбирать не намерен. Это их личный выбор, и это не мой сценарий. Хотелось бы больше сказать о тех, кто был все прошедшие годы дисциплинирован, строг к себе, не бежал за деньгами, а искал то, в чем он может стать лучшим, и за 10–15 лет стал таковым. Кто женился не случайно, а обдуманно и ответственно, на всю жизнь. О тех, кто не жалел сил, свободного времени и средств на созидание и ответственный подход к жизни, а потому рожал детей. И Бог в итоге дал их семье четырех или пятерых прекрасных, но требующих много внимания и заботы деток. Он шел, зная куда и зачем. Строил планы на 100 лет, но при этом не забывал, что может умереть в любой момент. К 40 годам он вместе с женой (или она вместе с мужем) сообща заложили хороший фундамент и построили много прекрасного, разумно и последовательно инвестировали свои силы, время и средства в то, что с Божьей помощью возвращается благом в обоих мирах.

И вот теперь новый этап. После 40. Стараешься поддерживать спортивную форму, но силы уже не те. Моя главная рекомендация здесь — сосредоточиться на главных 20% процентах самого важного и эффективного, отбросив 80% второстепенного[151]. В каждом дне это второстепенное отвлекает нас и засасывает как болото. Научившись говорить вежливое и безоговорочное “нет” всему второстепенному (пусть даже кто-то обидится), вы сохраните силы, время и средства, которые вам следует теперь уже инвестировать в новый этап жизни — “после 40”, когда вы уже многого достигли, набрали хорошую

высоту, видите новые горизонты. Ошибка многих — застрять в кризисе, теша себя прошлыми успехами, что приводит к деградации. А можно, используя Богом данное время и новые силы (в каждом дне!), а также новые связи, навыки, достаток и мастерство, продолжить восхождение, но теперь уже к новым вершинам, и с большей палитрой красок, звуков, ощущений, открытых и понятых за прошедшие годы.

На моих семинарах бывает много тех, кому за 30 и за 40. Работая с заданиями, они понимают, что о многом важном для их жизни, для их счастья, благополучия и материального изобилия даже не задумывались. Они открывают себя для самих же себя заново, стараются сформулировать себя сегодняшнего и завтрашнего. Стараются понять, куда идти и, главное, зачем.

Так называемый кризис среднего возраста — некий упадок сил, апатия и душевное томление, — должен заставить нас в очередной раз *задуматься о самом главном и помочь сосредоточиться на нем*, выбросив все второстепенное (80%!). Самое важное в нас самих (здоровье, душевное состояние, жизнь в гармонии с собой и другими), в семье (муж или жена, родители наши и дети), в работе. В каждом из приоритетных пунктов и направлений из общих 100% дел по ним есть главные 20%, наполняющие нас в результате затраченного внимания, сил и времени счастьем, радостью достижений и изобилием. От всего, происходящего с нами, следует получать удовольствие и наслаждение (наполняющие нас искренней благодарностью Богу), а этому не так просто научиться! И научиться можно лишь в том случае, если мы будем иметь конкретный маршрут (куда и к чему

хотим прийти в конкретные сроки), а также осознание значимости ожидаемых результатов. И отмечу, реализовывать это после 40 будет проще, результативнее и быстрее, нежели в 20 лет. Начав движение, следует выбирать подходящую скорость и своевременно восстанавливаться, получая радость от общения с женой (мужем) и детьми. Слышать себя настоящего, выбирать во внутреннем диалоге лучшее, на чем и фокусироваться[152]. Прощать всех, лишний раз промолчать, смеяться и высыпаться! Все так же, как и в 15 или 25 лет, ежедневно становиться сильнее (физические нагрузки до потоотделения), умнее (чтение полезных книг), набожнее (обязательная молитва) и богаче (совершенствование мастерства и приобретение новых навыков).

Человек постоянно меняется. Большинство — в худшую сторону. Мы с вами в каждом дне стараемся становиться лучше. Иногда для этого нужно серьезно попотеть, серьезно поднапрячься и довести начатое до победного конца. Мы создаем себя, опираясь на новый жизненный опыт и осмысляя его. Следует учесть, что отсутствие сильного желания реализовать лучшие и наиболее результативные во всех отношениях главные 20% (соответствующие нашим ценностям и устремлениям) делает нас уязвимыми для пустоты и непонимания себя, что в свою очередь толкает большое количество людей в пучину вредных привычек, беспорядочной половой жизни либо суицида.

Здоровое наполнение желудка, ума и души, глубокое спокойствие и правильно выбранная скорость движения в заданном нами направлении, а также мягкое нажатие на тормоз, когда есть необходимость скорректировать путь

либо просто остановиться и подзарядиться, — вот, что нужно. До встречи на вашем полном радости и здоровья 60-летнем юбилее!

40-ЛЕТНИЙ ДУМАЕТ, ЧТО ВСЕ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ…

ТИМУР СИБГАТУЛЛИН[153]

В 25 лет не видны горизонты роста и кажется, что все только начинается. В 35 есть ощущение пика сил, здоровья, знаний, опыта. Потом человек подходит к развилке, и это больше касается наемных сотрудников: переход через узкое горлышко на уровень наемных менеджеров либо старт своего бизнеса или проекта.

В России в силу разных сложившихся причин очень “высокая смертность” частного бизнеса. Неудачи могут привести к личностному кризису. Большинство ключевых секторов экономики России представлено государственными или квазигосударственными компаниями, поэтому у наемных менеджеров появляется то же ощущение перспектив, что и у госчиновников: риски смены команд, замещение новыми людьми в силу личностных связей, инертность в развитии и замыливание прорывных инициатив. Побеждает не всегда наиболее талантливый и успешный. И тут может подобраться кризис среднего возраста.

В 40 лет надо хорошо подумать, какую из дорог выбрать на развилке. В 50 таких развилок на пути уже не повстречается.

Время летит. На встречу одноклассников приходит все больше активно лысеюще-седеющих мужчин и стремительно “бабеющих” дам.

40 лет? И уже миллиардер?! Как же он молод!

40 лет и однушка в Химках?! Как быстро подкрался пятый десяток!

Категории успеха в разных сферах свои. Но они способны сильно омолаживать! Очень важно достигать конкретных успехов к определенному возрасту. Пусть даже в стандартных категориях, как, например, или кандидат/доктор наук, или наличие трехкомнатной квартиры, или трое детей, или три миллиона/миллиарда, или вместе взятое. Все это внушает уважение и придает уверенности.

В 50 уже сложно что-то начинать. Сковывают риски потери достигнутого и мысли о пенсионных накоплениях. И это естественно. Тем ответственнее принимать решения на развилке в 35 и тем обиднее за упущенные возможности и время. А вообще чувство уходящего времени не должно покидать после 30. Это чувство — верный помощник на долгие годы.

Среди тех, кто заработал капиталы в девяностые и в начале нулевых (сегодняшние 45–50-летние) много недовольных текущим положением дел в стране. Они обвиняют власть, грозятся уехать за рубеж, и многие действительно уезжают. Им стало сложно зарабатывать. Но виновата ли в этом власть? Возможно, многие не заметили, что российский рынок стал достаточно развитым и насыщенным, хотя по многим другим параметрам, как, например, по качеству судебной системы или уровню борьбы с коррупцией мы, очевидно, еще развивающаяся страна. Получается, что доходы нормализованы до уровня развитых стран, а риски все еще

большие! Бизнес в стране стал все более институализированным, это время больших федеральных и международных игроков. Все меньше места на рынке для частных небольших компаний. Госбанки поедают долю мелких частных банков, крупные федеральные торговые сети вытесняют частную мелкую и среднюю торговлю уже в самых отдаленных уголках страны. Чтобы стать успешным, нужно находить новые ниши, создавать их, создавать новые продукты, а как же это сложно! Легче критиковать власть…

Как же быть наемным сотрудникам, решившим в 35 лет начать свое дело?

В первую очередь, нужно познать себя, свои таланты и слабые стороны. Через сито своих сильных качеств необходимо реалистично отсеять все возможные варианты. Делать выбор на развилке все сложнее, резко растет конкуренция за оставшиеся возможности наращивания осязаемых капиталов. Это существенно повышает требования к личности. Образование, опыт, сдержанность, умение работать в стрессовых обстоятельствах, нестандартное мышление — все это должно быть на предельно высоком уровне. И требования с каждым годом только повышаются!

Далее нужно трезво оценить перспективы конкретной идеи или предложения. Нельзя размениваться на данном этапе на краткосрочные проекты. Должен быть потенциал масштабного развития на 5–7 лет, а лучше на все 15. Несистемные заработки, пусть даже в существенных размерах, должны оставаться на уровне хобби или в рамках мероприятий по управлению собственными сбережениями до тех пор, пока эти сбережения не

достигли таких размеров, когда они стали затмевать все остальное.

У каждой идеи или проекта должно быть подходящее время для реализации (тайминг[154]). Перегретый рынок, экономический кризис либо слишком ранняя стадия развития конкретной отрасли — это те факторы, которые опасно игнорировать в начале пути. Более того, важно время прохождения такого пути на разных этапах. Не расслабляться по итогу маленьких побед, а доводить до победного конца каждый из этапов в конкретные заблаговременно обозначенные сроки. На извилистых и сложных участках стоит порой притормозить, а когда погода ясная и дорога ровная, прямая — не медлить, жать на газ. Время выхода из проекта тоже нельзя не учитывать. В России одна из наиболее часто встречающихся ошибок — несвоевременный выход из бизнеса. Многие собственники передерживают свои активы, как в бизнесе, так и на бытовом уровне. Масштабы проблем разнятся, но суть одинакова. Сколько людей жалеют, что вовремя не вышли из недвижимости на Рублевском шоссе или из отжившей свой век “Сталинки”? Сколько банкиров жалеют, что не продали свои банки в 2007 году? Тогда иностранные инвесторы готовы были платить беспрецедентные суммы. А что потом произошло в банковском секторе? Многие столкнулись с потерей актива вплоть до нуля! Тайминг — деньги!

Стоимость ошибок растет, времени для принятия решений остается все меньше, глобализация и технологии коммуникаций ускоряют темп развития событий, “естественный отбор” становится жестче. Каждый должен решить для себя, готов ли он к борьбе за место под

солнцем, и что конкретно он готов для этого предпринять, пока не стукнуло 50…

ИНВЕСТИЦИИ И МЕЧТА О СЧАСТЬЕ

БАХТ НИЯЗОВ[155]

В поиске “голубого океана”

Прошло всего несколько лет с того момента, как по предложению Шамиля Аляутдинова я обобщил и изложил свои мысли для книги “Финансы Триллионера”, и вот мне предоставлена новая возможность высказаться.

Скажу честно — не ожидал, что тема финансов будет столь востребованной среди моих близких и знакомых. “Финансы Триллионера” быстро стала нашим семейным бестселлером благодаря моей маме, которая неожиданно для меня самого решила сделать “Финансы Триллионера” своей почти настольной книгой. При этом, в отличие от многих, кого я знаю, мама вынесла из содержания очень много практических аспектов, коими до сих пор активно делится с людьми.

На примере того, как поменялась наша жизнь за столь короткий промежуток времени, и не только в сфере финансов, но и во всех других важнейших сферах жизни, мы можем видеть, сколь высока в наше время скорость происходящих вокруг нас изменений. И сколь актуально сейчас меняться самому, стараться шире посмотреть на мир и на свои финансовые возможности. Не зря ведь

управление изменениями стало одной из важнейших составляющих в современном менеджменте, а Ицхак Адизес создал из этого целую науку и свой собственный институт. Это тот базис знаний и навыков, без которого сейчас никуда.

Мы привыкли мыслить, основываясь на личном опыте и исходя из собственных убеждений. Это то, что держит нас в нашей системе координат, тогда как в сегодняшнем мире нужно меняться постоянно. Точнее, мир уже изменился кардинально и безвозвратно, но большинство из нас пока это не осознало.

Я приведу два ярких примера на этот счет. Вы, возможно, читали про стратегию “голубого океана”, концепция которой изложена в бестселлере Кима Чана и Рене Моборна[156]? Это книга про бизнес, но, по сути, про нашу с вами жизнь. Нам много лет говорили, что есть одна модель ведения бизнеса — победа в конкуренции, что конкуренция двигает экономику вперед. Мы это четко усвоили и воспроизводим на разных этапах жизни. Но, оказывается, это не обязательно так, есть другой уровень. Можно создавать бесконкурентные рынки “голубых океанов”. В октябре 2016 года я впервые осознал, что такое “голубые океаны”, и сразу вспомнил хадис о дарах, которые Всевышний дает нам каждый день[157]. Такая модель жизни и модель бизнеса существует, она работает, но мы сами к ней зачастую не готовы на уровне нашего мышления, и в силу слишком узкого восприятия мира. Занимаясь инвестированием, я изучил большое количество проектов, бизнес-планов, инвестиционных меморандумов. Никто пока не написал: “Я создаю для себя в бизнесе “голубой океан”, зато все ориентируются на

конкуренцию и нацелены на победу в жесткой борьбе. А это — установка[158].

Еще один пример. Нас учили управлять по принципу контроля, строить иерархии типа “начальник — подчиненный”. И это работает, но нужно понимать, что это не единственная возможность достичь успеха. Сегодня существует уровень управления так называемых бирюзовых компаний[159], в которых действует система самоуправления и где команду объединяет цель сделать мир лучше, а не получить прибыль любыми средствами. В них все делается, исходя из осознанности, и нет необходимости в традиционной иерархии. В них руководители нужны больше для того, чтобы представлять компании во внешнем мире. Естественно, привыкнув жить в определенной системе координат, большинству людей очень сложно воспринять подобные возможности применительно к своей жизни. В основном, люди воспринимают так, что это все творится где-то далеко от нас, в Google или в Starbucks. Это сложно даже для тех, кто владеет крупным и средним бизнесом, не говоря о тех, кто пока еще работает за зарплату или вообще сидит на чьей-то шее. Однако рано или поздно каждому из нас придется стать более восприимчивым к подобным изменениям, придется полюбить изменения. Иначе никак.

Сегодня предрасположенность к изменениям, нацеленность на постоянные изменения и страсть к получению новых знаний и навыков стали просто необходимыми качествами для тех, кто хочет добиться устойчивого финансового успеха. Именно устойчивого, не на один раз! Наш мозг привык к некоей упорядоченности, это на уровне нашей физиологии. Помните, что мы

слышали с детства от старших в поздравлениях с днем рождения и с Новым годом? Нам всегда желали, чтобы все у нас было хорошо, чтобы всего было много, а проблем мало. Сейчас же ситуация такая, что на коне тот, кто любит проблемы, кто любит кризисы, кто опережает изменения. В чем они выражаются в большинстве случаев? В виде проблем! Точнее, такое у нас восприятие. Проблема есть проявленная часть изменений. Конечно, далеко не все проблемы символизируют изменения, но зато все изменения для кого-то рано или поздно становятся проблемами. Значит надо приучить себя распознавать изменения за теми явлениями, которые мы называем проблемами. Это сложная, но интересная задача. Простой пример — распад СССР. Многие и сейчас с этим до конца не смирились. Смогли ли эти люди увидеть за новыми реалиями возможности? Конечно нет.

Мы привыкли любить определенность, упорядоченность, предсказуемость, так уж устроен наш мозг. А надо как-то полюбить перемены. “Мы ждем перемен!” — пел герой молодежи 80-х Виктор Цой, и это еще тогда, казалось бы, имело отзыв в сердцах миллионов людей. Но в массе наши люди так и не научились правильному восприятию изменений. Именно поэтому столь большое количество мужчин и женщин продолжают жить ностальгией по старому: слушают одну и ту же старую музыку, смотрят старые комедии. Они не понимают, насколько все это вредно для мозга и для их завтрашних перспектив. Подобное зацикливание жизни в нынешних реалиях, когда скорость изменений очень высокая, означает сознательный выбор проигрыша, выбор в пользу бедности. В наше время важно настраивать себя на то, чтобы каждое утро ощущать себя новым, хотя бы

немного не таким, каким был вчера. Новая книга, новый автор, новый навык, новое физическое упражнение, новый подход к питанию, новый фильм, новая музыка, новое путешествие — все это те мелкие детали, которые создают нас заново, поднимают на новые уровни и открывают для нас реальность под другим углом и с другой стороны. При этом “новое” — не значит нововведенное. Для кого-то шедевр Пушкина может стать тем “новым” явлением, которое вдохновит на большие дела.

Есть прекрасная новость! Можно научиться использовать неопределенность с огромной пользой для себя. Далеко не все происходящие изменения влекут проблемы. Многие неожиданные повороты, напротив, несут новые возможности, и они более чем очевидны. Простой пример — режим санкций в отношении России. Скажу сразу, что я не сторонник подобных решений. Но не могу не признать, что многие производители продуктов питания смогли воспользоваться этой временной возможностью и запустить новые масштабные производства, пока в Россию запрещен ввоз продуктов из Европы и Америки. А кто-то проиграл, не сумев вовремя оценить ситуацию. Например, это дистрибьюторы дорогих импортных продуктов. Тут важно, как мы сами смотрим на эти изменения, готовы ли распознать то, что может принести нам пользу. И тут даже маленькие и пока малозаметные изменения в восприятии мира могут стать основой будущего масштабного прорыва, в том числе и в сфере финансов, ведь уже завтра мир может измениться так, как будет выгодно именно нам с вами!

Я не отделяю себя от сказанного. Мой новый проект — фонд прямых инвестиций Falconry — это в значительной степени вызов самому себе в том плане, что я вижу свою вершину, которую нужно покорить, и сознательно выбираю идти не известным мне путем. Проблем по ходу решается не мало, и это дает понимание, что все идет правильно. Главное, что я вижу тот самый “голубой океан”, который манит своим безграничным величием и заставляет находиться в некомфортном состоянии, искать нестандартные решения, брать на себя нетипичные обязательства. И к тому же это мой на 100% триллионерный проект, так как идея созревала параллельно с тем, как я погружался в тематику.

За долгие годы я привык работать на себя, вкладывать свои собственные деньги, самостоятельно принимать все решения, нести за них ответственность перед собой. Но в какой-то момент пришло понимание, что нужна новая ревизия убеждений, нужны новые люди, новые связи, новая мотивация, новые формы ведения бизнеса. Я не могу сказать, что долго мучился в поисках ниши (я знаю людей, которые тратят на это годы). Благо у нас в Казахстане, да и за его пределами, огромное количество не решенных проблем, за которыми кроются очень большие возможности. Я понял и осознал, что чем больше не решенных вопросов в стране, чем меньше на рынке по настоящему качественных продуктов, тем глубже “голубой океан”.

И второй важный аспект — оптимизация. Надо оптимизировать те хозяйственные цепочки, которые устоялись, но не являются незаменимыми. Сейчас время, когда через технологии можно убирать из цепочек целые пласты посредников в лице дистрибьюторов, трейдеров,

оптовиков. Это все точки для роста! Я решил не изобретать велосипед и оптимизировать сферу инвестиций. Как оптимизировать? Есть люди очень способные, талантливые бизнесмены с огромным потенциалом, а у них есть идеи. Им нужна помощь и нужны деньги. Есть много людей, у которых есть деньги, но нет выхода на этих умных и успешных людей. Поэтому они вынуждены вкладывать либо в не очень интересные проекты, либо держать деньги в банках, либо покупать недвижимость. Все что нужно — построить мост между инвесторами и предпринимателями так, чтобы в выигрыше были все стороны. Этим мостом и призвана стать та инвестиционная платформа, которую мы сейчас создаем.

Инвестиционная стратегия

Почти каждый из нас является инвестором, просто кто-то осознает это, а кто-то нет.

Все определяется уровнем свободы. Мы сейчас свободны в своем выборе. В те времена, когда царило рабство или крепостное право, люди работали за еду. Во времена СССР было запрещено предпринимательство, была фиксированная заработная плата. Тогда, естественно, не могло быть речи о возможности выбора и стремлении к успеху, а труд был либо обязанностью каждого, либо единственной возможностью жить. Сейчас же общество стремительно движется к тому, что труд, благодаря технологиям, станет привилегией избранных. Кто бы мог еще недавно представить себе такое? А ведь, например, в такой стране, как Белоруссия, до сих пор запрещено не работать. Парадокс!

Если мы не живем вдали от цивилизации и не выбрали для себя путь абсолютного отшельничества, то так или иначе мы взаимодействуем с миром как инвесторы. Каждый из нас обладает определенными ресурсами, как материальными, так и нематериальными. Каждый думает о том, как этими ресурсами распорядиться, чтобы получить в своем представлении наилучший результат. Это и есть то, что мы привыкли называть целями. Каждый имеет цели, даже если кто-то этого не осознает. Кто-то стремится построить новые города, запустить ракеты в космос, а кому-то важно подключить побольше каналов к телевизору или купить новый телефон. Масштаб целей пропорционален масштабу личности. Сейчас самое время масштабировать себя самого!

Многое зависит от уровня осознанности человека и подсознательного восприятия мира. Кто-то видит вокруг себя очень крупные цифры, большие возможности, глобальные проекты, связи и т. д. Кто-то видит значительно меньшее. Это есть наш собственный масштаб личности и, как следствие, масштаб инвестирования.

Еще в инвестировании есть такое важное определяющее понятие, как горизонт. Горизонт инвестирования — это то, насколько далеко мы способны заглянуть в будущее, увидеть, во что воплотится наша идея по прошествии времени. У одних инвесторов, как у Уоррена Баффета, например, объемы инвестирования — это миллиарды долларов, а горизонт инвестирования — десятилетия. У других это миллионы долларов и годы. Кто-то живет одной неделей. Сложно сказать, можно ли кардинально поменять свое восприятие мира. Я по своему опыту склонен считать и верить, что это скорее возможно,

чем нет, хотя многие ученые говорят об обратном. Я верю, что мы можем постепенно меняться, используя работающие инструменты. При этом я без осуждения, но достаточно скептически отношусь к таким приемам, как вывешивание в туалете или ванной картинок с крупными суммами в долларах и евро с целью прокачки мозга. Хотя не могу не согласиться, что наш мозг универсально считывает и запоминает образы. Я считаю, что самый важный инструмент изменений — это наше внимание. Мы можем направлять его на те мелкие, но важные детали, которые определяют нас как личностей. Какой бы ни был у нас горизонт и масштаб инвестирования, крайне важным является правильно выбранная инвестиционная стратегия. Лучшая стратегия — это стратегия устойчивого роста. Без устойчивости невозможно стать настоящим стайером в инвестициях[160], невозможно успешно инвестировать с длинным горизонтом[161].

Еще одна важная характеристика успешного инвестора — устойчивость психики к потерям. Люди много учатся различным аспектам инвестирования, посещают курсы, мастер-классы, советуются с кем-то, кто, казалось бы, лучше разбирается. Но на самом деле человек может познать свою силу инвестора, свой реальный уровень и потенциал только через действия. Теория мало что дает, разве что самые общие представления о возможных ситуациях. А начав инвестировать, можно выйти либо с плюсом, либо с минусом, других вариантов нет. И неважно, касается ли это фондовой биржи, валютного рынка или инвестиций в недвижимость. Суть всегда одна. Мы вкладываем свои деньги и свои ресурсы в активы, которые либо дорожают, либо дешевеют. По опыту

работы на фондовом рынке мне часто приходилось сталкиваться с одними и теми же ситуациями, когда люди начинали инвестировать, но из-за отсутствия продуманной инвестиционной стратегии попадали в серьезные кассовые разрывы[162], будучи в итоге не очень сильными психологически.

Простой пример — IPO компании Facebook, которое было в мае 2012 года. Многие из моих знакомых купили акции сразу после размещения примерно по 38 долларов США. Это в 2016–2017 годах Facebook — безусловный лидер рынка и очень стабильно растущая компания. А тогда практически сразу после начала торгов акции стали стремительно терять в цене. И это вполне частое явление на рынке. В 2016 году такое произошло с компанией Alibaba. А с мая по сентябрь 2012 года акции Facebook упали с 38 долларов США за акцию до 18 долларов США.

Как действовали слабые игроки?

Они купили, как им казалось, за дорого, и в панике стали продавать, пока акции падали. Это типично жизненная ситуация, и мы почти постоянно сталкиваемся с подобными моделями поведения даже за пределами биржи! Падение акции продолжалось несколько месяцев, после чего ситуация нормализовалась и начался резкий рост. Но слабые игроки к тому времени пережили сильный стресс, закрыли позиции и потеряли акцию из фокуса. Как следствие — большинство из них не участвовало в дальнейшем ралли Facebook, которое продолжается до настоящего времени. У слабого инвестора всегда очень короткий горизонт, потому что страх парализует и не позволяет действовать разумно. Когда мы испытываем сильный страх, то нами начинают управлять два главных инстинкта: убегать или атаковать. Это физиология. Это не то состояние, в котором могут приниматься качественные решения. Слабые инвесторы, как правило, быстро сдаются и уходят. Им не хватает не только стрессоустойчивости, но и осознанности. Когда приходит состояние страха и паники, есть только один правильный вариант действий — не действовать, не принимать слишком быстрых решений, а ждать, когда это состояние пройдет, и ум начнет работать в обычном режиме. Нет такого инвестора, который не боится, не переживает и не сомневается. В инвестициях, как и в жизни, есть те, кто способен пройти через временные сложности, и те, кто сдается раньше времени.

Как действуют в таких ситуациях сильные игроки? Если инвестиция качественная и компания фундаментально сильная, то на падении акций сильные игроки либо докупают еще больше, либо остаются в позиции, ожидая разворота. Почему сильный игрок не

спешит продать? Потому что он понимает, что, продав акцию из портфеля, он потеряет ее из фокуса. А в инвестициях всегда важно держать в фокусе свою позицию. Сильный инвестор всегда имеет длинный горизонт инвестирования, у него есть сила и запас прочности переждать трудные времена без ущерба для себя. Крупные американские фонды до сих пор не закрыли позиции в Facebook, так как для них эта история, возможно, только начинается. Это легко понять и принять с позиции сегодняшнего дня. А если взглянуть на ситуацию глазами тех, кто в страхе продавал акций по минимальной цене?

Повторюсь, не важно, инвестируем ли мы осознанно либо не считаем себя инвесторами как таковыми. Хотим мы того или нет, у каждого из нас есть своя инвестиционная стратегия, и наше финансовое состояние — это результат качества этой стратегии, результат нашей силы или слабости, длинного или короткого горизонта, крупного или мелкого масштаба восприятия окружающего мира.

Как правильно выстроить свою собственную индивидуальную и уникальную инвестиционную стратегию и как стать сильным? Можно, конечно, прочитать много книг по инвестированию, но, как правило, они написаны профессорами из университетов, что говорит само за себя. Можно учиться в бизнес-школах, посещать разные курсы, путешествовать по миру. Все это очень полезно и крайне важно! Но главный секрет в том, что единого универсального рецепта не существует, ведь каждый из нас уникален по-своему. Все познается методом проб и ошибок, только практика делает нас сильнее. И еще я четко понял для себя, что все мы разные и что

эффективно для одного, может оказаться не эффективным для другого. Важнее всего работать над своей осознанностью, направлять свое внимание на важные сферы жизни и изучать себя. Да, именно в этом кроется главный секрет!

Простой пример из моей жизни. Многие люди советовали мне спать после обеда. Я практиковал это какое-то время и отслеживал свое состояние. Я заметил, что после дневного сна я долго не могу прийти в нормальное рабочее состояние. Я буквально проваливался на важных встречах. Я прекратил эту практику и начал искать альтернативу. Со временем выяснилось, что мне для дневного восстановления прекрасно помогают дыхательные практики и контрастный душ. Я, например, заметил, что после контрастного душа ко мне приходят более простые и очевидные решения. Приходят практически сами, без напряжения и концентрации усилий. А для кого-то эффективен дневной сон.

Я выработал с годами для себя и своих друзей некоторые простые практические подходы и правила, которые могут помочь в выстраивании устойчивой стратегии. Они не универсальные, но на их основе можно понять общие принципы.

Самое главное и важное — это правило “яблок” и “апельсинов”. Авторитетный бизнес-тренер, учитель многих успешных работников сферы сетевого маркетинга Брайан Трейси научил условно делить доходы на “яблоки” и “апельсины”. “Яблоки” — это те деньги, которые мы получаем в настоящий момент и на периодической основе. А “апельсины” — это наши будущие доходы, которые мы планируем получить от новых инвестиционных проектов. Между первым и вторым

типом дохода — огромная разница. Например, если вы работаете в компании бухгалтером и получаете зарплату, то это “яблоки”. И в то же время вы решили скопить деньги, чтобы построить на своем участке дом и через пару лет продать его с прибылью. Это уже “апельсины”. В корпоративном учете принято говорить об операционном доходе и инвестиционном. Это те же “яблоки” и “апельсины”, но в более профессиональной терминологии. Не важно, идет ли речь о компании или о человеке, очень важно иметь и то, и другое, и в правильном, оптимальном соотношении. Почему сильные инвесторы способны выдержать падение стоимости актива, а слабые нет? Потому что у сильного инвестора всегда есть хороший запас “яблок”. А у слабого всегда много “апельсинов” и почти нет “яблок”. И тут дело не в размерах инвестиций. Я знаю немало крупных бизнесменов из России и Казахстана, которые, имея официально многомиллионные состояния, по факту все в долгах как в шелках. У них очень не сбалансированная инвестиционная политика, и они периодически попадают в кассовые разрывы. Их сложно назвать устойчивыми и сильными инвесторами, хотя они работают с большими суммами. В то же время я знаю немало людей, не обладающих огромными капиталами, но они по-настоящему сильные и устойчивые инвесторы, с правильным соотношением источников доходов.

Как правильно определить для себя это самое соотношение, чтобы инвестиционная политика позволяла быть устойчивыми и прибыльными?

Я считаю, что вне зависимости от масштаба инвестирования самой предпочтительной разновидностью “яблок” является так называемый пассивный или, как его еще называют, резидуальный

доход. Этот тот доход, который стабилен, предсказуем, но при этом не зависит от нашей каждодневной деятельности. Как правило, это доход от ценных бумаг, от владения долей в приносящем стабильный доход бизнесе (где вы не участвуете в управлении), от сдачи в аренду недвижимости и от управления авторскими правами. Многие ошибочно связывают пассивный доход только с участием в схемах так называемого сетевого маркетинга. Я, к слову, ничего против такого бизнеса не имею, если, конечно, выпускается и продается качественный продукт. Однако пассивный доход в моем понимании связан с инвестированием в инструменты, приносящие стабильный и постоянный доход. В качестве идеального примера на рынке Казахстана я могу привести акции компании “Казтрансойл”. Они были размещены на рынке государством в рамках “народного IPO” в 2014 году. Каждый год компания направляет часть прибыли на выплату дивидендов и стабильно платит порядка 12–14% годовых на каждую акцию, что позволяет инвесторам планировать свои будущие доходы. На международном рынке в качестве акций, приносящих пассивный доход, можно рассматривать, например, акции крупных производителей медикаментов. Эти компании любят платить дивиденды. Можно также инвестировать в фонды фондов, но предпочтительно при поддержке надежного консультанта. Очень хорошей инвестицией с пассивным доходом можно также считать, например, покупку небольшой квартиры-студии у моря в Дубае или в Майами с последующей передачей в доверительное управление компании с целью сдачи в аренду туристам посуточно. Такая инвестиция может приносить до 10% годовых в твердой валюте.

Самой классической и самой устойчивой инвестиционной моделью, к которой нужно стремиться, является модель 100%-го покрытия текущих расходов пассивными доходами. Однако прежде чем перейти к этой модели, нужно научиться правильно считать собственный бюджет. В идеале следует иметь два бюджета: бюджет текущих расходов и бюджет развития. Текущие расходы это то, что мы на постоянной основе тратим на себя и на свою семью. Это то, что обеспечивает потребности на необходимом и достаточном уровне. В основном это расходы на проживание, питание, учебу, здоровье, хобби, транспорт. Эта часть не включает в себя покупки предметов роскоши либо путешествия. Это тот минимум, который мы должны покрывать ежемесячно, вне зависимости от обстоятельств. Бюджет развития включает то, что выходит за рамки ежемесячных необходимых расходов. Это могут быть инвестиции в различные активы и бизнес-проекты с отсроченным доходом. Например, если вы купили участок, чтобы построить дом и потом его продать с прибылью, то это — бюджет развития. А если вы арендуете для собственного проживания дом, то это текущий бюджет. Условно к бюджету развития можно отнести и дорогие путешествия, игру в гольф, покупку статусных вещей типа спортивных автомобилей, участие в бизнес-клубах и сообществах и т. д. Но при условии, что это принесет в будущем какие-то дивиденды. Например, в виде новых связей и возможностей.

Идеальная и самая устойчивая в мире модель, к которой нужно стремиться:

Текущий бюджет за период = Пассивный поход за период

Такая модель — это не возможность ничего не делать, как кому-то может показаться. Эта модель дает нам возможность сфокусировать максимум внимания на проектах развития. Это ситуация, когда мы получаем самый важный и ценный ресурс — свободное время и качественную энергию. Это выход на тот уровень жизни и мышления, на котором мы можем включить на полную мощность свой полет фантазии. Это возможность познать себя, родить большую идею и воплотить ее в жизнь. Это то состояние, которое недоступно большинству, потому что большинство не понимает ценности свободы, оно живет по чьим-то правилам, и лишь единицы способны выйти за рамки системы.

Как действует большинство даже очень, казалось бы, продвинутых предпринимателей? Они вкладывают все ресурсы в проект развития, например в строительство жилья или в разработку месторождений нефти. В мире инвестиций это называется агрессивной стратегией, ориентированной на рост. Есть вера, что эти проекты выстрелят и рано или поздно принесут много “апельсинов”. При этом такие бизнесмены зачастую не имеют достаточно “яблок” и, как правило, вообще плохо себе представляют, что такое инвестиционная стратегия и что такое портфель с инструментами пассивного дохода. Этот подход работает до того момента, пока все растет в цене. Как только начинается кризис, такие предприниматели попадают в кассовые разрывы, и их бизнес быстро рушится. Таких примеров очень много.

Скажу сразу, я не часто встречал людей с абсолютно правильным подходом к бюджетированию и с правильно выстроенным инвестиционным портфелем. В основном так работают в странах Западной Европы и США, и в

большей степени это семьи, обладающие старыми капиталами. У них очень четко все рассчитано, сколько их семейный траст может вложить в инвестиции с пассивным доходом, а сколько денег можно направить, например, на стартапы. Эти люди редко попадают в списки Forbes, зато они обладают огромным влиянием, высокой кредитоспособностью, значительно большей устойчивостью в сравнении со многими из тех, кого мы привычно называем олигархами.

Конечно, далеко не каждый обладает таким размером капитала, чтобы сразу сформировать портфель пассивного дохода, достаточный, для покрытия своего текущего бюджета. У кого-то нет и бюджета. Но это та идеальная ситуация, к которой необходимо стремиться. И даже не имея на сегодня больших инвестиционных возможностей, можно и нужно направлять свое внимание на те сферы жизни, на те приоритеты, от которых зависит в наибольшей степени успех инвестиционной стратегии в долгосрочной перспективе. Это и бюджетирование своей жизни, и изучение инвестиционных возможностей, которые нас окружают, и постоянное совершенствование своих знаний об инвестициях, и конечно, пусть небольшие, но практические шаги.

Меня часто спрашивают с чего начинать, как сделать первые шаги в направлении реального инвестирования? Я сознательно не хотел бы уходить в стандартный учебный материал, изложенный в книгах о финансах. Если вы не имеете большого опыта, но есть желание начать, то могу посоветовать несколько направлений саморазвития, на которые имеет смысл обратить внимание:

1. Самопознание. Надо помнить, что так или иначе, в той или иной степени, все мы — инвесторы и что у

каждого есть свой уникальный скрытый опыт. Он по-своему ценен, важно лишь выявить эту ценность.

2. Обучение. Имеет смысл подобрать интересные книги от авторов, имеющих практические результаты. Надо научиться отделять лучшее от просто хорошего. Можно подобрать несколько недорогих учебных программ по разным аспектам финансов и инвестирования. Не нужно гнаться за дорогим и престижным продуктом. Важнее найти то, что позволит быстро перейти к применению новых навыков. Это могут быть онлайн-курсы по недвижимости либо по личным финансам. Очень полезно в контексте инвестирования изучать возможности социальных сетей. Важно определить свои способности, предрасположенности.

3. Осознанные практические шаги. Если нет опыта осознанного инвестирования, то не нужно сразу замахиваться на слишком масштабные вещи. Даже если провести глубокую диагностику текущего состояния и правильно выстроить цели на обозримый период, то это будет хорошим заделом на будущее. Посчитать свой текущий бюджет, разобраться в перекосах. Потом на уровне целей можно накидать небольшой бюджет развития, определить основные источники финансирования. Пусть вначале это будут не большие цифры. Важен сам принцип, важно привить привычку мыслить как инвестор. Например, если вам интересен рынок ценных бумаг, то можно скачать одну из учебных торговых систем, их очень много. Можно попробовать поторговать на небольшие реальные суммы. Посмотреть, что лучше получается: акции, нефть, а может, деривативы[163].

4. Постановка реальных целей. Цели важно определить так, чтобы они в вашем сегодняшнем представлении были исполнимы примерно на 80%. Например, если есть цель создать себе источники пассивного дохода, то пусть вначале это будет небольшой по сумме пакет акций или доля в недвижимости.

5. Участие в предпринимательском проекте. Это лучший способ наработать практику инвестора. Тем более что на сегодняшний день есть немало возможностей открытия бизнеса без масштабных вложений на первоначальном этапе.

Повторюсь, что универсального рецепта, как стать опытным и успешным инвестором, не существует. Все достигается через личный практический опыт. Зачастую наши великие инвестиционные идеи находятся где-то рядом, поэтому наша задача привести себя в такое ресурсное состояния, когда мы сможем распознать огромный нереализованный потенциал там, где многие другие видят только проблемы.

Как сформировать источники пассивного дохода, не имея капитала?

Многим даже очень успешным предпринимателям и инвесторам кажется сложной задача сформировать источники пассивного дохода. Во многом это связано с ошибочным ментальным восприятием инвестирования как игры в казино. Я заметил, что у нас превалирует либо крайне оппортунистический подход к формированию инвестиционных портфелей, либо крайне консервативный. И тот и другой зачастую приводят к

крайностям, которые не позволяют быть инвесторам устойчивыми в долгосрочной перспективе. Одни инвестирует слишком агрессивно, вторые вообще почти не инвестируют.

В первую очередь всегда важно искать возможность создать себе дополнительный источник пассивного дохода. Во времена СССР нам было привито крайне негативное восприятие рантье[164]. Я до сих пор помню, как на уроках обществоведения рантье называли тех людей, которые живут на “нетрудовые доходы”. А за нетрудовые доходы тогда сажали в тюрьму, и надолго. А сейчас как раз то время, когда очень важно дать себе возможность учиться, экспериментировать, познавать мир и самого себя и через это меняться. А это возможно только если есть этот самый источник “нетрудовых”, или пассивных, доходов.

Конечно, всегда легче, когда есть деньги. Можно купить портфель акций либо портфель зарубежной недвижимости. А что делать, если ресурсы ограничены?

Итак, какие на сегодня есть самые простые способы создать себе источники резидуального дохода, покрывающего текущий бюджет расходов? Я бы условно выделил 6 самых основных и относительно не сложных направлений:

1. Можно создать собственный продающий сайт или аккаунт в социальных сетях.

Примеров создания таких сайтов сейчас так много, что глаза разбегаются. Из последнего, что меня впечатлило и чем я активно пользуюсь, — это очень простой и не дорогой в исполнении сайт www.kiwitaxi.ru, который позволяет заранее букировать транферы в разных странах

мира. Все гениальное — просто! Например, я вылетаю в Милан и должен с семьей добраться до Альп за 2 часа. Нас 6 человек. Этот сайт позволяет заранее найти минивэн с хорошим водителем по цене ниже рынка. Примечательно, что сайт придуман и сделан в России, а работает по всему миру. Минимум вложений — максимум креатива!

Не обязательно замахиваться сразу на весь мир. Можно создать ресурс, направленный на потребности узкой, но очень нишевой аудитории. Мне, например, очень нравится то, как на территории России и Казахстана развиваются интернет-ресурсы, продающие мусульманскую одежду и атрибутику. Кто-то когда-то придумает глобальный мусульманский интернет-магазин, чем обеспечит себя доходом на многие годы.

2. Можно создать свой творческий продукт. Например, написать книгу или пьесу, сценарий или синопсис к фильму, нарисовать картины, сделать фотографии, сочинить музыку, которые будут востребованы на протяжении многих лет.

Конечно, сейчас из-за развития Интернета и повсеместного нарушения авторских прав на территории бывшего СССР сфера авторских прав не столь прибыльна, как раньше, но сам подход к созданию пассивного дохода идеален. Это, с одной стороны, творчество, а с другой — устойчивая прибыль на протяжении многих лет. Важно создать что-то по настоящему ценное безотносительно к моде. Не зря, например, лучшей инвестицией считаются права на песни группы The Beatles.

Этот путь формирования источников резидуального дохода — самый полезный и экологичный, потому что когда мы занимаемся творчеством, мы занимаемся тем,

что делает нас счастливыми, что делает счастливее других людей и что мы готовы делать и без денег.

Работая в этом направлении, важно не зацикливаться на стандартных подходах и приемах. Мир меняется очень динамично, и это дает шанс сделать нечто, что будет актуально и востребовано завтра. Важно делать, пробовать, ошибаться, но продолжать заниматься творчеством.

3. Создать новое мобильное приложение либо интернет-робота.

Многие ошибочно полагают, что создание подобного продукта — это сфера деятельности программистов. На самом деле большинство работников сферы IT — это исполнители, не имеющие стратегического мышления. А главное в таком продукте — идея. Идея — это то, какую проблему решает ваша задумка и как люди смогут получить пользу. Это удел предпринимателя.

Еще одним стереотипом является высокая капиталоемкость этого направления. Это не правда, что для хорошего мобильного приложения сразу нужны большие деньги. Если есть хорошая идея, то всегда можно найти способ сделать это в партнерстве с теми, у кого либо есть деньги, либо есть необходимые навыки. То есть свою идею надо активно продавать. Но делать это нужно настолько уверенно, насколько мы делаем чисто механические вещи. Например, включаем свет или ставим чайник. То есть должна быть уверенность в реализуемости идеи.

Приведу два ярких примера. Мои друзья из Москвы сначала придумали, как через использование визуальных образов можно быстро выучить любой иностранный язык. Идея работает безотказно. Опробовав методику на себе и

на своих друзьях, они создали прототип мобильного приложения почти без вложения денег. А уже потом привлекли в стартап инвестора из Израиля. Сами ребята далеко не программисты.

Еще один мой друг, который живет в Лондоне, но родом из Пакистана (кстати, образование получал в Москве, а живет и работает в Англии), будучи человеком очень умным и системным, придумал робота, который агрегирует клиентов для сайтов, продающих билеты и отели. Он — самый яркий представитель класса современных рантье. Он часто путешествует, а его продукт приносит ему прибыль ежеминутно. Это позволяет ему уделять много времени вопросам собственного духовного развития.

Другим потенциально сильным направлением становится создание чат-ботов[165] в мессенджерах. Эта та сфера, изучению которой просто необходимо посвятить время, если вы ставите себе целью создать качественный сервис на международном уровне. В Азии чат-боты позволяют пользователям уже сегодня, например, заказать такси. Потенциал этого направления, по мнению экспертов, почти безграничен.

4. Стать пассивным партнером в бизнесе.

Мое мнение — это самый актуальный и легкий способ! Тут вообще легко обойтись без вложения собственных денег. Опять же активно двигаться в этом направлении мешают внутренние убеждения и установки. Одно из убеждений, которое встречается часто, — люди считают, что бизнес можно открыть при наличии капитала. На самом деле сейчас важнее всего идея и люди. Это означает,

что нужно больше внимания уделять саморазвитию и правильному общению.

Этим летом я путешествовал с семьей по Испании. Я снимал апартаменты в Мадриде через сайт booking.com у молодой женщины, приехавшей в Испанию с юга Италии делать бизнес. Эта женщина просто сняла в аренду 10 квартир в центре Мадрида, сформировала команду и стала сдавать эти квартиры туристам через ресурсы. Это позволило ей почти без вложений открыть за 3 месяца пассивный бизнес, приносящий 10 тысяч евро в месяц чистыми! Она не проводит время на работе, она много путешествует, посвящает себя воспитанию детей и своему хобби — современной живописи.

Эта идея находится на поверхности, бери и делай! Я посчитал эту же модель применительно к таким городам, как Астана, Москва и Алматы. Она так же прибыльна, как в Испании, а может и более.

5. Изобрести что-то нужное, полезное и передать права на этот продукт производителю.

Недавно я общался со студентами Назарбаев Университета, которые невероятно меня впечатлили полетом мысли. Они, в частности, изобрели сразу несколько полезных вещей. Одна из них — носилки нового поколения. Как выяснилось, минус всех используемых в медицине моделей носилок — это неудобство для врачей и травматичность для пациентов. Ребята придумали идеальные носилки с точки зрения комфорта для врачей и пациентов. Уверен, если эти разработки окажутся в руках, например, китайцев, они взорвут мировой рынок! А мы пока не сильно поворотливы в таких инновациях. Но я убежден, что эти студенты доведут дело до конца.

Сейчас многие нацелены на IT сферу, и это правильно. Однако не стоит забывать, что зачастую рынку нужны простые и очевидные решения в тех сферах, которые не касаются высоких технологий. Меня, например, удивило, что одним из прибыльных направлений малого бизнеса в 2016 году стали спортивные клубы, где женщины учатся просто садиться на шпагат. Никогда бы не подумал о таком!

6. Создать собственные обучающие программы, используя имеющиеся каналы связи с аудиторией.

Я считаю, что существующие системы образования в большинстве своем являются, мягко говоря, неактуальными. То, что мы будем наблюдать в ближайшие годы, — это масштабная девальвация тех ценностей в области знаний, к которым мы так привыкли. В особенности это касается общеобразовательных программ. Мир кардинально изменился, а учебные методики остались прежними. При этом обучение — это настоящий “голубой океан”. По моему мнению, это самая обширная сфера формирования пассивного дохода.

Все большую ценность приобретают те методики обучения, которые дают возможность с минимальными затратами времени и средств получать качественные навыки и знания в узкой сфере. Важно иметь высокую компетенцию хотя бы в одной узкой сфере, и это уже дает возможность создать востребованные обучающие продукты, с помощью такого ресурса как Youtube, например. А таких ресурсов уже десятки, и их все больше. Не важно, играете ли вы хорошо на гитаре, либо красиво вышиваете узоры, либо профессионально читаете Священный Коран, либо вы высококлассный юрист — все эти навыки при правильном подходе можно заложить в

основу вашей уникальной учебной программы. Тут опять же важно не бояться и действовать.

Повторюсь, что пассивный доход — это не находка для бездельника. И это не панацея и не гарантированное счастье. Это прежде всего возможность реализовать себя в том, о чем мы мечтаем. Мечта — это та заветная звезда, которая светит только для нас, которая влечет нас за собой, вдохновляя и наделяя особой творческой энергией. Никто не знает, как сделать так, чтобы мечта реализовалась. На то она и мечта, а не цель. Но я считаю, что пассивный доход при правильном отношении к деньгам — это ключ к тому состоянию, в котором мы имеем возможность жить своей мечтой, нежели серыми буднями.

О кризисе среднего возраста

Когда меня впервые попросили поделиться своими мыслями о кризисе среднего возраста, то я сначала вообще поймал себя на том, что не знаю, какой возраст считать для мужчины средним, ведь кто-то и в 25 лет уже старый, а кто-то и в 50 — еще юноша. Все последние месяцы я находился в активном изучении такой важной составляющей современного менеджмента, как управление изменениями. И это не только менеджмент, это все сферы нашей жизни.

Кризис среднего возраста — результат того, что мы уклоняемся от перемен. Это следствие иллюзии того, что можно жить привычной жизнью и иметь завтра то, что имел вчера, просто воспроизводя то, что делал раньше. Но еще Альберт Эйнштейн сказал, что проблема не может быть решена на том уровне, на котором она возникла. Так

устроен мир, в котором мы живем и частью которого мы являемся. И “зона комфорта” — это то иллюзорное состояние, к которому мы стремимся и в которое попадаем периодически, хотим мы того или нет. И если раньше была возможность жить в этом состоянии относительно долго, то сейчас это просто не возможно, так как сама жизнь выталкивает нас на уровень новых изменений. И процесс этот только ускоряется.

Я периодически встречаю людей, которые искренне считают, что желают всем добра, стараются сделать всем хорошо, чтобы ничего ни у кого не болело, чтобы все были богаты, чтобы не было трудностей. Я заметил, что, как правило, люди, мыслящие на таком уровне, сами очень несчастливы. Потому что не принимают мир таким, каков он есть. Принятие — это огромная сила. В Исламе это называется “быть довольным”. Я иногда встречаю людей с этим ярко выраженным качеством характера. Эти люди очень сильно вовлечены в жизнь. Они совсем другие! Вообще-то состояние, когда у человека все хорошо, ничего не болит, все спокойно и нет проблем, — это когда человек умер. А в жизни всегда есть высокая вероятность того, что что-то пойдет не так, как ты ожидаешь. Нам нужны новые высоты, новые задачи, которые мы должны решать, чтобы расти, в том числе финансово. Вопрос в том, принимаем ли мы жизнь такой, какая она есть, или живем в своих иллюзиях.

Мне очень нравится осознавать, что я человек, что у меня есть право выбора, есть внутренняя свобода. Но я не всегда был предпринимателем и не всегда осознавал природу изменений. Раньше мир казался мне очень статичным. Поэтому первые 7 лет своей карьеры я был вполне себе успешным, как мне казалось, чиновником. Это

такая совершенно особая стезя и среда обитания. Выбираю не мыслить категориями плохо/хорошо, но считаю что политика и государственное управление — это, по определению, не самая творческая и созидательная сфера деятельности. Особенно если речь идет о людях, не ставших еще достаточно мудрыми.

Тогда моя жизнь очень сильно отличалась от того, как я живу сейчас. Можно сказать, что из всех сфер жизни я отдавал приоритет только работе и карьере. У чиновников и тогда считалось, и сейчас считается нормальным делом работать с утра до ночи и без выходных за фиксированную зарплату, не иметь свободы выбора в том, где и с кем находиться, чем заниматься, как жить, в конце концов. Сейчас, например, чиновникам в Казахстане нельзя пользоваться смартфонами. Это смешно! Я уже не говорю, про возможность заниматься здоровьем, духовным развитием. Все в моей тогдашней жизни было подчинено желанию сохранить себя в привычной системе координат и расти по служебной лестнице. Сейчас я понимаю, что это настоящая матрица, и она зачастую сильнее человека. Я, конечно, не призываю всех чиновников бросить это занятие, а лишь говорю о том, что надо быть готовыми к тому, что и ваша жизнь, ваше окружение могут резко измениться. Будьте готовыми!

Обладая определенными способностями и внутренними качествами в 23 года, я с легкостью интегрировался в среду чиновников, начал достигать личные цели, работая в системе надзора за финансовым рынком. И вроде бы все получалось, был служебный рост, не маленькая, как мне казалось, зарплата, была своя команда, служебная машина, личный секретарь. Была ниша, была перспектива, была какая-то компетенция, был,

как я считал тогда, потенциал дорасти как минимум до должности министра. И это было, наверное, главной целью, за которой уже мало что виделось реальным и осязаемым. Но цена вопроса была не маленькой. С одной стороны — власть как наркотик, который неосознанно ведет тебя к вершинам, а с другой — подорванное здоровье, 115 килограммов веса, отсутствие личной жизни, семьи, почти полный ноль в духовном развитии. И вот где-то минутах в пяти от ожидаемого взлета на космическую высоту вдруг все меняется, и маленький “черный лебедь” залетает в мое окно. Кризисы среднего возраста — это всегда такие маленькие “черные лебеди”. Я всем и всегда советую на разных этапах жизни читать книги Нассима Талеба и глубже изучать теорию “черных лебедей”, даже если вы не работаете на финансовом рынке. Чтобы один раз не оказаться “одураченным случайностью”. А я был очень даже одурачен, хотя считал, что все идет хорошо и не существует никакой опасности.

На самом деле сейчас я понимаю, что случилась вполне обыденная ситуация. По решению главы государства в 2003 году вся система управления финансовыми рынками Казахстана в один день была изменена, и наш самый прогрессивный, демократичный и лояльный ко мне шеф оказался не у дел. Вместо него во главе всей системы встал политик с ярко выраженными чертами нарциссизма, который к тому же был не лоялен ко мне. То ли я общался с ним ранее не должным образом, то ли когда-то не то сказал в публичной плоскости, но новый шеф твердо решил устранить меня из системы как ненужный элемент. Я, конечно, всегда был склонен к борьбе, но в этой ситуации силы были не равными. Короче, я не просто оказался без любимой на тот момент

работы, но и с так называемым волчьим билетом на руках, потому что новый шеф не поленился позвонить всем крупным работодателям на финансовом рынке с настоятельной рекомендацией не брать меня на работу. Я помню, как человек 5–6, ранее гарантировавших мне рабочее место, позвонили мне со словами: “Извини, брат, но не получится”. Мне на тот момент было 28 лет. По нынешним меркам это еще не средний возраст, но в моей жизни кризис среднего возраста начался раньше, чем у многих. Видимо потому, что я очень торопился получить все, не осознавая цены вопроса. Из теплого и уютного кресла чиновника с полномочиями карать либо миловать, с зарплатой среднего банкира и какой-никакой, но служебной машиной, я вдруг оказался на улице. Или на свободе? Это как посмотреть.

Нет, я точно в момент нахождения на государственной службе особо не верил в то, что когда-нибудь стану предпринимателем, хотя мне и говорили об этом неоднократно. Можно сказать, что я бизнесмен поневоле, ибо другого способа что-то доказать себе и всем на тот момент не было. А можно по-другому взглянуть на ситуацию и сказать, что я долго шел к тому, чтобы сделать наконец решающий шаг в нужном направлении. Кризис среднего возраста — это и есть такая ситуация, когда нет другой возможности стать снова счастливым, снова ощутить вкус жизни, кроме как — очень сильно измениться.

Вот вроде жил и сам не заметил, как попал в жесткую матрицу. Матрица — это система, зона комфорта, жизнь без осознанности, это ложные цели и ценности, это движение на автомате, это жизнь без самой жизни. А жизнь без жизни — это когда едешь домой на машине и не

помнишь, как приехал, какой дорогой, что было вокруг. Так и во всем остальном — бежишь непонятно куда и зачем. Или когда пьешь воду и не чувствуешь ее вкуса, не получаешь всей полноты наслаждения этим действием. Сейчас часто встречаю молодых людей, живущих на автомате, в таких городах, как Дубай, Сеул или Москва. Это матрицы больших городов. Матрица — это система, а система — она чаще всего сильнее человека. Но пока я был там, внутри матрицы, я не осознавал, что она есть.

Человек, по воле Всевышнего, сам себе выбирает эти кризисы, когда им быть, в какой форме. Человек этим спасается от ранней смерти, переводит себя радикальным образом на новый цикл развития, где появляются колоссальные возможности. Получается, что кризис среднего возраста — это еще одно рождение, это путь к новой, более полноценной жизни. Когда мы рождаемся, то проходим через кризис, потому что мы выходим из привычной среды обитания, учимся жить по-новому. Потом, когда мы дети, мы счастливы, до того момента, пока нас не научат думать и поступать по-взрослому. Так мы постепенно теряем вкус к жизни. А кризис среднего возраста — это точка возврата к состоянию жизни, к состоянию счастья. Почему именно через кризис? Мы так устроены, что по-старому бывает уже нельзя, а по-новому пока не хочется. По своей природе человек стремится к определенности, так работает наш мозг. Если мы видим что-то новое, проходим через какой-то новый опыт, то наш мозг в любом случае интерпретирует это новое через призму предыдущего опыта и выдает нам новую информацию в переработанном и упакованном виде, чтобы это можно было воспринять. Те люди, которые все

же способны приучить себя к быстрым изменениям, являются самыми успешными во всех сферах жизни.

Сейчас я, конечно, могу рассказывать без капли волнения в сердце, как, пережив этот самый кризис, пошел на кардинальные перемены, начал читать намаз, похудел на 30 кг, сочинил несколько песен, увлекся современной живописью, стал создавать с нуля свою компанию, купил дом у моря, стал учиться по-новому общаться с людьми. Но на уровне ощущений, которые были тогда, — это было не очень приятно или даже больно. Не было возможности отступить назад. Подобно тому, как в биатлоне наступает момент, когда спортсмен уже не может стрелять мимо цели, потому как не осталось времени на штрафные круги. Вот это главное — нет времени на то, чтобы еще раз промахнуться. Я считаю, если осознать и понять суть данного явления — кризис среднего возраста, то можно достичь очень больших высот в жизни и совершить главный прорыв.

Если исходить из мнения ученых, то человек страдает от изменений в кризисный период только до того момента, как мозг не найдет решение. Как только решение будет найдено, начнется стадия подъема. Главное — осознавать, что с нами происходит и для чего это необходимо? Осознавать значит понимать и принимать, что да, пришло время внести изменения, я пока не знаю, что и как менять, но решение будет найдено. Да, есть боль, и это тоже нужно принимать. При этом все, что мы можем, — направлять свое внимание на духовное и физическое здоровье, на новые знания, на все то, что будет важным при выходе на новый уровень.

У меня есть молодой друг, который всегда был и остается очень ярким человеком, одним из самых

позитивных, бескорыстных из всех, кого я знаю. Но в части финансов он постоянно сталкивался с проблемами — нехваткой денег. То одно, то второе, то третье. При этом мой друг — один из самых коммуникабельных людей в моем окружении и очень искренний в дружбе. И вот цепочка финансовых сложностей и неудач привела друга к очень жесткой кризисной ситуации. А именно: квартира заложена, огромные долги, проценты, дома мама и молодая жена. Естественно, что человек не просто так попадает в подобную ситуацию. Это целая череда решений, действий, ошибок. Однако многие на этом сдаются, ломаются. Но не мой друг. Он включается в самый критический момент на все 100, в буквальном смысле из ничего рождает идею стартапа. Потом под эту идею, прибегнув к своим широким связям, находит первого инвестора, едет в другую страну, заключает там контракт на разработку компьютерной программы с одной из лучших фирм в сфере IT, в кратчайшие сроки, не имея никаких запасных вариантов, делает первый суперрезультат. И результат этот оказывается столь ошеломляющим, что один из самых крупных венчурных инвесторов страны решает вложить несколько миллионов долларов США в проект моего друга, решив по ходу и все его финансовые проблемы. По прошествии нескольких месяцев проект выигрывает международный конкурс стартапов в Казахстане и выходит на международный уровень. Мой друг стал знаменитым в один день, но этому предшествовало немало событий. Прежде чем венчурный инвестор вложил миллионы в проект друга, он провел 59 встреч с потенциальными инвесторами! И все 59 встреч проходили в условиях кризиса. И только 60-я встреча стала успешной!

О чем говорит данный пример? О том, что великие вещи мы делаем зачастую на уровне инстинкта сохранения жизни. Ученым на сегодняшний день известно, что это самый мощный из человеческих инстинктов. Любые решения мы принимаем, так или иначе руководствуясь этим инстинктом. Даже выбор в пользу бедности — это тоже всегда инстинкт самосохранения, когда наше подсознание включает определенную программу или модель поведения, в основе которой — избегать богатства как опасности для жизни. И выбор в пользу того, чтобы быть богатым — это не осознанный выбор богатства как ресурса для сохранения жизни. К сожалению, зачастую нам предлагают весьма поверхностные подходы в разрешении проблемы бедности, типа “перестань быть таким, начни с завтрашнего дня быть другим”. Если бы это было возможно, то люди, прочитав одну-две книги, стали бы все стройными, успешными, умными и богатыми. Но все не так просто! Мы помним историю почти всех победителей в лотереях. Они очень быстро возвращаются к той жизни, какую вели до выигрыша, то есть к бедности.

Конечно, очень легко говорить о других и приводить в пример раскрученных и эпатажных героев типа Дональда Трампа или Ричарда Брэнсона. Сложнее понять и принять себя такими, какие мы есть, осознать истинные причины всех трудностей, с которыми мы сталкиваемся. К сожалению, многое из того, что предлагается в качестве рецептов для роста и для успеха, в реальности работает как многочисленные диеты, когда человек резко худеет, а потом возвращается на прежний уровень. Мне кажется, что сопротивление и отрицание не может иметь ничего общего с истинным успехом. Это есть во всех религиях, во

всех духовных учениях, что прежде всего нужно познать себя и принять самого себя, свою истинную природу. А также истинную природу всех кризисов и прочих трудностей.

Зачастую очень сложно осознать, когда это происходит лично с тобой. Тебя увольняют, или рушится твой бизнес, или ты теряешь ко всему интерес, и вот в этот момент нужно принять, что это твой собственный выбор. Это не легко. Я помню, что первый раз у меня возникло искреннее желание поблагодарить человека, через которого я “уволил” себя с государственной службы, лишь по прошествии 6 лет, когда у меня родился сын.

Кризис среднего возраста — это *когда* нет возможности не измениться в контексте личных финансов; *когда* ты или начинаешь быть проактивным и способным управлять изменениями, или теряешь все; *когда* твой потенциал, твои истинные внутренние устремления начинают жестко не соответствовать реалиям жизни, и ты неосознанно разрушаешь привычный порядок вещей; *когда* мы сами выводим себя на улицу из теплых кабинетов, выбирая перемены, не оставляя себе выбора. И дело часто не в суммах доходов, а в масштабе игры. Как будто ты почти что “Месси” по потенциалу, а вместо “Барселоны” играешь в алматинском “Кайрате”. Забиваешь много голов слабому сопернику, получаешь неплохие деньги по местным меркам, куришь гламурный кальян в самом дорогом кафе города. Но тебе уже за 30 и нет времени на то, чтобы ошибаться. И где твоя “Барселона”? Не очень и надо? И так все хорошо? Что должно произойти, чтобы ты решился переписать свой сценарий жизни? Только что-то кардинальное. Потому что только так мы идем на изменения. Надо остаться вообще

без команды, без голов, без денег. Вот это точка изменений и точка роста! В такой момент или ищешь свою “Барселону”, или падаешь вниз с большой скоростью. Или вообще понимаешь, что футбол — это не твое. “Барселона” — это не только количество денег, и даже не престиж, это еще то, как мы проживаем свою жизнь, в том числе получая деньги и реализуя свой потенциал. Как я сказал, “Барселона” — это не обязательно миллионы долларов и статус звезды. Это больше внутреннее ощущение того, что ты живешь, что ты живешь на все 100. Кто-то имеет маленькую булочную и каждое утро своими руками делает вкусный хлеб, и от этого очень счастлив. Для кого-то это и есть “Барселона”! Но даже и этому человеку придется меняться, такая сейчас у нас с вами жизнь.

Истинная природа неудач

Сколько ни читай умных книг, а практический опыт — это сила. Особенно ошибки. Особенно те из них, за которые ты заплатил очень высокую цену. Я знаю немало людей, которые систематично собирают знания, посещая один за другим различные тренинги, семинары, мастер-классы, но они не практикуют знания. Для меня это все равно, что годами изучать теорию боевых искусств, но так ни разу и не выйти на ринг. Иногда не закончив одну программу, эти люди переходят на другую. Их отличительная черта — они всегда чему-то учатся. Но не побеждают. Я знаком через социальные сети с людьми, у которых вполне успешный имидж, они узнаваемы, они прочитали все возможные книги про успех, инвестиции, здоровье, религию, бизнес, саморазвитие, но при этом годами не могут вернуть смехотворный долг!

Кстати, во многих книгах по финансам говорится о нежелательности давать в долг. Я же считаю, что давать в долг — это отличный инструмент оптимизации своего жизненного пространства. Кто-то, кого вы считали потенциально надежным партнером, одолжил 100 долларов и пропал навсегда с вашего горизонта. Это же замечательно! Больше он вас не потревожит. И это всего за 100 долларов!

По своему опыту я бы условно разделил людей на тех, которые накапливают знания, и тех, кто вместе со знанием накапливают и новые навыки. Чем первые отличаются от вторых? Представим себе, что я, будучи специалистом в области финансов и инвестиций, решил научиться правильно бегать кроссы. Мне кажется, для человека с офисной профессией это очень важно — много и правильно бегать. В какой бы город ни приехал, можно пробежаться ранним утром. Получаешь невероятный объем энергии и начинаешь хорошо понимать новую местность. Особенно если это мегаполис, где есть большой центральный парк. Теперь представим, что в погоне за знаниями я сначала купил толстую книгу от суперспециалиста, изучил все аспекты правильного бега. Потом мне посоветовали крутой канал на Youtube с миллионом подписчиков. А потом еще я решил пойти на тренинг. После чего увлекся изучением беговых дорожек, кроссовок и прочих важных аксессуаров. И так далее. Прошли месяцы, знаний стало намного больше, однако бега больше не стало. Или второй вариант. Я просто нашел тренера по бегу на соседней улице, он не звезда, но хорошо бегает. Он дал 2–3 урока правильного бега, и я бегаю уже, к примеру, по 10 километров легко и с особым наслаждением жду следующей поездки в Санкт-Петербург

или в Аликанте, где бегать летом особенно приятно. В каком из вариантов узнаете себя?

Я не считаю себя тренером или коучем, но иногда у меня появляется желание как-то поделиться накопленным опытом в сфере финансов и бизнеса. Благо, социальные сети позволяют выстраивать прямые коммуникации с теми, кому интересно то, что есть у тебя. Это нереально крутой канал продаж, о котором раньше мы не могли мечтать. Бери и делай! Иногда я помогаю индивидуально, реже — в малых группах. Отношусь к этому больше как к малым программам акселерации, нежели к тренингам. У меня подход очень простой — мне интересны люди, которые имеют намерение стать успешнее через создание пусть для начала небольшого, но собственного успешного бизнеса. Сейчас открыть бизнес крайне легко, если сравнивать с тем, как это было даже 5 лет назад.

Интереснее всего общаться и работать с потенциально сильными личностями, с теми, кто обладает силой, но оказался по разным причинам в очень сложной ситуации. Проявленная часть этой работы — совместный поиск бизнес-идеи (ниши), подготовка проекта, обучение основным аспектам бизнеса, таким как управление, финансы, маркетинг, SMM[166] и т. д., и в конечном итоге запуск проекта. По факту же приходится работать больше с внутренними страхами и разными формами самосаботажа. Мой главный интерес — помочь человеку научиться доверять самому себе. Ничто другое не приведет его к истинному удовлетворению. Не могу сказать, что у меня очень высокая результативность в бизнес-проектах тех, кому я помогаю. Хорошо, если один из пяти достигнет результата. Но самое ценное из всего этого — мой личный

опыт, потому что в будущем хотелось бы иметь полноценную школу бизнеса. Работая с людьми, я начинаю больше видеть и больше понимать психологию инвестирования.

Первое и главное, что мешает нам в жизни достигать высоких финансовых результатов, — это мы сами. Очень сложно распознать в самом себе весь этот клубок противоречий, который сковывает движение вперед. Мы должны двигаться в сфере финансов и инвестиций плавно и расслабленно, подобно тому, как течет река, но вместо этого крайне напряжены и скованны. В природе большинства из нас заложено все распланировать и расставить по своим местам так, чтобы в будущем не было проигрышей. Это касается как сферы больших инвестиций, так и простейшего быта. Что касается последнего, то большинство надеется найти какие-то курсы, каких-то учителей, какие-то чудо технологии, которое позволит выигрывать без риска. Ко мне часто обращаются люди с просьбой научить их торговать на бирже. Чему я могу научить в торговле ценными бумагами, где 98% игры делают роботы, которые умнее меня в миллионы раз? Но действовать все равно нужно! Все эти устремления подстелить себе солому в местах потенциального падения — абсурдны. А истинная природа этого выбора — подсознательное стремление не действовать, ибо любое действие — это риск, а риск — это опасность для жизни. Все, что мы можем с этим сделать, — осознавать истинную природу своих поступков и делать выбор в пользу осознанного действия. Поэтому все, чему я могу научить человека, — быть осознанным, понимать истинную природу вещей и через эту осознанность начать действовать. По большому счету, человеку всегда важно

только начать действовать, и тогда шансы на успех начнут расти.

Большинство из тех, с кем я занимался в 2016 году на предмет запуска бизнеса, придумали отличные проекты, которые для меня были успешными с вероятностью на 90%. Однако почти никто их не запустил. И я ничего с этим не мог сделать. Это удивительно! Люди застряли на стадии планирования своей деятельности, на стадии подготовки. Еще немного, еще чуть-чуть. И ничего! Я понял для себя, что успешны в бизнесе и в инвестициях те, кто способен распознать *разрушительность собственного же подхода к действиям*. Можно долго планировать бизнес, но не продать ничего. Можно учиться инвестированию бесконечно, но на осознанном уровне не инвестировать. Можно годами планировать свою жизнь, но так и не начать жить. Я теперь понял, почему в детских сказках самыми счастливыми и успешными были дурачки. Они не были скованны в действиях, они в нужный момент включались и активно двигались к цели, у них была смекалка и сообразительность быстро найти самое подходящее решение.

Осенью 2016 года один из моих знакомых побывал в Стокгольме на закрытой встрече с одним из сильнейших мыслителей современности в сфере бизнеса и экономики Кьеллом Нордстремом[167], где последний анонсировал свою книгу, которая выйдет в 2018 году. Среди прочего, Нордстрем высказался о бессмысленности планирования в новых реалиях. Приведу его высказывание:

“Нас учили, что в любой ситуации необходим план. Он нужен для управления государством, компанией или собственной жизнью. Но существуют явления, которые

мы относим к хаотичным системам второго порядка. Предсказать их проблематично, поэтому невозможно управлять ими по плану.

К таким системам относится погода. Несмотря на прогнозы, что-то может пойти не так и начнется дождь. Примерно то же самое происходит, когда мы привязываем японскую иену к ценам на нефть, к котировкам британской биржи — создается сложная система второго порядка, за которой можно наблюдать, но нельзя ее контролировать.

Таким образом, планирование становится практически недостижимым явлением. Оно превратилось во что-то вроде танца с бубнами: вы можете замечательно танцевать, но дождь все равно пойдет. На смену планированию приходит метод проб и ошибок — то, чем ежедневно занимаются ученые по всему миру. Из университетов он начинает мигрировать в компании и государства".

Соглашусь с гуру, что метод проб и ошибок — это единственное, что у нас есть на пути к успеху. Чтобы научиться правильно бегать — нужно, прежде всего, бегать как можно чаще. Вместо того чтобы учиться угадывать погоду на финансовом рынке, важно научиться понимать самого себя. Мы не в силах контролировать рынки, экономику своей страны, уровень жадности чиновников, но наши собственные действия зависят в немалой степени от нас. Хотя бы на уровне того, на что мы можем направить свое внимание.

В своем московском выступлении в октябре 2016 года Нассим Талеб также очень ярко высказался о переоцененности знаний и необходимости действий. Вот цитата из его выступления:

“Мы решили приготовить идеальный пельмень. Как это сделать? Первый подход: найти лучших пищевых технологов и ученых Москвы и попросить их вывести формулу идеального пельменя. А еще можно пригласить команду обычных людей, и пусть они чисто житейски готовят блюдо: добавили немного одних ингредиентов — невкусно, других всыпали — уже лучше. Кто победит в итоге: умные химики или люди из произвольной группы? Без сомнений, последние — потому что они действуют методом проб и ошибок. И этот принцип применим к чему угодно. Есть области, где наука необходима, — например, атомная отрасль. Но в основном важность знаний переоценена”.

Аналогичная ситуация в мире стартапов. Со стороны мы видим, как молодые ребята зарабатывают сотни миллионов долларов на том, что запускают свои стартапы и продают их венчурным фондам. Нам, конечно, все это нравится, потому что со стороны смотрится как голливудское кино. Однако когда я посетил Кремниевую долину, то столкнулся с парадоксальной, казалось бы, статистикой — даже в самых успешных венчурных фондах 8 из 10 проектов не выживают. И что самое удивительное — никто не делает из этого трагедии, потому что никто не относится к факту потери части денег как к фатальной ситуации. Ведь когда ты инвестируешь в то или иное направление, ты начинаешь расти в понимании того, как работает эта индустрия. Это повышает шанс на большой успех. Если бы у самых гениальных венчурных инвесторов не было бы масштабных провалов, они не открыли бы миру Uber, Facebook и Airbnb. Те 2 проекта из 10 в портфелях самых титулованных фондов могут в десятки раз покрыть полученные убытки от других инвестиций.

Так устроена наша жизнь! Но это игра не для слабаков. Самые успешные инвесторы — это не самые компетентные и образованные люди на свете. Это те, кто не боится ошибаться!

Истинная природа неудач — в нашей внутренней слабости, в нашей неготовности к проигрышам. Страх блокирует разум, и мы не действуем. Важно увидеть это в своей жизни и начать менять свое мышление. Точнее даже не мышление, а модель поведения. Считаю, чтобы начать эффективно действовать, нужно уметь выйти из состояния перманентного стресса, в котором мы так часто пребываем. Это большое заблуждение, что через постоянное напряжение, постоянную гонку можно достичь цели. Это не более чем иллюзия. Нужно остановиться, успокоиться. По мне самый лучший способ — это практика со 100-процентным отключением от всей мирской суеты. У каждого она своя. Даже 10 минут дают организму очень большой ресурс для восстановления и дальнейшего созидания.

Два уровня мышления инвестора

Как я уже говорил, в условиях динамично меняющегося мира и всеобщей глобализации каждый человек поневоле становится инвестором. Даже если кто-то этого и не осознает. Но лучше, конечно, увидеть и осознать, потому что всегда есть возможность стать в чем-то лучше уже сейчас.

Сегодняшний мир инвестиций — это все наши с вами решения, которые мы принимаем в течение дня. Это то, как мы расходуем энергию одного дня. И если раньше это было в плоскости “что бы еще такое купить и во что бы

вложить свои деньги?”, то сейчас в силу насыщенности жизни наши решения больше находятся в плоскости “от чего бы еще отказаться?”. Это касается не только финансов, но и в равной степени всех сфер жизни. Наше внимание с газет и телевизора переключилось на Интернет и девайсы, а это бесконечность информации, предложений и разного рода соблазнов. К обработке информации о наших желаниях и предпочтениях подключился искусственный интеллект, и теперь Google в телефоне знает о наших предпочтениях и желаниях больше, чем мы сами. Нас ведут к тем или иным решениям через отточенные технологии продаж так, что мы даже не замечаем этого. Знаете ли вы, например, про такое направление, как нейромаркетинг[168]? Вы можете прийти в ресторан, ничего особенного не заметить. Однако цвет футболки у официантки, запах в зале и форма чашки, в которой вам принесут чай, могут повлиять на ваш выбор блюд. И если вы имели намерение заказать полезный салат из зелени, то в итоге можете неожиданно для себя заказать аппетитный, но калорийный бургер.

Два правила, две составляющие инвестиционного успеха сейчас очень важны.

Первое — это сила нашего НЕТ. Сейчас более чем когда-либо решение сказать “нет” крайне ценно. НЕТ — это ключ к могуществу, НЕТ — это наше здоровье, это эффективность в бизнесе, это выигрыш в 99% случаев. Но не стоит путать твердое НЕТ с отказом действовать. Бездействие — это как раз таки ДА собственной слабости. НЕТ же — это фундамент любой успешной истории в наши дни. Потому как для того, чтобы достичь успеха, нужна стопроцентная концентрация внимания, нужно стать лучшим в одном. А

это возможно только если есть сила сказать НЕТ всему остальному. Мы привыкли ориентироваться на то, что выбирают самые успешные из нас. Но мало кому интересно, от чего эти люди готовы были отказаться ради того, чтобы добиться такого успеха. В качестве примера я бы хотел рассмотреть феноменальную победу Дональда Трампа на выборах Президента США в 2016 году. Аналитики изучили самые разные аспекты победы, уделив внимание таким составляющим, как использование IT-технологий, популизм и влияние извне (например, атаки хакеров из России). Однако никто не изучил в деталях, что и как Трамп смог изменить в своей жизни, от чего он смог отказаться ради победы, чему сказал твердое НЕТ. Для меня это самый интересный аспект его победы. Ведь, как минимум, Трамп смог сказать НЕТ разбазариванию своего бюджета. Всем известно, что он потратил на свою победу вдвое меньше, чем Хиллари Клинтон потратила на свое поражение. Это, кстати, показатель его инвестиционного мышления.

Второе — надо всегда напоминать себе, что стадо неизбежно бежит в пропасть либо на мясокомбинат. Нельзя находиться в стаде, нельзя позволять себе делать что-то потому, что все так делают. По большому счету на фондовом рынке работает именно это правило. По моим оценкам 90% непрофессиональных инвесторов инвестируют деньги, опираясь на мнение большинства аналитиков. Ожидание аналитиков — это практически универсальный показатель, на основе которого люди покупают и продают акции. Когда аналитики полны оптимизма — народ становится смелым и покупает. Когда же аналитики ждут падения — народ пугается и выходит из позиций. Естественно, что рано или поздно такие люди

все теряют. А выигрывает меньшинство. Но это меньшинство — акулы финансового рынка. Что сказал великий Уоррен Баффет по этому поводу? Буквально он сказал, что когда все становятся жадными, надо бояться инвестировать, а когда все бояться — надо становиться жадными. Это правило — ключ к успеху для инвестора любого уровня, даже если вы начинаете с 1000 долларов США. Очень сложно этому правилу следовать на практике. Попробуйте для примера инвестировать в акции российского или казахстанского рынка, когда 9 из 10 экспертов вам скажут, что этого делать категорически нельзя.

Приведу пример из своей жизни. Есть в Казахстане компания “Казмунайгаз Разведка Добыча” (КМГ РД). Это публичная компания, чьи акции торгуются на Лондонской фондовой бирже. Одна из крупнейших компаний в Казахстане, имеющая прибыльный и устойчивый бизнес в нефтяной отрасли. Рыночная капитализация компании составляет 3,2 миллиарда долларов США. При этом денежные остатки на счетах компании составляют порядка 3,4 миллиарда долларов США. Что это означает? То, что на сегодняшний день рынок и инвесторы оценивают стоимость этого бизнеса ниже, чем количество денег на счетах компании. Покупая акции КМГ РД, мы фактически платим только за деньги на счетах, получая весь бизнес, все активы за ноль. Возможно, это очень неплохая сделка. Это, конечно, упрощенный подход к оценке, но он иллюстрирует всю искаженность ситуации с оценкой тех или иных инвестиций. Я сознательно предложил инвестировать в КМГ РД своим знакомым. Всего я сделал не менее 10 предложений. Инвестировал только 1!

Еще одно важное наблюдение. Мы постепенно становимся не только инвесторами, но и предпринимателями. Потому что общество стремительно движется к тому, что на рынке труда фактически не остается границ. Можно быть программистом в Белоруссии, работать на компанию, которая находится в Америке, а тратить свои деньги в Китае. Или быть дизайнером из Узбекистана, жить в Таиланде, а работать в России. Конкуренция на уровне нашей компетенции, наших навыков и услуг становится столь глобальной, уже скоро ее начнут ощущать даже сапожники и пекари одиночки. И тут не важно, какая у тебя профессия, специальность, считаешь ли ты себя торговцем или человеком творческим. Это то время, когда нужно обладать мышлением не только инвестора, но и предпринимателя, независимо от того, в какой стране живешь, какую веру исповедуешь, какие у тебя политические взгляды. И это только начало масштабных изменений. Впереди много интересного!

То, что мы инвесторы и предприниматели, — не гарантирует нам успех. Даже если мы успешные инвесторы — это не гарантирует нам счастья. Сейчас каждый из нас инвестор, и каждый сам решает начать ли свой день с чтения книги либо со своего Facebook. Мое наблюдение: можно быть успешным инвестором, но оставаться человеком внутренне бедным. Я знаю немало людей, которые по ночам торгуют на бирже, а днем просто живут для самих себя. Какие бы деньги ни пришли, это не будет истинным богатством. Ибо если конечная цель во всем — деньги и если мы все в жизни измеряем только деньгами, то это самая главная причина бедности. Важно, на каком уровне мы мыслим, к чему мы устремлены. Я

вообще не очень верю в то, что существует какой-то секрет обретения богатства. И я считаю, что *разумные финансовые решения не могут быть направлены на обогащение. В основе успешных инвестиций — мечта о счастье. А счастливым можно стать только тогда, когда сохраняешь верность самому себя.*

Размышляя об этом, я определил для себя два уровня мышления инвестора.

Первый уровень — это инвестиционное мышление на уровне денег. Это больше о том, как мы управляем деньгами и прочими важными ресурсами нашей жизни, умеем ли жить так, чтобы ставить цели и достигать их. Это тот уровень, на котором многое измеряется деньгами, а точнее тем, насколько эффективно деньги инвестируются. Деньги, являясь ресурсом абсолютно точным и измеримым, позволяют оценить все остальные аспекты нашей жизни. Как правило, если человек не очень эффективно распоряжается деньгами, то это означает, что примерно так же он распоряжается и всеми другими ресурсами, включая такие бесценные, как время и здоровье. Это тот уровень, который должен быть взят каждым. Это то, без чего сложно рассчитывать на успех. Это тот минимально определенный уровень знаний, навыков и внутренних установок, который позволяет нам расти, меняться, адаптироваться к изменениям, в любых ситуациях становиться еще богаче, здоровее и успешнее.

Второй уровень — это инвестиционное мышление на уровне личной свободы. Совершенно другой уровень. На этом уровне ты не просто стремишься к успеху, к поставленным целям, ты инвестируешь в себя и в свой внутренний мир, в свою масштабность, ты создаешь новую жизнь, переписываешь полностью свой сценарий.

Это уровень, когда сама жизнь, а не набор устаревших правил и внутренних убеждений, становится главным ресурсом. На этом уровне ты полностью осознаешь, что значит быть богатым, для чего тебе это нужно, какую цену ты готов за это платить. Будучи успешным, самодостаточным, ты даешь себе возможность быть свободным в выборе своего пути, постоянно открывать для себя мир по-новому. На этом уровне мышления ты инвестируешь в то, чтобы следовать своему предназначению, проживать каждую секунду здесь и сейчас. Это уровень мышления, когда главная ценность, которая делает тебя счастливым, — свобода.

Недавно один из самых уважаемых мною инвесторов-предпринимателей Алишер Усманов высказал очень интересную мысль. Он сказал, что для него было бы более комфортным стать предпринимателем среднего масштаба, который зарабатывает несколько сотен тысяч долларов в год, а не миллиарды, как сейчас, потому что в этом случае он смог бы позволить себе свободно гулять, читать книги в парке, проводить время с людьми, которых любит. Кто-то, оправдывая себя, скажет, что вот даже такой богатый человек хочет стать беднее, поэтому деньги — не главное. Такое часто приходится слышать, живя на постсоветском пространстве. И как правило, люди, которые говорят, что деньги для них не главное, сами очень страдают от нехватки денег, виня в этом то правительство, то воров-бизнесменов, то целые государства.

А многие ли вообще понимают, что это за ценность такая, о которой говорит самый богатый человек России, — иметь возможность посидеть в парке с книгой? Усманов утверждает, что не может позволить себе этого. А многие ли понимают, что такое свобода, осознают ли ценность

этого подарка от Всевышнего? Способны ли люди, сожалеющие о распаде СССР, оценить свободу и распознать ее в нашей повседневной жизни? Вот мы, казалось бы, ставим себе цели, хотим чего-то достичь, что-то хорошее купить. И все это очень важно! Но в то же время есть такой вопрос, на который мало кто способен дать внятный ответ: “Что мешает вам стать счастливым прямо сейчас?”. За прошедший год я многим его задал. И ответы были в основном типичные, что для счастья нужно что-то вроде нового жилья, новой работы, побольше денег, выйти замуж и т. д. Почти никто не сказал, что ничто не мешает быть счастливым уже сейчас!

Мыслить как свободный человек сложно, легче мыслить как все, находясь в потоке общей информации. Такие личности, как Стив Джобс, Джек Ма и Марк Цукерберг, создавшие сильнейшие в мире бизнес-экосистемы, всегда отличались от других качествами, свидетельствующими о внутренней свободе. Они никогда не выбирали бег в стаде. Они предпочли жить мечтой и верить в то, что все возможно, вопреки тому, что думали и говорили им другие люди.

В романе Достоевского “Идиот” есть один интересный монолог князя Мышкина. Вообще этот главный герой — один из самых интересных для меня, на его примере разговора с другими героями можно изучать то, как у людей работают зеркальные нейроны мозга. В первой части романа, пересказывая историю своей жизни, князь делится впечатлением от знакомства с человеком, который занимался когда-то политикой, но в какой-то момент был приговорен властью к смертной казни с исполнением приговора в течение 20 минут. То есть человек оказался в ситуации, когда он понимает, что вот

эти минуты у него остались и других уже не будет. Эти 20 минут прошли для осужденного как целая вечность. Он успел многое вспомнить, многое переосмыслить, многое завершить, обратиться к людям, которых любил. Не было страха, но было при этом состояние абсолютной осознанности и спокойствия. “Смертник” так остро ощущал каждое мгновение как ценнейший дар и проживал его с особой глубиной как никогда ранее! И он решил, что если бы остался жив, то точно прожил бы всю жизнь именно так, наслаждаясь каждым мгновением как вечностью, не потеряв и не растратив ничего. И вдруг этот человек получает помилование. И что в результате? Живет ли он так, как он прожил те 20 минут перед смертью? Нет. Он быстро вернулся к прежней жизни и стал тратить свое время еще более бессмысленно, чем ранее.

Говоря о втором уровне мышления инвестора, я говорю именно о таком уровне внутренней свободы и осознанности, при котором мы ценим и ощущаем каждую секунду жизни как ценнейший дар и поэтому способны на самые выдающиеся результаты. Это тот уровень, когда деньги нужны не для удовлетворения первостепенных нужд, а в качестве одного из важнейших инструментов достижения целей. А сами цели становятся тем ресурсом, который позволяют нам полноценно жить, находиться в состоянии потока, вставать каждое утро свежими и обновленными, готовыми к действиям. Поэтому очень важно сначала стать счастливыми и только после достигать финансовых целей. А не сначала двигаться к целям, в надежде, что в старости будешь счастлив.

Лично я пока не достиг второго уровня. Но я благодарен за то, что, имея опыт проживания состояния внутренней свободы, устремлен к этому состоянию. Это не

просто, потому что даже на уровне физиологии человеку более свойственно выбирать определенность, смотреть на мир сквозь призму собственного опыта, считать правильной только свою точку зрения. Мало кому удается пересмотреть хотя бы раз в жизни свои собственные убеждения, принять и осознать многогранность и многомерность окружающего нас мира. Чаще всего человек отождествляет себя со своими ценностями и убеждениями, считая верной лишь свою точку зрения. В такой ситуации любая атака на личные убеждения расценивается как угроза жизни, из-за чего включаются главные инстинкты и блокируется разум. А в ситуации, когда разум заблокирован, человек не способен мыслить. Это то, что мы наблюдаем в социальных сетях, когда люди, например, спорят на тему, чья религия более истинна. Это споры без результата. Это сознательное заточение себя в собственную же тюремную камеру и поиск оправданий этого решения как единственно верного.

В качестве исторического примера личностей с ярко выраженным высоким уровнем инвестиционного мышления я бы хотел привести династию трех Абд ар-Рахманов, в период Средневековья создавших Кордовский халифат на территории современной Испании и сделавших его государством номер один в мире за очень короткий период. Это были лидеры, мыслящие в VIII–X веках нашей эры крайне не стандартно и прогрессивно даже по меркам нашего времени. Не только мусульманские, но и испанские историки признают, что у них в основе теории и практики построения государства была нацеленность на изменения, терпимость к разным мнениям и к разным культурам, устремленность к наукам и инновациям. В основе их понимания религии было

познание Аллаха (Бога, Господа) через познание сотворенного Им мира. Религия стала тем ресурсом, с помощью которого правителям Кордовы удалось поднять территорию современной Испании на невиданный уровень экономического и социального развития. Даже в наше время поездка в Испанию с целью изучения истории этого халифата в деталях может рассматриваться как возможность узнать много нового о нашей истории, и тем самым вырасти духовно и личностно.

Как зачастую мыслим мы, современные мусульмане, каким мы видим окружающий мир и кем ощущаем себя? Приведу пример, который произвел на меня неизгладимое впечатление. По просьбе одной женщины я разместил на своей страничке в Facebook ее объявление следующего содержания:

“Срочно нужна помощь, друзья. Мой младший сын составил список подарков на Новый год и среди них — “формула счастья для всех”. Как можно это изобразить или оформить в виде подарка? Сыну 8 лет. Спасибо”.

Я сам не смог найти ответа, но меня до глубины души тронуло то, что ребенок верит в счастье и ищет его формулу для всех. И в этом плане, конечно, спасибо его родителям за то, что, давая воспитание, не отбили у него желание мечтать, и за то, что не ограничивают ребенка в его восприятии мира. Широта взгляда на окружающий наш мир — это и есть ключ к богатству, ключ к счастью. Изначально почти все дети такие. Вера в так называемый черный день приходит в основном в процессе социализации ребенка, когда он начинает ходить в садик и школу.

В ответ на мой пост было очень много интересных и ярких идей от людей разных национальностей и культур,

некоторые из них были ну просто вдохновляющими. Но вот кто-то из “братьев” написал, что ребенку нужно запретить отмечать Новый год. Не то чтобы я этой позиции категорически не разделяю и не понимаю, тут каждый пусть сам решает, что ему отмечать и как. Но на этом примере я просто увидел воочию, как узкое восприятие такого безграничного явления, как вера в Бога, может напрочь заблокировать все то живое и естественное, чем мы обладаем с детства, но теряем с годами. Человек в этом коротком, но очень глубоком тексте увидел слова “Новый год”, которые он воспринял сквозь призму своих шаблонов. Да, можно, конечно, и запретить этому ребенку Новый год и закрыть этим все вопросы. Так некоторые и делают. Но это и будет решением в пользу подсознательной бедности в его будущей взрослой жизни. Мое же видение таково, что надо использовать все возможности, в том числе и Новый год, для того, чтобы наши дети еще больше верили в безграничность своих собственных возможностей через веру в безграничную милость Творца. Тогда и у ребенка все будет в порядке с восприятием жизни.

Напомню, что, согласно абсолютно всем историческим источникам, Кордова времен конца первого тысячелетия нашей эры была богатейшим государством, а также центром мировой торговли, образования, промышленности, сельского хозяйства, законодателем стиля в архитектуре, живописи, градостроительстве. Будучи людьми богатыми и могущественными, правители того времени, в отличие от политиков наших дней, стремились направить все свои ресурсы не на собственные нужды, не на престиж и не на личные амбиции, а на то, чтобы создать самое великое и самое

прогрессивное в мире государство, делая ставку на просвещенность людей и свободу их выбора. Не на заточение себя в рамки собственных представлений о том, что есть хорошо, а что плохо, а на открытость к разным точкам зрения. Это позволило им, например, иметь мощную бизнес-элиту, частью которой были евреи. Людям была предоставлена полная свобода как в вопросах религии, так и в вопросах торговли, уклада жизни, сохранения национальных традиций. То же самое касалось и христиан, чему есть десятки исторических подтверждений. Даже земля, на которой построена главная мечеть Кордовы, была выкуплена у христиан мавританцами за деньги и с предоставлением аналогичного по размерам участка под церковь. Это показатель феноменального уровня уважения, культуры и терпимости. Это исторический факт, который признается испанскими учеными. Что было написано о Кордове путешественниками того времени? То, что люди жили богато и счастливо, то, что у страны была сильная система социального обеспечения, что была свобода предпринимательства и что в стране жило много ученых из разных частей света и они чувствовали себя комфортно и абсолютно безопасно в среде мусульман, что люди были культурными и очень образованными.

Сравним с днем сегодняшним. Является ли, например, Саудовская Аравия, место, где зародился Ислам, государством, устремленным к познанию мира и открытым к разным точкам зрения? Является ли эта страна при всех природных богатствах лидером мира? Хорошо ли живут простые люди? Способны ли мы сами мыслить широко или все сводится к категориям черное — белое, хорошее — плохое? Бедными быть легче. И Новый

год запретить легче, чем использовать эту возможность, чтобы сделать что-то важное и полезное. Вот тут и важна ревизия собственных убеждений: мыслим ли мы как эмиры Кордовы или застряли в шаблонах нашего личного прошлого и настоящего. Необходимо помнить, что главный фактор успеха — устремленность к новому, а новое — это всегда изменения. И они невозможны без внутренней свободы.

Бизнес как ключ к свободе

Как я уже говорил, конечной целью любой нашей деятельности в сфере финансов и инвестиций не могут быть сами деньги, ибо привычка измерять все деньгами есть одна из привычек бедности. Это не значит, что нам не нужно ставить финансовые цели или считать семейный бюджет. Но если за всеми нашими усилиями нет чего-то большего, чем просто деньги, то это признак того, что человек не станет по настоящему богатым. Для меня, как инвестора, истинное подсознательное богатство — это когда человек, с одной стороны, неосознанно видит большие возможности (крупные цифры) там, где большинство их не видит, а во-вторых, с легкостью (не путать с безответственностью) распоряжается деньгами в процессе инвестирования и в повседневной жизни. Инвестиции — это противоположность накопительству. Копить деньги хорошо детям, это отвлекает их от бессмысленных трат на развлечения и фокусирует на б*о*льшие цели. Для взрослого же человека откладывать деньги в сейф равнозначно тому, что откладывать жир под кожей. И то и другое откладывается как бы на черный день, причем зачастую не осознанно. Почему у

подсознательно богатого и свободного человека нет проблем в распоряжении деньгами? Потому что богатые видят завтрашний день светлым, а бедные — черным. Тут важно увидеть себя самого, понять себя и принять все свои проявления. Ведь в конечном итоге все, что мы имеем, — это и есть то, к чему мы шли всю жизнь. Выявляя те или иные свои качества бедности, важно не вступать с самим собой в тотальную борьбу, это не заканчивается ничем хорошим, чему есть научное объяснение. Важно другое — увидеть точку роста. Это то, что очень необходимо в наше время, когда все меняется быстрее, чем мы можем это осознать. Найти точку роста означает получить в руки рычаг, который в один момент повысит многократно коэффициент эффективности вашего действия. Или рассмотрим в качестве примера крутую спортивную машину, которая по всем параметрам лучше, чем Феррари, но двигатель у нее слабее. Для нее точка роста — это двигатель. Направь усилия на двигатель, сделай его на порядок лучше, чем у конкурентов, — и успех обеспечен.

Представим, что вы очень талантливый юрист, но давно не можете выйти на новый уровень клиентов. Есть крутая ниша — иностранные инвесторы, которым нужна лучшая экспертиза. Тогда ваш канал продаж — общение с иностранными инвесторами на форумах и конференциях. Но проблема в том, что вы не говорите должным образом на английском. Это очень распространенная ситуация. В этом случае точка роста — английский язык. Нужно поставить цель, определить ресурсы, сроки и уехать, например, на 3 месяца пожить в Англию. Результат будет более чем очевидным!

У меня для всех отличная новость. Мы живем в период расцвета предпринимательства. И это, к счастью, никак не

связано с эффективностью государства. Скорее, наоборот — в России и Казахстане царит государственный капитализм, являющийся, пожалуй, одной из самых неэффективных форм хозяйствования. Но я считаю, что и это для нас точка роста. Все неэффективное все равно рано или поздно умрет, а реальный частный бизнес останется. Когда я говорю, что сейчас время предпринимательства, то я, конечно, не имею в виду, что сейчас стало легко достичь успеха. Нет. Но сейчас то время, когда можно выиграть по-крупному.

Кто вообще такой предприниматель на сегодняшний день? В сознании многих людей это торговец, спекулянт. Многие предприниматели оценивают себя как обычных дельцов, не осознавая своей истинной роли. У нас в обществе вообще не очень любят предпринимателей, что накладывает свой отпечаток.

Самое яркое и емкое определение слова “предприниматель” в контексте нынешних реалий я получил от одного из экспертов Кремниевой долины. Он сказал: “Предприниматель — это человек, который всегда занимается выявлением проблем, превращением их в возможности и — поиском креативных способов использования ограниченных ресурсов для достижения целей”. Первое — это выявление проблем! Если оценить такие рынки, как США, Канада, Евросоюз, Австралия, то там качество сервисов и продуктов очень высокое, что существенно усложняет поиск своей ниши. Если же рассмотреть Россию, Казахстан, Украину, то на этих рынках качественных предпринимательских продуктов объективно мало, поле для творчества предпринимателей огромное, что дает возможность найти свои “голубые океаны”. Я много времени провел в США, Европе и ОАЭ в

поисках инвестиционных возможностей, в конечном итоге решил сфокусироваться на сложных, но безграничных с точки зрения возможностей рынках России и Казахстана. Обе страны сейчас имеют не самый лучший внутренний режим для предпринимательской деятельности. Но зато те самородки, которые появятся и укрепят свои позиции сейчас, станут бриллиантами и заменят многих из тех, кого мы привыкли считать лидерами бизнеса.

Сейчас не просто время предпринимателей. Настал тот момент, когда бизнес можно построить, имея очень ограниченные ресурсы или даже вообще их не имея. Главное, чтобы идея была сильной, а чаще всего нужно просто действовать. Если бы у бизнеса в Казахстане или в России были неограниченные финансовые возможности, как например, в Германии, где получить кредит легко, то, конечно, мы бы сразу начали создавать отличные продукты. Была бы другая проблема, связанная с сильной конкуренцией. У нас этого нет, но есть нехватка ресурсов. Что нужно делать, если этих ресурсов не хватает? Включать креатив и прорывное мышление! Это то, что более ценно в наше время, чем деньги.

Я приведу один пример для тех, у кого пока нет бизнеса, потому что многие усложняют свой путь, пытаясь сразу замахнуться на создание второго Uber. Зачастую ниша нашего самого успешного бизнеса у нас под носом. Особенно это касается тех, кто пока еще живет в густонаселенных спальных районах больших городов. Когда я оказываюсь в этих районах, похожих на муравейники, то меня всегда удивляет, сколько возможностей вокруг! Эти районы как будто специально придуманы для запуска в них мелких бизнесов.

В ноябре 2016 года, находясь в Москве, я посетил мастер-классы нескольких молодых девушек-предпринимателей, которые смогли запустить бизнес-проекты без стартового капитала. Мне был очень интересен их опыт, и я пытался разобраться для себя в составляющих их успеха. Одна из девушек — Анна, обучилась в 2014 году в одной московской бизнес-школе основам SMM и сразу запустила в сети Instagram свой собственный магазин постельного белья. До этого она работала где-то за маленькую зарплату. Казалось бы, совершенно банальная ниша, но в этом и сила, не зря говорится, что все гениальное просто. Одна из главных ошибок начинающих предпринимателей — стремление усложнить до предела план первоначальных действий. Особенно это свойственно мужчинам.

Я понял для себя, как и почему это происходит. Люди подсознательно ищут и находят поводы не начинать действовать в стремлении избежать ошибок. В данном же случае девушка 2 года назад нашла по объявлению людей, у которых оказалось очень много непроданного постельного белья. Они продавали его старыми способами (через рекламу в газетах), что не давало былых результатов. Она же открыла аккаунты в социальных сетях и взяла у них белье на реализацию. Первым делом она связалась в Instagram с директором одной из звезд реалити-шоу и предложила сделать фотографию с рекламой ее продукции. В качестве оплаты предложила один комплект постельного белья. Таким образом в течение одной недели WhatsApp Анны был завален десятками заявок на постельное белье от поклонников той звезды. Ничего не усложняя, Анна продолжала раскручивать свой аккаунт. Бизнес рос так быстро, что

девушка не успевала заказывать все новые и новые комплекты, расширять ассортимент от самого дешевого белья до класса премиум. Интересно, что со временем звезды сами стали обращаться к ней с предложением сделать рекламу в социальных сетях, желая получить качественные и красивые комплекты белья. В результате примерно через год Анна открыла свой собственный цех по пошиву белья высокого международного качества. Это позволило ей, во-первых, увеличить маржинальность бизнеса, во-вторых, очень быстро реагировать на потребности рынка, меняя и адаптируя ассортимент. А еще через несколько месяцев, посчитав экономику, девушка-предприниматель перенесла свое производство из Москвы в провинциальный город, почти вдвое увеличив тем самым конечную рентабельность бизнеса. Сейчас она не только активно завоевывает рынок России, но и стала лидером продаж в Казахстане. Ее личный доход — более 1 миллиона рублей в месяц.

История успеха более чем яркая. Поставив на социальную сеть как на главный канал продаж, Анна быстро победила в конкуренции тех, кто, казалось бы, дал ей возможность начать бизнеса — традиционных поставщиков белья. Очень быстро она из продавца перешла на уровень производителя, закрыв всю цепочку от производства до доставки товара конечному потребителю. Это и есть факт оптимизации, так необходимый сегодня для успеха. Подобных историй очень много, а будет еще больше. Они крайне важны, так как показывают, что успех не только возможен, но и весьма вероятен, при условии, что мы действуем, а не ждем, когда ситуация созреет. В условиях очень интенсивных

изменений важнее всего принимать быстрые и, самое главное, очень простые, выигрышные решения.

Какие действия и решения у Анны были самыми ключевыми? И что, в отличие от нее, не могут сделать многие, кто, казалось бы, не меньше, чем она, устремлен к успеху? На каждом этапе своего проекта девушка действовала, это главное. И действовала она максимально просто, не стараясь, как многие, усложнить себе жизнь. Сначала не постеснялась попросить белье без денег, а точнее — с отсрочкой платежа. Потом не постеснялась предложить сделку медийной персоне. Потом ей хватило решительности открыть самой цех и перевести его в другой город. И все это за 1,5 года! Я знаю немало сильных и образованных мужчин, которые потратили годы жизни, но так и не открыли производство. Я знаю людей, которые придумали отличные продукты, но не смогли сделать ни одного звонка с предложением. Многие имеют аккаунты в социальных сетях, но лишь единицы умеют на этом зарабатывать.

Социальные сети на сегодня — это тот инструмент и та революция в коммуникациях, которые, с одной стороны, могут не слишком положительно влиять на нашу жизнь, съедая без толку наше время, а с другой — это сильнейшая точка роста для бизнеса. Все зависит от того, как мы пользуемся этим ресурсом. Или мы тратим время в Facebook и Instagram, желая понравиться кому-то, получить побольше лайков, ведя бесполезные споры. Или мы используем эти же каналы, чтобы получить возможность прямой коммуникации со своей потенциальной целевой аудиторией. Тогда можно творить настоящие чудеса! Достаточно записаться на курсы и научиться у лидеров рынка тому, как продавать товары

через Instagram, Вконтакте и Facebook. И таких площадок сотни. Возможности их использования безграничны, в том числе это можно делать и бесплатно. Совсем недавно бизнес тратил гигантские бюджеты на то, чтобы иметь возможность выхода на часть своей аудитории посредством традиционной рекламы. Сегодня технологии SMM позволяют нам при разумном подходе иметь возможность выходить напрямую на кого угодно, главное действовать, и действовать с пониманием того, как эти технологии работают.

В чем еще уникальность сегодняшнего дня? Что дает каждому из нас равные шансы очень быстро взлететь? В том, что сейчас для потенциального инвестора 90% успеха того или иного бизнес-проекта зависит от людей, команды, а не от идеи или проекта. Самым главным слайдом любой презентации становится слайд с лицами команды и описанием ключевых игроков. Этого пока не поняли традиционные банкиры. Они продолжают смотреть не туда, поэтому не могут найти свое место в новой экономике. Рассматривая проекты в рамках нашего фонда, мы спрашиваем про нишу рынка[169], про уникальность продукта, про то, какую проблему проект закрывает. Мы помогаем сделать качественно финансовую модель. Однако в процессе общения лично я смотрю на команду, на уровень мышления ее членов, готовность меняться и готовность идти до победного конца. Что это означает для тех, кто пока не открыл свой собственный бизнес? То, что сейчас каждый из вас имеет шанс на успех, даже не имея большого стартового капитала. Необходимо только определить собственные точки роста, те направления

развития, инвестируя в которые вы получите быстрые и самые высокие результаты.

Поэтому я почти каждому, кто просит совета, как улучшить жизнь, что делать в первую очередь, куда бежать, говорю, что надо преодолеть свой страх и открыть свой бизнес, это проще всего. Ключ к успеху — это осознанное предпринимательство, когда человек понимает суть того, чем он занимается, свою роль, ответственность, свои точки роста. Собственный бизнес — это не только деньги и финансовая свобода, это, прежде всего, качество жизни, это возможность жить полноценно, быть вовлеченным в каждый ее миг. Вы можете работать в Роснефти или в “Казмунайгазе” и выиграть в деньгах. Но если ваше призвание, например, печь хлеб, то в качестве жизни вы проиграете. Осознанное предпринимательство в сегодняшних реалиях является тем образом жизни и образом мышления, которые ведут нас к максимальной свободе. Это то, чего никто и никогда не получит, работая на “хлебных” местах в государственной системе. Мы часто жалуемся на отсутствие тех или иных возможностей. Но готовы ли мы стать внутренне свободными. Ведь свобода — это путь к счастью.

Кто-то скажет, что не каждый рожден быть предпринимателем, что у кого-то призвание быть, например, школьным учителем. Я бы согласился еще год назад и не стал бы агитировать каждого начать думать и действовать по-новому. Однако жизнь так сильно изменилась, и сегодня, чтобы быть предпринимателем, уже не нужно обладать теми качествами универсального лидера, которые еще вчера были так важны. Например, если еще недавно на первом месте было умение работать в команде, то сегодня, если ты не коммуникабелен, то

можешь спокойно работать сам по себе. Если ты, например, хороший школьный учитель по математике, то, работая репетитором, становишься предпринимателем. Меняется мышление. Если погрузиться глубже в этот безгранично востребованный рынок, то можно придумать что-то новое, чего не было вчера, какую-то оптимизацию. Например, онлайн-платформу частных репетиторов. Это вопрос идеи и готовности рискнуть.

Может ли бедный человек быть свободным? Гипотетически да, но это, как мне кажется, достаточно маргинальный путь. Да, некоторые люди бросили города и цивилизацию, оставили свои должности, квартиры, машины и бонусы, уехав далеко в Гоа ради жизни у моря. Они зарабатывают, как правило, в Интернете какие-то небольшие суммы либо сдают в аренду жилье, в остальное время они занимаются йогой, плавают, медитируют. Все это хорошо, но не для каждого. Люди существа социальные. Все мы живем в обществе и, даже если не осознаем того, тесно связаны невидимыми нитями с теми людьми, которых любим, которых не любим, с которыми работаем или живем по соседству. Не будет этих людей, не будет и нас. Поэтому для большинства неприемлемо все бросить и уехать, потому что тогда мы утратим то, что определяет нашу уникальность как личностей.

Для чего вообще человеку нужны деньги и как определить тот целевой показатель, тот уровень финансовой свободы, который принесет нам максимальную пользу без риска надорваться? Что то самое важное, что можно купить за деньги? Кто-то скажет, что дом, квартиру, машину. И это тоже будут правильные ответы, но в них не будет главного. А главное — это возможность осознанного выбора, это как раз то, что

делает человека человеком. Это осознание того, что выбор есть и многое зависит от тебя самого. Здоровье, конечно, купить невозможно, а вот свободу, свободное время, имея деньги, купить можно. И это не просто какая-то разовая покупка, это ценнейшая инвестиция! Это ключ к совсем другой жизни. Приведу простой пример. Я прочитал в Facebook анонс семинара Шамиля Аляутдинова в Таиланде. Там специальная программа, полезная еда, море. И я невольно начинаю думать, поехать ли мне на этот семинар или лучше на север Италии в горы и там, любуясь живописной красотой Доломитовых Альп, сесть за прочтение книги Адизеса про кризисный менеджмент. А это такая книга, которую нельзя читать в суете, иначе можно упустить что-то важное. У меня на моем сегодняшнем уровне есть возможность сделать осознанный выбор. А теперь задайте себе вопрос: есть ли у вас этот уровень свободы, чтобы купить билет на семинар и полететь в Таиланд? Можете ли вы, услышав сегодня вечером от незнакомого человека про неописуемую красоту Доломитовых Альп на севере Италии, почувствовать, как екнуло в сердце, и уже утром сидеть вместе с любимым человеком в самолете? Если да, то это очень хорошо, а если нет, значит у вас огромный потенциал, чтобы стать свободнее и счастливее. Я знаю многих, кто живет на абсолютном автомате, и эти люди не способны не только мыслить о свободе, но и чувствовать ее состояние.

Что такое жизнь на автомате? Это когда мы живем, не проживая каждую секунду, не ощущая себя счастливыми от того, что живем и находимся здесь и сейчас. Наверное, у каждого бывают такие состояния, когда едешь домой и не

помнишь, какой дорогой ехал, что интересного увидел, какой был запах у воздуха, каким было небо над головой?

Предпринимательство не является гарантией осознанности. Оно дает возможность обрести свободу, купить себе время и возможность путешествовать, размышлять, читать, расти профессионально и духовно. Но я за последнее время встретил множество предпринимателей, которые не обладают таким качеством, как осознанность. Ради примера я могу привести известную школу “Бизнес молодость” (БМ), которую я посетил в надежде найти интересные проекты. Меня очень удивила методика преподавания и общая идеология этой школы, направленная на то, чтобы выжимать из участника результат через силу. Людей призывают поставить некую точку В, к которой нужно прийти из точки А. Как правило, это финансовые показатели, что в общем-то очень правильно, ибо это оцифрованная цель. Допустим, человек заработал 1000 долларов в январе, а в феврале он должен заработать 5000 долларов. Казалось бы, что в этом вредного? Однако важны детали, важно то, как достигается цель, какие внутренние изменения происходят в человеке. В БМ ставится жесткий план-кинжал по достижению этой цели в течение короткого срока. Участник программы либо добывает нужную сумму, либо подвергается штрафам. А штрафы — это либо заранее переданные тренеру деньги, либо, например, приседания. Не достиг точки В за неделю — сделай 200 приседаний, тогда на следующей неделе точно все выполнишь. Чем такая методика отличается от дрессировки медведей в цирке?

Еще один пример “продвинутого” мотивирования на успех в школе БМ — это навязывание дорогих и

бессмысленных покупок, например, спортивных машин категории премиум. Считается, что подобный подвиг поможет предпринимателю поверить в свои силы и безграничные возможности. Я на самом деле ничего не имею против “феррари” и “ламборгини”, если средства позволяют. Однако в рамках БМ практикуется примерно такой подход. Предприниматель, еще очень далекий по уровню дохода от обладателей “феррари”, должен заработать и “вытащить из своего бизнеса” за короткое время определенную сумму, внести ее в качестве, например, 10%-процентного аванса за дорогой спортивный автомобиль и далее в течение месяца или двух полностью расплатиться за эту машину. А если нет, то предприниматель не только теряет свой аванс, но и платит большой штраф, не обязательно денежный. Кто-то из участников пообещал купить дорогой автомобиль в течение месяца, а в случае неудачи пройти голым по Москве. В качестве мотивации показывают ролик, где горе-предприниматель, не заработавший быстрые деньги и не выкупивший вовремя свой “порше”, выполняет это обещание.

Скажу честно — мне очень жаль и тех, кто учит на таком уровне, и тех, кто учится зарабатывать деньги таким странным образом. Ибо последствия, как с точки зрения бизнеса, так и с точки зрения подорванной психики людей, делающих по 200 приседаний или гуляющих голыми по городу, будут гарантированно плачевными.

Я же считаю, что только осознанность и инвестиционное мышление являются залогом устойчивого роста прибыли в любой деятельности.

Деньги и счастье

Меня всегда волновал такой вопрос: существует ли прямая линейная зависимость между счастьем и деньгами, которая могла бы быть научно доказана?

На удивление, в 2015 году Нобелевскую премию по экономике получил американец Ангус Дитон. Он напрямую увязал в своих исследованиях доходы людей и уровень счастья. Изучив результаты опроса 450 000 американцев в 2008–2009 годах, он сделал вывод, что люди с заработком ниже 75 000 долларов в год радуются каждому повышению зарплаты, и это делает их счастливее. Для тех же, кто зарабатывает больше, деньги перестают быть источником повседневного счастья. Те, кто зарабатывал 160 000 долларов, в целом были больше удовлетворены, чем те, кто зарабатывал 120 000. “Превышение уровня в 75 000 долларов особо не повлияет на повседневное настроение людей, но даст им почувствовать, что их жизнь стала лучше, — сказал Дитон. — Как экономист я обычно считаю, что деньги — это хорошо для человека, приятно найти этому подтверждение”.

Очень интересное мнение, хотя, как мне кажется, спорное в силу того, что счастье — штука сложно измеримая. Особенно если измерения делаются в научных целях. Сразу скажу — своего ответа я пока не нашел. Очевидно, конечно, что, имея деньги, легче стать счастливым. Хотя это тоже один из множества тех самых устоявшихся стереотипов, которые управляют нами. Миру сейчас навязаны американские ценности, где мерило успеха — деньги, а для счастья люди ходят к психологам, отдавая заработанные деньги. Это тоже разновидность

матрицы. Но есть один мега-аргумент, даже в эпоху искаженных ценностей, в пользу того, что лучше искать путь к финансовому процветанию, нежели плыть по течению жизненных обстоятельств. Ибо бедность как противоположность богатству уж точно не ведет к счастью, если, конечно, человек, развиваясь духовно, не достиг святости. Я продолжаю считать, что богатым быть нужно и возможно.

Мало кто из моих знакомых обратил внимание на тот факт, но роман Достоевского “Преступление и наказание” заканчивается далеко не так уж пессимистично, как многие считают. Вообще я, признаться, именно сейчас, в зрелом возрасте, люблю эту книгу, особенно концовку. Многие придерживаются традиционного мнения, что это литературное произведение является излишне мрачным и наполненным безысходностью. Может, поэтому мало тех, кто дочитал его до конца. Так часто бывает в жизни, что наши стереотипы мешают докопаться до истины. Для меня же в этом романе наибольший интерес вызвал не нравственный аспект поступков главных героев, а именно финансовый. Может, потому, что новое прочтение состоялось уже в осознанном возрасте, когда я понял, что я финансист, и у меня уже сформировалась система ценностей и жизненных ориентиров.

В романе “Преступление и наказание” главных героев делает несчастными либо богатство, либо бедность. Они все несчастны, и кто-то несчастен — будучи богатым, а кто-то — будучи бедным. Ключевые действия романа завязаны на ситуациях с деньгами. У кого-то их мало, у кого-то много. Кто-то должен кому-то. Одни живут в избытке, другие умирают в нищете. Те, казалось бы, богатые, либо занимаются ростовщичеством, как старуха-

процентщица, наживаясь на бедах людей, либо манипулируют жизнями других людей, как Свидригайлов, используя при этом финансовые рычаги. Результат в обоих случаях очень печальный. Противоположная сторона — хорошие в нравственном плане люди, страдающие от крайней бедности, безысходности. Если перевести все это на современный язык, то существуют успешные люли и неуспешные. И те и другие могут быть несчастливы. А кто вообще счастлив и где просвет в романе Достоевского?

Это практически концовка, за которую я очень благодарен автору! Когда главный герой, находясь в ссылке за убийство процентщицы, забирается на холм и видит вдали на противоположном берегу реки юрты и кочевников, живущих своим простым укладом, он ощущает запах костра, доносящийся со стороны юрт, видит, как играют дети, слышит их речь. И тогда к нему вдруг приходит осознание того, что эти люди живут совсем другой жизнью, наполненной свободой и счастьем. Для меня этот инсайт оказался особенно сильным, возможно, самым сильным за все последние годы, потому что истинно счастливые люди — это мои предки. Они были по-настоящему богатыми людьми по рождению, ибо обладали значительно большим капиталом, нежели только деньгами или материальными ценностями. Они умели жить и умели делиться этим со своими детьми. Они просто жили полноценной жизнью, находясь в моменте сейчас, в осознанности, в любви, в гармонии с миром.

У меня трое детей, и я долго думал о том, как лучше воспитать детей, чтобы они стали богатыми на уровне подсознания. Сейчас я уверен, что самое ценное, что родители могут сделать для своих детей в плане

формирования полезных установок, — это сначала сами стать счастливыми.

УРОК ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТ ПРОРОКА ЮСУФА

О выстраивании правильного отношения к материальным благам говорится и в аятах о толковании фараонова сна пророком Юсуфом:

“И сказал он (Юсуф) тому, который должен был спастись: “Упомяни обо мне своему государю [правителю Египта, когда освободишься и будешь работать у него во дворце. Скажи ему о человеке, который незаслуженно томится в заточении]”. Сатана же поспособствовал тому, чтобы он [вышедший на свободу] забыл о просьбе. И продолжал оставаться он (Юсуф) в тюрьме еще некоторое количество лет[170].

И сказал царь [Египта]: “Я видел [во сне] семь упитанных коров, которые были поедаемы семью худыми; а также — семь зеленых и семь сухих колосьев. Мудрецы мои! Растолкуйте сон, если вы можете это сделать”.

Воскликнули они: “Несвязные сны! [Упомянутое вами, о государь, непохоже на вещий сон!] А растолковывать [несвязные] сны мы не умеем (несведущи в этом)”.

И воскликнул один из двух, прежде спасшийся, вспомнив [про Юсуфа и его просьбу] по истечении [немалого количества] лет (времени): “Я растолкую вам сон. Отправьте меня [в темницу, к одному заключенному]”.

“О правдивейший[171] Юсуф (Иосиф)! Растолкуй нам [сон, в котором] семь упитанных коров поедаемы семью худыми и [в нем же] — семь зеленых и семь сухих колосьев. Я хотел бы вернуться к людям и желал бы, чтобы они узнали [о том, что же это все-таки значит]”.

Он ответил: “Усердно сейте [засеивайте все] на протяжении семи лет, а все то, что вы соберете, оставляйте в колосе [и складывайте в хранилища], за исключением того малого, что необходимо для пропитания. После этого наступит семь тяжелых [засушливых] лет, которые “поедят” все то, что было складируемо вами [народ будет питаться тем, что отложили в первые семь лет], кроме того что может [все-таки] остаться сбереженным [для очередного посева]. Затем [по истечении этих четырнадцати лет] наступит год, который принесет людям обильные дожди [как следствие — урожай, плоды которого будут необычайно сочны], и они (люди) будут [их] выжимать” (Св. Коран, 12:42–49).

Данная история о толковании сна Юсуфом присутствует как в Торе, в Библии, так и в Коране. Иудейский народ взял эту историю себе на вооружение и назидание из нее усвоил на века, мусульмане же, по моему мнению, его почти не применяют. Взять, к примеру, современные государства Аравийского полуострова. Они стали богатейшими только за последние несколько десятилетий, но не по причине того, что смогли аккумулировать средства. В небольшой Саудовской Аравии лишь малый процент населения являются богатыми, большинство граждан живут за чертой бедности (то есть практически не имеют средств даже на суточное пропитание)! При всем этом за последние

десятилетия Саудовская Аравия заработала триллионы долларов. Куда они ушли? В американскую экономику, на закупку ее ценных бумаг и на личное “шикарное” обогащение королевских семей. И таково положение дел в большинстве стран Персидского залива, и не только там.

К сожалению, многие мусульмане не привили себе навыка строго экономить, мудро накапливать и сберегать, грамотно инвестировать и приумножать денежные средства. Они скорее готовы потратить все до копейки на самую эксклюзивную машину, самые дорогие часы, самые модные ботинки и т. д. А в аяте говорится: *“Усердно сейте [засеивайте все] на протяжении семи лет”!*

Итак, если есть возможность заработать, есть приток денежных средств, значит, сумейте это сохранить, аккумулировать, инвестировать, дабы пользоваться этим в период спада, а не растратить при первой появившейся возможности.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЗАНЯТЬ ВЫСОКУЮ ДОЛЖНОСТЬ

Прежде чем занять высокую должность или заиметь большое состояние, полезным и дальновидным будет поменять подсознательную историю с бедности, нищеты на богатство и изобилие. В противном случае в период больших возможностей и богатств человек превращается не в творческого созидателя (например, Рокфеллера), а в ненасытного разрушителя (например, Гитлера), отравляющего не только свою жизнь, но и жизни многих других людей.

ДЖОН РОКФЕЛЛЕР

Имя Рокфеллера стало символом богатства: он жил с большим комфортом, но не выставлял своих богатств напоказ, как другие миллионеры. Джон Рокфеллер (1839–1937 гг.) — основатель компании Standard Oil, владелец 16 железнодорожных и 6 сталелитейных компаний, 9 банков, 6 пароходств, 9 риелторских фирм и 3 апельсиновых рощ, а кроме того — один из филантропов США.

“В 1917 году личное состояние Джона Рокфеллера оценивалось в $900–1200 млн, что составляло 2,5% от тогдашнего ВВП Соединенных Штатов. В современном эквиваленте Рокфеллер владел примерно $150 млрд, и он до сих пор остается богатейшим из людей”[172].

“По состоянию на 2000-е годы Джон Рокфеллер считается самым богатым человеком за всю историю, журнал Forbes оценивал его состояние в пересчете на эквивалент 2007 года в $318 млрд, тогда как самое большое состояние того времени — Билла Гейтса — составило около $50 млрд”[173].

“Из своего детства Рокфеллер вывел несколько правил, которые стали ведущими в его взрослой жизни. Первое основано на здоровом образе жизни. Глядя на пьющего отца, беспутно прожигающего свои годы, на мать, страдающую от этого, Рокфеллер полностью отказался от алкоголя и табакокурения.

И еще одно из жизненных правил “подарил” ему отец. Насмотревшись на него, мальчик возненавидел разгульный образ жизни. Так сработал “отрицательный пример” — Рокфеллер был верным мужем, хорошим отцом”[174].

Считал себя бизнесменом-христианином, поэтому с самых ранних лет 10% своего дохода Джон Рокфеллер стабильно использовал на благотворительность: перечислял в помощь Баптистской церкви. За всю жизнь он перечислил туда более $100 млн.

Кроме этого, около 80 млн долларов Рокфеллер пожертвовал Чикагскому университету, также он выступил создателем и спонсором Нью-Йоркского института медицинских исследований, позднее учредил известный благотворительный фонд Рокфеллера.

Под конец жизни Джон Рокфеллер раздал на благотворительные нужды около полумиллиарда долларов, то есть примерно *половину* своего состояния.

Рокфеллер хотел дожить до ста лет, но три года не дожил — в 1937 году он умер от сердечного приступа в возрасте 97 лет.

АДОЛЬФ ГИТЛЕР

“Многие люди даже не подозревают, что Адольф Гитлер (1889–1945 гг.) был не только самым злейшим тираном в истории, но и одним из самых богатых писателей всех времен.

Гитлер написал книгу “Моя борьба” (в оригинале “Mein Kampf”) в 1923 году, отбывая пятилетний срок в тюрьме Ландсберга за организацию неудавшегося Пивного путча. Его книгу писали под диктовку двое сокамерников Гитлера Рудольф Хесс и Эмиль Маурис в течение полутора лет. Изначально Гитлер использовал идею написания книги как способ выплатить накопившиеся долги за юридическую защиту. Он не ждал большого успеха от книги, а лишь надеялся, что она станет популярной среди членов национал-социалистической партии. Книга “Моя борьба” была опубликована в 1925 году, и за первый год была распродана тиражом в 9000 экземпляров, что не принесло Гитлеру никаких доходов. Но как только его политическая карьера пошла в гору, книга начала продаваться лучше. В 1930 году Гитлер продал 55 000 экземпляров книги. В 1933 году, когда Гитлер становится Канцлером Германии, его книга распродается тиражом в 850 000 экземпляров. Когда он приходит к власти, правительство закупает 6 миллионов экземпляров его произведения для немецких солдат и простых граждан. В Германии каждая женатая пара в день своего

бракосочетания получала экземпляр книги бесплатно в подарок. На пике популярности книги Гитлер зарабатывал по миллиону долларов в год. На 2012 год с учетом инфляции эта сумма составила бы 12 миллионов долларов.

В общей сложности, до того, как Гитлер покончил жизнь самоубийством в 1945 году, книга была распродана тиражом в 10 миллионов экземпляров. Таким образом, он заработал 7,8 миллиона немецких марок, что с учетом инфляции на 2012 год составило бы 152 миллиона долларов. Гитлер заработал достаточную сумму, которая подлежала налогообложению в 10 миллионов, однако он быстро простил себе эту сумму, когда стал Канцлером Германии.

Доходы от продаж бестселлера принесли Гитлеру огромное состояние, за счет которого он мог вести расточительный образ жизни, покупая коллекции “мерседесов” и роскошные особняки по всей стране.

Еще будучи бедным и заключенным под стражу, Гитлер написал письмо агенту по продажам “мерседесов-бенц” в Мюнхене, у которого просил выдать ему кредит на машину его мечты “мерседес” модели 11/40. Агент ему отказал, но вскоре Гитлер приобрел целый парк с автомобилями “мерседес”. Он тратил свое недавно заработанное состояние на роскошные дома, включая знаменитую резиденцию Бергхоф, что стала штаб-квартирой нацистской партии. Гитлер вложил миллионы долларов на покупку и ремонт своего дома в Бергхофе, который превратился из небольшого коттеджа в шикарное поместье с библиотеками, стеклянными стенами, бассейнами, теннисными кортами, огромными гаражами и предметами роскоши.

Гитлер также заработал десятки миллионов долларов на лицензировании своего образа, используемого в различных политических целях. В период своего правления Адольф Гитлер разрешал использовать свое изображение на почтовых марках и плакатах, что служило целям пропаганды у нацистов. Однако использование изображения Гитлера не было бесплатным. Технически правами на портреты Гитлера владел немецкий фотограф Генрих Хоффманн, но многие историки сошлись во мнении, что он был лишь марионеткой, все доходы получал сам фюрер.

Гитлер нарисовал сотни картин за время своей работы художником в Вене. Многие из них были изъяты правительством США после Второй мировой войны.

С ростом власти Гитлера, росли и продажи его бестселлера, благодаря которому ему удалось разбогатеть. Деньги позволили Гитлеру не только вести расточительный образ жизни, но и послужили почвой для осуществления его злобных целей”[175].

УМЕТЬ БРАТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА БОЛЬШИЕ ЦИФРЫ

РАФИК ЗАГРУТДИНОВ[176]

Человек, работающий с государственными деньгами, всегда должен помнить, что это средства, собранные в виде налогов с населения (с каждого человека) на общие нужды: на выплату заработной платы работникам бюджетной сферы, на строительство дорог, больниц, школ, садиков и т. д. И поэтому распоряжение ими — большая ответственность.

Я работаю непосредственно с государственными финансами, направляемыми на строительство. При принятии решения о строительстве того или иного объекта очень важно, будет ли он востребован, будет ли он эффективно использоваться в отведенный нормативный срок эксплуатации и при максимальной загруженности. Например, на днях, когда я ехал домой, обратил внимание на вагоны московского метрополитена — им более тридцати лет, и они исправно служат, с интервалом 2–3 минуты возят пассажиров. Насколько же эффективно использованы государственные деньги! То есть линии метро были правильно спроектированы, вагоны качественно изготовлены и система управления поставлена на высоком уровне. Кстати, московское метро

номер один в мире по числу перевозимых пассажиров на один километр линии метрополитена. Московским метро пользуются 8–9 млн пассажиров ежедневно. И я про себя подумал: альхамдулилля, как же хорошо работают государственные деньги, принося пользу!

Или другой пример: нередко по телевизору видим, что там-то закуплено дорогостоящее медицинское оборудование и в течение двух лет его даже не вытащили из заводских коробок, потому что не знают, с какой стороны к нему подойти — забыли подобрать персонал и обучить его. И весь этот груз ответственности лежит на людях, принимающих решения. Поэтому при принятии решений необходимо опираться на комплексный системный подход предпроектной проработки. В реализации многих проектов очень уместно помнить, что следует семь раз отмерить и только один раз отрезать. Мы на протяжении десяти лет реализуем крупные проекты, стоимостью во много миллиардов рублей. Проанализировав эти проекты и мировой опыт, точно можно сказать, что самые главные этапы проекта — это предпроектные стадии. Это стадии, когда необходимо четко обосновать целесообразность проекта. Например, мы хотим построить школу на 550 ученических мест. На первом этапе нужно оценить объем загруженности близлежащих школ, узнать мнение населения и подумать, может, запустить школьный автобус и возить детей в ближайшие школы? Или все же построить современную школу на 2000 мест для нескольких населенных пунктов, хорошо укомплектованную, которая будет дешевле в эксплуатации в расчете на одно ученическое место. Если принимается решение о реализации проекта, можно подумать о конкретном размещении здания, о наличии

земельного участка, о доступности инженерных коммуникаций, об общественном мнении, о подъездных дорогах, об экологии, о наличии преподавательского состава или необходимом времени их подбора и подготовки и т. д. То есть мы должны оптимально разместить наш объект на земельном участке с учетом всех требований. На следующем предпроектном этапе необходимо прописать четкие параметры и требования к зданию, исходя из требований учебного процесса (штатное расписание, количество кабинетов, их оснащение, уровень инженерного обеспечения). И на последнем этапе необходимо подготовить качественную, тщательно проработанную проектно-сметную документацию (ПСД) как с инженерно-технической частью, так и с эстетической, а также сформировать бюджет проекта, который включает в себя все затраты, связанные с его реализацией. Очень многие проекты в России начинаются без четко сформированного бюджета и останавливаются на полпути ввиду нехватки средств.

После максимально точно составленного бюджета проекта необходимо строго придерживаться его. Сегодня в России по 70–80% подготовленной ПСД строить невозможно из-за ее качества, и строители вынуждены дорабатывать документацию параллельно со строительством. Очень много случаев банкротства строительных компаний из-за некачественно подготовленной ПСД. Во всем мире на предпроектную фазу и подготовку ПСД требуется чуть более 50% времени реализации проекта строительства. Кстати, на каждом этапе предпроектной стадии есть возможность отказаться от проекта из-за его нецелесообразности или нереализуемости.

Далее следуют стадии строительства, сдачи в эксплуатацию и сама эксплуатация. Этап строительства — это одно удовольствие, в результате которого появляются архитектурные шедевры.

Данные подходы к принятию решений приемлемы для всех видов проектов в разных сферах деятельности.

И очень важна команда проекта, то есть образованные и правильно подобранные люди, которым ты можешь доверять и за которых можешь поручиться. В команде проекта необходимо четко прописать обязанности каждого, все бизнес-процессы, систему мотивации и обязательно использовать компьютерную программу управления проектами, адаптированную под российскую действительность. И на мой взгляд, у искренне верующих в Бога и верящих в неизбежное наказание за нанесение вреда больше шансов стать успешным и принести пользу другим: они внимательнее, усерднее, занимаются саморазвитием и способны устоять перед соблазном украсть деньги из проекта.

Теперь немного о семейных финансах. Считаю, что человек должен уверенно стоять, как крепкий стол на четырех ножках, у которого первая ножка — его вера, духовное развитие, вторая — здоровье, третья — его семья, родные, друзья, четвертая — финансовое благополучие, работа, профессия.

При формировании семейного бюджета наша семья руководствуется следующими принципами:

1. Верхний предел семейного бюджета зависит только от наших потребностей и объема благотворительных проектов.

2. Все блага — от Создателя, и когда ежегодно семейный бюджет движется к триллиону — не задирай нос и не излишествуй, так как блага распределяются неравномерно между людьми, зачастую ты являешься лишь проводником этих средств другим, более в них нуждающимся.

3. Всегда исполнять взятые на себя финансовые обязательства и обещания.

И конечно же, в расходной части бюджета обязательно должны быть затраты на твердость и устойчивость всех четырех ножек стола. Причем для каждого члена семьи. Если не уделять необходимого времени, внимания и не вкладывать финансовых ресурсов, одна из ножек может подкоситься, и тогда стол потеряет устойчивость.

Будучи в Лос-Анжелесе в выездном модуле бизнес-школы “Сколково”, я познакомился с местным профессором. Вечерами мы гуляли по улицам Беверли-Хиллз, и он мне много рассказывал про судьбы хозяев здешних домов, самый “дешевый” из которых стоил не менее 10–15 млн долларов. Во многих домах свет горел только в одной комнате, большинство хозяев были одинокими. Они забывали уделять должное время семье и друзьям, и, к сожалению, единственной целью, а в итоге и богом для некоторых из них были деньги.

Можно привести очень много примеров того, когда нарушено равновесие и забыты либо вера, либо семья, либо здоровье, либо профессия или даже несколько опор одновременно (потеряны ножки стола).

Говоря о финансах, о государственных или семейных, всегда необходимо помнить: милость Всевышнего безгранична, никогда не надо себя

ограничивать и бояться больших цифр, нужно больше думать о тех ежедневных возможностях, которые нам предоставляются для совершения благих дел, брать на себя ответственность и реализовывать задуманное!

ТАКИХ, КАК ТЫ, — МЕНЬШИНСТВО

Пойми, (1) таких, как ты, — меньшинство, (2) деньги любят тишину и (3) брать на себя ответственность за собственную жизнь и за жизнь других людей — удел сильных и волевых.

На семинарах я работаю с теми, кто намерен становиться изо дня в день более умным, сильным, набожным и богатым. Но моим слушателям и всем, кто постепенно входит в триллионерную тематику (trillioner.life), следует учесть, что “серое” большинство (более 80% любого общества) не любит тех, кто пытается выделиться, становясь сильнее, влиятельнее и богаче. В любой среде (мусульманской, христианской, атеистической и т. д.) большинство “обоснованно” ненавидит богатых и успешных, особенно тех, кто намерен расти и развиваться дальше. У таковых своя призма, в том числе подкрепленная отдельными религиозными суждениями и умозаключениями.

Согласно статистике, “только 3% населения России называют собственный бизнес главным источником своих доходов. Это примерно 4,38 млн человек. Для сравнения: в Америке таких насчитывается 14%, или 24 млн. 56% россиян утверждают, что без поддержки государства им не выжить, хотя на всевозможных финансовых субсидиях из

бюджета сидит не более 20% домохозяйств. После 25 лет реформ Россия по-прежнему остается страной глубоко патерналистской[177], в которой предприниматель — явление исключительное” (Forbes № 05, 2016).

Такое положение дел следует признать, и особо не афишировать свои стремления и результаты. Мы, старающиеся быть сильными в каждом дне, знаем, зачем нам это, и, достигая, делимся методами и результатами с другими, также желающими брать на себя ответственность и достигать в жизни многого несмотря ни на что, во благо свое, близких и других людей, причем в обоих мирах.

Не зря пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил, что Бог любит богатого и незаметного: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) любит верующего, набожного, богатого [в первую очередь материально], незаметного [не выделяющегося, не демонстрирующего свое превосходство над другими]”[178].

НАЧАЛО ПУТИ: МЕЧТАТЬ НЕ ВРЕДНО!
БУЛАТ ДИНЕЕВ[179]

Каждый бизнес в России строится только на личности. Нет ни одного механизма, который бы работал сам по себе. Нет личности — нет бизнеса. Даже самая крутая команда нуждается в лидере, который будет вести за собой, порой ошибаться, может быть, перегибать палку, но растить это дитя, дав ему возможность развиваться. К таким выводам я пришел не сразу. Мне 36 лет, а история моего бизнеса берет начало… в детстве.

Думаете, я из богатой семьи? Смотря что понимать под словом “богатый”. Если брать как производное от слова “Бог”, то да, мы с сестрой богаты. У нас были две бабушки, одна из которых помогала растить внуков, учила татарскому и арабскому языкам. Бабушка читала намаз, и мы благодаря ей познакомились с Кораном, увидели практику Ислама. Другая бабушка — директор магазина, в котором отоваривались продуктами самые влиятельные люди города. Так что в детстве я не ощущал какого-то дефицита. Достаток был, тем более что у родителей имелось свое хозяйство: коровы, бычки, куры. Жили мы в лесничестве, где работал отец. Мама преподавала музыку, потом стала домохозяйкой. Именно она научила меня не ябедничать и не жаловаться на жизнь, воспитывала не

нытика, а настоящего мужика. Наверное, по меркам 1980-х семья жила очень хорошо. Но это “хорошо” было заработано в том числе и моим трудом: выращенных кур я продавал на рынке; летом на велосипеде возил по садам молоко, сметану, яйца. Никто не заставлял, мне было интересно заработать деньги и отдать их родителям. Коммерческая жилка появилась еще в детстве. Хотя самому мне деньги были не нужны, все необходимое и так покупали родители. Первым в классе я получил игровую приставку “Денди”, потом дома появился видеомагнитофон — редкость по тем временам. Хотя в то же время я весь год проходил в синей фуфайке и в кирзовых сапогах, и мне это нравилось.

Впервые я понял, что значит жить без денег, когда в семье начались проблемы: родители разошлись, у сестры уже была своя семья, и мы с мамой остались вдвоем. Мне тогда было около 15 лет. Конечно, родные в меру возможностей помогали, но все хозяйство легло на меня: по пять часов в день я тратил на уход за коровами и птицей. Кроме того, подрабатывал: помню, как получил зарплату в лесопитомнике, принес ее домой — и мне купили форму. Работал даже на лесоповале, освоил бензопилу “Урал”, выполнял норму и получил как вальщик леса 6-й разряд. В 16 лет я поступил в Аграрный университет на факультет лесного хозяйства. Почему? В голове была сплошная романтика: лес, экспедиции, охота… Позднее понял, что все не так, но учился отлично, получал повышенную стипендию. Наш с мамой бюджет был всего 700 рублей в месяц. Тяжелый период… Однако мы об этом никогда не говорили, продолжали жить, не унывали и не зацикливались на проблемах. Конечно, я брался за любую работу (включая физическую — сил и здоровья хватало), а

когда родственники помогли мне купить старую “шестерку”, начал таксовать, и с деньгами стало легче. Мы с зятем (мужем сестры) много думали, каким бы бизнесом заняться, прорабатывали разные планы. В итоге вместе с его дядей я занялся сантехникой. Может, повлиял опыт деда, который когда-то был инженером в тресте “Башсантехмонтаж”. А может, просто “поймали волну”: в те годы пошла мода менять в квартирах железные трубы на пластиковые. Мы стали давать объявления в газетах — оказалось, что такие услуги в Уфе предлагают лишь два человека. Заказы шли большим потоком: взяли помощников, а моя задача была — обговорить детали с клиентом, отвезти людей и материалы на объект, снабдить всем необходимым. Зарабатывали неплохо, но через год решили перейти на другой уровень: я договорился с крупной компанией и стал получать заказы на большой объем работы. Если раньше мы выполняли разовый заказ на тысячу-полторы рублей, то теперь эта цифра выросла чуть ли не в 200 раз. Один из первых солидных объектов — кафе-кулинария в центре города: вся сантехника и инженерия была сделана нами. Подрядчику понравилось — появился новый заказ: водоснабжение и канализация в здании известного банка. Потом были рестораны, коттеджи и девятиэтажные дома. Число людей вокруг меня росло, причем работали все на доверии: я не регистрировал юрлицо, не было ни ИП, ни ООО. Просто договаривался: столько-то будете работать — столько получать. Все по-честному! Когда необходимы были какие-то официальные реквизиты, меня выручали друзья из разных компаний, которые доверяли мне. Естественно, налоги я платил, как полагается.

Может показаться, что моя дорога в бизнес была гладкой и безопасной. На самом деле всякое бывало. Например, очень хотел найти партнера, с которым можно было бы работать вместе, но “кидали” и подставляли меня не раз. В те 11 лет, когда я занимался инженерией, несмотря на постоянный рост, не отказывался и от мелких заказов: брал помощника, и ехали кому-нибудь ставить раковину. До сих пор, видимо, у некоторых бывших клиентов где-то записано: “Булат, сантехник” и мой телефон. Звонят иногда, спрашивают совета, не зная, что я уже десятый год являюсь генеральным директором большой компании. Как я к ней пришел?

Надо сказать, что я всегда жил и живу какой-то мечтой: хочу такую машину, хочу такую квартиру… Но никогда не упирался в эти желания — помечтаю и работаю дальше. В мыслях я уже жил там, где хочу: знал, какой будет в квартире ремонт, где расположится телевизор. В мыслях я уже ехал на новой машине. Ее нет, но это лишь вопрос времени! Ничего страшного, пока на “шестерке” поезжу, а потом пересяду на другую. То же и с работой: когда слышал про какие-то планируемые объекты, всегда, мечтая о них, уже продумывал, что там буду делать. Если что-то нравится, то достаточно об этом помечтать, и пазлы складываются так, как хочется. Возможно, это и есть визуализация, но я раньше не понимал, что же происходит. Мечты — мечтами, но никогда не тратил деньги на “дешевые понты”, хотя мог себе позволить практически все, что имелось в Уфе. Старался максимально пустить деньги в производство. Мне нужны были оборотные средства: с ними удобней работать даже на крупных объектах. Кроме того, всегда хотелось, чтобы у нас были лучшие инструменты и материалы, хорошие

спецовки — эстетика и качество требуют вложений. В принципе, и сейчас поступаю так же: деньги должны работать, а я для себя снимаю дивиденды только на то, что действительно необходимо. Не понимаю, как, заработав первый миллион, кто-то покупает в кредит машину за два миллиона, при этом не имея нормального жилья, не вкладывая в фундаментальные вещи. Нужно уметь тратить столько, сколько вам нужно для жизни без излишков.

Вообще я по жизни коммерсант, я никогда не жил только единственным делом, всегда параллельно вел еще несколько проектов. Одно время занимался оптовыми поставками лакокрасочных материалов из Тольятти. Дело шло так успешно, что в определенный момент появилась дилемма: заниматься продажами или строительством? В итоге, готовый бизнес, связанный с лаками-красками, отдал отцу и сестре, а сам полностью ушел в строительство. Там была сплоченная, проверенная команда — люди, которых я не мог бросить. Мы планомерно шли к новому уровню, росли, и все чаще заказчики говорили, что пора бы нам собирать портфолио своих работ. Так почти десять лет назад появилась наша компания СП “БИС” (Сантехническое предприятие “Башкирские инженерные сети”). Работало в ней около 20 человек. Сегодня же только ИТР-овцев у нас более 30, а количество рабочих меняется в зависимости от объемов заказов. В начале пути наш оборот был максимум 10 миллионов в год, сейчас БИС делает порядка 1,5 миллиардов. Постепенно мы вышли на специализацию — строительство медицинских объектов. Построили Республиканский роддом, причем я был генеральным директором генподрядной организации. Прошел школу

строителя на практике, от бетонных работ до отделки. Недавно успешно сдали в Уфе Перинатальный центр федерального значения. Это все высокотехнологичные комплексы, в которых отопление, водоснабжение, канализация, электрика — все системы должны сдружиться и работать как единый механизм, соответствуя огромному количеству норм и требований. Очень сложные объекты, и мне это нравится! Я патриот республики и люблю свой город, стараюсь не для того, чтобы сказали: “Булат — молодец”, а чтобы сделать лучше. Так меня воспитали родители.

Сейчас я мечтаю о том, чтобы СП “БИС” вышло на несколько миллиардов — то есть одновременно реализовывать на разных площадках проекты на эту сумму. Люблю масштаб! В других проектах я выступаю как инвестор, партнер, иногда в качестве локомотива или авторитетного советника. В любом случае, партнеры — это мои друзья. Говорят: “Ничего личного — только бизнес”. У меня это не работает. Если я лично не воспринимаю человека, то не буду заниматься его делом, даже если оно принесет большой доход. Несколько раз отказывался от прибыльных проектов, потому что их вели люди, которым я не доверяю и не воспринимаю как честных бизнесменов. Всех денег не заработаешь, но за все нужно платить. Это тоже я вынес из детства, а потом закрепил, ближе узнав Ислам. За время, проведенное в бизнесе, я сформулировал несколько “рецептов” успеха.

Стань профессионалом. В нашем мире не так много предпринимателей, людей с коммерческой жилкой — тех, кто хочет работать самостоятельно и умеет создавать частный бизнес. Сколько нас? Может, 2–3%. Но это не означает, что все остальные, кто хотел бы стать

коммерсантом, должны кричать: “Все пропало!”. Многие коучи и люди с большой духовной практикой говорят: ты должен стать профессионалом в своем деле, чем бы ты ни занимался. Стань лучшим хирургом, поваром, клерком, управленцем — в любом случае, ты найдешь баракят (Божью благодать), придут и средства.

Ставь глобальные цели. Это должны быть цели жизни по основным критериям. Например, критерий “Семья”: у меня будет столько-то детей, мы будем жить в таком-то доме; я буду с супругой, одной-единственной, любимой, до конца дней своих. Жить семьей, вкладывать в развитие детей — это цель. Если говорим про критерий “Работа” и бизнес, то надо изначально ставить глобальную цель и поэтапно ее сокращать (конкретизировать). Будучи школьником, абитуриентом, студентом, определи, что тебе интересно и куда ты будешь идти, как на праздник, каждый день. Получая образование, начни задумываться: а где я буду работать? К концу университета определись с целями: что конкретно я хочу от жизни? Не останавливайся, иди к своим целям! Говорят, мечтать не вредно. Вредно не мечтать! Нужно мечтать! Мечта и цель — фактически одно и то же. Я ставлю между ними знак равенства.

Мечтай правильно. Надо ли мечтать о больших деньгах? Нет, это пустое… Это не цель, а всего лишь деньги. Что такое миллион долларов? Сумка с пачками купюр. Нужно мечтать более материализованно о вещах разных, предполагая, что много денег в этот момент у тебя уже есть. Все, что имеется в голове в качестве мечты-цели, на каждом этапе будет сопровождаться определенным количеством денежных средств. Как-то от одного знакомого услышал фразу: “Вот бы мне миллиард…”. Я

спросил, знает ли он, что такое миллиард и для чего он нужен? Тот не смог внятно ответить: ну, машина, квартира, родителям помочь… Я спросил тогда: “Этот миллиард должен через год превратиться в два миллиарда, через три года — в пять-семь миллиардов. У тебя есть понимание, как это сделать? В чем смысл получения миллиарда, если ты не знаешь, как его потратить (инвестировать)? Ты даже сохранить его не сможешь!”. На любом этапе жизни человек получает денежных средств ровно столько, насколько он готов к ним, чтобы деньги не возвысили и не понизили его, не увели с пути. Человек готов управлять миллиардом — и ему дадут миллиард, если он будет делать определенные шаги к этому. А если не готов, то ничего не получится. Так что просто мечтать о деньгах — это пустое, ничего не получишь. Деньги сопровождают тот уровень, на который ты становишься каждый день. Стал на ступеньку выше по всем критериям — соответственно, и денег станет больше. Пошел еще выше — в зависимости от того, как высоко ты поднимаешься, тебя будут окружать денежные средства.

Работай над собой. Возникает закономерный вопрос: за счет чего двигаться вперед и выше? Много работать? Быть везучим? Нужно уметь работать над собой! Не бояться ставить цели, не бояться мечтать, быть богобоязненным — в плане того, чтобы не навредить своими целями другим людям. Цели могут иногда выстраиваться как соблазны: где-то украсть, кого-то “утопить” и получить бонусы, кому-то навредить и получить благо. Но это все временное. Один раз получишь, но потом уничтожишь в жизненной мясорубке. Надо мечтать с благом для других!

Визуализируй это! Я могу уходить в свои мечты и цели на полчаса, чтобы побыть в тех реалиях, вернуться обратно и продолжить жить здесь и сейчас. У меня в голове рождается очень яркая визуализация, словно кино в формате 3D: я там уже все потрогал, посмотрел, поездил, построил. А потом возвращаюсь в реальность и знаю, что постепенно все это у меня будет. Объяснение происходящему я получил на тренингах Шамиля Аляутдинова: как мечта цепляется в подсознании, и оно начинает пододвигать тебя к тому, что ты себе поставил целью. Сознание уводит меня в визуализацию, загружая ее в подсознание. В сознательном я там не находился, а подсознательное вело меня туда 24 часа в сутки! Шамиль-хазрат помог мне понять, что этот метод можно и нужно практиковать. Для тех, кто не посещает его тренинги, есть книги из тематики о Триллионере, и все они учат тому, как работать со своим сознанием. Первый вопрос, который задает Шамиль-хазрат на тренинге: “Что для вас самое главное в жизни?”. И дает ответ, с которым я абсолютно согласен: “Спокойствие в душе”. Это и есть ключ ко всему, потому что спокойствие в душе включает в себя все: я спокоен за то, что будет сегодня и завтра, с благодарностью к Творцу воспринимаю все стрессы, болезни, неудачи и с такой же благодарностью принимаю все хорошее. Альхамдулилля! Стремись к такой цели — и все будет хорошо. В хадисе пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует) сказано: “Лучшие из вас — это те, кто не оставляет вечное ради мирского, а также мирское ради вечного”. Во всем должна быть золотая середина.

Сосредоточься на главном. Наработав определенный объем денежных средств, опыта, инвестиций, знакомств, различных благ (в том числе и духовных), коммерсант

старается все это применить: обучать кого-то, опираясь на свои знания, и созидать, опираясь на собственный опыт. Что подразумевает опыт? Плюсы и минусы, обжегся, пошел не в ту сторону — все это для того, чтобы затем показать людям прямую дорогу к хорошему, к благому. Дорога в Рай — она огромная, очень широкая, но даже с этой дороги есть пути схода, куда нас заманивают: “Иди сюда, здесь лучше!”. Соблазнов много. Чтобы пройти по этой дороге, необходимо сосредоточиться на главном, вернее, на 20% главного по каждой сфере жизни. Что для меня главное? Семья, работа и мое здоровье.

Кто я на сегодняшний день? Прежде всего, управленец! Мне нравится общаться с людьми, договариваться, заключать и исполнять контракты, но я не хочу считать, углубляться в детали строительства — это должны делать специалисты узкого профиля. Моя задача — сплачивать команду. Когда же появляются люди, знающие больше, чем я, стараюсь к ним подтянуться, научиться чему-то у старших партнеров.

Меня нередко спрашивают: лучше быть коммерсантом или политиком? Коммерсант — это огромная степень свободы. У каждого человека есть определенная степень свободы: его жизненный опыт, багаж знаний, заработок, семья, физическое состояние — все это определяет, что ты можешь себе позволить, насколько свободным ты можешь себя ощущать. Предпринимательство (только прибыльное, конечно) дает свободу. Если есть прибыль и накоплен капитал, то можно распоряжаться им, как угодно: вкладывать в оборот, направлять на благотворительность, тратить на себя. Я сам выбираю, куда вкладывать, во что инвестировать и что вообще делать дальше. Мне никто не мешает, никакие рамки не ограничивают. Быть политиком

сложно, потому что ты всегда находишься в рамках. Да, у политиков широкий круг общения, но коммерсанту общаться проще. Когда ты богат, но скромен, плюс занимаешься социальными проектами, то вызываешь интерес, и на твой “светлый образ” будут обращать внимание — общение тебя найдет. Сначала человек работает на свой имидж, на свое Я, а потом имидж работает на него. Конечно, хороший имидж не появляется сам по себе. И для него нужны деньги, чтобы, как минимум, выглядеть хорошо, правильно питаться, следить за здоровьем. Но главное — работать над собой: движение и мечтание, постановка целей! Я всю жизнь занимаюсь спортом, люблю движение и общение, не могу долго сидеть на одном месте или путешествовать в одиночестве, не терплю пустой траты времени. Когда у меня рождаются идеи, я делюсь ими с людьми более умными или опытными — мне интересно мнение другого человека. Появилась мысль — зафиксировал ее — начинаю обрабатывать, как со своей, так и с чужой точки зрения. Собираю все мнения и анализирую, прорабатываю досконально, отметая то, что не понравилось.

Меняйся сам. В Коране сказано: “*Всевышний не изменит положение дел человека, пока человек не изменит самого себя*”. Надо только понимать, в чем себя изменять. Просто сесть и подумать, чем ты недоволен: переедание, недосыпание, алкоголь — все негативные моменты, вплоть до мелочей. Например, как ты себя называешь в гневе, что ты чувствуешь, когда тебе плохо. Раньше, ударившись, например, я ругался: “Блин, да что за…”. Сейчас, ударяясь, чувствую боль и говорю: “Альхамдулилля!”.

В моих мыслях всегда особо стояло число 33: всегда думал, что как только мне будет 33 года, жизнь в корне поменяется. Я ждал эти 33! Так и получилось: именно три года назад я познакомился с Шамилем Аляутдиновым, благодаря супруге начал снова практиковать Ислам. Я с детства знал суры и умел читать намаз, но по-настоящему пришел к вере, когда жена приняла Ислам. И это помогло мне измениться: если к человеку относишься не только хорошо, но и с чувством, то хочется с ним делиться, проводить время, быть вместе, воспитывать детей и путешествовать, созидать, на него опираться и от него отталкиваться. Ты просто вынужден убрать все неправильное, что мешает вашим отношениям. Так и я убрал 80% ненужного, сосредоточившись на главном. Мы стараемся вводить в семью триллионерное отношение к детям и воспитывать их правильно. Например, от Шамиля-хазрата я узнал, что нельзя детям говорить “балбес”, “спиногрыз”, “ты плохой”. Для меня ребенок — чемпион, гений, любое его действие — победа, шедевр. Даже если дети балуются и есть повод разгневаться, я спокоен: “Альхамдулилля!”. Это тоже работа над собой. Мы с женой справляемся, и есть хороший результат.

Самое большое наше достижение в том, что мы с женой стали партнерами и вместе продвигаем APL на рынке Республики Башкортостан. В этом всецело инициатива супруги! Сетевой маркетинг — это такой вид деятельности, в котором нет ограничений ни в размерах заработка, ни в личностном росте, ни в возможности тренировать свою коммуникабельность. Грамотно выстроенный сетевой маркетинг — вот самый настоящий триллионерный бизнес. До 33 лет я был, можно сказать, практикующим мечтателем, но к этому возрасту у меня

появилась определенная база. Сегодня у меня в голове порядок, и я поэтапно двигаюсь к целям. “Триллионер”, сетевой маркетинг и Ислам помогают мне упорядочить мою базу.

Загоревшись триллионерной тематикой, я захотел помогать людям стать на путь истинный. Для меня лично это Ислам. Но если говорить о нашем обществе, было бы хорошо, чтобы человек хотя бы время от времени задумывался и захотел искоренить что-то плохое. Под брендом Делового клуба “Ферзь” мы проводим на площадках Уфы 8–10 общественных массовых мероприятий в год. Пропагандируем спорт, здоровый образ жизни, семейственность, позитивное восприятие мира. На наших праздниках нельзя сквернословить, курить и употреблять алкоголь. Мы говорим о нравственности, привлекаем духовных лидеров и медийных персон, которые могут дать людям мотивацию в жизни. Пусть думают о хорошем и меняются в лучшую сторону!

Продавай грамотно. Читаю сейчас книгу про систему продаж, и мне очень нравится идея о том, что мы каждый день продаем все. Весь день состоит из продаж! Звучит странно? Пугает такая мысль? На самом деле так и есть. Общаясь с человеком, мы однозначно продаем себя, чтобы нас восприняли положительно: “Я вот такой-то, я сделал то-то…”. Приходим домой, говорим о своих достижениях жене, продаем себя, чтобы она еще больше была уверена, какой у нее муж молодец. И для детей становимся примером, продавая свои заслуги: папа заработал денег, что-то купил для них. Все мы делаем это, не осознавая, что на самом деле продаем себя всегда и везде. Продавайте по-умному! Например, чтобы переговоры были успешными и эффективными, можно их структурировать: начать с

разговора, например, о погоде, продолжить личными положительными историями, перейти к основной сути — тому, ради чего все собрались, закрепить результат и завершить встречу на позитивной ноте, рассказав смешную историю из жизни или анекдот. Поднимите настроение собеседникам, оставьте о себе самое благоприятное впечатление, но помните: инициатива завершения переговоров исходит от вас. Общение должно быть дефицитным! Выдавайте положительную информацию дозированно, чтобы людям захотелось еще с вами пообщаться в следующий раз. 99% гарантии, что после встречи о вас сложится самое положительное мнение, а человек станет чуточку лучше.

Цельсь! У меня около рабочего стола висит коллаж “Мои цели”, составленный более года назад. В нем расписаны цели на ближайшие 20 лет. Например, построить Реабилитационный центр на 10 тысяч кв. м., санаторий, школу, медресе — уже есть проект, и люди подтягиваются к нему. Хотел в 2017 году стать Премьер-директором APL — уже достиг этого уровня. Теперь осталось вовлечь в структуру 25 стран — это новая цель. Хочу построить большой дом — родовое поместье на 2 га земли, иметь фермерское хозяйство на 200 коров (уже есть 50). Создать частную спортивную школу в 2017-м: школу регби уже открыли, а я являюсь учредителем Федерации волейбола и Федерации регби. Хочу к 2019 году пять детей (четверо уже есть, альхамдулилля). Стать автором трех книг в 2035-м. Выучить английский и арабский языки. Организовать лучшие охотничьи угодья: есть 34 тысячи гектар в аренде на 49 лет, осталось сделать их лучшими. Вот мои цели — и этот коллаж действует! Опять же, своим сознательным я визуально закидываю программу в

подсознание, и оно само работает. Я же буду делать все от себя зависящее по всем направлениям, а подсознание пусть подсказывает, где правильно, где лучше. Может, кому-то мои цели покажутся нескромными? Не нужно мыслить скромно, ставить себе рамки и ориентироваться на шаблоны. Нужно ломать стереотипы! Например, предлагаю всем избавиться от стереотипов, касающихся сетевого маркетинга: мы с женой это сделали и открыли для себя новый мир.

Сетевой маркетинг: мне это нравится! MLM (multilevel marketing) зародился в США почти сто лет назад, наработан большой опыт, и существует много обучающей литературы. В Японии 87% продаж происходит по схемам сетевого маркетинга. В нашей стране пока около 70% реакции на сетевой маркетинг — это негатив. Сказались 1990-е годы, когда много людей пострадало от финансовых пирамид, рвачества и нечистоплотности первых российских сетевиков. “Триллионер” помог нам с женой найти правильный подход к сетевому бизнесу. У моей жены Елены возникла идея через сетевой маркетинг учить людей зарабатывать деньги и одновременно продвигать триллионерную тематику. В Исламе так: если ты узнал что-то положительное и полезное, ты должен рассказать об этом другим. Сетевой маркетинг — бизнес с действительно неограниченными возможностями, подразумевающий развитие человека в разных критериях: коммуникабельность, личностный рост, умение быстро сканировать людей и ситуации. Как и любой бизнес, это продажа эмоций. Поговори с человеком, который решает что-то, продай себя грамотно, и на этих эмоциях можно горы свернуть. Да, сначала эмоции, затем конкретика!

MLM предполагает большую практику общения с людьми. Значит, надо научиться подавать информацию так, чтобы собеседник встал на вашу сторону и посмотрел на вас такими же глазами, как вы смотрите на бизнес, который ему предлагаете. Если человеку предложить что-то новое, первая реакция — сопротивление: “Я подумаю… Мне это не нравится…” — однозначно, столкнешься с возражением. Противодействие будет до тех пор, пока вам не поверят. Сетевику нужно пройти большую школу подачи информации, чтобы она шла естественно, не на эмоциях, не наигранно. Необходимо научиться работать с большой аудиторией, свободно выдавая информацию любого уровня. Требуется умение грамотно регулировать финансы, распределять время, вкладывать в себя (обучение, внешний вид, хорошая физическая форма). Сетевой бизнес помогает очень быстро определять человека, пойдет ли он с тобой в ногу или вам не по пути. Это становится ясно за 5–10 минут общения: как он вошел, поздоровался, смотрит ли на часы, убрал ли телефон; пара вопросов — и уже понятно, кто перед тобой. Экономишь свое время и действуешь продуктивно, по закону Парето, сосредоточившись на 20% главного и отсекая 80% второстепенного. Правда, такое умение быстро разбираться в людях приходит не сразу, с опытом. Мне понадобилось около полутора-двух лет в сетевом бизнесе.

Другой важный момент сетевого маркетинга: человек учится быть хорошим. Плохое ведь всегда отталкивает, а хорошее притягивает, и когда говоришь о правильных вещах, реакция тоже положительная. Мне нравится, что хороший сетевик — это человек “да!”. Говоришь, что есть новый продукт — да, отлично. Есть интересные идеи — да! Эти люди обладают навыком держать свои эмоции и

выдавать их порционно, причем только положительные. Они много работают над собой. Например, не смотрят телевизор, чтобы не загружать подсознание негативной информацией и информационным фаст-фудом. Они читают книги Шамиля Аляутдинова и Брайана Трейси, занимаются спортом, вкладывают время и силы в детей. В результате складывается положительный образ, который позволяет им притягивать к себе множество людей. А заработав авторитет в глазах людей, им легко строить свой бизнес. Но чтобы стать хорошим сетевиком, нужно много над собой работать. Манны небесной не будет!

Сетевой маркетинг — это очень хорошие заработки. Я знаю людей, получающих в год по 50–60 миллионов рублей, причем не важно, на каком уровне ты стоишь. В компании APL есть ограничения маркетинг-плана до шестого уровня, иначе он не выдержал бы огромного числа людей. Всем видно, что компания тратит на маркетинг–план 60–70% от прибыли, не жульничает, все при деньгах и бонусах, а прибыль вкладывается в новый продукт, в производство, в развитие компании, в события и промоушен. Чем отличается сетевой бизнес от традиционного в плане денег? Вкладов практически нет, есть статусы входов в компанию: можно войти на бизнес-статус или как потребитель. Любой статус подразумевает выкуп определенного количества продукции по первичной цене: можете употребить его лично, или угощать людей, или использовать для продажи. Если продукт не будут покупать, то не будет смысла сети существовать. Как зарабатываются деньги? Основной бонус — структурный: например, выстроить свою структуру из тысячи человек. Если в месяц каждый потребитель купит продукцию на 2 тысячи рублей, то

реализация составит 2 миллиона, а личный заработок того, кто выстроил структуру, 10% — это 200 тысяч.

Правильное построение целей, пошаговое их достижение, спокойствие в душе, уход от негатива, положительная мотивация сознания — эти принципы сетевого маркетинга востребованы в любом бизнесе. Поймете схему работы, изучите ее и станете лучшим — вас увидят, предложат что-то интересное, и вы сможете реализовать свой потенциал. Я считаю, что сетевой маркетинг надо преподавать в университетах еще на втором курсе, чтобы к окончанию учебы информация уложилась в голове. Тогда выпускник поймет, что он превосходит других в умении общаться, спокойно ладить с людьми, искать информацию, свободно чувствовать себя в социуме, без страха перед аудиторией, смотреть в глаза людям и говорить то, что хочешь.

Мы в APL много времени тратим на обучение. Одна из тем, которыми занимаемся, звучит несколько высокопарно — “Лидерство во имя служения”. Ты становишься лидером во имя служения людям, народу, стране, потому что чувствуешь: в тебе много потенциала. Поэтому ты должен стать лидером, у тебя это получится, и ты научишь других, и сделаешь мир лучше! Я реально смотрю на сетевой маркетинг как на серьезный бизнес и хочу развивать его. Мне нравится им заниматься — это дело для души. Таких положительных эмоций не испытаешь на обычной работе. Кстати, все чаще перекладываю сетевые правила на жизнь СП “БИС”, например, при проведении мероприятий компании, в премировании сотрудников, в общении с людьми.

Сетевой бизнес — это океан, который можно исследовать много лет, чтобы стать супер-сетевиком. Когда

меня спрашивают, чем вы занимаетесь, я говорю: сетевым маркетингом. Мне интересна реакция людей… Я хочу до конца понять сущность сетевого маркетинга, вывести своих людей на высокий уровень и вместе с ними тратить десятину своего дохода на социально полезные дела. Это и есть лидерство во имя служения!

ВСЕ УСПЕТЬ

Подсознательно бедные могут как бездельничать, обвиняя в своих неудачах кого-то и убежденно полагая, что все им должны, так и очень много работать, постоянно опаздывая и мало что успевая. При этом их материальный достаток не приумножается. Они где-то в ожидаемом “счастливом” будущем выходных, отпуска или пенсии.

Подсознательно богатые сосредоточены на главных 20%[180]. Они живут здесь и сейчас, а потому улавливают дыхание жизни, ее ритм, многообразие ароматов, цветов и великолепия, что наполняет их дни смыслом и ощущением счастья. Пусть даже некоторые из них не знакомы с принципом Парето, но у них есть сфокусированность внимания на главном, отсеивание либо делегирование всего второстепенного и доведение начатого до победного конца. Последнее, кстати, дает серьезный скачок дофамина (одного из гормонов, награждающего нас ощущением счастья) и высвобождает большое количество энергии[181]. Такой человек с удовольствием может сразу переключаться на другой созидательный процесс — будь то общение с супругой или детьми, занятия спортом, глубокий восстанавливающий сон или активное участие в интимной части семейной жизни[182]. Они здесь и сейчас, полны созидательной энергии и счастливы.

Несколько рекомендаций о том, как успевать делать главное.

1. Устройтесь поудобнее за рабочим столом. Поставьте рядом термос с травяным чаем, вашу любимую кружку и три хороших финика либо кусочек высококлассного шоколада. Можно и чашечку кофе с молоком и медом. И теперь не позволяйте себе отвлекаться, пока не доведете начатое до конца. Каждые 45 минут приседайте по 20 раз и отжимайтесь. Рабочее помещение должно быть изначально проветрено.

2. Знайте свои высокоэффективные периоды времени в сутках. И тратьте их только на самое главное, требующее от вас концентрированности и сосредоточенного труда. Строго, в каждом дне и без выходных.

3. Ваши ежедневные, еженедельные дела и самодисциплина должны быть подсознательно мотивированы вашими годовыми и более долгосрочными планами. Год, пять, десять — планы должны быть прописаны на бумаге или в электронном файле, и вам следует понимать, “зачем мне все это”, “что в итоге”. Поймите, “белки в колесе” — это подсознательно бедные люди. Они работают периодами, когда обстоятельства вынуждают и заставляют их. Пока петух не клюнет и гром не грянет — расхлябанны и пассивны. Подсознательно богатые — титаны, держащие под строгим контролем свое время, силы, энергию и желания. Они действуют на опережение и инвестируют в реализацию своих целей *каждый день* и *самое лучшее*. Они желают лучшего, инвестируют лучшее и в итоге получают лучшее.

4. Первым делом в каждом новом дне делайте самое сложное, самое трудное, входящее в ваши главные 20%, и, начав, старайтесь доводить до победного конца.

БОСС — ЭТО ТОТ, КТО РАЗВИВАЕТСЯ САМ И РАЗВИВАЕТ БИЗНЕС

САМАТ УРМАГАМБЕТОВ[183]

Я родился и вырос в казахстанском селе, в самой обычной сельской семье. После школы и службы в пограничных войсках поступил в Алматинский институт инженеров железнодорожного транспорта. Такой выбор я сделал потому, что в то время стабильная работа и зарплата оставалась только на железной дороге. В 1997 году я окончил институт, переименованный к тому моменту в Академию транспорта и коммуникаций, по специальности “Строительство железных дорог, путь и путевое хозяйство”. Однако так никогда и не работал по специальности. Сразу после академии я и несколько моих товарищей-однокурсников занялись коммерцией. На деньги, заработанные в стройотряде, мы закупили в Москве товары народного потребления, предметы верхней одежды и пытались продать их в Актобе. Как известно, первый блин получается комом. Но мы не отчаивались и искали другие возможности. Все однокурсники со временем ушли из бизнеса, а я, перепробовав множество вариантов, стал стабильно торговать строительными материалами и комплектующими для коммунальных предприятий города. В 2001 году, когда недвижимость была

относительно дешевая, но росла в цене ежедневно, приобрел помещение под магазин с целью перепродажи его через какое-то время по более высокой цене. Посоветовавшись со знающими друзьями-бизнесменами, понял, что торговля “с колес” не вечна и решил задействовать данное помещение под собственный магазин. Так в 2001 году я создал компанию “Актобе-Центр” и открыл первый в городе магазин строительных материалов с широким ассортиментом. Методом проб и ошибок набрал хорошую команду специалистов. Мы выстроили не только розничную торговлю, но и корпоративное направление. Магазин стал стабильно развиваться. В это время в Казахстане начался строительный бум, в городах росли целые микрорайоны, и я решил попробовать себя в строительстве. Так родилась компания “СК Актобе-Центр” (Строительная Компания Актобе-Центр). Начав с одного многоквартирного дома, позже мы стали строить целые микрорайоны от 80 тысяч до 150 тысяч квадратных метров жилья ежегодно. Моя компания не стала ограничиваться лишь строительством жилья. Мы построили таможенные терминалы, логистический центр, фитнес-центр и многое другое. По мере развития бизнеса приобретал различные перспективные земельные участки и на 2–3 года вперед стал планировать, что и с какой целью будем строить.

Однажды назрела необходимость в строительстве складских помещений для магазина. Посетив выставку складского бизнеса в Каннах, принял решение о строительстве транспортно-логистического центра на 20 000 квадратных метров. В 2011 году мы реализовали этот проект, и теперь это отдельное направление в нашем холдинге. Также в 2011 году на земельном участке в самом

центре нашего города моя компания начала строительство первого в городе 5-звездочного отеля Sheraton. Сейчас строительство идет к завершению. Я и моя команда с нетерпением ждем и приближаем тот момент, когда отель распахнет свои двери для гостей. Мы также строили и детские сады, и школы, и рестораны, и базы отдыха.

В процессе строительства жилья у нас в собственности остается много помещений коммерческого назначения, большую часть которых мы сдаем в аренду. Однако на сегодня в условиях кризиса стоимость аренды снижается и часто едва покрывает содержание и амортизацию. Тогда мы решили, что необходимо самим развивать дополнительные сферы бизнеса, чтобы максимально использовать пустующие помещения. Сейчас я сам и часть моей команды находимся в постоянном поиске хороших идей и франшиз.

Итак, группа компаний, принадлежащая мне, занимается бизнесом очень широкого спектра. Почти все проекты реализуются сложно, с ошибками, которые, когда оглядываешься назад, кажется, можно было предвидеть и не допустить. В управлении проектами всегда есть сложности, требующие моего личного внимания. Перепробовал за эти годы разные схемы управления и архитектуры менеджмента. Ни одна из них не была идеальной. Всегда по мере роста количества и объема проектов я сталкиваюсь с нехваткой времени, специалистов, планирования, контроля и многого другого.

Добившись больших результатов в бизнесе, испытав взлеты и падения, я пришел к выводу, что нужно получить дополнительное образование. Теоретические знания — это то, чего мне не хватает в ведении собственного дела. Все, чем я владею для ведения бизнеса, — это жизненный опыт,

интуиция и упорство в достижении цели. Я находился в постоянном поиске и искал знания в книгах разных успешных людей. Один из них — это Шамиль Аляутдинов. Мне всегда нравились его книги. И в один из дней Всевышний послал мне удачу: в Астане я попал на его трехдневный тренинг. Многое в моей жизни изменилось. Я стал внедрять знания на практике. Это дало мне новый стимул и осознание необходимости в постоянном самосовершенствовании.

Я решил еще поднять свой уровень знаний через семинары и тренинги, сначала онлайн, потом оффлайн. Это семинары и тренинги по систематизации бизнес-процессов, выстраиванию продаж, продвижению рекламы в Интернете. Я понял, что тренинги — это круто, еще когда учился у Шамиля Аляутдинова. Роберт Кийосаки писал, что университеты не дадут того, что дают семинары и тренинги. Все же не зря Стив Джобс бросил университет и был в постоянном поиске идей, в чтении книг выдающихся людей. Семинары и тренинги — это еще и компания успешных и продвинутых людей. Вместе со всеми ты входишь в состояние драйва: командные игры, преодоление страха и сомнений, когда ты, к примеру, должен позвонить как минимум 20 людям в день. Эти игры сопровождаются быстрым обменом информацией. Выстраивая свои правильные намерения, улучшая внешние мотивации, входишь в состояние потока. Чувствуешь, как стираются границы. Получаешь обратную связь от тех людей, к кому обратился через смс или по WhatsApp, от которых даже и не ждал приветствия. За короткое время можно изменить себя в лучшую сторону. Каждый день меняя свои привычки, я научился заставлять себя тренировать силу воли. Шамиль-хазрат научил меня

рано вставать (в 5:00 или 5:30). Успеваю все. Ходьба по 5–6 км. Заполняю “Ежедневник Триллионера”. Проговариваю установки.

Сегодня я четко понимаю, что возможности моей компании не ограничены только проектами в Актобе и для достижения амбициозных целей собственник компании большую часть времени (до 80%) должен заниматься стратегией.

Я принял решение об изменении структуры управления и выделил два контура — стратегический и операционный. Развитие компании оставил за собой, а для решения операционных задач ввел должность исполнительного директора.

Делегирование — это самое сложное, что пришлось мне испытать при изменении модели управления. Всегда кажется, что ты лучше своих сотрудников знаешь, что и как надо делать, но на самом деле именно собственник становится тормозом в развитии своей компании, так как он, достигнув определенного уровня комфорта, не может постоянно напрягаться и показывать суперрезультаты.

Сложнее всего осознать, что ты, собственник, как оперативный руководитель уже не нужен компании, ты должен стать для компаний гарантом непрекращающегося развития. Основная задача собственника — это определение стратегии и подбор профессиональной команды, способной выполнить стратегические задачи.

Раньше я опирался на тех людей, которые находятся рядом со мной, выделял их сильные и слабые стороны и встраивал их в свою модель управления, то есть исходил из способностей людей, а не из задач своего бизнеса. Сейчас я изменил подход к формированию команды и на первое место поставил функциональные требования к

должности. Этот подход позволяет четко формировать зоны ответственности между структурными подразделениями компании и определять уровень персональной ответственности при принятии решений для каждого сотрудника. В идеальной модели управления каждый сотрудник должен иметь лимит самостоятельного принятия решений. Только уровни принятия решений могут показать масштабность сотрудника. В компании не должны работать люди, не способные принимать решений.

Данный подход к выстраиванию отношений с персоналом позволяет мне иметь очень сильную компанию (большая часть сотрудников работают со мной более 10 лет). Мои сотрудники понимают, что их карьерный рост зависит только от их личных способностей и готовности брать на себя ответственность.

Я выделяю основные изменения при переходе от операционного управления к проектному:

— прописывается стратегия на 3–5 лет. Показатели стратегии должны быть оцифрованы и достижимы;

— вводится полноценный исполнительный директор, наделенный полномочиями оперативного управления компанией и отвечающий перед собственником за достижение плановых бизнес-показателей (стратегических задач);

— вся деятельность делится на проекты. Вводится проектный учет в разрезе плана и бюджета;

— руководитель проекта является ключевой фигурой в системе управления проектом, центром ответственности и полноценным руководителем реализуемого проекта, с правом самостоятельного решения по отдельным

оперативно-хозяйственным вопросам (в рамках бюджета и графика производства работ);

— проектная группа (команда проекта) — сотрудники компании, привлеченные к выполнению работ проекта и ответственные перед руководителем проекта за их выполнение;

— персональный состав каждой команды проекта (по должностям и функциям) инициируется руководителем проекта и утверждается исполнительным директором;

— достижение ключевых задач проекта в установленные сроки с заданными параметрами качества и в рамках утвержденного бюджета является приоритетом для всех членов проектной группы;

— руководитель проекта организует работу группы проекта путем непосредственной постановки задач всем участникам;

— сотрудники структурных подразделений закрепляются за проектами и исполняют проектные задачи под управлением руководителя проекта;

— руководитель проекта вправе дать отвод прикрепленному сотруднику (фактически это является увольнением сотрудника из проекта);

— право найма и увольнения сотрудников структурных подразделений — зона ответственности руководителя структурного подразделения;

— руководитель проекта концентрирует усилия всех участников команды на ключевых задачах проекта и ведет к установленным результатам.

Хотел бы выразить огромную благодарность Шамилю Аляутдинову за приглашение участвовать в его проекте! Думаю, этим моя история не заканчивается, она только

начинается, и я буду рад поделиться с вами достижениями моей компании.

УЧИМСЯ ЗАЩИЩАТЬ СВОЙ БИЗНЕС

КАЛОЙ АХИЛЬГОВ[184]

Зачем защищать свои активы?

Византийский писатель-мыслитель Иоанн Стобей писал: “Не искусству приобретать следует учиться, а искусству расходовать”. В продолжение этой мысли на ум приходит следующая: сэкономленное считается заработанным. И конечно же, все помнят главное правило бизнеса — “защищайте свои инвестиции”.

О том, как учиться искусству приобретать, уважаемый автор данной книги Шамиль Аляутдинов учит нас почти 20 лет.

Так что же общего между тем, как правильно тратить, и тем, как правильно защищать свои активы? Все до безобразия просто: если у вас есть активы в любом выражении (недвижимость, инвестиции, накопленный капитал, банковский счет, действующий бизнес, чулок с деньгами под подушкой и т. п.) и вы их не можете защитить, то вам незачем учиться “искусству расходов”, потому что вы очень быстро потеряете накопленное. Особенно остро это ощущается в период экономической нестабильности.

Защитить свой бизнес и активы от таких чрезвычайных ситуаций, как пожары, наводнения или экономический коллапс, задача очень сложная. А во всех остальных случаях — вполне реализуемая!

От чего и от кого необходимо защищать бизнес?

Угрозы в отношении бизнеса имеют два источника: внешний и внутренний. К внешним угрозам относятся те, что связаны с взаимоотношениями компании как субъекта с третьими лицами (другими субъектами предпринимательства, государственными органами, контрагентами, покупателями и т. д.).

К внутренним относятся угрозы, связанные с непосредственной деятельностью компании и ее сотрудников: нарушение режима конфиденциальности, производственные недостатки, неправильный выбор стратегии развития или неверная оценка возможностей компании, незаконные действия персонала и др.

А к какой категории угроз можно отнести, к примеру, налоговую или полицейскую проверку? По большому счету, критерием разделения возможных угроз на внешние или внутренние может быть то, насколько отражение той или иной угрозы зависит или могло зависеть от вас — владельца компании или ее управляющего. Плановые проверки государственных органов вполне можно отнести к категории внутренних угроз. А вот появление нежданных гостей из полиции, которых, как это часто бывает, могли простимулировать заинтересованные лица, — это уже угроза внешняя. Как и попытки захвата предприятия, известного под названием “рейдерство”.

К счастью, изменения в уголовном законодательстве, внесенные президентом Медведевым, позволили снизить процент рейдерских захватов. Однако принятые поправки, хоть и значительно, лишь снизили процент таких преступлений, а не пресекли их вовсе.

Приведу пример банального современного рейдерского захвата. Градообразующее предприятие в одном из регионов нашей страны, общей стоимостью в несколько миллиардов рублей, получило очень выгодный кредит в коммерческом банке на сумму около половины стоимости компании на ее развитие. В кредитном договоре банк прописал возможность переуступки права требования кредита третьим лицам, а также право требования досрочного погашения обязательств в случае снижения стоимости залогового имущества. При этом могут быть использованы только данные оценщиков кредитора, согласно которым стоимость имущества в условиях кризиса резко снизилась, а значит, наступили условия для досрочного погашения кредита. Очевидно, что в условиях единовременного взыскания с предприятия всей суммы долга деятельность его резко остановится и должник будет на грани банкротства. А за такую халатность юриста градообразующего предприятия мы мысленно вешаем на самый видный столб в городе. Конечно, только мысленно. Есть и более изощренные схемы, о которых специалисты в области гринмайла (международный термин рейдерства) пишут целые книги.

Такое подробное разъяснение разницы между внешними и внутренними угрозами дает понимание того, как их предотвратить или отразить. Именно поэтому во многих компаниях службы безопасности имеют

соответствующие подразделения.

Государственная рука проверяет любой бизнес: от ларька у метро до крупного завода на тысячи рабочих мест. И отличаются эти проверки лишь количеством проверяющих органов. Надзорные органы состоят из таких же людей, как и мы с вами, у которых есть свои цели, задачи и интересы. И их интересы состоят не столько в соблюдении ваших прав, сколько в выполнении поставленных задач. Особенно это заметно в условиях необходимости пополнения бюджета страны. Это как на поле боя: никому нет дела до того, что у вас кончились патроны, — либо вы надеваете бронежилет, либо… Поэтому очень важно знать, как защитить свой бизнес от надзирающих органов, жаждущих содрать с вас как можно больше.

А вы когда-нибудь задумывались, сколько у нас проверяющих органов? 29! Много это или мало? Судите сами. Для сравнения с другими странами: в Европе — около 18–20, в странах СНГ в среднем — более 30.

Понятно, что если у вас шарикоподшипниковый завод, вряд ли к вам придет ветеринарная служба посмотреть, как обстоят у вас дела с животными. Особенно если из животных у вас — хомячок в живом уголке. Зато вполне можно ждать Росприроднадзор, Ространснадзор, прокуратуру или налоговую и много кого еще.

Я не знаю, какой у каждого из вас конкретный бизнес, но, уверен, вам периодически приходится общаться с проверяющими и, уж точно уверен, вам хочется вести себя с ними грамотно, чтобы у проверяющих не было повода прийти еще раз.

С 1 мая 2009 года вступил в силу ФЗ “О проверках”, официальное название которого звучит довольно скучно: “ФЗ от 26.12.2008 г. № 294-ФЗ “О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля”. Закон этот был принят по инициативе тогдашнего президента страны Дмитрия Медведева в рамках борьбы со злоупотреблениями должностных лиц надзорных органов при проведении соответствующих проверок компаний. Этим законом определен перечень государственных органов, которые имеют право проверять предприятия, их полномочия и виды проверок. Но в этом же законе сделана оговорка, что его положения не распространяются на некоторые государственные структуры, которые также имеют право проводить проверки. К примеру, если к вам пришла полицейская проверка (с обыском), вы не можете возражать, ссылаясь на положения закона “О проверках”.

Полный перечень случаев, на которые не распространяются положения этого закона, выглядит так:

1) работа следователей и дознавателей, осуществляющих свои обязанности;

2) проверка прокуроров, осуществляющих надзор (за исключением случаев, когда проверка проводится по требованию прокурора или судьи);

3) проверка при нарушениях антимонопольного законодательства;

4) проверка при расследовании причин возникновения чрезвычайных ситуаций (аварий на производстве, несчастных случаев и т. п.);

6) при проведении проверки исполнения административного наказания;

7) проверка при контроле за неправомерным использованием инсайдерской (закрытой) информации;

8) проверка при осуществлении своих должностных обязанностях пограничниками.

По данным Доклада Минэкономразвития общее число проверок в год составляет около 2,1 млн. И это без учета проверок финансового характера, таможенных органов и органов внутренних дел.

Поэтому если к вам постучались проверяющие, необходимо понять, кто именно к вам пришел с проверкой и попадает ли проверяющий орган под закон “О проверках”.

Что такое “проверка”?

Проверки могут быть плановыми и внеплановыми. К первым относятся проверки, о которых вам заранее известно. Такие проверки планируются заранее и утверждаются прокуратурой. Планы проверок можно посмотреть на сайтах соответствующих надзорных органов.

1. МЧС России http://www.mchs.gov.ru/activities/plans_and_results
2. Роспотребнадзор http://rospotrebnadzor.ru
3. Ростехнадзор http://www.gosnadzor.ru/
4. УФМС России http://www.fms.gov.ru
5. Федеральная служба по труду и занятости http://www.rostrud.ru/
6. Россельхознадзор http://www.fsvps.ru
7. Федеральная служба государственной регистрации (Росреестр) https://rosreestr.ru

8. Ространснадзор http://rostransnadzor.ru

Если же вам лень заходить по всем этим ссылкам, вы можете просто ввести данные вашей компании, пройдя по ссылке http://kaloy.ru/proverka , и вам будут поступать уведомления о плановых проверках вашей компании любого надзорного органа.

К внеплановым проверкам относятся внезапные проверки, о которых вы чаще всего узнаете по факту. Основания для такой проверки могут быть самыми разными: от возникновения угрозы причинения вреда жизни и здоровью граждан, животных, растений и возможности возникновения техногенных катастроф до обычной жалобы потребителя или требования прокурора, направленного в адрес того или иного надзорного органа с соответствующим требованием.

Итоги проверки

Чем заканчивается проверка сказано в ФЗ “О проверках”: *“По результатам проверки должностными лицами органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля, проводящими проверку, составляется акт по установленной форме в двух экземплярах”.*

Запомните, что в акте нет специального места для замечаний.

Что это значит? Неопытный сотрудник проверяемой компании подписывает акт, не зная, куда внести замечания, а потом в суде слышит “вы же подписали акт без замечаний. Значит, согласны с актом”. Это очень частый аргумент в суде. Поэтому в протоколе надо

написать “замечания к протоколу приложены на двух, трех и т. д. листах”. *Замечания на отдельном листе вручать проверяющим только под роспись.*

Либо писать замечания на свободном месте (внизу либо на оборотной стороне). Также замечания можно отправить по почте, предварительно указав, что “не согласны с актом, замечания будут направлены позже”.

Но может случиться так, что проверка завершена в один день, а акт вам прислали позже — по почте. В таком случае вам также придется отсылать свои замечания почтой. При этом разница между временем окончания проверки и вручения акта не может превышать трех дней.

Несвоевременное предоставление акта проверки или несвоевременное предоставление приложений к нему является грубым нарушением, влекущим отмену результатов проверки.

Ошибки проверяющих

Нужно обязательно обратить внимание на содержание акта, поскольку нередко проверяющие допускают следующего рода ошибки.

1. Путаница с датами и номерами. Дата и номер приказа о проведении проверки, прописанные в акте, не совпадают с датой и номером самого приказа. По факту, это означает, что проверка проведена без приказа, так как указан другой номер приказа, и он вам вручен не был.

2. Не того проверили. Например, вам принадлежат два здания. Проверили не то, что указано в акте проверке, а другое. Или по одному юрадресу зарегистрированы два юрлица: ООО “Знак” и ООО “Знак+”. И проверили не то из

них, что указано в акте. А значит, проверка недействительна.

3. Искали одно, а нашли другое. Проверяющие выходят за рамки предмета проверки. Например, проверяли зоомагазин на предмет соблюдения законодательства в области ветеринарии. Сюда входит: проверка помещений, условия хранения лекарств, кормов, наличие сертификатов качества, лицензий и т. д. И вдруг нашли нарушение правил выдачи сопроводительной документации, выразившееся в невыдаче таких документов для аквариумных рыбок. Вышли за рамки предмета проверки. Все — суд признал проверку незаконной. В акте о проведении проверки должен быть четко указан предмет проверки и не должно содержаться неопределенности, неоднозначного толкования.

Если вам удастся доказать, что акт составлен с нарушениями, прочими ляпами и, следовательно, он не может являться доказательством — вся проверка рушится, как карточный домик.

Встретимся в суде…

Вот проверяющие составили акт, протокол и удалились. Что дальше?

Начальник проверявшего вас органа будет изучать правильность составления протокола и квалификацию нарушения. И если все верно, то он утверждает факт нарушения. Вы не согласны с этим? Добро пожаловать в Арбитражный суд для обжалования. Такая процедура предусмотрена, к примеру, если вашу компанию проверила налоговая инспекция.

В зависимости от проверявшего органа может быть и так: находят нарушения — передают дело в суд, который решает привлекать вас к ответственности или нет. Что именно последует в вашем случае, регламентируется в Главе 23 Кодекса об административных правонарушениях (КоАП).

Когда же дело рассматривает административный орган и проверяющие допустили много ошибок, дело грозит развалиться в суде и начальник это понимает, то, скорее всего, до арбитража дело не дойдет. Он сам отменит решение, чтобы не портить себе статистику.

Обязательно обратите особое внимание, что в КоАП РФ очень четко обозначена презумпция невиновности, то есть лицо невиновно, пока не доказано обратное.

Как вас могут наказать

Наказание может последовать в виде *предписания об устранении выявленных нарушений,* которое выдается вместе с актом проверки, ему присваивается номер и дата, оно подписывается обеими сторонами. В нем указываются нарушения, сроки устранения нарушений, и оно обязывает проверяемую организацию в указанные сроки письменно отчитаться в проверяющий орган об устранении нарушений с приложением подтверждающих документов — приказы, фото и т. п. Если не устранили — протокол об административном правонарушении, который будет направлен в суд (ст. 19.5 КоАП РФ).

Я хочу сказать, что если вы не устранили нарушения ввиду несогласия с ними, то надо не бездействовать, а обжаловать такое предписание либо у вышестоящего

должностного лица, либо в суде. Если не обжаловали — исполняйте.

Знакомясь с предписанием, подробно разберите каждый пункт обязанностей, которые на вас возлагает проверяющий. Изучите все ссылки на закон, которые он указал. Не ленитесь это делать. От этого зависит ваша позиция. Если в предписании в разделе необходимых для устранения нарушений указано что-то еще, кроме того, что есть в акте проверки, то это незаконно. Вы должны устранять только те нарушения, которые установлены в акте.

Немного о приятном

Мы много говорим об ответственности юрлиц. Теперь поговорим о более приятном — ответственности проверяющего.

Во-первых, в силу ст. 20 закона “О проверках” результаты проверки, проведенной с грубыми нарушениями, будут считаться недействительными. Об этом уже было сказано.

Во-вторых, за нарушения законодательства инспектор (проверяющий) может быть привлечен к дисциплинарной ответственности со стороны руководителя.

В-третьих, ст. 19.6.1 КоАП РФ предусматривает ответственность за нарушение закона “О проверках”, начиная от предупреждения, заканчивая дисквалификацией до 1 года.

Встретились в суде

Об административном или арбитражном процессе говорить много не буду, поскольку это “техническая процедура” и по ней написано много книг.

На стадии обжалования, после составления протокола, но до его рассмотрения в административном органе или суде, есть одно мощное оружие — *устранить нарушения.* Хотя бы на бумаге. И представить доказательства в административный орган или в суд.

Вы можете занять одну из двух позиций:

1. У проверяющих железобетонные доказательства — ваша позиция “нарушения были, но мы их устранили”. Это будет смягчающим обстоятельством.

2. У проверяющих позиция слабая — ваша позиция “нарушений нет, вот доказательства, проверка незаконная”. Тут главное подготовить доказательства.

Во втором случае вам необходимо будет составить жалобу. Текст жалобы должен быть не эмоциональным, а спокойным, предложения четкими, краткими и со ссылками на нормы права.

Жалоба может быть подана в течение 10 суток со дня вручения или получения постановления о привлечении к ответственности.

Помните: как бы ни куражились проверяющие, последнее слово все равно будет за судом. И каждое нарушение проверяющего увеличивает ваши шансы на победу в суде.

Наверняка, вы уже сталкивались с проверками. В любом случае, когда проверяющие органы постучат в вашу дверь, вам необходимо четко выстроить свою позицию и ясно понимать, чего от вас хотят и с чем вы не согласны.

И в этом деле мелочей не бывает. К примеру, автор этих строк столкнулся с такой ситуацией: надзирающий орган уведомил директора компании о проведении проверки в пятницу 13-го числа (не повезло ему) и в понедельник 16-го числа начал саму проверку. Но проверяющий госорган не может начать проверку раньше, чем через три рабочих дня после уведомления. Естественно, что генеральный директор может не знать таких тонкостей и потому чуть было не начал предоставлять информацию согласно требованию проверки. Но в соответствии со ст. 20 закона такая проверка была признана незаконной.

Таких тонкостей, которые необходимо знать при проверках и не только, — вагон и маленькая тележка: начиная от того, как составлено уведомление о проведении проверки, каким образом вручено, кто, где, когда и на предмет чего имеет право проводить проверку, что имеет право требовать или какие действия предпринимать, что необходимо делать, если вы не согласны с действиями проверяющих, как фиксировать нарушения “незваных гостей”, как обжаловать их действия и многое-многое другое. На эту тему есть немало книг.

В период экономических трудностей государство “подгоняет” законодательную базу под текущие условия, и важно быть в курсе происходящих изменений хотя бы относительно вашей сферы деятельности. Как показывает практика, лучше обучающих тренингов и семинаров для персонала еще ничего не придумали. К примеру, качественный шестичасовой тренинг для персонала поможет вам подготовить сотрудников к проверкам и избежать многих проблем, которые приведут вас к

финансовым, кадровым и моральным потерям. Статистика показывает, что компании, в которых сотрудники были подготовлены, несут гораздо меньше потерь.

Знайте свои права и умейте их отстаивать. Обжаловать несправедливое привлечение к ответственности можно по разным основаниям: нет вашей вины, нет состава правонарушения, не подтвержден факт правонарушения. Не стоит опускать руки или бояться чего-то. Как видим, даже проверяющих наказывают за неправильно проведенные проверки. Так что вооружайтесь знаниями и никто не будет вас “кошмарить”.

Полицейские проверки

Ежедневно сталкиваясь с сотрудниками правоохранительных органов, должен заметить, что не все из них действуют в интересах государства и закона. Нередкое явление, когда те или иные правоохранительные структуры используются в качестве инструмента достижения целей конкурентами, недобросовестными контрагентами да и самими сотрудниками правоохранительных органов для достижения корыстных целей. В любом случае, в отношениях с силовиками вам необходим человек, знающий специфику их работы.

Интерес к вашей компании со стороны правоохранительных органов может начаться с обычного запроса о предоставлении той или иной информации в виде справок или финансовых документов.

Директора компаний, которые впервые получают такой запрос, решают предоставить весь перечень

документов либо “потому что нам нечего скрывать”, либо “потому что нам не нужны проблемы”. Так вот, проблемы можно нажить в обоих случаях. Если полиция направляет в ваш адрес запрос, то это значит, что у нее нет соответствующей информации и вы, предоставляя ей таковую, облегчаете работу следователя, ставя себя под определенные риски. В таких случаях всегда приходит на ум цитата из классики советского кино: “Был бы человек, а статья найдется”.

Поэтому перед тем, как ответить на запрос полиции о предоставлении документов (чаще всего запрашивают бухгалтерскую первичную документацию), проверьте, насколько обоснован такой запрос. И еще: лучше вас самих никто не может знать о возможных последствиях предоставления такой документации. Так, может, лучше не предоставлять никакой информации? В крайнем случае вам придется заплатить штраф до 5000 руб. Но это куда безопаснее, не правда ли?

Ст. 19.7 КоАП РФ Ответственность за непредставление сведений (информации)

Санкция: предупреждение либо штраф от трех до пяти тысяч рублей. При этом полицейский должен обратиться в суд и доказать, что вы нарушили указанную норму закона.

В то же время нельзя недооценивать полицейские запросы. Куда проще получить документы и начать искать нарушения для привлечения к уголовной ответственности. И если вы понимаете, что имеются риски уголовного преследования вашей компании, такой запрос нужно воспринимать как сигнал к построению защиты.

Откуда звук?

В отличие от надзирающих, правоохранительные органы (под ними мы подразумеваем Следственный комитет, ФСБ, МВД, Прокуратуру) имеют право проверить любую организацию и запросить у нее любые документы, касающиеся финансово-хозяйственной деятельности. Как уже говорилось выше, на их деятельность действие ФЗ “О проверках” не распространяется.

К примеру, ваша компания заключила договор на оказание услуг с какой-нибудь компанией, осуществившей эти услуги. Вы оплатили услугу безналичным расчетом. Спустя какое-то время ваш контрагент подпадает под обычную плановую налоговую проверку, которая устанавливает, что он имеет признаки “однодневки”. То есть налоговики считают, что ваш контрагент обналичивал деньги, не уплачивая соответствующие налоги. В таком случае можете быть уверены, что полицейские к вам придут с проверкой, поскольку налоговики уже сообщили о возможном уклонении вашей компании от уплаты налогов. Если этот факт подтвердится, вы заплатите не только налоги, но и штрафы, пени. А в октябре 2015 года в законодательство внесли изменения, по которым можете попасть и под уголовное преследование за уклонение от уплаты налогов.

Это самый типичный пример того, откуда могут “расти ноги” у полицейской проверки.

К примеру, вас должны заранее уведомить о проведении плановой и даже внеплановой проверки надзирающих органов в соответствии с законом “О проверках”. Это даст вам время хотя бы психологически подготовиться к ее проведению. А вот самый главный риск

полицейской проверки, в отличие от проверки надзирающих госорганов, состоит в том, что невозможно заранее знать, когда именно она случится. Потому как поводом для такой проверки может быть любой факт: от запроса в банк до результатов проверок других органов.

Довольно часто появляются и нестандартные причины визита нежданных гостей.

На моей практике очень часто инициируют проверки с последующим возбуждением уголовного дела “друзья”, которые фактически являются конкурентами. Люди всегда забывают, что в бизнесе друзей нет. “У Англии нет союзников. У Англии есть интересы” — говорил Уинстон Черчилль и был абсолютно прав. В бизнесе — только интересы.

На втором месте среди нестандартных причин появления в вашем офисе представителей правоохранительных органов — *действия ваших нынешних и бывших сотрудников*. Действующие сотрудники могут оказаться связаны с мошенничеством в вашей компании, внесением заведомо ложных данных в финансовую отчетность, со сливом конфиденциальной информации, а также могут одновременно работать на конкурирующие компании. Все это может принести компании огромные убытки и ставит компанию под удар.

Поэтому очень важно создать работникам условия морального и материального стимулирования, при которых им было бы невыгодно причинять ущерб компании. И очень важно правильно расставаться с бывшими сотрудниками, ибо они, будучи обижены, могут причинить большой вред и не понести за это никакой ответственности.

Если брать по объему нанесенного вреда, а не по количеству случаев, то *действия бывших супругов* в нашем “хит-параде” разделили бы первое место с действиями конкурентов. И я не говорю о разделе нажитого имущества пополам, что есть справедливо. Я говорю о том ущербе, который супруги могут причинить, рассказав “куда надо” обо всех “прелестях” ведения вами бизнеса. Ведь именно с нашими половинками мы, иногда хвастаясь своим умом, а иногда от неумения держать язык за зубами, делимся всеми тайнами хитросплетений бизнеса. Иногда даже немного приукрашивая свои возможности. И знаете что? Если вы живете в стране, где 65 браков из 100 распадаются, то, рассказывая все “прелести” бизнеса, не будьте столь самонадеянным.

Один мой доверитель предложил своей жене при разводе круглую сумму вместо раздела имущества. На что его супруга потребовала еще большую сумму. Я посоветовал ему подумать, прежде чем отказываться выплатить желаемую супругой сумму, ведь они прожили вместе более 15 лет и она в какой-то период принимала активное участие в бизнесе. Но муж отказался, и жена сообщила “куда надо”. Тут же посыпались проверки: налоговая, полицейская, подключилась еще и прокуратура. В итоге мой доверитель расстался с суммой куда большей, чем просила его уже бывшая супруга.

Аудиторы и банки, которые вас обслуживают, являются еще одним возможным фактором угрозы появления у порога полицейских. Первые, хоть и не обязаны сообщать о несоблюдении требований закона, довольно часто делают это. А нормативно-правовая база, обязывающая банки сообщать налоговым органам и полиции о

малейших нарушениях, растет в геометрической прогрессии.

Еще одним “приглашением” сотрудников полиции к вам в офис могут стать *расследуемые уголовные дела*, которые выявляют нарушения закона вашими текущими или бывшими контрагентами. Поэтому прежде, чем заключать договор с контрагентом, проявите *должную осмотрительность* — такой термин ввел законодатель для установления вашей добропорядочности. Чтобы проявить должную осмотрительность, вам необходимо перед заключением договора запросить у контрагента следующее:

— копии учредительных документов, заверенных печатью организации,

— выписку из Единого государственного реестра юридических лиц (сокращенно ЕГРЮЛ),

— карточку с образцом подписи уполномоченного лица, запрос делается банку контрагента (скорее всего, банк вам откажет в такой карточке, но наличие такого запроса в банк подтвердит вашу осмотрительность),

— информацию из официальных источников (сайты ФАС, ФНС, арбитражные суды и т. п.),

— подтверждение того, что ваш контрагент имеет материальные и иные ресурсы для выполнения договорных обязательств.

Выполнение государственных заказов за счет бюджетных средств также чревато повышением интереса правоохранительных и иных органов к вашей компании. Именно по этим причинам сегодня многие бизнесмены отказываются от такого рода сотрудничества.

Источников угрозы появления полицейских у порога вашего офиса или дома может быть и больше.

Кто стучится в дверь мою?..

Визит полицейских в представлении обычного человека — это история про то, как люди в масках и в форменном обмундировании врываются в офис (дом) и кладут всех присутствующих лицом в пол, надевают наручники, а уж потом разбираются, кто виноват, а кто нет. В такого рода случаях есть и самый опасный враг — не силовики, а паника и страх, то есть мы сами. Безусловно, чтобы проявлять спокойствие в подобных ситуациях, нужно иметь устойчивую психику. Но даже не отличаясь таковой, можно понять происходящее и выстроить правильный алгоритм действий.

Прежде всего надо понять, с чем пришли полицейские: обыск или выемка, обследование или посещение. А может быть и незаконное проникновение с использованием должностных полномочий. Все эти визиты полицейских отличаются следующим:

- *Обыск и выемка* — это следственные действия в рамках уже расследуемого уголовного дела, регламент проведения которых установлен Уголовно-процессуальным кодексом РФ. Для проведения обыска или выемки, в отличие от других мероприятий, не требуется разрешения руководства компании. Достаточно постановления следователя или решения суда. Учитывая современную практику проведения обысков, настоятельно рекомендую вызывать адвоката. И чем раньше, тем лучше. Потому что иногда следователи обнаруживают то, чего до их прихода в офисе или дома не было. И очень важно правильно оформить такое

“доказательство”. Полицейские могут запретить присутствующим общаться не только по телефону, но и между собой. Советую установить на свой гаджет сервис ADVOCALL, который поможет вам мгновенно нанять адвоката в экстренных ситуациях, даже если у вас потом заберут телефон или запретят звонить.

- *Обследование помещения* можно проводить только с согласия собственника помещения и в его присутствии. Данное мероприятие регламентировано инструкцией и законом “Об оперативно-розыскных мероприятиях”. При обследовании могут быть изъяты лежащие на виду документы, но закрытые комнаты, шкафы и сейфы вскрытию не подлежат. Полицейские могут попросить открыть помещения или предоставить какие-либо документы. В таком случае попросите их предоставить мотивированный письменный запрос. Дальше можно выбрать сценарий из указанных выше вариантов. Запретить общаться присутствующим при обследовании полицейские не могут.
- Выше были оговорены случаи, когда допускается проникновение сотрудников полиции в жилые помещения. Поэтому такая форма визита полицейского, как *посещение*, вовсе не имеет формального обоснования. Обычно в таких случаях компанию навещают оперативники, которые изъявляют желание “просто пообщаться” в связи с проверкой или расследуемым уголовным делом. Тут, как говорится, вам карты в руки, поскольку вы можете захлопнуть перед ними дверь,

предварительно выразив нежелание общаться. Такой вариант не самый желательный, ибо если у вашей компании рыльце в пушку, завтра этот сотрудник отомстит за вашу дерзость сполна. Лучше всего в такой ситуации выслушать пожелания сотрудников полиции и предложить продолжить беседу при адвокате, потому что вы “в этих юридических тонкостях ничего не понимаете”.

- С каждым годом я все реже встречаю факты *незаконного проникновения полицейских* в помещения компаний. Чаще всего такое случается по причине низкой квалификации сотрудников полиции, которые не знают законодательства. Однако в регионах нашей необъятной родины случается и такое, что некоторые полицейские в своих неблаговидных действиях прикрываются погонами.

В Забайкальском крае в парке развлечений один из только что поставленных аттракционов работал без соответствующей сертификации. Сотрудники полиции купили на него билеты, покатались и заявили, что они произвели контрольную закупку. Парализовали деятельность части парка и явившемуся генеральному директору сообщили, что проводят оперативно-розыскные мероприятия. По факту оказалось, что даже руководитель полицейского подразделения не знал, что его подчиненные промышляют таким образом, и на следующий день инцидент был исчерпан извинениями со стороны полицейских.

Сегодня практически у любого человека имеется мобильный телефон с видеокамерой. Никто вам не

запретит снимать происходящее на видеокамеру. Такое видео впоследствии может стать доказательством незаконных действий со стороны сотрудников.

И помните: важно отличать неповиновение сотруднику полиции от применения насилия по отношению к нему или его оскорбления. В первом случае — административная ответственность в виде штрафа или ареста до 15 суток. А вот применение насилия или оскорбление сотрудника полиции предполагает уголовную ответственность.

Во всех вышеуказанных случаях проверяющие, ссылаясь, к примеру, на необходимость выполнения требований полиции, могут различными способами добиваться того, чтобы сотрудник компании открыл закрытое помещение или шкаф, сейф и т. п. Как же понять, выполнять такие требования полицейского или нет?

Если требование проверяющего законно, то он и без вашей помощи имеет полное право на его реализацию. К примеру, если сотрудники проводят обследование, то у них таких полномочий нет, в отличие от ситуации с правом на вскрытие помещения при проведении обыска или выемки.

Вы должны расспросить, на основании какого закона, его нормы или пункта вы обязаны открывать помещение или шкаф. Вам будут приводить кучу разных правовых актов, но ваша твердость в отстаивании своих прав даст положительный результат и позволит избежать вскрытия помещения.

И еще один очень важный момент: пользуясь вашим незнанием и волнением, сотрудники полиции могут попытаться провести опрос либо допросить вас прямо на месте проведения обыска или обследования помещения.

Если вы попросту не хотите отвечать, попросите следователя заранее прислать вам повестку на допрос и явитесь туда уже с адвокатом.

Вы спросите, в чем разница? Разница в том, что допрос производится в рамках уголовного дела и перед допросом устанавливается статус допрашиваемого (свидетель, потерпевший, обвиняемый и т. п.). В отличие от допроса, для опроса достаточно установить ваши личные данные и самое главное — ваше согласие. Вы не можете отказаться от проведения допроса, но можете в ходе допроса не давать никаких показаний, сославшись на ст. 51 Конституции РФ (имеете право не свидетельствовать против себя и близких). А от опроса вы можете отказаться в принципе.

Довольно часто люди, вызванные на допрос, впадают в панику и, откладывая свои дела, мчатся к следователю по первому зову. В подобном подходе к вызову на допрос нет никакой необходимости. Вы имеете право сообщить следователю, что вы не можете сегодня и будете, к примеру, через неделю. Тем более что вызов на допрос по телефону не считается официальным уведомлением. Если же следователь по телефону будет назойлив и требователен, попросите его прислать официальную повестку по адресу проживания.

Если вы на допросе оказались один без адвоката и не понимаете, что именно собираются делать полицейские, лучше промолчать, сославшись на упомянутую статью Конституции. Это тот самый случай, когда молчание — золото. А иногда даже бриллиант. Уже потом, проконсультировавшись с адвокатом, можно запросить дополнительное ходатайство о вашем желании дать показания. Отказать вам следователь не вправе. И

запомните: если вас вызвали на допрос или опрос, то от вас хотят получить информацию, которая впоследствии может быть использована против вас. И обязательно будет использована. Поэтому категорически не рекомендую идти на допрос без адвоката.

Следователь, как профессионал своего дела, точно знает, что ему необходимо разговорить вас, и для этого он будет использовать различные методы психологического воздействия: сбить с толку, посеять сомнения в правильности вашей позиции, вывести из равновесия. Бывает так, что некоторые следователи очень любят преувеличивать значимость имеющихся у них доказательств, чтобы заставить вас говорить. А если следователь стал нервничать и повышать голос, то можете считать, что действуете правильно. Чаще всего это значит, что у него мало доказательств и он в тупике.

В Главном следственном управлении МВД по г. Москве расследовалось дело по факту незаконной банковской деятельности. На допрос вызвали обычного бухгалтера крупной компании, коих, помимо главного, было еще три. Следователь налил кофе, провел с женщиной милую дружескую беседу и, воспользовавшись незнанием ею закона, под предлогом того, что бухгалтер лишь выполняла поручения руководства и за это не понесет никакой ответственности, выудил из нее информацию о потоках денежных средств на компании-однодневки. После допроса ей тут же были предъявлены обвинения в осуществлении незаконной банковской деятельности группой лиц по предварительному сговору.

Таких примеров в сегодняшней практике немало, и они говорят о том, что *никаких дружеских бесед со следователем быть не должно*.

Допрос — это серьезный психологический стресс для человека, особенно если вы столкнулись с этим впервые. Это, если хотите, борьба умов, в которой один пытается подавить другой.

Не давайте повода для визитов

Я дам вам краткие рекомендации о том, как можно минимизировать риски и неприятные последствия полицейских проверок.

1. Многие мои коллеги рекомендуют хранить документы в сейфах или закрытых шкафах. При осмотре помещения это может производить определенный положительный эффект. Однако если речь идет об обыске, следователь вызовет специалистов и вскроет сейф или шкаф. Поэтому, с учетом возможностей новых технологий, всю первичную документацию компании можно и нужно хранить в электронном виде на недоступных для третьих лиц облачных серверах. Доступ к ним есть у ограниченного числа лиц, у которых есть индивидуальные пароли, и вы имеете полное право не сообщать эти пароли сотрудникам полиции, как, кстати, и не сообщать пароли от телефонов, смартфонов и планшетов. У нас в практике был случай, когда подозреваемый сказал оперативнику пароль от смартфона, в котором были переписки и документы, впоследствии ставшие доказательствами обвинения. А физически все документы, особенно по так называемым спорным контрагентам, должны храниться на территории вне офиса.

2. От того, как быстро и легко можно проникнуть в ваш офис, зависит и то, каковы будут последствия визита гостей. Попадая в ваш офис, любой посетитель должен

пройти, как минимум, один-два этапа контроля. В таком случае о приходе проверки вам могут сообщить из бюро пропусков или с поста охраны. Поэтому усовершенствуйте пропускную систему в вашем офисе.

3. Если вы занимаетесь бизнесом, у вас всегда должен быть на связи практикующий адвокат, который может в срочном порядке явиться в любое время. Профессионалы знают, что некоторые следователи чаще всего любят задерживать своих жертв в пятницу, поскольку все уже отдыхают и, если к вам на место задержания не приехал ваш адвокат, то за субботу и воскресенье вы расскажете все, что можно и нельзя. Потому что, как я уже сказал выше, следователи — профессионалы и, если им не мешать, они делают свою работу великолепно.

4. Установите видеокамеры хотя бы в тех помещениях, где хранится важная документация и предметы. Не скупитесь на видеокамеры и выбирайте те, что производят запись со звуком. Храните такие записи на удаленных облачных серверах. Это также может стать доказательством нарушений со стороны нежданных гостей.

Внутренние угрозы

Внутренние угрозы исходят от сотрудников компании и так или иначе связаны с выполнением ими своих должностных обязанностей. Будь то бухгалтер, “нарисовавший” отчеты, приведшие к огромным штрафам, либо инженер, владеющий технологией производства и продавший ее конкурентам — все это внутренние угрозы, и предотвращать их так же важно, как и правильно проходить налоговую или иную проверку.

Известное выражение “кадры решают все” остается актуальным на все времена.

Несколько слов об отношениях с потребителями

Если ваш бизнес связан с непосредственным общением с потребителем, то ваши продавцы, не говоря уже о юристе, обязаны знать основные тезисы закона “О защите прав потребителей”, который довольно четко регламентирует взаимоотношения производителя (продавца) товара, услуг или работ с их покупателем или заказчиком. Важно понимать, что указанный закон исходит из принципа “потребитель всегда прав”. Поэтому любое недовольство вашего клиента может спровоцировать проверку по его заявлению как со стороны надзирающих органов, так и со стороны правоохранительных. Таким образом, незнание закона, с одной стороны, не освобождает от ответственности, а с другой — приводит к возможным угрозам бизнесу в виде проверок со стороны государства.

Сюда же можно отнести риски, связанные с качеством производства, будь то услуга или товар. Ведь снижение количества продаж, связанное с качеством производимой продукции (оказываемой услуги), и, как следствие, снижение уровня прибыли — это риски, ставящие под угрозу само существование бизнеса. Поэтому контроль качества продукции — важнейшая задача, которую должен решать любой производитель.

И в заключение

Настоятельно рекомендую вам изучить основные свои права и обязанности как руководителя компании, ее учредителя или сотрудника. Изучайте полномочия тех или иных проверяющих органов. Обжаловать несправедливое привлечение к ответственности можно по разным основаниям: нет вашей вины, нет состава правонарушения, не подтвержден факт правонарушения. Не стоит опускать руки или бояться чего-то. В деле защиты бизнеса выигрывает тот, кто больше знает. Так что вооружайтесь знаниями, и никто не будет вас “кошмарить”.

КРАТКО О ВАЖНОМ

ЖЕЛАЙ СТАТЬ БОГАТЫМ

К Пророку (да благословит его Всевышний и приветствует) пришел человек и спросил: “О посланник Божий, какая милостыня наиболее величественна по воздаянию [получаемому в итоге от Господа]?” Он ответил: “Когда ты даешь милостыню, (1) являясь здоровым [то есть нет мотивации сделать что-то благое из-за постигшего недуга или недомогания], и (2) [если] скуп [не особо-то желаешь делать что-то общественно полезное или помогать оказавшемуся в трудной ситуации; у тебя, по твоему искреннему убеждению, на себя самого еле хватает сил, средств и времени][185]. [Но ты, передавая эту серьезную и весомую для тебя милостыню, например, составляющую 10% от общего месячного дохода] (3) *желаешь стать богатым* [еще более богатым, а с передачей этих денежных средств вроде как становишься беднее] и (4) боишься бедности [что не стоит делать верующему, но, так как он все-таки че-ло-век, а предвиденных и непредвиденных расходов всегда много, он периодически опасается бедности]… [Несмотря на такой набор “тормозящего” твое проявление щедрости и заботы о других] ты [все-таки искренне, бескорыстно] даешь милостыню, а не оставляешь (не откладываешь) на тот момент, когда душа подойдет к гортани [и пора умирать,

оставляя все нажитое тяжким трудом, скрупулезно собранное, причем — навсегда, ведь оно уже не пригодится], и ты [спешно] начинаешь говорить о том, что это [из давно желаемого передать милостыней или материальной помощью, возможно, в форме завещания] тому, это — другому, а окажется, что имел в виду третьего”[186].

ВЛАСТЬ, ДЕНЬГИ — АД ИЛИ РАЙ?

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Обитатели Рая — три [категории людей]: (1) обладатель власти [руководитель любого ранга], бывший [в мирской обители] справедливым, благородным [в первую очередь к подчиненным] и благословенным [хорошее и благое у него, с Божьей помощью, получалось]; (2) милосердный человек с добрым сердцем [в первую очередь] к родным, близким и верующим; (3) *целомудренный [воздерживающийся от всего явно запретного] и не просящий у других семейный человек*[187] [трудности и неурядицы, семейные расходы и заботы не толкают его на преступление или попрошайничество; он знает о своих общественных и семейных обязанностях, делая все, что в его силах, а в остальном — полагается на Бога].

Обитатели Ада — пять [категорий людей]: (1) *слабый, безвольный человек, который следует за другими [куда ветер подует, туда и клонится] и не стремится обзавестись семьей и материальным достатком*; (2) предатель, в достижение желаемого готовый предать любого; (3) тот, кто утром и вечером [всякий раз, когда есть

возможность] старается обмануть другого в вопросах, касающихся семьи или материального достатка; (4) скупой (или лживый) и (5) безнравственный (с дурным характером), грубый в речи своей”[188].

БОГАТСТВО ПРИБЛИЖАЕТ К БОГУ

Богатство и правильное распоряжение им (2,5% обязательного закята-милостыни от остатка средств[189] и до 10%, выделяемых на благотворительность от общего прихода) приближают к Господу миров.

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) говорил: “Прощайте промахи (ошибки) щедрому человеку! Воистину, Аллах (Бог, Господь) берет его за руку [поддерживает его, даруя жизненное равновесие] всегда, когда тот оступается”[190].

САМЫЙ НЕСЧАСТНЫЙ

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Самыми несчастными являются те, кто и в земной обители был беден [не потрудился дисциплинировать себя в вопросе приобретения знаний, профессиональных навыков, рационального отношения к денежным средствам и в вопросе выбора стези, становясь лучшим в чем-то конкретном], и в вечности оказался в Аду [по той простой причине, что не захотел включить мозг и уверовать разумом и сердцем; не дисциплинировал себя в обязательности пред Богом и людьми, а также оказался безволен перед соблазном грешить, совершать злодеяния и преступления, когда появлялась на то возможность]”[191].

НЕ НАКЛИКАЙ БЕДУ НА СВОЕ ИМУЩЕСТВО!

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) предупреждал:

— “Не молите Бога против самих себя! [Ни при каких обстоятельствах не просите у Господа плохого (“да пропади все пропадом”, “да зачем мне это”, “ну и балбес же я” и т. п.), следите за речью внутри вас, а тем более — за тем, что озвучиваете вслух. На любые, даже на самые тяжелые, эмоциональные случаи и состояния у вас должен быть набор хороших слов, молитв и прошений]. Просите только хорошее (лучшее)! [Примите это наставление к сведению и следите за речью] поистине, ангелы говорят “аминь” (о Господи, прими эту молитву-прошение) на то, что вы просите”[192].

— “Не молите Аллаха (Бога, Господа) против самих себя! Не накликайте на себя, своих детей и имущество беды (несчастья)! Вы можете попасть в тот момент, когда любая мольба (прошение) принимаются, и произойдет то, о чем вы молили (просили)”[193].

НЕ РАЗДАВАЙ ВСЕГО!

В Священном Коране сказано: “Пусть же твои руки не будут прикованы к шее [о человек, не будь скупым], но и не раздавай все, что имеешь. [В первом случае ты перед Богом и людьми] удостоишься порицания и упрека, [а во втором случае вскоре] начнешь сожалеть о совершенном [тем самым потеряв всю пользу от щедрого поступка]” (Св. Коран, 17:29).

Не стоит принимать финансовых решений на эмоциях. Следует быть последовательным, когда всплеск эмоций не блокирует разум и взвешенный подход. Если хотите быть социально полезным для общества, в котором живете, откладывайте 10% от прихода на отдельный счет или в конверт. Когда возникнет необходимость вашего участия в помощи человеку, благотворительной организации, социально полезному проекту, вы возьмете необходимую сумму из отложенного. Если там уже нет сбережений, закончились, тогда притормозите эмоции и активизируйте труд. Неделя, месяц, и вы сможете поучаствовать.

Сам давно практикую “10% от прихода”, мне нравится. Инвестиция в вечность возвращается благом в обоих мирах.

БЕРЕГИ ГОЛОВУ И СОСРЕДОТОЧЬСЯ НА ГЛАВНОМ

Пророк Мухаммад говорил: “Проявляйте скромность пред Аллахом (Богом, Господом) (будьте очень скромны пред Ним)! Кто по-настоящему скромен пред Богом, тот пусть (1) бережет голову и все, что в ней [строго следит за тем, что читает, что смотрит, что слушает, а главное — о чем думает], (2) бережет живот (желудок) и будет внимателен относительно всего того, что в него опускается[194] [строго следит за правильностью и умеренностью своего питания]; пусть (3) вспоминает об увядании и смерти [то есть не забывает о том, что все стареет, дряхлеет и выходит из моды; не забывает, что жизнь земная временна и в ней следует многое успеть,

соревнуясь с другими в благом[195], сторонясь явно запретного и готовя себя через все это к вечному].

Кто стремится [не только к земному благополучию[196], но и] к вечному, тот оставляет красоту этой жизни [гонку за новым и модным; роскошь]. Кто сделает все это [то есть такой созидательный, конструктивный и скромный подход станет для него чем-то естественным, на самом деле комфортным, без пафоса, без желания выделиться из толпы, а лишь из скромности пред Богом и сосредоточенности на главном], тот по-настоящему проявит скромность пред Богом [Господом миров]”[197].

БУДЬ АСКЕТИЧЕН!

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Будь аскетичен (проявляй умеренность) [ограничивайся нужным, важным, малым, качественным; не гори желанием постоянного ненасытного потребления, которое нарастает с увеличением денежных средств и возможностей их тратить в свое удовольствие]. Тогда [если сможешь ограничиться самым главным, необходимым для твоего земного и вечного счастья и отгородиться ото всего лишнего, навязываемого рекламой, окружением либо простым желанием новизны] Аллах (Бог, Господь) непременно полюбит тебя.

Будь аскетичен (проявляй умеренность) [ставь разумные ограничения для себя] в том, что в руках людей [выйди из всеобщего потока жадного потребления и гонки за всем новым и модным, откажись от роскоши], и люди полюбят тебя”[198].

БОГ ЛЮБИТ БОГАТОГО И НЕЗАМЕТНОГО

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) любит верующего, набожного, богатого [в первую очередь материально], незаметного [не выделяющегося, не демонстрирующего свое превосходство перед другими]”[199].

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Поистине, Аллах (Бог, Господь) любит *верующего* [когда вера — живая, наполняющая желанием жить, стремиться, расти, развиваться — вошла в сердце] *бедного* [материально; у него сложный затратный период и сбережений нет, средств не хватает, кроме как на самое необходимое], *независимого от других* [имея возможность попросить, обратиться за помощью в благотворительные организации или к богатым людям, он не делает этого, а активно работает над своими навыками, мастерством, не жалея сил] и *семейного* [несмотря на временные трудности, он не боится жениться на подходящей девушке, рожать и воспитывать детей, много детей]”[200].

Такие, если не отчаются в собственных силах и возможностях, если не пойдут на поводу у скуки, тоски, душевного томления (вызванных немалым трудом, а где-то недосыпанием и недоеданием), становятся в итоге богатыми, опытными, мудрыми, сильными, влиятельными — Божья милость открывается пред ними во всей красе и изобилии[201]. Но сколь мало таких! Прожигая свое бесценное время в Интернете, перед

телевизором или в разговорах “за жизнь”, подобной личностью никогда не стать.

Перечисляя обитателей Рая, пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) упомянул “целомудренного [воздерживающегося от всего явно запретного] и не просящего у других семейного человека [трудности и неурядицы, семейные расходы и заботы которого не толкают на преступление или попрошайничество; он знает о своих общественных и семейных обязанностях, делая все, что в его силах, а в остальном — полагается на Бога]”. И в этом же достоверном хадисе Пророк упомянул несколько категорий людей, которые окажутся в вечности в Аду, среди них “слабый, безвольный человек, который следует за другими [куда ветер подует, туда и клонится] и не стремится обзавестись семьей и материальным достатком”[202].

АКТИВНОЕ ДВИЖЕНИЕ

Активное, плановое и поступательное движение дает серьезные результаты[203]. В итоге оно материализуется в земное великолепие и в вечное.

“Человеку — лишь то, к чему *активно стремился* (над чем усердно работал, чего добился[204])[205]. И поистине, в последующем совершенное им (все то, к чему активно стремился, над чем усердно работал) будет увидено [им же самим, как и другими еще в этой земной жизни]. После чего [вслед за Судным Днем] ему сполна будет воздано [в Аду либо в Раю]” (Св. Коран, 53:39–41). В земной обители мы, люди, получаем в качестве результата наших усилий

не все, не сразу и не сполна. Истинное положение дел, суммарные результаты всех “за” и “против” мы увидим лишь в День Суда. Полное отражение земной действительности, наших усердий и стараний либо беспечности, безразличия и инертности мы увидим в файлах “личных дел” в Судный День.

“У будущего есть несколько имен. Для слабого человека имя будущего — невозможность. Для малодушного — неизвестность. Для глубокомысленного и доблестного — идеал” (*Виктор Гюго*[206]*).*

Ваш идеальный вариант материального благосостояния с указанием сроков прописан?

Следует верить в свои силы и возможности, не лениться прикладывать хотя бы малые, но постоянные усилия и двигаться на всех парах вперед за лучшим, ярким будущим. Мир шагает вперед, становится более сложным и в то же время более интересным. *Впереди всегда лучшее, если мы только способны это понять, представить, сформулировать и конкретизировать для себя, поверить в это и стремительно реализовывать все имеющиеся возможности, действуя изо дня в день и получая от процесса и результатов огромное удовольствие!*

БОГАТЫЕ СОЗДАЮТ, А БЕДНЫЕ ПОТРЕБЛЯЮТ

“Я принадлежу к среднему классу: я *покупаю* вещи и ценности, — как-то сказал комментатор радиостанции NPR Пол Форд. — А богатые люди *создают* ценности с помощью своих денег. Я много раз видел, как они превращали

миллионы долларов в уважение, партнерство или новый бизнес. Они конвертируют имеющиеся у них средства в возможности или связи, способные превратить деньги во власть, а их идеи — в новые направления бизнеса.

Они думают о деньгах как о свете или о сигнале и умеют слушать, когда к ним обращаются возможности…”[207].

“Часто кажется, что люди, для которых деньги означают возможности, притягивают богатство как магнит. В то же время люди, воспринимающие деньги как коварную ловушку или игру с нулевой суммой[208], похоже отталкивают деньги от себя”[209].

В Коране сказано: “Разве не могли они попутешествовать, имея при этом *разумеющие сердца* и *слышащие уши*?! Не глаза слепнут у людей, а сердца, которые в груди [они не внемлют урокам прошлого в настоящем, не пытаются их понять. Вся их жизнь — это бег из ниоткуда в никуда по узкой тропинке стереотипов и личных интерпретаций, субъективных умозаключений и бездумного потребления]” (Св. Коран, 22:46).

ВСТРЕЧАЕМ ПОДАРКИ

*Будь уверен, каждый твой новый день полон Божественных подарков! Так иди же этому навстречу, с верой в лучшее, с уверенностью в успехе и благодарностью Творцу.*Заключительный Божий посланник, пророк Мухаммад сказал: “Воистину, у Господа вашего касательно всех последующих дней вашей жизни есть дары (подарки) [подобно чудесным ароматам и свежим дуновениям, доносящимся до вас]. Идите же навстречу этому [и молите

Бога]! Велика вероятность, что молитва [а это первоочередно ваш душевный, эмоциональный, интеллектуальный настрой] совпадет с Божественной милостью, и человек [выполнявший все возможное из необходимых предпосылок, пусть маленькими шажочками, но каждый день] станет настолько счастлив, что убытки (потери, проигрыши) более никогда не повстречаются ему [на жизненном пути, ни в земном, ни в вечном; он никогда впредь не окажется в проигрыше; в корне изменится его отношение к жизни]!”[210]

Писатель Ральф Уолдо Эмерсон хорошо сказал: “Дни приходят и уходят, как загадочные силуэты, чьи фигуры окутаны плащами. Словно гости, посланные к нам, они не говорят нам ни слова. Но если мы не заметим принесенных ими *подарков*, они также молча унесут их с собой”.

Каждое утро встречай с чувством радости, изобилия и благодарности!

ДИАЛОГ С ДЬЯВОЛОМ

Следует не бояться недостатка средств и бедности, а знать свое дело и ежедневно инвестировать в себя, как в профессионала и сильного во всех отношениях человека.

Если вы все больше думаете о бедности, а не об изобилии, значит ведете диалог с Дьяволом. Именно Сатана подкидывает вам пессимистичные размышления о бедности, нищете, банкротстве. Стоит ли дальше вести диалог с Дьяволом, прося (своими мыслями и действиями) у Бога, Господа миров, благословения на бедность, трудности и неприятности?

В Коране сказано: “Сатана обещает вам нищету (пугает вас “возможной” бедностью) [чтобы вы боялись смело идти по жизни, разумно рискуя, от чего-то отказываясь и на что-то новое претендуя; чтобы вы никогда не думали о других, а думали лишь о себе; чтобы ничего не делали бескорыстно; он побуждает вас тратить, а после устрашает нехваткой средств], и он (Дьявол) настойчиво побуждает вас к греху (повелевает жаждать излишества, погрязать в распутстве, разврате) [пробуждает в вас скупость и толкает на предательства, преступления из желания стать богаче, лишний раз “подстраховаться” от бедности].

А Аллах (Бог, Господь) обещает вам Свое прощение и милость [поощряя тем самым быть смелее, не бояться завышать планку, а также — совершение благих, праведных и хороших поступков]. Он необычайно Широк [в проявлении Своей милости, щедрости], Он Всезнащ [знает даже ваши разговоры с самим собой, ваш внутренний диалог]” (Св. Коран, 2:268).

ИЗ ТЬМЫ К СВЕТУ

Творец верующих людей (кто верит в Бога и в себя) выводит из тьмы (печали, безысходности, болезни, неприятностей, нехватки денежных средств) к свету.

Дьяволы же, помощники и опекуны не верящих ни в Бога, ни в себя, выводят их из света (многочисленных возможностей, здоровья, денежного изобилия и полезных связей) к тьме (вредных привычек, пагубных поступков, аморальности, депрессии, апатии, одиночества).

В Коране сказано: “Аллах (Бог, Господь) является покровителем верующих, выводит их из [разноликой]

тьмы к свету. Покровителями же безбожников являются Сатана и идолы, выводящие их из света и заводящие во тьму [греха, разврата, насилия, мирских услад и кровавой, беспринципной борьбы за власть][211]. Таковые [последние, которые так и проживут всю жизнь в многослойной и многоликой тьме] являются обитателями Ада, причем навечно" (Св. Коран, 2:257)[212].

ЗАПРЕТНОГО КРАЙНЕ МАЛО!

"Скажи, *кто запретил украшения Аллаха (Бога, Господа) [все, радующее глаз и сердце, добротное, изящное, изысканное], которые Он вывел для людей, и хорошее из благ (из пищи)*?! Это [то есть красоты жизни] в полной мере [дозволено] для людей верующих [как и для всех остальных, хотя некоторые необоснованно выдумывают для себя запреты], а вот в Судный День [и после него райские красота, благодать] — только лишь для верующих.

Подобным образом Мы [говорит Господь миров] разъясняем знамения для людей грамотных" (Св. Коран, 7:32).

КРЕДИТЫ И ДОЛГИ

В долг и в кредит (на постоянной основе) живут лишь подсознательно бедные люди. Они привыкли тратить больше, чем зарабатывают, а потому все глубже уходят в долговую яму.

Это происходит почти незаметно, но очень серьезно давит на психику. Сознательно мы заглушаем многие проблемы ежедневной занятостью, телевизором и

Интернетом, беготней и суетой, но подсознательно мозг очень хорошо осведомлен об истинном положении дел. Это давление на подсознательном уровне делает человека более напряженным, раздражительным, вспыльчивым, нервным и восприимчивым к различным заболеваниям. Вредные привычки (курение, употребление алкоголя, часовое просиживание перед телевизором или за Интернетом, беспорядочная половая жизнь) и психотропные вещества он использует для снятия напряжения, что в свою очередь все больше разрушает его во всех отношениях.

Жизнь в долг с процентами. "Несмотря на растущее изобилие, доля сбережения упала до исторического минимума, а долги выросли до столь же небывалых высот. К 2001 году задолженность американцев по потребительским кредитам составила свыше $1,7 триллиона (сумма, почти в три раза превышающая денежную массу в обращении в стране), и в какой-то момент количество банкротств взлетело до небес.

В 2008 году прилив изобилия сменился отливом"[213]. Сегодня на дворе 2016 год. За прошедший период ситуация лишь ухудшилась.

Покупка того, в чем не нуждаемся. "В 2001 году в каждом американском домохозяйстве имелось в среднем 1,9 машин, фактически две. Но при этом на домохозяйство приходилось лишь 1,8 водителя. Если бы все водители авто одновременно сели за руль и поехали, то в гаражах осталось бы 10 миллионов машин. А так как средние зарплаты на покупку и обслуживание машины составляют около $10 тысяч в год, то население Америки в целом тратит каждый год около $100 миллиардов на расходы,

связанные с автомобилями, *на которых не ездят*. Это удаление от реальности и попадание в финансовую “сумеречную зону”. Так почему платятся $100 миллиардов в год за то, что автомобили спокойно стоят в гаражах и на парковках?

Ответ заключается в том, что иногда машина — это не просто средство передвижения, а нечто совершенно иное”[214].

Каков выход, спросите вы? Тратить меньше, чем зарабатываешь. Максимально сберегать и инвестировать. Взять под строжайший контроль свои желания и хотения, удовлетворяемые тратой денежных банкнот.

КТО ДОБЬЕТСЯ ВСЕГО?

Пророк Мухаммад (да благословит его Господь и приветствует) сказал: “Поистине, счастлив тот, кого [с Божьей помощью и с Божественного на то благословения] обойдут искушения (соблазны; смуты; безумие и заблуждение)”. Он повторил это трижды.

И после добавил: “Кто же будет испытуем этим [находясь в гуще событий, ведя активный образ жизни и беря на себя ответственность за эффективность и полезность собственной жизни, за свою семью, за близких или общество в целом, а не затворившись в безлюдной пещере либо живя на необитаемом острове] и *проявит терпение* [умело преодолевая соблазны, искушения, смуты и безумие в окружающем его мире, сдержит себя от совершения очевидного греха; сможет контролировать свои желания, хотения, сколь бы сильным ни был соблазн[215]; кто достойно пройдет через периоды смут,

безумия и “обоснованных” посягательств на чужое], то это — лучшее [то есть является тем, чего следует по-настоящему желать и хотеть[216]. Такие люди смогут быть по-настоящему счастливыми и добьются очень многого в обоих мирах!]”[217].

ЛУЧШИЙ В УЗКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

“[Сотворил Он, Господь миров, небеса и землю, на которой в последующем разместил вас, люди, поколениями, этапами и периодами] для того, чтобы выявить, проведя через [земной] экзамен [жизни], тех, кто лучший делами (поступками, трудом)” (см. Св. Коран, 11:7);

“Он [Творец всего сущего] сотворил [такие два глобальных понятия, как] смерть и жизнь, для того, чтобы испытать вас, кто будет лучшим в делах (в работе, труде; занятиях, поступках) [материализуя мысли, размышления и слова в конкретные продуманные и перспективные дела, поступки, имея при этом высокую квалификацию и подходя ко всему ответственно]. Он [Господь миров] — Всемогущ и Всепрощающ” (Св. Коран, 67:2).

Первым идет этап ученичества (начиная со школьной скамьи, затем университет), после — этап отработки навыков, накопления опыта, и, наконец, наступает этап приобретения мастерства. Далее следует постоянно совершенствовать и оттачивать его, дабы обрести и сохранить лидирующие позиции в своей отрасли и специализации. Но после 15–20 лет профессиональной учебы и кропотливого труда очень даже полезным может оказаться очередной этап ученичества, приобретения

новых навыков, опыта, а в итоге и мастерства в новой для вас области: либо смежной той, что была ранее, либо вообще кардинально другой. Если жизнь продолжается, то не стоит останавливаться на достигнутом. Следует заставлять себя подниматься на новые уровни и к новым вершинам, держа при этом мозг и тело в тонусе. Иначе человек стареет, чахнет от безделья, пусть даже заслуженного, а в итоге и быстро, незаметно умирает.

Пока живем, экзамен на “лучшего в делах” продолжается.

НИКТО НЕ ЗАСТРАХОВАН ОТ КРИТИКИ

Никто не застрахован от прямой критики в свой адрес. Она — удар по вашей уверенности в себе, а следовательно — по вашей уверенности в Божьей милости. Не уверены — не получите. Таковы правила. Разумная (конструктивная) критика важна и должна быть, чтобы человек мог задуматься и свериться, все ли правильно он делает, дабы стать в итоге лучше. Но в век Интернета слишком много деструктивной критики: многие осмеливаются оскорблять других и унижать, так как отсутствует реальное (а не виртуальное) знакомство, прямой контакт и можно скрыться за личным аккаунтом под выдуманным никнеймом, а при необходимости быстро сменить его, испарившись в океане Интернета и не понеся какой-либо ответственности за свои слова.

Что делать, когда кто-то произвел сильный удар по вашей уверенности в себе?

— Активно и сразу начать наполнять энергетические резервуары (тишина, спорт, здоровое питание, засыпать в 22:30 плюс дневной сон[218]);

— Заняться спортом (так, чтобы пропотеть, это могут быть занятия в группах либо с грамотным тренером);

— Заполнить или перечитать лист “Главное в моей жизни”[219];

— Проговаривать личные, мотивирующие вас к действию установки[220];

— Прочитать молитву, отключившись ото всего внешнего: “Господи, благослови меня на прощение всех, на любовь ко всем и становление через это здоровым и полным жизненной энергии”;

— Иметь свою понятую, прописанную, редактируемую и перечитываемую историю жизни[221].

МОЖНО ЛИ ИЗМЕНИТЬ ТО, ЧТО УЖЕ ОПРЕДЕЛЕНО БОГОМ?

В Коране сказано: “Аллах (Бог, Господь) [бесследно] стирает то, что пожелает [например, зло, которое неотвратимо шло человеку навстречу по написанному в Хранимой Скрижали[222], но в последний момент, по милости Творца, было неожиданно удалено с его пути через благой поступок, совершенный им, молитву или любое добро, благо], и укрепляет [(1) либо закрепляет то новое, что в результате выбора человека должно произойти с Божьего на то благословения, либо (2) делает неизменным написанное в Скрижали ранее]. И у Него [Повелителя миров] — Основа Книги [Хранимая Скрижаль;

Божественное знание и полная осведомленность]” (Св. Коран, 13:39).

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал:

— “Поистине, Аллах (Бог, Господь) подвергает испытанию человека в том, что дает ему [предоставляет на временное хранение, в пользование из материальных благ]. Если человек доволен происходящим [не жалуется, не плачется, не страдает, а принимает потерю или затруднение, соглашается и активизируется, мобилизуется, ищет пути решения либо просто успокаивается, когда ничего уже не поделать], тогда Господь закладывает в этом Божью благодать (баракят) и увеличивает [ее в качестве, количестве]. Если же человек проявляет недовольство [жалуется, сокрушается], Божья благодать не закладывается в этом, и *он получает лишь то, что определено для него* [изначально, не более того]”[223];

— “Для кого мирская жизнь станет [главной] его тревогою [суета начнет проедать его; страхи, беспокойство и тревоги не дадут ему спокойно спать и есть; всё и вся в его делах и поступках, устремлениях и желаниях, даже мольба, обращенная к Богу, будут вертеться вокруг преходящего, мирского], того Всевышний сделает разрывающимся (дела его будут разорваны Им) [в клочья и раскиданы повсюду, он станет напряженно стараться собрать их воедино и хоть что-то успеть], а [в итоге, ни в чем ничего серьезного не добившись, теряя надежду и уверенность в собственных силах и возможностях, он придет к тому, что Господь] поставит ему [печать] нищеты [прямо] меж глаз: в мирской обители *он получит лишь то,*

что уже [минимально] определено для него [и лишит себя Божьей милости и щедрости]…”[224];

— “Воистину, человек [может] лишиться удела [того или иного блага] в результате совершения греха! Ничто не может остановить уже определенное (предопределенное) [например, что-то плохое, находящееся по воле Творца рядом или идущее нам прямо навстречу], кроме мольбы-ду‘а [ничто не сможет столь эффективно поспособствовать удалению беды, кроме сердечной обращенности к Богу]. Ничто не продлевает жизнь так [не делает ее настолько благодатной], как любое проявление благородства [доброты, щедрости, праведности]”[225].

МЫ НЕ ДУМАЕМ О СВОЕМ БУДУЩЕМ[226]

Лишь 5% участников опроса заявили, что видят свою жизнь на много лет вперед.

“Нужно признать, временной горизонт россиян чрезвычайно ограничен и образа будущего у большинства из нас нет. Но все же оптимизм выше у тех, у кого есть высокая квалификация, хороший уровень образования, кто умеет учиться и меняться вместе с ситуацией. <…> Если взглянуть на зарубежные исследования, то уровень оптимизма в отношении будущего и способность планировать напрямую связаны с развитием экономики и доверием к социальным институтам, да и к людям тоже”, — говорит социолог Лев Гудков.

Французский философ Марсель, развивая идеи метафизики Канта, использует понятие “надежда”. “Надежда для души то же, что дыхание для живого существа, — говорит Марсель. — Где нет надежды, там

душа высыхает, превращаясь в функцию”. Александр Пятигорский комментирует: “И тогда она становится объектом исследования психолога, а если дело пойдет совсем плохо, то и психиатра”. Среди современных людей высок процент принимающих антидепрессанты либо живущих в постоянном стрессе и срывающихся при первой возможности на чужих людей или близких. Много и тех, кто опустил руки или на все махнул рукой и инертно плывет по течению, живя на пособие и давно уже умерев в душе.

Как для души, так и для тела важно планирование на многие годы вперед и причем как можно более конкретное, а еще лучше — не только прописанное, но и иллюстрированное. Наличие предполагаемого будущего и конкретных целей на подсознательном уровне запускает механизм мотивации, пробуждает желание жить и стремиться, дисциплинирует в совершении конкретных ежедневных действий. Дисциплина в дне, неделе, месяце, ведущая нас к конкретным ожидаемым результатам, все больше наполняет уверенностью и благодарностью. Это в итоге вдыхает в нас жизнь и желание жить!

В данном контексте крайне важно для современного человека услышать слова пророка Мухаммада: “Люди, вы обязаны иметь цель, вы обязаны иметь цель! [Обозначайте цели и действуйте!] Поистине, Аллах (Бог, Господь) не лишит вас Божественной благодати (милости Его, щедрости и благословения) до тех пор, пока не “согласитесь” с чувством скуки (душевного томления, не пойдете у него на поводу; пока вам не надоест то, чем занимаетесь)”[227]. Цели побуждают двигаться вперед, действовать и развиваться. Депрессия от переутомления

или безделья может лишить перспектив. Имейте цели, трудитесь не покладая рук (засучив рукава), своевременно заполняйте иссякающие энергетические резервуары через правильное питание, спорт и здоровый сон. И никогда, никогда, никогда не отчаивайтесь!

В Коране сказано: “Если кто и отчаивается в милости Господа, то лишь заблудшие [только они могут погрязнуть в болоте безнадежности и безысходности, не понимая совершенства мощи Творца и бесконечности Его милости, а я, с Его благословения, таковым (заблудшим) не являюсь]”, — ответил он (Авраам)” (Св. Коран, 15:56).

Пора начать думать о будущем, самим писать его и действовать несмотря ни на что!

БУДЬТЕ ПРАВИЛЬНЫ И ОПРЕДЕЛИТЕ ДЛЯ СЕБЯ ЛУЧШЕЕ!

“Выстаивайте [обязательную] молитву, выплачивайте закят [обязательную милостыню]. И чего бы вы ни представили [определили, сформулировали наперед] для себя из лучшего (из благого), — все это вы непременно найдете у Аллаха (Бога, Господа). Поистине, Он видит абсолютно все, что вы делаете” (Св. Коран, 2:110).

Обычно мы, люди, не знаем, чего именно хотим. Успокаиваем свое внутреннее недовольство (смятение, страх, беспокойство либо окутывающую нас апатию) очередным сладким угощением, просмотром телевизора, многочасовым сидением в соцсетях или покупкой одежды, в которой наверняка не так сильно нуждаемся, но она же продается со скидкой!

Хотя нам, существам разумным, было бы хорошо знать, чего хотим, к чему стремимся, чего намерены достичь и в какие сроки. И при этом думать на бумаге! Чертить, рисовать, просто прописывать, а еще лучше — иллюстрировать. Из безграничных возможностей Господа нам доступно абсолютно все, но первым шагом, приближающим к этому “все”, является определение и формулирование, очень конкретное, чего именно хотим. Второй шаг — установление сроков. Третий — действия, каждодневные активные действия. При этом начинаем с закручивания мыслительной энергии на результате в срок. Такая мыслительная фокусировка включает подсознательные мотивационные моторы, а они в свою очередь активизируют желание действовать и толкают в направлении результата. Четвертый — доведение начатого до победного конца, и пусть вас не пугает то, что порой сроки могут сдвигаться.

А теперь остановите чтение и, не оставляя на потом, даже если сейчас вы читаете эти строки, лежа в горячей ванне, на чистом листе бумаги напишите, нарисуйте схему или что вам угодно, определив для себя лучшее на последующие год, 5 и 10 лет. Будьте предельно конкретны по направлениям: здоровье (вес такой-то, кубики на прессе, например), карьера (такая-то должность в таком-то году), финансы (ежемесячной приход в месяц при самом оптимистичном и даже в некоторой степени нереальном прогнозе), семья (муж или жена, а также каждый их детей — лучшие рубежи, горизонты, перспективы). Удалите все преграды “невозможно” и смело определите на бумаге для себя лучшее. После не потеряйте эти свои планы, а положите в сейф или ящик, временами возвращаясь к ним, что-то дописывая, а лучше — иллюстрируя.

И если будете реализовывать названные шаги, тогда Божественные милость и благословение не заставят вас долго ждать. Аминь!

БОЖЬЕ ПОВЕЛЕНИЕ “БУДЬ!”

В Коране сказано: “Его [Господа миров] повеление, когда пожелает Он что-то [все что угодно!], — лишь сказать “будь”, и это [без промедлений и затруднений] непременно будет” (Св. Коран, 36:82).

Важно иметь смысл этого аята в подсознательной финансовой истории — понять, поверить, ожидать!

Как применить данную рекомендацию?

Целенаправленно думать, а не сомневаться. Действовать, а не ждать или бояться. Доводить начатое до конца, а не оставлять на полпути.

БОГ МОЖЕТ ВСЕ!

В Коране есть история о человеке, проходившем мимо опустошенного поселения с покосившимися крышами. Он воскликнул: “Разве сможет оживить это место Аллах (Бог, Господь), тогда как все здесь вымерло?!” Всевышний умертвил его на сто лет. После этого воскресил. Спросил Он у него[228]: “Сколько ты пробыл в этом состоянии?” Тот ответил: “День или часть дня”. Нет же, ты находился в этом состоянии сто лет! Посмотри на свою еду и на свое питье, они не изменились. А теперь взгляни на своего осла [от которого остались лишь кости]. Мы сделаем тебя знамением для людей. Посмотри на кости, как Мы их поднимаем, собираем воедино и “одеваем” их мясом. Когда

все это стало для него очевидным, он воскликнул: “Я знаю, что Аллах (Бог, Господь) в состоянии осуществить абсолютно все” (см. Св. Коран, 2:259).

ПОЙМИ И ВКЛЮЧИ ПОДСОЗНАТЕЛЬНОЕ ИЗОБИЛИЕ

В Коране Господь миров говорит: “Люди, к вам пришло *назидание* от вашего Господа [в виде Священного Корана] и *исцеление* того, что в сердцах (душах) [в нем есть целительная сила для ваших сердец и настроений], а также [он является] *верным путем* [который ведет к мирскому и вечному благополучию; Коран для вас надежный помощник в корректировке жизненного пути] и *милостью* [проявлением Божьей милости] для верующих [а вот иным из числа людей и джиннов понять суть Писания будет крайне сложно, даже невозможно]” (Св. Коран, 10:57).

“*Понимание* не имеет ничего общего с накоплением знаний и опыта. Более того, понимание нельзя передать — всегда существует неустранимый разрыв между тем, что сказано и написано, и тем, что услышано или прочитано. Понимание — это всегда озарение; мы вдруг видим истину, которая была рядом, и мы могли ее видеть давно, но почему-то не замечали”[229].

В Коране Господь миров говорит: “Скажи: “[Этот неиссякаемый, неисчерпаемый кладезь мирских и вечных богатств, сокровищ предоставлен вам] лишь и только по милости Творца [вы, люди, своими усилиями и усердием не имеете к этому отношения]. Пусть же обрадуются

[верующие люди] наличию такой [ничем не измеримой и не оценимой возможности]! Он [Коран] — лучше всего того [мирского, пусть даже ценного и труднодоступного], что они [люди] могут собирать, накапливать [а потому — заслуживает особого их внимания]" (Св. Коран, 10:58).

"Среди психологических механизмов, препятствующих нашему проникновению вглубь, к *подлинной* жизни, особое место занимает лень и… иллюзорные надежды. Они удерживают нас от действия, в том числе от душевной работы, от необходимых внутренних изменений"[230].

Чтобы понять вышеприведенный аят, придется много и долго работать над собою, приобретая, созидая, приумножая, развивая, раздавая мирские плоды, и, научившись, *не жалеть* о совершенном, сколь бы дорогим и затратным оно ни оказалось. Все познается в сравнении.

Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) подчеркнул одну важную грань душевного состояния верующего: "Кого Аллах (Бог, Господь) подведет к тому, чтобы стать мусульманином [носителем постулатов веры и религиозной практики], научит Корану [читать и понимать его], а он после этого [после таких открывшихся перед ним духовных, моральных и интеллектуальных возможностей] будет [временами либо постоянно] жаловаться на нужду (бедность, лишения), у того меж глаз будет написано "нищета", причем надпись эта сохранится до Судного Дня". После этих слов посланник Всевышнего процитировал 58-й аят 10-й суры[231].

ПОЛУЧАЕМ, ОТКУДА НЕ ЖДЕМ

В Священном Коране сказано: “Кто набожен пред Аллахом (Богом, Господом) [следует морально-нравственным нормам, переданным через пророков и развитым праведниками; обязателен в меру сил и возможностей в выполнении предписаний; сторонится явно запретного; следует законам и закономерностям, установленным Творцом в этом мироздании], тому Господь непременно предоставит спасение (выход) [из на первый взгляд безвыходной ситуации, неразрешимой проблемы, непреодолимой беды, нестерпимой боли] и *обязательно наделит (одарит) его уделом* [материальным достатком] оттуда, откуда он его и не ожидает [откуда он даже и не предполагает, не рассчитывает его получить]” (см. Св. Коран, 65:2,3).

Но учтите, лишь и только молитва устами не откроет перед вами врата новых возможностей и материальных благ. Важна молитва, обращенная к Божьей милости, в делах, а это учеба и труд, мастерство и квалификация, ранний подъем и каждодневная самодисциплина, мозоли на руках и капли пота, стекающие со лба.

НАШЕЛ СЕБЯ? ТЕПЕРЬ ПОТЕРПИ ЛЕТ 10

Нашел себя? Теперь потерпи лет 10, имея видение того, что будет через 20 и 30 лет.

В Коране сказано:

— “Проявляй терпение и [знай, что] терпение твое только со Всевышним. [Так как именно Он может заложить в твоем сердце легкость внутреннего состояния и упорство в преодолении жизненных препятствий, когда человек, проявляя терпение, не растрачивает себя на

эмоции, с трудом заглатываемые обиды, болезненные козни, а *набирает* из всего этого еще больше *сил*. Ведь если он неустанно продвигается вперед сквозь тернистые заросли препятствий, карабкается вверх к вершинам по отвесным скалам бытия, то ему не становится легче, а наоборот, требуется все б*о*льше сил и навыков]" (см. Св. Коран, 16:127);

— "Верующие, будьте терпеливы, проявляйте твердость, выдержку (хладнокровие, не теряйте присутствия духа) и будьте богобоязненны, может быть, вы достигнете успеха. [Сделайте же все возможное, чтобы достичь его!]" (Св. Коран, 3:200);

— "Всевышний любит терпеливых [тех, кто умеет легко переносить трудности, претерпевать то, что необходимо, пусть даже оно неприятно]" (см. Св. Коран, 3:146).

"Скажем, мы взялись учиться игре на пианино или поступили на новую работу, где нам предстоит освоить определенные навыки. Первичные наши представления об игре на фортепиано или о той или иной профессии нередко предвзяты, основаны на предубеждениях и вызывают испуг. При подходе к инструменту клавиатура может казаться пугающей — мы не понимаем, как увязаны между собой эти клавиши, струны, педали и прочие элементы. На новой работе мы пребываем в неведении о взаимоотношениях между людьми, о характере начальника, правилах и порядках, необходимых именно здесь для достижения успеха. При этом мы даже испытываем воодушевление, предвкушая, что сможем всему научиться, но очень скоро осознаем, какой *тяжелый* труд предстоит. Тут-то и подстерегает нас серьезная

опасность — одолевают нетерпение, растерянность и страх, хочется махнуть рукой и все бросить. Мы перестаем наблюдать и учиться. Процесс приостанавливается.

Но если нам все же удается совладать со своими эмоциями и терпеливо, шаг за шагом двигаться вперед, начинает происходить что-то удивительное. Мы продолжаем наблюдать и следовать примеру других людей, и постепенно приходит понимание; мы постигаем закономерности, видим, как это работает. Продолжая практиковаться, мы достигаем беглости, овладеваем основами знаний, позволяющими двигаться дальше, к новым и еще более вдохновляющим рубежам. Теперь мы замечаем взаимосвязи, которые прежде оставались для нас невидимыми. Мало-помалу мы обретаем веру в себя, в то, что решение задачи нам по плечу, что терпение и настойчивость помогают исправлять недостатки.

Со временем мы переходим на следующую ступень, из учеников превращаемся в специалистов. У нас появляются собственные идеи, мы испытываем их на практике и получаем весьма ценные отклики. Мы находим все более творческие пути применения своих неуклонно растущих знаний. Теперь нам мало просто учиться чему-то у других, мы вырабатываем собственный стиль, несущий отпечаток нашей личности.

Бегут годы, и, если мы настойчиво продолжаем двигаться в том же направлении, происходит следующий скачок — к *мастерству*. Клавиатура больше не кажется чем-то чуждым и внешним. Мы сроднились с ней настолько, что она стала частью нашей нервной системы, продолжением пальцев”[232].

ПОТРУДИСЬ — И ТЕБЕ ОТКРОЮТСЯ ПУТИ

Потрудись — и тебе откроются пути, много путей и море возможностей.

В Коране сказано: “Тем, кто прикладывает усилия (усерден, упорен, целеустремлен), причем делает это в угоду Богу [с мольбой о милости Его и прощении; делает пред Ним, Его могуществом, на пользу веры и духовности, ради торжества Слова Божьего и извечных ценностей, а не в угоду страстям, низменным желаниям; не из чувства мести или назло кому-то; не доказывая другим, что он умнее, влиятельнее и богаче… Кто прикладывает *усилия* пред Богом, максимально сосредоточен на главном и первостепенном (в земной и вечной перспективах)], тем людям Всевышний откроет благословенные пути [достижения всестороннего успеха в мирском и вечном; предоставит выход из безвыходных ситуаций; выведет из тьмы безысходности к ярко освещенной “трассе” надежды и уверенности в завтрашнем дне]. [Знайте же] нет сомнений в том, что Аллах (Бог, Господь) вместе с теми, кто благороден в делах (поступках)” (Св. Коран, 29:69).

К сожалению, у большинства на подсознательном уровне стоит “заработаю свой миллион, куплю квартиру, машину, дом с садом (или на берегу моря) и буду наслаждаться жизнью”. Такой сценарий печален и мелок.

“Три важных этапа труда и усердия:

первый — *ученичество*;

второй — *творческая активность*;

третий — *мастерство*.

На первом этапе мы, по сути, находимся вне будущего поля деятельности и по мере сил осваиваем основные

правила и элементы. Нам открывается лишь часть общей картины, и потому силы наши ограничены.

На втором этапе, благодаря постоянным упражнениям и погружению в данную тематику, мы начинаем постигать алгоритмы, принципы действия и связи, таким образом подходя к более глубокому осмыслению предмета. Это означает появление новых возможностей — умения экспериментировать и творчески играть с базовыми элементами.

К третьему этапу уровень знаний, опыта и концентрации на предмете вырастает настолько, что мы получаем наконец возможность видеть с полной ясностью всю картину в целом. Мы обретаем доступ к средоточию жизни — к человеческой натуре и природным явлениям. Вот почему произведения истинных мастеров трогают нас до глубины души — таким художникам удается схватить самую суть реальности. Благодаря этому выдающийся ученый открывает новый закон физики, а изобретатель или предприниматель находит свежее решение, никому прежде не приходившее в голову”[233].

На втором и третьем этапах важно браться только за те проекты, которые можешь выполнить *блестяще* и по отношению к которым испытываешь *подлинную страсть*.

СУМЕЙ ПРАВИЛЬНО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ БОГАТСТВОМ

Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Сумей правильно (с выгодой для себя) воспользоваться пятью до [наступления] пяти: (1) жизнью [когда ты окружен изобилием возможностей и

Божественных даров] до смерти [когда душа покинет тело и более в земную обитель ты никогда не вернешься]; (2) здоровьем [когда ты его излучаешь и готов горы свернуть] до [наступления] болезни [когда ты обессилен, стонешь от боли и ничего из земных красот не желаешь, теряешь ко всему мирскому какой-либо интерес]; (3) свободным временем [когда молод, и многие твои заботы и проблемы несут на своих плечах родители; когда возвращаешься с работы и нет желания заниматься спортом, общаться с собственными детьми, приобщать себя к новым знаниям и навыкам, а просто хочется включить телевизор или Интернет, дабы “заслуженно отдохнуть”, заполнив свой внутренний мир чьим-то информационным мусором] до [наступления] занятости [много дел невпроворот, ты вынужден зарабатывать на самое необходимое, но при этом в период отдыха и свободы от рабочего процесса ты не восстановил свои психологические и физические силы, не приобрел новых знаний и навыков, которые помогли бы достигать необходимого проще, легче, эффективнее, быстрее], (4) молодостью [когда ты временами чувствуешь, будто весь мир в твоих руках, а порой — у твоих ног, и всего можно добиться, пусть не сейчас, так позже] до старости [когда ты мало кому нужен и интересен; мир уже не кажется столь прекрасным и полным возможностей, ты много ворчишь и негодуешь] и (5) *богатством* [которое можно инвестировать в себя, своих детей, мужа (жену), а также в те направления, которые будут приносить пассивный доход, но как обычно бывает у более чем 80% людей — просто растратить его в погоне за удовлетворением не особо нужных, однако кем-то внушенных и внедренных в наш внутренний мир желаний и мечтаний] *до бедности* [которая может

наступить неожиданно и более не покинуть до самой смерти]”[234].

О ВЕРШИНАХ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

РУСТАМ СУЛЕЙМАНОВ[235]

Количество миллиардеров в мире, согласно статистике, растет с каждым годом, а прирост их состояний превышает среднемировой рост экономики. Насколько это позитивно — мы пока вполне судить не можем. Да, в США многие научные исследования, образование и культура держатся на частной поддержке. До России с ее самым неравномерным распределением богатых и бедных эта тенденция в полной мере еще не дошла. Будем надеяться, что мы пока в процессе становления здорового общества. В целом, можно предположить, что богатые люди только увеличивают нагрузку, в том числе на природу, а также помогают раскручивать маховик мирового потребления и перепроизводства. Рост благосостояния богатых, на мой взгляд, не имеет заметного положительного влияния на решение государственных проблем[236]. Они редко участвуют в этом. Большинство их не ощущают в себе ответственности за других. Но, полагаю, чем богаче человек, тем выше должен быть с него спрос и за решение задач общественных.

Вернемся к теме книги и представим, что уважаемый читатель вооружен надежной инструкцией “Как стать

богатым”. Конечно, если она ему понадобилась, значит, он уже свой путь начал, ибо любое дело начинается с малого шага. Однако никто не говорил, что достижение какого-то уровня богатства является конечной целью и конечным пунктом этого пути. Как известно, больше всего альпинистов погибает не при восхождении на труднодоступные суровые вершины, а при спусках. Возможно, некоторые из них после покорения Эвереста, К-2 или иного пика посчитали свою миссию выполненной и жизнь для них после этого потеряла смысл? Вряд ли. Овладение богатством — это своего рода вершина. Достижение ее — не конец пути.

Большинство начинающих восхождение неверно рассчитали свои силы, ошибочно спланировали время, не смогли отложить или перенести восхождение на другой срок, не смогли отказаться от своей мечты (но не навсегда, а всего лишь дождаться правильного момента времени!).

Важный, а может быть, и главный вопрос в этой связи: что делать дальше? И какую очередную вершину поставить себе целью, ибо финансовые пики могут быть любой высоты? Всегда найдется число большее, чем то, которое человек задумал. Итак, что же делать дальше? Обеспечить себя, своих друзей и родственников, своих детей и внуков, а прочие ресурсы направить на благие дела?

Прежде нужно хорошенько обдумать, ведь большие блага могут негативно повлиять на детей, лишить их мотивации и активности. Это можно почувствовать даже на себе: как говорил великий боксер Оскар де ла Хойя, трудно заставить себя вставать в 5 часов для утренней пробежки, если ты спишь в шелковой пижаме. Впрочем,

конечно, многое зависит и от вида твоей деятельности.
Хорошо, с детьми и с собой, допустим, мы разобрались.

Благие дела… Иногда благими намерениями устлана дорога сами помните куда. Чаще всего не все так драматично, но и те действительно благородные идеи, о воплощении которых ты думал и для реализации которых уже что-то сделал, могут оказаться всего лишь оторванными от жизни фантазиями.

Надо так же серьезно, как ты строил бизнес, продумать и свою благотворительную идею — насколько она востребована, жизнеспособна, эффективна? Давайте оглянемся назад. Богатые люди всегда были. Но кто из них оставил свой след в истории и кто вообще остался в человеческой памяти?

Если и известны состоятельные люди прошлого, то обычно известность приносило им не богатство, а их вклад в полезное дело: Морозовская больница, Третьяковская галерея, Нобелевская премия…

Некоторые до сих пор говорят “богат, как Крез”, но не всегда вспоминают, что именно он, человек, который считал, что богатство — залог счастья, лишился в одночасье всего своего имущества да еще был сожжен на костре.

Первые мусульмане не испытывали большой привязанности к своим капиталам, легко расставались с ними во благо общества. А если брать последние столетия, то, например, золотопромышленник Закир Рамиев остался в памяти как проникновенный поэт Дэрдменд и издатель газет, при этом конец жизни провел в бедности (не по своей прихоти, конечно). Старое изречение гласит: “Нет блага в богатстве, если не находится оно в щедрых руках”.

И если уж мы заговорили о людях, оставивших свой след, то среди них гораздо больше не очень богатых людей. Поэту, писателю, ученому много не надо. Политики могут переворачивать историю, и богатство тут вообще ни при чем (вспомните Ганди). Поэты и ученые, полководцы и политики, общественные и религиозные деятели обладали ресурсом совсем иного качества, нематериальным, но они оказали огромное влияние на жизнь человечества.

И вот еще что. Не каждому дано стать олигархом, крупным ученым или политиком. Вокруг нас и среди нас гораздо больше людей простых, но очень нужных профессий. Врач может спасти тысячи людей (и великих, и не очень), учитель может помочь сделать из ученика настоящую личность и найти свой путь, повар каждый день выполняет важный завет — кормит людей. Каждый на своем месте, и без него не обойтись.

Поэтому пусть бизнесмены зарабатывают, пусть ученые ищут, пусть мыслители думают, пусть доктора врачуют, пусть политики служат народу — оценят результат потомки и Всевышний.

ОБ АВТОРЕ

Шамиль Рифатович Аляутдинов родился 20 января 1974 года в Москве. С 1991 года работает в системе ДУМ (Духовных Управлений мусульман) РФ. С 1997 года по настоящее время является проповедником (имам-хатыбом) Московской Мемориальной мечети на Поклонной горе. Шамиль Аляутдинов — Председатель Совета улемов ДУМ РФ. Автор свыше 30 книг. Основатель мусульманского коучинга (trillioner.life).

Выпускник Международной исламской академии и факультета исламского права Университета “аль-Азхар” (Египет). Годы учебы: с 1992 по 1998-й.

В 1999 году основал богословский сайт umma.ru, приобретший большую популярность в Рунете.

Благодаря более чем 20-летней активной и сфокусированной работе, а также богословскому образованию, им был подготовлен и издан первый и пока единственный богословский перевод Корана[237] на русский язык, в котором проводятся параллели с современной жизнью.

Российские и зарубежные СМИ часто обращаются к Шамилю Аляутдинову за экспертным мнением по современной мусульманской и околомусульманской тематике (его интервьюировали более 200 раз в различных СМИ, включая такие каналы российского телевидения, как “Первый Канал”, “Россия”, “Рен ТВ”, “Мир”, такие

радиоканалы, как “Радио России”, “Вести FM”, “Русская служба новостей”, “Эхо Москвы”, “Радио Свобода”, такие новостные печатные издания, как “The Economist”, “Эхо власти”, “Time. KZ photogallery”, “Psychologies”, “Метро”, “Телецентр”, “Новые Известия”, “Большой город”, “Профиль”, “Афиша” и др.).

Знаковым явлением в информационном пространстве стал его авторский проект “Триллионер”, созданный в 2012 году. Это уникальный проект, который рассматривает мусульманские ценности (аяты из Корана и высказывания пророка Мухаммада) как инструмент для духовного, интеллектуального, физического и материального преображения в жизни. Шамиль Аляутдинов — исламский богослов, объединивший коранические и пророческие наставления с последними достижениями таких наук, как психология, нейробиология, социология и др.

Суть проекта “Триллионер” заключается не только в материальном обогащении (как можно было бы предположить из названия), но и в том, чтобы обрести богатство духовное — стать наместником Бога на земле, воспользовавшись безграничными возможностями, предоставленными Творцом каждому из людей. Всевышний с момента сотворения человека через пророков и посланников Божьих низводил правила “земной игры” и советы по достижению всестороннего успеха в мирской жизни. Изучить, понять и применить эти Божественные правила и принципы — вот основная задача проекта “Триллионер”.

Жизнь каждого из нас ограничена по времени, но милость Господа безгранична, а потому человек должен делать все от него зависящее, чтобы добиться успеха в тех сферах, которые он для себя определил, становясь при этом

счастливым здесь и сейчас и имея перспективы счастья и благополучия в вечности. Человек может и должен жить на полную мощность во всех отношениях, не совершая при этом очевидных грехов и преступлений и получая огромное удовольствие.

За время развития проекта “Триллионер” Шамиль Аляутдинов написал уже семь книг на эту тему: “Триллионер слушает”, “Триллионер думает”, “Триллионер действует”, “Финансы Триллионера”, “Стань самым умным и самым богатым” (в двух частях), “Ежедневник Триллионера”.

Он проводит различные семинары в городах России, стран СНГ, за рубежом на темы укрепления веры в себя, развития силы воли, практического интеллекта и личностного роста.

В 2015 году Шамиль Аляутдинов прошел курсы по исламским финансам. С этого же времени работает председателем шариатского совета группы компаний “Мол Булак”.

Женат и воспитывает пятерых детей. Живет в Москве.

Вы можете посетить сайт umma.ru, где собраны труды автора, а также принять участие в мероприятиях в рамках проекта “Триллионер”, узнать о которых можно на сайте trillioner.life.

Facebook: fb.me/salyautdinov
Soundcloud: https://soundcloud.com/umma_ru
Youtube: https://www.youtube.com/user/tvumma

НАШИ ПРОЕКТЫ

UMMA.RU
ДОСТОВЕРНО ОБ ИСЛАМЕ

umma.ru — уникальный ресурс, предоставляющий достоверную информацию об Исламе.

Информация доступна читателям в текстовых, аудио- и видеоформатах.

Авторы материалов — Шамиль и Ильдар Аляутдиновы.

На сайте вы найдете:

- богословский перевод Корана;
- богословский перевод хадисов;
- расписание намазов;
- тысячи часов аудио- и видеоконтента об Исламе;
- тысячи текстовых канонических статей с теорией и практическим применением, а также многочисленные интервью Шамиля Аляутдинова на разные мусульманские и околомусульманские темы.

Сайт был основан Шамилем Аляутдиновым в 1999 году.

У сайта есть свои группы в социальных сетях:

- Instagram
- Vkontakte
- Facebook
- Telegram
- YouTube
- Soundcloud
- Vimeo

ТРИЛЛИОНЕР

Проект «Триллионер» создан Шамилем Аляутдиновым в 2012 г.

Суть проекта заключается не только в материальном обогащении (как можно предположить из названия), но и в том, чтобы обрести богатство духовное — стать наместником Бога на земле, как сказано в Коране, воспользовавшись безграничными возможностями, предоставленными Творцом каждому из людей.

Это единственный в мире проект, который рассматривает мусульманские ценности (аяты из Корана и высказывания пророка Мухаммада) как инструмент для духовного, интеллектуального, физического и материального преображения в жизни.

Информационные продукты Шамиля Аляутдинова:

- Семинары
- Вебинары
- Курсы
- Книги
- Аудио и подкастинг
- Видео
- Личные консультации

Контакты:

- trillioner.life
- info@trillioner.life

У сайта есть свои группы в социальных сетях:

- Instagram
- Vkontakte
- Facebook
- Telegram

ummabook.ru — официальный магазин электронных, аудио- и печатных книг Шамиля Аляутдинова, а также дисков с его мотивационными треками.

Электронные книги скачиваются на ваше устройство или компьютер в трех распространенных форматах (epub, fb2, mobi).

Аудиокниги скачиваются на ваше устройство или компьютер в формате mp3 или архиве.

Печатные книги продаются по самым низким ценам и доставляются по всему миру.

Контакты:

- ummabook.ru
- info@ummabook.ru

У сайта есть свои группы в социальных сетях:

- Instagram
- Vkontakte
- Facebook

ТРИЛЛИОНЕР
доставка ледниковой воды

Вода «Триллионер» — ледниковая вода из Северной Осетии и одна из самых чистых видов воды на планете.

Все доходы от продажи воды через trillioner.store направляются на содержание umma.ru и финансирование новых проектов, полезных для нашей уммы.

Источник, а не скважина

Ледниковая талая вода «Триллионер» рождается в Суганских Альпах, на территории живописного национального парка «Алания», на высоте более 2000 метров. Это самый высокий самоизливающийся источник чистой ледниковой питьевой воды в России.

Откуда берется вода?

Более двух тысяч лет высокогорные ледники Приэльбрусья накапливали и сохраняли кристальную чистоту природы. Здесь нет никаких осадков современного технологичного мира. В настоящее время ледник тает, и образуется талая вода без примесей. По сути, мы получаем чистую воду, сохраненную для нас природой еще две тысячи лет назад.

Вода не из-под земли

В отличие от артезианских вод, добываемых бурением скважин в земле, талая вода содержит легкий водород (протий), который позволяет ей долгое время сохранять свежесть («не цвести»), благодаря чему «Триллионер» является «живой» водой.

Вода «Триллионер» успешно прошла тестирование и проверку экспертами ФГУ «Пятигорский государственный НИИ курортологии Росздрава» и НИИ экологии человека и гигиены окружающей среды им. Сысина РАМН.

Смотрите результаты сравнения нашей воды с Evian и с детской водой «Фруто Няня» у нас на сайте. Анализ воды проводился в Национальном исследовательском ядерном университете (МИФИ).

Заказать воду можно на сайте: trillioner.store или по телефону: 8 (499) 391-48-17

cel.one — сервис по достижению целей.

Вы регистрируетесь в системе, ставите 3 цели, определяете 1 привычку, которую хотите развить, и ежедневно вместе с другими участниками движетесь в достижении и реализации этого. Каждый день составляя публичные отчеты и следя за другими участниками проекта, вы продвигаетесь к намеченному.

Вы научитесь:

- выделять главное,
- формулировать четкие цели,
- жить осознанно,
- дисциплинировать себя в самоотчетах.

На проекте мы помогаем вам правильно сформулировать цели, предоставляем теоретические материалы с разными методиками достижения целей и повышения собственной эффективности, устраиваем встречи участников.

Как начать пользоваться сервисом?

1. Пройдите на сайт по адресу: cel.one.
2. Внимательное прочитайте правила сервиса.

3. Зарегистрируйтесь и пройдите в личный кабинет.
4. Начните пользоваться сервисом.

Контакты:

- cel.one
- hi@cel.one

У сайта есть свои группы в социальных сетях:

- Instagram
- Telegram
- YouTube

СНОСКИ

1. Св. х. Ибн Маджа, аль-Хакима, ат-Табарани и аль-Байхакы. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 18, хадис № 191; Ибн Маджа М. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 232, хадис № 2142, “сахих”. ↑
2. “Не стоит завидовать кому-либо, кроме двух категорий людей: (1) тех, кому Всевышний дал богатство (достаток) и позволил [разумно] управлять им [преодолев внутреннее чувство скупости, жадности], тратя [из него] на благие дела [на протяжении жизни] все без остатка, и (2) тех, кому Он [Господь миров] дал мудрость [обширные знания, в том числе знание Священного Писания, хорошую теорию и практику применения] и они пользуются ею (мудростью) [в своей жизни], а также обучают ей [других. Завидуйте таким людям белой завистью!]”. Хадис от Ибн Мас‘уда; св. х. аль-Бухари. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. В 5 т. Т. 1. С. 51, хадис № 73; аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари. В 18 т., 2000. Т. 2. С. 219–222, хадис № 73 и комментарий к нему, а также т. 4. С. 352, 353, хадис № 1409 и комментарий к нему. ↑
3. Св. х. Абу Дауда, ан-Насаи, ат-Тирмизи и аль-Хакима. См., например: Абу Дауд С. Сунан аби дауд [Свод хадисов Абу Дауда]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999.

С. 444, хадис № 4063, “сахих”; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 26, хадис № 330. ↑

4. Св. х. аль-Бухари и ат-Табарани. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 26, хадис № 331, “сахих”. ↑
5. “[Человек!] Не ходи по земле высокомерно (надменно) [разумно соизмеряй свои возможности и тот мир, что окружает тебя:] ты, поистине, никогда не сделаешь сквозного отверстия в Земле [не хватит ни сил, ни технологий] и высоты гор тебе никогда не достичь [ты ограничен в росте, да и строительные сооружения, равные по высоте самым высоким горам, тебе не построить]” (Св. Коран, 17:37).“Не искривляй свое лицо перед людьми (не делай гримасу отвращения, брезгливости) и не ходи по земле самодовольно и кичливо. Поистине, Аллах (Бог, Господь) не любит всякого надменного, самодовольного, хвастливого” (Св. Коран, 31:18). ↑
6. Набожный — это тот, кто сторонится явно запретного (например, убийства, насилия, алкоголя, наркотиков, прелюбодеяния) и делает в меру сил и возможностей обязательное (пред Богом, родными, обществом). ↑
7. Св. х. Муслима. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 1190, хадис № 11–(2965). ↑
8. Имеются в виду высшие уровни райской обители. См.: аль-Амир ‘Аляуд-дин аль-Фариси (675–739 по хиджре). Аль-ихсан фи такриб сахих ибн хаббан [Благородный поступок в приближении (к

читателям) свода хадисов Ибн Хаббана]. В 18 т. Бейрут: ар-Рисаля, 1991 (1997). Т. 12. С. 494. ↑

9. Напомню, что чувство собственного достоинства и высокомерие — это разные вещи.Чувство собственного достоинства — благодарное и почтительное отношение к самому себе, сознание собственного достоинства, своей ценности; самоуважение.Высокомерие — пренебрежительное отношение к окружающим, уверенность в своем превосходстве над ними. ↑
10. Хадис от Ибн Мас‘уда; св. х. Муслима, Абу Дауда, ат-Тирмизи и др. См., например: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 63, хадис № 147–(91); ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи [Свод хадисов имама ат-Тирмизи]. Бейрут: Ибн Хазм, 2002. С. 584, хадис № 2004, “хасан сахих”; Нузха аль-муттакын. Шарх рияд ас-салихин [Прогулка праведников. Комментарий к книге “Сады благонравных”]. В 2 т. Бейрут: ар-Рисаля, 2000. Т. 1. С. 445, хадис № 1/612, “сахих”. ↑
11. Хадис от Ибн Мас‘уда; св. х. Ахмада, ат-Тирмизи, аль-Хакима и др. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 65, хадис № 973, “сахих”; ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи. 2002. С. 702, хадис № 2463. ↑
12. В Коране Господь миров говорит: “Если бы Аллах (Бог, Господь) “расстелил” [дал в невероятном изобилии земные] блага рабам Своим [людям, то есть дал им все, чего они хотят], тогда они непременно стали бы творить распутство на земле [ненасытно и аморально жить, беспросветно грешить] (покушаться) [от скуки или по иным причинам на

чужое имущество или жизнь] (притеснять). Однако же Он низводит [предоставляет людям возможности, земные дары и достаток] в определенном количестве, [дает] то, что пожелает. Поистине, Он касательно рабов Своих [как людей, так джиннов] обо всем осведомлен и все видит” (Св. Коран, 42:27).

↑

13. У данного хадиса имеется несколько риваятов. Подробнее см., например: ас-Сабуни М. Мухтасар тафсир ибн кясир [Сокращенный тафсир Ибн Кясира]. В 3 т. Бейрут: аль-Калям, [б. г.]. Т. 3. С. 277; ан-Насаи А. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 278, хадис № 2581, “сахих”; ан-Навави Я. Сахих муслим би шарх ан-навави [Свод хадисов имама Муслима с комментариями имама ан-Навави]. В 10 т., 18 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, [б. г.]. Т. 4. Ч. 7. С. 141, хадис № 121 (1052); Заглюль М. Мавсу‘а атраф аль-хадис ан-набави аш-шариф [Энциклопедия начал благородных пророческих высказываний]. В 11 т. Бейрут: аль-Фикр, 1994. Т. 3. С. 511.

↑

14. Хадис от Сахля ибн Са‘да; св. х. Ибн Маджа, ат-Табарани, аль-Хакима и др. См., например: Ибн Маджа М. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 444, хадис № 4102, “сахих”; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 65, хадис № 960, “сахих”.

↑

15. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) говорил: “Вы не лишитесь Божественной благодати, милости Его до тех пор, пока не “согласитесь” с чувством скуки, душевного

томления, не пойдете у него на поводу”. См., например: аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари. В 18 т., 2000. Т. 2. С. 136, хадис № 43.

↑

16. В Коране Господь миров говорит: “Кто набожен пред Богом [следует нормам нравственности, переданным через пророков и развитым праведниками; обязателен в меру сил и возможностей в выполнении предписаний; сторонится явно запретного; следует законам и закономерностям, установленным Всевышним в этом мироздании], тому Господь непременно предоставит спасение, выход [из на первый взгляд безвыходной ситуации, неразрешимой проблемы, непреодолимой беды, нестерпимой боли] и наделит (одарит) его уделом [интеллектуальным, духовным или материальным достатком] оттуда, откуда он его и не ожидает [откуда он даже и не предполагает, не рассчитывает его получить]. Кто полагается на Аллаха (Бога, Господа), тому Его достаточно. Воистину, Он довершает и завершает желанное Ему. Творец определил для каждой вещи *кадр*” (см. Св. Коран, 65:2, 3).

    Кадр (араб.) — определенность, ограниченность каждой вещи (ситуации, трудности) местом, количеством, размером, временем и т. п. А потому неприятности не бесконечны, если мы идем и благоразумно преодолеваем их.

    ↑

17. Хадис от Зейда ибн Сабита; св. х. Ибн Маджа и ат-Табарани. См., например: аз-Зухайли В. Ат-тафсир аль-мунир. В 17 т. Т. 8. С. 667; Ибн Маджа М. Сунан.

1999. С. 444, хадис № 4105, “сахих”; аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. Т. 2. С. 331, хадис № 1948. ↑

18. Хадис от ‘Аиши; св. х. аль-Бухари; от Абу Хурайры; св. х. Ахмада, Муслима, Абу Дауда, а также от Ибн Мас‘уда; св. х. ат-Табарани. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 183, хадис № 3050, “сахих”; аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 2. С. 1025, хадис № 3336; Нузха аль-муттакын. Шарх рияд ас-салихин [Прогулка праведников. Комментарий к книге “Сады благонравных”]. В 2 т. Бейрут: ар-Рисаля, 2000. Т. 1. С. 288, хадис № 12/372 и пояснение к нему. ↑
19. См., например: аль-Хамсы М. Тафсир ва баян. С. 480; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 109, хадис № 1743, “хасан”; аль-Амир ‘Аляуд-дин аль-Фариси. Аль-ихсан фи такриб сахих ибн хаббан. Т. 2. С. 309, хадис № 549, “сахих”.

    В Коране Господь миров говорит: “Не одинаковы хорошее и плохое. [Это *разные* вещи. Злу не может быть оправдания. Но если кто-либо проявил его в твой адрес, предоставь себе возможность расти и развиваться, настрой должным образом внутреннее состояние и] ответь [на плохое] хорошим (лучшим) [из того хорошего, что у тебя есть; ответь тем, что не несет в себе озлобленность, черствость, грубость, жестокость]. Ты увидишь, как твой [заклятый, непримиримый] враг [который терпеть тебя не мог, вдруг через какое-то время] превращается в близкого и задушевного (закадычного) друга [беспокоящегося о тебе]. Если такого уровня взаимоотношений и

сможет кто-то достигнуть, то только те, кто терпелив (сдержан, последователен, тактичен) и является по-настоящему сильной личностью (по-настоящему успешным, удачливым, счастливым) [преуспевшей во многом, что каждому дано, но мало кто это реализует и редко когда к этому самоотверженно стремится]” (Св. Коран, 41:34, 35).

↑

20. Хадис от ‘Аиши; св. х. аль-Бухари. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 4. С. 1905, хадис № 6024; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 115, хадис № 1864, “сахих”. ↑
21. Кынтар (кантар) — мера веса, равная 44, 928 кг. ↑
22. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 712, хадис № 10–(1715); ан-Навави Я. Сахих муслим би шарх ан-навави [Свод хадисов имама Муслима с комментариями имама ан-Навави]. В 10 т., 18 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, [б. г.]. Т. 6. Ч. 12. С. 10, хадис № 10–(1715) и пояснение к нему. ↑
23. Он повторил это трижды. ↑
24. Хадис от Джабира; св. х. Ибн Маджа, Абу Я‘ля и Ибн Хаббана. См., например: Ибн Маджа М. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 457, хадис № 4241, “сахих”; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 180, хадис № 3013, “сахих”. ↑
25. Хадис от Сахля ибн Са‘да; св. х. Ибн Маджа, ат-Табарани, аль-Хакима и др. См., например: Ибн Маджа М. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-

давлийя, 1999. С. 444, хадис № 4102, “сахих”; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 65, хадис № 960, “сахих”. ↑

26. Отмечу, что с увеличением дохода расходы увеличиваться не должны, кроме как в случае крайней необходимости. Лишь при такой практике человек быстро выходит из рамок финансовой зависимости к финансовой свободе. ↑
27. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 4. С. 2021, хадис № 6435. ↑
28. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 4. С. 2025, хадис № 6446; аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари [Открытие Создателем (для человека в понимании нового) через комментарии к своду хадисов аль-Бухари]. В 18 т. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмия, 2000. Т. 14. С. 326 –328, хадис № 6446 и пояснение к нему. ↑
29. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Муслима, ат-Тирмизи и др. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 1040, хадис № 59–(2581); ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи. 2002. С. 692, хадис № 2423, “хасан сахих”; аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. Т. 2. С. 250, хадис № 1713, “сахих”. ↑
30. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Муслима, Абу Дауда, ат-Тирмизи, ан-Насаи и др. См., например: ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 1042, хадис № 70–(2589); аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. Т. 2. С. 250, хадис № 1714, “сахих”; Джанан И. Хадис ансиклопедисы.

Кутуб ситтэ [Энциклопедия хадисов. Шесть сводов хадисов]. В 18 т. Стамбул: Ак чаг. Т. 12. С. 121, хадис № 4321; аль-Мунзири З. Мухтасар сахих муслим [Сокращенный вариант свода хадисов имама Муслима]. Бейрут: аль-Ямама, 1996. С. 540, хадис № 1806. ↑

31. См.: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. В 5 т. Т. 4. С. 1994, хадис № 6338. ↑
32. См.: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. В 5 т. Т. 4. С. 1994, хадис № 6339. ↑
33. В Коране сказано: “Если вы [люди] будете неблагодарны [замечая в себе, в других и во всем, что вокруг, лишь плохое], знайте — Мое [говорит Господь миров] наказание, воистину, сурово” (см. Св. Коран, 14:7). ↑
34. Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Для кого мирская жизнь станет [главной] его тревогою [суета начнет проедать его; страхи, беспокойство и тревоги не дадут ему спокойно спать и есть; всё и вся в его делах и поступках, устремлениях и желаниях, даже мольба, обращенная к Богу, будут вертеться вокруг преходящего, мирского], того Всевышний сделает разрывающимся (дела его будут разорваны Им) [в клочья и раскиданы повсюду, он станет напряженно стараться собрать их воедино и хоть что-то успеть], а [в итоге, ни в чем ничего серьезного не добившись, теряя надежду и уверенность в собственных силах и возможностях, он придет к тому, что Господь] поставит ему [печать] нищеты [прямо] меж глаз: в мирской обители он получит лишь то, что уже [минимально] определено для него [и лишит себя

Божьей милости и щедрости]. Чьим же стремлением (конечной точкой устремленности, сутью его намерений) [окажется] вечность [то, как дела мирские вернутся к нему в Судный День в форме неотвратимых наказаний либо Божественных воздаяний], (1) дела того Всевышний соберет воедино [необходимые обстоятельства, возможности, люди будут вовремя появляться на его жизненном пути, нежданно-негаданно окажутся рядом; Творец благословит его на сосредоточенность, собранность, четкое видение мирских и вечных целей, задач, оптимальность их решения]; (2) а также наполнит сердце его счастьем (всесторонней самодостаточностью); (3) мирская же жизнь, желая того или нет, падет к его ногам [врата земного изобилия и всестороннего благополучия будут по мере необходимости беспрепятственно открываться пред ним]". Хадис от Зейда ибн Сабита; св. х. Ибн Маджа и ат-Табарани. См., например: Ибн Маджа М. Сунан. 1999. С. 444, хадис № 4105, "сахих"; аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб "ат-таргыб ват-тархиб" лиль-мунзири. Т. 2. С. 331, хадис № 1948. ↑

35. В Коране сказано: "Не теряйте надежды на милость Аллаха (Бога, Господа). [Если вы искренне возвращаетесь к Нему своими благими помыслами и поступками, раскаиваетесь, Он не отвергнет вас!]" (см. Св. Коран, 39:53). ↑
36. "Он [Господь миров] дал вам все, о чем вы Его просили. Дары и блага, предоставленные вам, бессчетны (если захотите сосчитать их, то сделать этого не сможете) [не хватит сил, и нет таких чисел]! [Однако же, несмотря на все это] человек, воистину,

крайне неблагодарен и упорен в грехе [в том числе в грехе безделья, лени и бесцельного, бессмысленного прожигания свой жизни]” (Св. Коран, 14:34). ↑

37. “Поистине, Аллах (Бог, Господь) любит тех, которые полагаются на Него [не ограничиваются надеждой лишь на свои силы, а, выполняя все необходимое и прикладывая фактические усилия, молят устами, сердцами о помощи и благополучном исходе, никак не сомневаясь в том, что это произойдет]” (см. Св. Коран, 3:159).
↑
38. Подробнее о предопределении читайте https://umma.ru/fetvi/potustoronnie-miry/4852-kadar-no-ne-predopredelenie. ↑
39. Есть хадисы, указывающие на то, что во вторые сорок дней происходит активное формирование эмбриона, его внешнего облика и внутренних органов. См., например: аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари. В 18 т. Т. 14. С. 593.В любом случае в высказываниях пророка Мухаммада (да благословит его Творец и приветствует) периоды формирования эмбриона даны очень обобщенно. Все подробности и нюансы раскрывает уже современная медицина опытным путем и используя высокоточное оборудование. Информация, которую может дать посланник Божий, духовного характера: когда в человека вдувается невидимая нам душа, делающая его человеком в полном смысле. ↑
40. Есть два риваята (варианта) данного хадиса: в одном ангел сначала записывает, а после вдыхает душу, в другом — наоборот. Но в чем мнение ученых при комментировании риваятов хадиса едино, так это в

том, что душа вдыхается ангелом в зародыша через 120 дней после нахождения в утробе матери. Подробнее см.: аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари. В 18 т. Т. 14. С. 588, 593; ан-Навави Я. Сахих муслим би шарх ан-навави [Свод хадисов имама Муслима с комментариями имама ан-Навави]. В 10 т., 18 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, [б. г.]. Т. 8. Ч. 16. С. 191. ↑

41. Образное выражение, указывающее на очень короткий период, остающийся до момента наступления смерти. ↑
42. Хадис от Ибн Мас‘уда; св. х. аль-Бухари, Муслима, Абу Дауда, ан-Насаи, ат-Тирмизи и Ибн Маджа. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 1060, хадис № 1–(2643); ан-Навави Я. Сахих муслим би шарх ан-навави [Свод хадисов имама Муслима с комментариями имама ан-Навави]. В 10 т., 18 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, [б. г.]. Т. 8. Ч. 16. С. 189–192, хадис № 2643 и пояснение к нему; аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. В 5 т. Т. 4. С. 2063, хадис № 6594; аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари. В 18 т. Т. 14. С. 583, хадис № 6594, а также хадис № 6595; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 133, хадис № 2179, “сахих”.Также см., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. В 5 т. Т. 4. С. 2063, хадис № 6595. ↑
43. Хадис от ‘Имрана ибн Хусойна; св. х. аль-Бухари и Муслима. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. В 5 т. Т. 4. С. 2064, хадис № 6596, а также С. 2360, хадис № 7551; ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 1063, хадис № 9–(2649).

↑

44. Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) говорил: “Если кто-либо из вас желает чего-то (мечтает о чем-то), то пусть [в первую очередь] посмотрит на то, чего желает [присмотрится, подумает, насколько это ему нужно и насколько для него важно]. Поистине, он не знает, на что из своих желаний получит Божественное благословение”. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Ахмада, аль-Бухари (филь-адаб), аль-Байхакы. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 38, хадис № 531, “хасан”. ↑
45. Кстати, в хадисе сказано: “Если вы молите Бога [просите Его о том или ином земном либо вечном], то будьте решительны [уверены в том, что просите важное для вас, нужное, а также уверены в том, что реализовать это для Бога не составит труда]. [И при этом] *ни в коем случае не говорите*: “О Господи, *если пожелаешь*, дай мне [это]”. Поистине, Аллаха (Бога, Господа) никто не может принудить [Он в любом случае ответит на молитву в соответствии с Его волею, всезнанием, мудростью и желанием]”. См.: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 4. С. 1994, хадис № 6338.В другом похожем хадисе сказано: “Ни в коем случае не говорите: “О Господи, прости меня, если пожелаешь; о Господи, помилуй меня, если пожелаешь”. Следует быть решительным [быть конкретным, четко формулирующим свое желание и не сомневающимся в том, что для Бога возможно абсолютно все, даже то, что не помещается в рамки нашего знания и опыта].

Поистине, Аллаха (Бога, Господа) никто не может принудить [Он в любом случае ответит на молитву в соответствии с Его волею, всезнанием, мудростью и желанием]”. См.: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 4. С. 1994, хадис № 6339. ↑

46. Например, в Коране сказано: “[Вспомни, как] оповестил вас Господь: “Если будете благодарны, то — нет сомнений — дам Я вам еще больше [новых возможностей, сил и энергии; мирских и вечных благ]. Но если вы будете неблагодарны [скупы, тщеславны, надменны, расточительны; станете постоянно жаловаться на нехватку того или иного и проявлять недовольство в самых разных его формах; будете во всем видеть лишь плохое и не замечать хорошего], знайте — Мое наказание [предупреждает Господь миров], воистину, сурово. [Вы узнаете, что бывает и хуже]” (Св. Коран, 14:7).

↑

47. Кадр (араб.) — определенность, ограниченность каждой вещи (ситуации, трудности) местом, количеством, размером, временем и т. п. А потому неприятности не бесконечны, если мы идем и благоразумно преодолеваем их.

↑

48. Хадис от Савбана; св. х. Ахмада, ан-Насаи, Ибн Маджа, Ибн Хаббана и аль-Хакима. См, например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 122, хадис № 1975, “хасан”; Ибн Маджа М. Сунан. С. 27, хадис № 90, “хасан”; Ахмад ибн Ханбаль. Муснад. 1999. С. 1640, хадис № 22745 (22386), “сахих”, “хасан”.

↑

49. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 1. С. 38, хадис № 43; аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари. В 18 т., 2000. Т. 2. С. 136, хадис № 43. ↑
50. Хадис от Зейда ибн Сабита; св. х. Ибн Маджа и ат-Табарани. См., например: аз-Зухайли В. Ат-тафсир аль-мунир. В 17 т. Т. 8. С. 667; Ибн Маджа М. Сунан. 1999. С. 444, хадис № 4105, “сахих”; аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. Т. 2. С. 331, хадис № 1948. ↑
51. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Муслима. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 1063; хадис № 11–(2651); ан-Навави Я. Сахих муслим би шарх ан-навави [Свод хадисов имама Муслима с комментариями имама ан-Навави]. В 10 т., 18 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, [б. г.]. Т. 8. Ч. 16. С. 199, хадис № 11–(2651); ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 121, хадис № 1972, “сахих”. ↑
52. Хадис от Сахля ибн Са‘да; св. х. аль-Бухари и Муслима. См.: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 2. С. 894, хадис № 2898; ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 1063; часть хадиса № 12–(112); ан-Навави Я. Сахих муслим би шарх ан-навави [Свод хадисов имама Муслима с комментариями имама ан-Навави]. В 10 т., 18 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, [б. г.]. Т. 8. Ч. 16. С. 199, хадис № 12–(112); аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. В 2 т. Каир: ат-Тавзи‘ ван-нашр аль-исламийя, 2001. Т. 2.

С. 175, хадис № 1458; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 121, хадис № 1971, “сахих”.

В качестве примера в хадисах упоминается самоубийство от нестерпимой физической боли (в наше время большинство случаев самоубийства — это результат “невыносимой” моральной боли или психологического давления), а также преднамеренное нанесение вреда своим наследникам посредством написания завещания, лишающего их наследства либо несправедливо распределяющего его.

↑

53. См., например: Заглюль М. Мавсу‘а атраф аль-хадис ан-набави аш-шариф. Т. 4. С. 45, 46.

↑

54. См.: аль-Кари ‘Али. Шарх китаб “Аль-фикх аль-акбар” [Комментарии к книге (имама Абу Ханифы) “Наивысшее знание”]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1984. С. 63, 65. ↑

55. Это толкает нас на посещение дорогих ресторанов, периодические походы в кинотеатр, на покупку необоснованно дорогих продуктов питания, предметов косметики, брендовых вещей и дорогих автомобилей. Не имея сбережений, мы тратим все, что зарабатываем… А после жалуемся на нехватку денег — вот она, подсознательная бедность! ↑

56. Вместо интересных бесед за совместным ужином и романтичных интимных отношений перед сном — дорогие подарки. И, что интересно, так “откупаясь”, счастья в отношения не прибавляем, а деньги утекают, как вода сквозь пальцы. ↑

57. Подсознательно бедный во внутреннем диалоге с недовольством говорит: “Ты не можешь себе этого позволить”, иногда в его речи звучит нота озлобленности в адрес богатых и имущих людей. Подсознательно богатый рассуждает так: “А эта покупка (это приобретение) сделает меня сильнее, умнее, здоровее, набожнее или богаче?”
↑
58. Психоаналитик Ален Ванье говорит о *потерянности* в современном западном обществе: “Исчезновение религиозного порядка, в котором Бог был чем-то само собой разумеющимся, оставило людей неприкаянными (то есть не находящими себе места, беспокойными. — *Ш. А.*). Прогресс науки и техники поставил под сомнение наши верования, уничтожил представление о лучезарной загробной жизни, в соответствии с которым, страдая на земле, мы находим в раю то, от чего нам пришлось отказаться в земной жизни. То мировоззрение, которым нас обогатил прогресс, мы затем потеряли в миражах рынка, потому что капитализм навязал нам иные ценности, пообещав, что это утраченное блаженство мы отчасти сможем обрести здесь. Философ Ханна Арендт указала, что логика потребления повинуется принципу уничтожения объекта. Мода, новизна уничтожают ценность объекта еще до того, как он износится: “На самом деле это не то, что я хотел(а)!” Тем самым мы снова переходим от одного объекта к другому. Разве мы не замечаем, что, сменив смартфон или планшет, мы не чувствуем удовлетворения (не становимся более счастливыми. — *Ш. А.*)?” См.: http://www.psychologies.ru/self-

knowledge/individuality/myi-nujdaemsya-v-tom-chto-nas-prevoshodit/. ↑

59. “Лучшие предприниматели и инвесторы не перестают учиться даже после получения высшего образования. Вы можете повторить их успех — для этого сделайте чтение своей привычкой. Наука утверждает, что читая столько же, сколько Уоррен Баффетт и Билл Гейтс, вы обязательно станете умнее и богаче. Когда Баффетта, заработавшего на инвестициях миллиарды долларов, спросили, в чем заключается его ключ к успеху, он ответил: “Читайте по 500 страниц каждый день. Так формируется знание. Оно накапливается, как сложные проценты. На это способен любой человек, но, уверяю вас, далеко не все будут это делать”. Билл Гейтс проглатывает по 50 книг в год. Когда Илона Маска спросили, как он научился строить ракеты, он ответил очень просто: “Я много читаю”. Неудивительно, что научные исследования подтвердили правоту этих титанов финансового мира. Привычка к чтению действительно делает человека умнее и влияет на способность добиться успеха и разбогатеть. Наверняка каждого в детстве, включая вас, просили почитать книжку. Однако вы бы охотнее прислушались к этим словам, если бы вам вдобавок сказали, что 1,2 тысячи самых богатых людей мира очень много читают. Все это, конечно, очень хорошо, но как в реальности читать по 500 страниц в день и преуспеть в жизни? Прежде всего, нужно выбирать правильные книги. Богатые люди (с ежегодным доходом от 160 тысяч долларов и выше и ликвидными активами свыше 3,2 миллиона

долларов) читают для того, чтобы повысить свою квалификацию, получить новые знания и преуспеть в делах. В то время как менее успешные люди (годовой доход не выше 35 тысяч долларов и стоимость ликвидных активов менее 5 тысяч долларов) читают в основном развлекательную литературу". См.: Insider.Pro/Стиль жизни/Читайте как Уоррен Баффетт и богатейте/27 ноября 2016 г. ↑

60. Правильно заданный вопрос — две трети ответа. ↑
61. Тем, у кого есть дети, в личную *историю успеха* рекомендую вписать: "Я привил (а) моим детям уверенность в себе. Они приобрели внутренний стержень, сформировавшийся из правил и принципов, на которые можно опереться в трудную минуту. Мои дети уверены в Божьей милости и щедрости, но понимают, что наиболее полно они проявляются к целеустремленным и усердным. В результате моего воспитания дети поняли, чего на самом деле хотят, и научились доводить начатое до победного конца". ↑
62. Часто ведь бывает, что, имея возможность хорошо зарабатывать, человек на эмоциях портит отношения со своим руководителем или партнером, и это разрушает в итоге его благополучные карьерные и финансовые перспективы. ↑
63. Говоря об этом и гордясь бедностью, люди забывают об элементарной математике, соотношении по численности бедных и богатых на земле — в вечности такие же пропорции. ↑
64. Частично заимствовал данный пункт из книги Эндрю Мэтьюза "Живи легко!" ↑

65. См.: http://www.psychologies.ru/people/razgovor-s-ekspertom/osoznat-stsenarii-kotoryie-nami-upravlyayut/. ↑
66. Стивенсон Д. Лайфхаки богатых людей. М.: издательство “Э”, 2016. С. 43. ↑
67. Первый в мире долларовый миллиардер Джон Рокфеллер (1839–1937 гг.) в первой половине своей жизни был подсознательно бедным. Даже малые финансовые потери сильно мучали его и привели в итоге к тяжелому, практически смертельному заболеванию. И это несмотря на то, что он был очень богат. “Однажды Рокфеллер перевозил партию зерна стоимостью $40 тысяч по Великим озерам. Груз застрахован не был. Он пожалел $150 на страховку. Как раз в ту ночь над озером разбушевался ураган. Рокфеллер так боялся потерять груз, что всю ночь не сомкнул глаз, меряя комнату шагами. Утром он бросился оформлять страховку, а вскоре получил телеграмму, что груз доставлен в целости. Теперь Рокфеллер убивался пуще прежнего из-за того, что пришлось потратить лишних $150! Он был настолько удручен, что слег в постель. Вы только подумайте! В те времена, когда фирма зарабатывала полмиллиона долларов в год, Рокфеллер доводил себя до исступления из-за потери каких-то полутора сотен!” См.: http://www.chaskor.ru/.Изменив под серьезным давлением тяжелого заболевания свои убеждения, принципы и отношение к деньгам, Рокфеллер исцелился и стал другим, поменял свою подсознательную историю. Благодаря Рокфеллеру, в 1892 году был основан Чикагский университет, в 1901 году — Медицинский институт имени Рокфеллера

(позднее Университет имени Рокфеллера), годом позже — Всеобщий образовательный совет и в 1913 году — Фонд Рокфеллера. ↑

68. Рекомендую думать на бумаге, в том числе извлекая выгоду из проигрышных ситуаций, и становиться другим. Учтите, нами управляют привычки. ↑
69. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “Верующий (му’мин) ест за одного человека, а неверующий — за семерых”. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Ахмада, Муслима, ат-Тирмизи и др. См.: аль-Бенна А. (известный как ас-Са‘ати). Аль-фатх ар-раббани ли тартиб муснад аль-имам ахмад ибн ханбаль аш-шайбани. Т. 9. Ч. 17. С. 89; аль-Бага М. Мухтасар сунан ат-тирмизи. С. 251, хадисы № 1819, 1820, “хасан, сахих”; ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи. 2002. С. 544, хадис № 1824, “хасан”; ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 854, хадис № 186 (2063).
↑
70. С точки зрения здоровой последовательности приема пищи рекомендую:1. Каждый день ранним утром за 30 минут до еды пить воду (качественную, сырую; можете подогреть ее или разбавить немного кипятком), лучше с выжатым в нее соком лимона (половинки сочного лимона) и щепоткой морской соли. И съедать чайную ложку меда. Я пью 0,5–0,7 литра такого напитка. Мед вприкуску. Это поможет насытить организм жидкостью, создаст благодатную щелочную среду (лимонный сок ощелачивает организм, что является эффективной профилактикой раковых заболеваний), насытит минералами, омолаживающим витамином С и глюкозой. Отмечу,

что подобные рекомендации подойдут не каждому. Нужно слышать себя, свой организм, чувствовать, на что и как он реагирует.Например, “французский диетолог Мадлен Жеста (Madeleine Gesta) советует, проснувшись, пить в постели маленькими глотками стакан воды, поставленный рядом с вечера. Это лучший способ избавиться от отечности и наладить работу кишечника. Она настаивает, что пить нужно в горизонтальном положении для лучшего дренажа. Пару раз в неделю добавляйте в стакан чайную ложечку соды, чтобы усилить эффект детоксикации”. “Витамин С — чемпион по мгновенному оживлению кожи и перезарядке батареек. Дерматолог Николас Перрикон (Nicholas Perricone) рекомендует принимать 1–2 г каждое утро. А врач Мишель Пфульг (Michel Pfulg) — обязательно добавлять к нему капсулы омега-3 жирных кислот. Вместе с витамином С они образуют стойкий антиоксидантный комплекс. И разумеется, пользоваться средствами с активной формой витамина С как минимум два месяца в год”. См.: http://www.psychologies.ru/beauty/face/vozvraschenie-k-jizni3/.2. В начале любой трапезы есть фрукты и легкие овощные салаты. Они довольно быстро перевариваются и дают ощущение сытости. После них много тяжелой пищи не съешь.3. После фруктов и легких овощных салатов есть то, что переваривается долго, например, пищу, содержащую белки и углеводы. Но немного.Как завтракать — определяйте для себя сами в зависимости от нагрузок, которые после этого последуют. Например, сытный завтрак не поможет вашему мозгу

выполнять сложную интеллектуальную работу. На обед ешьте в том числе белковую пищу (мясо, курицу, рыбу или яйцо). Главное не переедать. Полезно вздремнуть после обеда хотя бы 20 минут. Организм, а особенно мозг, полностью перезагрузится, активизируется обмен веществ.Вечером или на ночь важно поесть немного фруктов, много легкого овощного салата со свежей зеленью, оливковым маслом и морской солью. И непременно натуральный кисломолочный продукт с живыми бактериями. “Давид Серван-Шрайбер, врач и автор книги “Антирак”, считает отвар из зеленых овощей (брокколи, кабачков, сельдерея и лука-порея) лучшим детокс-средством. С ним согласна диетолог Мадлен Жеста. Правда, в ее рецепт добавлены красные овощи — перец, помидоры и морковь. Диетолог называет свой бульон “суп для сияния кожи”. И предлагает пить его вечером, до или вместо ужина. Солить отвар не следует”. См.: http://www.psychologies.ru/beauty/face/vozvraschenie-k-jizni3/. ↑

71. Кстати, погашение долгов и кредитов должно стоять на первом месте при появлении дополнительной суммы денег, неожиданных денежных поступлений или прибыли. ↑
72. Ошибка большинства “стремящихся” — стремление быть похожими внешне (через траты), а не через кардинальное изменение своей сути. ↑
73. Год они пролежали у меня нетронутыми. Примерно через год я немного добавил из сбереженного и передал эти деньги в качестве помощи одному

семейному студенту из России, ребенку которого нужна была срочная операция. ↑

74. Кстати, слова “прокормить семью” указывают на подсознательную бедность. ↑
75. В первый год учебы один человек порекомендовал мне полюбить своего учителя, то есть Каир, со всеми его минусами, недостатками, трудностями. Я прислушался, и это очень сильно помогло мне. ↑
76. Forbes, № 01 (130), 2015. С. 14. ↑
77. Хадис от Зейда ибн Сабита; св. х. Ибн Маджа и ат-Табарани. См., например: аз-Зухайли В. Ат-тафсир аль-мунир. В 17 т. Т. 8. С. 667; Ибн Маджа М. Сунан. 1999. С. 444, хадис № 4105, “сахих”; аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. Т. 2. С. 331, хадис № 1948. ↑
78. Последняя часть хадиса при подстрочном переводе звучит как: “Ему (Господу миров) не надоест (не наскучит) [помогать вам], пока вам не надоест (не наскучит) [делать свое дело, не отчаиваясь в помощи и милости Творца; пока не надоест ставить цели и, несмотря ни на что, достигать их]”. Хадис от Джабира; св. х. Ибн Маджа, Абу Я‘ля и Ибн Хаббана. См.: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 180, хадис № 3013, “сахих”.

    ↑
79. Имейте в виду, что ваш мозг на самом деле усердно стремится лишь к тому, что вам реально очень необходимо. Относительно стремления и программирования себя на большее читайте в материале “Установка на изобилие” в моей книге “Финансы Триллионера”. ↑

80. “Поистине, человек по природе своей пуглив (боязлив; ему присуще беспокоиться и тревожиться). [В каждом из людей это в той или иной степени есть, и тому, кто хочет чего-то серьезного достичь в земном и вечном, следует перебороть боязнь и страхи, научиться регулировать их, контролировать либо игнорировать.]
[Как и где боязливость проявляется? Например] когда касается [постигает] его зло [та или иная неприятность, случается непредвиденное обстоятельство, мешающее осуществить запланированное, а тем более — болезни, финансовые проблемы], он [человек] превращается в крайне нетерпеливого (беспокойного, напуганного, опечаленного) [начинает все больше осторожничать, тревожиться, опасаться, пугаться или нервничать, кричать, ругаться либо погружается в скорбь и печаль].
[И в то же время присущая ему боязливость проявляется в том, что] если его касается благо [все у него складывается хорошо, дела идут в гору, достаток приумножается], он становится невероятно скупым [все больше начинает проявлять жадность, не делясь с другими своим временем, знаниями, достатком, когда они в этом нуждаются и есть такая необходимость. Страх перед тем, что ему самому не хватит времени, сил или материальных средств, превращает его с годами в бездушного скрягу].
[Но можно избежать такой моральной деградации. И само собой это не произойдет. Постигает подобное всех] кроме [тех, которых Господь благословил за их старания и усердие на благополучное воспитание в

себе волевых качеств, помогавших им не прятаться от проблем и не расслабляться, не деградировать в периоды благополучия. Одной из их характеристик является] (1) постоянное совершение [обязательной каждодневной] молитвы-намаза [а не время от времени (помолился месяц — пропустил три)]” (Св. Коран, 70:19–23).

↑

81. Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) иногда смеялся так, что были видны его коренные зубы.См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. Т. 4. С. 2054, хадис № 6571. ↑
82. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Муслима и др. См., например: ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 1069, хадис № 34– (2664). ↑
83. Коленвал (коленчатый вал) — один из наиболее ответственных и дорогостоящих конструктивных элементов двигателя, он преобразует возвратно-поступательное движение поршней и шатунов во вращательное движение. ↑
84. Если вы говорите — “возможности”, то, считаю, в этом слове больше пустоты, нежели благостного созидательного наполнения. ↑
85. Крюгер Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения. С. 61, 62.Отдельные мысли для данного параграфа взяты из этой книги. ↑
86. Например, постоянно пропадающий на работе отец старается компенсировать свое отсутствие в жизни детей дорогими, а порой и очень дорогими подарками. А гулящий муж, например, свое холодное отношение к жене — брендовыми украшениями, очередной шубой или покупкой нового автомобиля.

Деньгами решаются нефинансовые вопросы. Неуместно и губительно для всех участников таких “сделок”. *(Прим. мое. — Ш. А.)* ↑

87. Крюгер Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. С. 18–20. Отдельные мысли для данного параграфа взяты из этой книги. ↑
88. “Слишком много людей тратят деньги, которых не заработали, на вещи, которые им не нужны — только для того, чтобы впечатлить людей, которых терпеть не могут” (Уилл Роджерс, актер, сатирик).Одна знакомая успешная бизнесвумен (обстоятельства заставили ее в свое время зарабатывать, строить бизнес и идти напролом, дабы прокормить себя и ребенка), когда узнала, что бывший муж в очередной раз женился (а ее в свое время он оставил с ребенком на руках в очень сложных жизненных обстоятельствах, без финансовой поддержки) купила себе Bentley за 300 тысяч евро. Бизнес ее в то время не особо процветал, и серьезными финансовыми затратами она хотела решить нефинансовую проблему — заглушить старые обиды. А это ведь прямые потери, лишение себя 300 тысяч евро, необходимых для бизнеса оборотных средств. Проблема старой обиды решена не была, а финансовых проблем прибавилось. ↑
89. Если хозяин бизнеса или руководство фирмы расточительны в том, где и как живут, на чем ездят, передвигаются, как одеваются и как отдыхают, то лучше не иметь с ними общего бизнеса. Это важно! Предметы дополнительного удобства и роскоши обычно приобретаются за счет оборотных средств

бизнеса или фирмы (расчет идет на предполагаемую прибыль и выписываемые себе лично бонусы), а аппетиты с привлечением новых денежных средств через кредиты, инвесторов или акционеров лишь растут. Это очень распространенная болезнь современности. А потому, прежде чем инвестировать средства, оцените степень личных затрат тех, кто будет иметь к ним прямой доступ. ↑

90. Подсознательно богатые ориентированы на создание и производство чего-то нового и востребованного. Они в первую очередь производители, а потому постоянно находятся в созидательном поиске новых идей, навыков, знаний. Подсознательно бедные — потребители. Не важно, потребляют ли они дешевый ширпотреб или эксклюзивные предметы роскоши, главная цель их усилий и стремления — потреблять. ↑
91. Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) сказал: “Молите Бога с уверенностью в [Его] ответе [вам]. Знайте, Он [Господь миров] не отвечает на мольбу беспечного [равнодушного] и невнимательного (небрежного) сердца”. Хадис от Абу Хурайры; св. х. ат-Тирмизи и аль-Хакима. См., например: ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи. 2002. С. 965, хадис № 3488; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 25, хадис № 316. ↑
92. Именно эту террористическую организацию западные СМИ связывали с нападением на башни-близнецы в Нью-Йорке в 2001 году, после чего началось глобальное наступление США на Ближний Восток под знаменем борьбы с терроризмом и “Аль-Каидой”. Эта “борьба” привела к разрушению

нескольких режимов на Ближнем Востоке, к миллионам смертей и десяткам миллионов беженцев. Но самое “странное”, что вооружаемые Западом “повстанцы” переквалифицировались в большую и хорошо организованную террористическую группировку “ИГИЛ”. И все это, не имеющее отношения к Исламу, СМИ уже почти двадцать лет мешают в сознании людей с Исламом. Представьте себе, какие железобетонные установки о “зле Ислама и мусульман” они заложили в умах человечества. Этому поспособствовал еще и западный кинематограф с литературой. ↑

93. Коммуникативный диссонанс проявляется в реакции участников коммуникации, выражающей отрицательное или безразличное отношение к действию или высказыванию коммуникатора, что приводит к снижению эффективности коммуникаций. Признаком коммуникативного диссонанса является определенная отрицательная реакция адресата, которую коммуникатор не мог предугадать в силу того, что используемые им языковые и символические средства, привычные для него, являются непонятными для того, на кого направлен коммуникационный акт. ↑
94. Из книги Мануэля Кастельса “Власть коммуникации”. ↑
95. Аллен Д. Приводим жизнь в порядок. М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. С. 39, 40. ↑
96. Чувство собственного достоинства — благодарное и почтительное отношение к самому себе, сознание собственного достоинства, своей ценности; самоуважение. ↑

97. Крюгер Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения. С. 262, 263. ↑
98. Когнитивное развитие (от англ. cognitive development) — развитие всех видов мыслительных процессов, таких как восприятие, память, формирование понятий, решение задач, воображение и логика. ↑
99. Лоэр Дж. Стратегия счастья. М.: Альпина паблишер, 2014. С. 114. ↑
100. В основу моего ежедневника положена методика (учитывающая выводы нейробиологов и практикуемая мною лично), приучающая наш мозг находить главные 20% и сосредоточенно работать над ними, получая хорошие результаты и, конечно же, удовольствие от процесса. На каждой странице внизу есть графа, касающаяся обсуждаемого нами вопроса.Есть два варианта ежедневника: годовой и трехмесячный. Рекомендую дисциплинированно использовать хотя бы трехмесячный от начала и до конца, так как меньшее количество дней практики не дает ощутимых результатов, лишь поверхностно и не долгосрочно влияя на уже сложившиеся и закрепившиеся структуры мозга — нейронные пути. Постоянство в новом и полезном для нас, новые практикуемые хотя бы 90 дней привычки, а также проговариваемые установки — вот что по-настоящему может повлиять на наш мозг, а в итоге и на жизнь. ↑
101. Подробнее относительно “поднятия потолка” и программирования себя на более высокий доход читайте в материале “Установка на изобилие” в моей книге “Финансы Триллионера”. ↑

102. Пожалуйста, нечто более конкретное, чем “возможности”. ↑
103. Пророки и посланники Божественной милостью защищены, удалены от грехов. Испрашивание прощения — это одна из форм устремленности души к Господу миров.Кстати, нам, обычным верующим, также нет необходимости грешить, дабы попросить у Всевышнего прощения. Говоря, например “астагфирулла” (прости, Господи), мы возвращаемся к Богу, обращаемся к Нему, устремляемся душой, мыслями. ↑
104. См.: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. В 5 т. Т. 4. С. 1995, хадис № 6344. ↑
105. Отдельные мысли для данного материала взяты мною из книги Дэвида Крюгера “Тайный язык денег”. ↑
106. Через новые дорогостоящие покупки некоторые люди стремятся стать счастливее, например, или почувствовать себя увереннее. ↑
107. Дофамин — биологически активное химическое вещество (нейромедиатор), вырабатываемое в мозге. Дофамин является одним из химических факторов внутреннего подкрепления и служит важной частью “системы вознаграждения” мозга, поскольку вызывает чувство удовольствия (или удовлетворения), чем влияет на процессы мотивации.

    Дофамин может вырабатываться во время положительного и полезного для нас опыта (к примеру, неспешного осознанного приема вкусной пищи, приятных телесных ощущений или занятий спортом, а также в процессе чтения интересной для

нас книги). Также он может вырабатываться во время вредных и разрушительных для нас действий — игры в электронную игру, курения сигарет, употребления алкоголя, наркотиков. Так как последние легко вызывают высокие скачки приятного для мозга и общего самочувствия дофамина, индивидуум быстро впадает в зависимость от них, в отличие от первых, требующих дисциплинированного труда и приложения усилий.

“Дети и подростки, часами играющие в компьютерные игры в жанре файтинга, занимаются концентрированной тренировкой и получают постоянно возрастающее вознаграждение. Группа специалистов из больниц Хаммерсмит в Лондоне разработала типичную видеоигру, в которой командир танка расстреливает врага и уклоняется от огня противника. Эксперимент показал, что во время таких игр в мозге происходит выработка дофамина — медиатора вознаграждения, выделение которого провоцируют и наркотики, вызывающие привыкание. У людей, пристрастившихся к компьютерным играм, наблюдаются все признаки зависимости: настоятельное желание играть, когда игра прекращается; пренебрежение другими видами деятельности; эйфория в момент игры. Телевидение, музыкальные клипы и видеоигры, все без исключения использующие телевизионные технологии, “разворачиваются” с гораздо большей скоростью чем реальная жизнь, и доставляются все быстрее, в результате чего у людей формируется повышенная потребность в высокоскоростном

получении информации через эти средства передачи”. См.: Дойдж Н. Пластичность мозга. Потрясающие факты о том, как мысли способны менять структуру и функции нашего мозга.

↑

108. Соглашусь, что есть немалое число людей (около 80%), которые с детства программируются родителями и окружением на бедность и нищету: “нам не дано”, “мы всегда были рабочим классом”, “выше головы не прыгнешь”, “у тебя все равно ничего не получится”, “устройся на стабильную работу, получай зарплату, соцпакет и благополучно доживешь до пенсии без стресса и риска”, “деньги — зло”. Эти 80% соглашаются с данными установками и приводят себя к формированию подсознательной истории бедного и немощного. Они ругают власть и кого угодно, но менять кардинально что-либо в себе, а тем более на подсознательном уровне, не хотят. “Это судьба” — говорят они и подписываются под собственным поражением, порожденным кем-то, чем-то и выбранным ими. Им так удобнее, спокойнее жить, и это их выбор. Эту часть общества в данной статье я практически не рассматриваю.И кстати, у людей среднего достатка и ниже в пирамиде успеха обычно следующий набор: машина, квартира, дача. ↑
109. А потому если кто-то из таких людей вдруг решит отказаться от пагубной зависимости, одного жгучего, сильного желания будет очень и очень даже не достаточно. Подсознательная финансовая история — это не только мысли и убеждения, но и изменившаяся под влиянием укрепившегося и ставшего привычным образа жизни структура мозга

(нейронные пути и сети). Привычки влияют не только на мысли и убеждения, но и меняют материю мозга, структуру. ↑

110. Подробнее читайте об этом в материале “Установка на изобилие” в моей книге “Финансы Триллионера”. ↑

111. В Коране сказано: “[Благодеяние] тех, кто тратит свои богатства на пути Бога [искренне во имя Всевышнего, безвозмездно на благо другим, созидая], подобно семени, из которого произрастает семь колосьев, на каждом из них — по сто семян. [Вдобавок к этому] Аллах (Бог, Господь) [многократно] удваивает тем, кому пожелает. Он Всеобъемлющ и Всезнающ [в полной мере осведомлен о степени искренности, чистоте намерений; о размере достатка и доле пожертвований. Он хорошо знает о том, кто и чего заслуживает]” (Св. Коран, 2:261).Пророк Мухаммад передал слова Господа миров: “Трать [о человек, на добрые, щедрые, созидательные дела; научись праведно много зарабатывать и щедро, великодушно тратить на благо и процветание твоих близких и чужих тебе людей], и Я [говорит Творец всего сущего] непременно буду тратить на тебя [в ответ на это Божественно щедро одарю тебя материальными и нематериальными благами]”. И сказал [пророк Мухаммад в комментарий к этим словам Господа]: “Божья рука [щедрость Его и милость] переполнена [бессчетным количеством чудесных дарований, изобилие которых человек не в состоянии себе представить]. Никакие траты не уменьшают это количество. Он [Творец всего сущего] нескончаемым

потоком дает это [предоставляя триллионам единиц живых существ на земле и небесах необходимые, благоприятные условия жизни и ежедневное пропитание]. И так денно и нощно. Вы видите, что Он [Господь миров] потратил с момента сотворения небес и земли?! [Это ведь никакими цифрами не обозначить!] И все это не уменьшило то, что в Его руке [при всех неимоверных и не поддающихся расчету затратах Его сокровищницы все так же полны, богатства все так же неиссякаемы]!" Хадис от Абу Хурайры; св. х. аль-Бухари и Муслима. См.: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-'асрийя, 1997. Т. 3. С. 1440, хадис № 4684; аль-'Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари [Открытие Создателем (для человека в понимании нового) через комментарии к своду хадисов аль-Бухари]. В 18 т. Бейрут: аль-Кутуб аль-'ильмийя, 2000. Т. 10. С. 449, хадис № 4684; ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 386, хадис № 36–(993). ↑

112. Глагол, от которого происходит слово, употребленное в хадисе, переводится как "терять, губить, уничтожать". ↑
113. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-'асрийя, 1997. Т. 1. С. 441, хадис № 1477 (часть хадиса). Т. 2. С. 718, хадис № 2408 (часть хадиса). Т. 4. С. 1893, хадис № 5975 (часть хадиса); аль-'Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари [Открытие Создателем (для человека в понимании нового) через комментарии к своду

хадисов аль-Бухари]. В 18 т. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 2000. Т. 6. С. 86, хадис № 2408. Т. 13. С. 496–501, хадис № 5975 (часть хадиса) и пояснение к нему; аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. В 2 т. Каир: ат-Тавзи‘ ван-нашр аль-исламийя, 2001. Т. 2. С. 257, хадис № 1740 (часть хадиса). ↑

114. Подробнее см., например: ас-Сабуни М. Мухтасар тафсир ибн кясир [Сокращенный тафсир Ибн Кясира]. В 3 т. Бейрут: аль-Калям, [б. г.]. Т. 1. С. 105; аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 4. С. 2031, хадис № 6473 (часть хадиса); аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари [Открытие Создателем (для человека в понимании нового) через комментарии к своду хадисов аль-Бухари]. В 18 т. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 2000. Т. 14. С. 370, хадис № 6473 (часть хадиса). ↑
115. Отредактировано и немного изменено. ↑
116. Марат Толибаев — бывший вице-министр сельского хозяйства Республики Казахстан, предприниматель. С 2013 года занимается своим бизнесом. Со своей небольшой командой генерирует новые идеи и воплощает их в жизнь. В основном это проекты в IT-отрасли. Занимается тем, что интересно и приносит удовольствие. Считает это большим счастьем. ↑
117. Рачительность — старательность, заботливость, усердие, разумная бережливость. ↑
118. В азартные игры на деньги я никогда не играл и не играю. Но здесь не об этом. Здесь об ощущении потери и умении вовремя остановиться. ↑

119. Лук (от англ. look) — образ, внешний вид человека, включающий в себя прическу, одежду, обувь, аксессуары и т. д. ↑
120. Если произвести расчет по современным реалиям, вот что мы получаем. Квалифицированный мастер зарабатывает примерно $1000 в месяц. Умножаем на 12 месяцев и 30 лет. Получаем: 1 луковица = $360 000. Без комментариев. ↑
121. Крюгер Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. С. 129. ↑
122. Хадис от Ибн ‘Аббаса и др.; св. х. ат-Табарани (филь-кябир). См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 77, хадис № 1202, “сахих”. ↑
123. Напомню важные слова из Священного Корана: “Если *завершил* [дело] (освободился) [от него], тогда трудись (напрягайся до очередной усталости и утомления) [приступая без задержек к очередному делу или занятию; устал заниматься интеллектуальным трудом, отдохни, сразу приступив к физическим нагрузкам]” (Св. Коран, 94:7).

    ↑
124. Грин Р. Мастер игры. М.: РИПОЛ классик, 2014. С. 17–21. ↑
125. https://ru.insider.pro/investment/2016-12-10/3-pravila-dlya-teh-kto-lyubit-dengi/.В моей редакции. — *Ш. А.* ↑
126. Chipotle Mexican Grill — сеть ресторанов в США и Европе, специализирующаяся на приготовлении буррито и тако. ↑
127. Подробнее об этом смотрите в отдельной статье книги. ↑

128. Солончаки — почвы, насыщенные солями, образующиеся при выветривании горных пород в условиях сухого климата (в степных, полупустынных и пустынных зонах). ↑
129. Эффективным пусковым механизмом служит “Ежедневник Триллионера”. Он помогает выявлять главные 20% и сосредоточиваться на них, доводя до победного конца. Следует уделить особое внимание заполнению графы “Главное на месяц”.Экспериментально доказано, что пусковой механизм, являющийся напоминанием о необходимости действия, повышает шансы своевременного выполнения важного в два раза, а в итоге и результативность увеличивается практически вдвое. ↑
130. Читайте об этом в отдельной теме книги. ↑
131. Хадис от ‘Аиши; св. х. аль-Бухари. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. Т. 4. С. 2029, хадис № 6465. ↑
132. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “Движение Сатаны по отношению к людям подобно движению крови по венам [естественно и незаметно]”. Другой возможный вариант перевода: “Дьявол [козни его и нашептывания] движется по путям тока крови сына человеческого [подобно крови повсюду проникая, со временем распространяется по всему телу, пронизывая, пропитывая и отравляя человека грехом до мозга костей]”. Один из комментариев: “Пока бьется сердце человека, Сатана неравнодушен к нему, не оставит его в покое”.Хадис от Анаса; св. х. Ахмада, аль-Бухари, Муслима и Абу Дауда; а также от

Сафийи; св. х. аль-Бухари, Муслима, Абу Дауда и Ибн Маджа. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 125, хадис № 2036, “сахих”. ↑

133. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “Проявляющие излишнюю щепетильность и чрезмерную строгость погибнут [иссохнут духовно, душевно, психологически]”. Хадис от Ибн Мас‘уда; св. х. Ахмада, Муслима и Абу Дауда. См., например: ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 232, хадис № 7–(2670); ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 569, хадис № 9594, “сахих”. ↑
134. Хадис от Джабира; св. х. Муслима См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 841, 842, хадис № 135–(2033). ↑
135. В Коране Господь миров говорит: “Вне всяких сомнений, расточительные [растрачивающие свои доходы и Божьи дары на бесполезное, не говоря уже о тех, кто тратит на вредное, греховное, преступное] являются братьями [близкими по духу и поступкам друзьями и соратниками] Сатаны (дьяволов). Он же (Сатана) [проклятый Богом навечно] оказался абсолютно неблагодарным своему Господу [что можно сказать и о побратавшихся с ним]” (Св. Коран, 17:27). ↑
136. Пророк Мухаммад (да благословит его Творец и приветствует) призывал: “Люди, будьте экономны!” Хадис от Джабира; св. х. Ибн Маджа, Абу Я‘ля и Ибн Хаббана. См., например: Ибн Маджа М. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 457, хадис № 4241, “сахих”. ↑

137. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “Чистота [физического и духовного характера] — половина веры [то есть наличие в сердце естественной и живой веры в Бога способствует его, человека, всесторонней чистоте и опрятности, как внутри, так и снаружи, что важно пред Господом миров и вознаграждаемо, по Его милости и щедрости]”. Хадис от Абу Малика аль-Аш‘ари; св. х. Ахмада, Муслима и ат-Тирмизи. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 329, хадис № 5343, “сахих”; ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 119, хадис № 1–(223); Нузха аль-муттакын. Шарх рияд ас-салихин [Прогулка праведников. Комментарий к книге “Сады благонравных”]. В 2 т. Бейрут: ар-Рисаля, 2000. Т. 1. С. 48, хадис № 1/25, “сахих”. ↑
138. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “Верующий (му’мин) ест за одного человека, а неверующий — за семерых”. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Ахмада, Муслима, ат-Тирмизи и др. См.: ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи. 2002. С. 544, хадис № 1824, “хасан”; ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 854, хадис № 186–(2063). ↑
139. Хадис от Ибн ‘Аббаса; св. х. Ахмада, аль-Бухари и др. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 4. С. 1752, хадис № 5456. ↑
140. Руслан Каримов — учредитель и совладелец ряда компаний на территории стран СНГ в различных отраслях: IT, недвижимость, fashion ритейл,

общественное питание, спецтехника и фармдистрибуция. За 20 лет прошел путь от студента-предпринимателя до частного инвестора. Финансирует и участвует в развитии нескольких международных проектов и стартапов. Отец четверых детей.

↑

141. Все хадисы и аяты, приведенные в данной статье, взяты из книг Шамиля Аляутдинова. ↑
142. Тот период, когда что-то завершено, а другое еще не начато. ↑
143. Активы — вложения, которые работают на вас и предоставляют возможность в дальнейшем получать доход без вашего участия (то есть пассивный доход). Выгодная инвестиция, например, стабильно растущие акции, является вашим активом. Когда активы начнут приносить доход, из которого можно изъять некоторую сумму без ущерба для работы самих активов, можно покупать пассивы и, соответственно, содержать их, например, квартиру, машину. ↑
144. Пассивы — вложения, которые в дальнейшем (квартиры, земельные участки, машины) забирают деньги без вашего участия. Например, покупка квартиры в кредит оборачивается регулярной выплатой процентов банку. Новый автомобиль, купленный на собственные средства, также является пассивом, так как регулярно вынимает деньги из вашего кармана на страховку, техобслуживание, топливо. ↑
145. Бабур Тольбаев — общественный деятель, предприниматель, лидер-визионер, широко

известный руководитель в сфере микрофинансирования в Центральной Азии.Он стоял у истоков микрофинансовых программ в Кыргызстане в 90-х годах и отлично знает и глубоко понимает все особенности, отрасли и тенденции рынка микрофинансирования. Его опыт в Азербайджане, России, Узбекистане и Кыргызстане включает стратегический организационный рост, создание эффективных и мотивированных команд, стимулирование роста микрофинансовых компаний, привлечение заемных средств и капитала, эффективные корпоративные проекты социальной ответственности и стратегической филантропии. В настоящее время г-н Тольбаев активно занимается развитием исламских принципов финансирования и созданием рабочих мест в сфере сельского хозяйства и малого предпринимательства, а также создает профессиональную благотворительную организацию, опираясь на принцип краудфандинга.Бабур Тольбаев закончил высшую банковскую школу Стоуньер (трехлетняя программа Ассоциации банкиров Америки). Кроме того, он получил специальности юриста и лингвиста (английский язык) в Ошском государственном университете (Кыргызстан), сертификат специалиста по лидерству и ведению переговоров (Программа Гарвардского университета “Моментум”, Кембридж, США), а также специализацию по лидерству в области микрофинансирования (Гарвардский университет, Кембридж, США). Свободно владеет английским, русским, узбекским и кыргызским языками. Изучает азербайджанский.Г-н Тольбаев

инициирует социально значимые проекты, обращая особое внимание на создание возможностей для образования, развития детей и молодежи. Он является членом совета директоров нескольких общественных, благотворительных и образовательных организаций, а также наставником молодых предпринимателей и активистов. ↑

146. Наставники по жизни нужны, но важно не переставать думать своей головой — ведь путь каждого уникален. ↑
147. Roadshow — серия встреч в разных городах, странах с целью привлечения инвестиций или поиска объекта для инвестиций. ↑
148. Несмотря ни на что, я уверен, в любом возрасте не поздно начать заниматься любимым делом. Тут больше встает вопрос организации: существуют определенные финансовые нужды, которые необходимо перекрывать. И важно грамотно распределить свои ресурсы и время. Если вы действительно осознали, что хотите перейти в другую сферу деятельности, то не должны тратить свое время на разные бесполезные занятия типа социальных сетей и прочих развлечений. В социальных сетях сидят люди, у которых много свободного времени, а значит, нет четко описанных целей в жизни; другая категория людей пользуется этими слабостями и извлекает выгоду для себя. Констатирую факты, не более. Кто-то сидит в социальных сетях для создания себе имиджа или репутации, а другие зарабатывают деньги на них. Необходимо заниматься самообразованием и изучать сферу деятельности, которой вы хотите

заниматься, а это значит выкраивать время для получения знаний по выходным, по утрам, по вечерам и при этом продолжать работать и зарабатывать на своей нынешней работе. С тем, как вы укрепляете себя знаниями в новой выбранной вами области, доля вашего времени, уделяемого новой профессии, будет расти. И так вы постепенно словно переносите вес с одной ноги на другую, перераспределяете время с одной специализации на другую. Со временем при неустанной работе над собой вы дойдете до того момента, когда сможете стопроцентно отдать себя любимой деятельности и зарабатывать уже в новой профессиональной роли. ↑

149. Пассивный доход — доход, не зависящий от ежедневной деятельности. К таковым относят, например, дивиденды от инвестиций. Ряд авторов к пассивному доходу относят арендные платежи. ↑

150. Если объединить все наши стремления, старания стать лучше, умнее, сильнее, богаче, то все это можно обозначить как движение из точки А в точку В, где А — это здесь и сейчас, а также то, что нас не удовлетворяет, и В — точка, где находится то самое, что необходимо для полноты нашего счастья.
Ваш путь из точки А в точку В должен состоять из конкретных действий, приносящих конкретные результаты (зачастую же человек ждет, когда с неба свалится чемодан денег или что утром он проснется президентом). Труд никто не отменял.
Дабы труд не был хаотичным и его результаты можно было отследить и скорректировать, предлагается двигаться по собственной карте — карте целей. Вы отмечаете точки своего маршрута

(ближайшие и дальние, к которым предстоит идти 1 год или 5–10 лет) и двигаетесь по ним к намеченной точке В. Ваш маршрут к желаемому будущему должен состоять из целей и задач как на предстоящий день, так и на год, 5 и 10 лет.

↑

151. Согласно принципу Парето, изначально существует серьезный дисбаланс между причинами и результатами, усилиями и вознаграждением. За основу такого дисбаланса принимается соотношение 80/20. Как правило, 80% следствий проистекают из 20% причин; 20% усилий дают 80% результатов. В бизнесе принцип 80/20 постоянно подтверждается: 20% продаж обычно приносят около 80% прибыли, 20% клиентов приносят 80% дохода и т. д. Найти свои главные цели, задачи и дела (20% из общего списка того, чего хотим и к чему стремимся) и вложить в них 20% времени из 24 часов ежедневного цикла, когда вы высокоэффективны, — задача не из простых. Долговременная сосредоточенность на главном, когда лучшее по работоспособности время (не более 20% от общего суточного запаса) и высококачественную энергию инвестируем в наиболее важные дела (в контексте среднесрочных и долгосрочных целей) дает поразительные, чудесные результаты.
Исходя из этого, вам следует делать акцент, постоянно возвращая себя, свое внимание и сосредоточенность, на тех делах, которые приносят 80% результата и прибыли. Научиться этому (когда в итоге 100% сил и времени инвестируешь в главные 20%) — значит на 400% повысить свою

эффективность в самых разных сферах жизни. Все, что не входит в главные 20%, следует выполнять в периоды низкой активности мозга как второстепенное, с минимальными затратами из ограниченного ресурса мыслительной энергии, попутно и без малейшего напряжения. А еще лучше — перепоручать другим, дабы своевременно отдыхать, восстанавливаться и не забывать получать от жизни и самого процесса созидательной жизнедеятельности огромное удовольствие.
↑

152. Настоятельно рекомендую поработать с моим “Ежедневником Триллионера” хотя бы три месяца. Это поможет вашему мозгу находить главное и фокусироваться на нем. ↑
153. Тимур Сибгатуллин — российский предприниматель, за плечами которого десятилетний опыт работы в крупнейшей госкомпании России. Учился в American University в Дубае, City University Business School в Лондоне. Имеет степень магистра в инвестиционном менеджменте. ↑
154. Тайминг — трейдерский термин, означающий умение выбрать подходящий, нужный момент времени для чего-либо. ↑
155. Бахт Ниязов — предприниматель, общественный деятель, публицист. Автор и идеолог проекта Falconry, призванного стать экосистемой и мостом между инвесторами и новой предпринимательской средой.
    В 2004 году Бахт Ниязов создал брокерскую компанию Real-Invest.kz без стартового капитала. За 4 года компания стала лидером биржевого рынка

акций и рынка паевых инвестиционных фондов Казахстана, капитализация компании с 50 тысяч долларов США выросла до 25 миллионов. Под руководством Ниязова Real-Invest.kz участвовала в выводе на рынок и размещении акций и облигаций 10 компаний, среди которых Госпродкорпорация, АТФ-банк, Казахалтын, Казинженеринг.

Помимо опыта работы на фондовом рынке Бахт Ниязов имеет обширный опыт в прямых инвестициях.

В 2009 г. создал микрофинансовую компанию Real-Credit, в течение года вышедшую на рынок лучших игроков по доходности портфеля, количеству займов и объему рынка.

В 2010 г. открыл инвестиционную компанию DIFC, финансируя проекты на международном рынке.

В 2014 г. запустил сервис VIP пассажирских перевозок КиберТрансРу в Москве.

Женат, имеет троих детей. Бахт является активистом движения за устойчивое развитие Казахстана, занимает должность Председателя Совета Директоров Казахстанского Совета по зеленому строительству “KazGBC”. Автор более 50 публикаций на темы экономики, финансов и лидерства.

↑

156. “Стратегия голубого океана” (англ. *Blue Ocean Strategy*) — книга, изданная в 2005 году Кимом Чаном и Рене Моборном, профессорами INSEAD и директорами Института Стратегии голубого океана. ↑
157. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) сказал: “Воистину, у Господа вашего

касательно всех последующих дней вашей жизни есть дары (подарки) [подобно чудесным ароматам и свежим дуновениям, доносящимся до вас]. Идите же навстречу этому [в том числе достигая мастерства в профессиональных навыках, практикуя обязательное и сторонясь явно запретного. И молите Бога]! Велика вероятность, что молитва [а это первоочередно ваш душевный, мысленный, эмоциональный настрой] совпадет с Божественной милостью, и человек [выполнявший все возможное из необходимых предпосылок, пусть маленькими шажочками, но каждый день] станет настолько счастлив, что убытки (потери, проигрыши) более никогда не повстречаются ему [на жизненном пути, ни в земном, ни в вечном; он никогда впредь не окажется в проигрыше]!” См., например: Заглюль М. Мавсу‘а атраф аль-хадис ан-набави аш-шариф. Т. 3. С. 380; аль-‘Аджлюни И. Кяшф аль-хафа’ ва музиль аль-ильбас. Ч. 1. С. 207, хадис № 707; ас-Сабуни М. Мухтасар тафсир ибн кясир. Т. 3. С. 249. — *Ш. А.*

↑

158. То есть самовнушение, показывающее нам реальность лишь с одной стороны и ограничивающее нас. — *Ш. А.* ↑
159. См.: Лалу Ф. “Открывая организации будущего”. Речь в данной книге идет о настоящем тектоническом сдвиге в понимании внутренней организации бизнес-структур. ↑
160. Быть стайером в инвестициях — значит на уровне физических и моральных возможностей быть готовым длительное время (10 лет и более) непрерывно вести инвестиционную деятельность. ↑

161. Горизонт инвестирования бывает коротким, средним и длинным. Короткий — это несколько месяцев, максимум год. Средний — от года до нескольких лет. Длинный — десять и более лет. ↑
162. Кассовый разрыв (англ. *cash deficiency, cash gap*) — временный недостаток денежных средств, необходимых для финансирования наступивших очередных расходов по бюджету. Кассовый разрыв возникает в связи с тем, что сроки поступления денежных средств в бюджет отстают от сроков их расходования. Иными словами, наступает необходимость потратить денежные средства, предусмотренные по бюджету, а поступлений, предусмотренных бюджетом, нет. ↑
163. Деривативы — это производные финансовые инструменты. Производные они потому, что основываются на каком-то ином активе. Их стоимость определяется ценой базового актива — продукта, ценной бумаги, валюты, долгового обязательства — то есть того, от чего они производны. ↑
164. Рантье — лицо, живущее за счет ренты, то есть доходов, получаемых с капитала, как правило, размещенного в виде банковских вкладов, ценных бумаг, доходной недвижимости, земли, бизнеса, а также за счет доходов, получаемых с авторских прав и гонораров. ↑
165. Чат-бот — это виртуальный собеседник, программа, которая создана для имитации поведения человека при общении с одним или несколькими собеседниками. ↑

166. Social media marketing (SMM) — процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продукту через социальные платформы. Это комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний и решения других бизнес-задач. ↑
167. Кьелл Андерс Нордстрем — шведский экономист, писатель и бизнес-спикер, мыслитель, автор бестселлера “Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта”, доцент Института международного бизнеса (IIB) при Стокгольмской школе экономики. ↑
168. Нейромаркетинг — комплекс методов изучения поведения покупателей, воздействующий на эмоциональные и поведенческие реакции. Использует новейшие разработки в областях маркетинга, когнитивной психологии и нейрофизиологии. ↑
169. Ниша рынка — вид бизнеса или сфера хозяйственной деятельности предпринимателя или компании с четко очерченным кругом потенциальных потребителей.

    ↑
170. “Некоторое количество лет” — это словосочетание подразумевает “промежуток между тремя и девятью годами”. Упоминается, что в общей сложности получилось двенадцать лет заточения. И только Всевышнему ведома точная цифра. Суть же — срок был очень продолжительным, а пребывание там — нелегким.

    ↑

171. Ведь то, что Юсуф (Иосиф) ему растолковал, сбылось в последующем. ↑
172. http://www.rg.ru/2014/01/29/rockefeller-site.html. ↑
173. https://ru.wikipedia.org. ↑
174. http://www.manalfa.com. ↑
175. http://starcasm.ru/naskolko-bogat-byl-adolf-gitler. ↑
176. Рафик Загрутдинов более 10 лет занимает руководящие должности в органах государственной власти Республики Татарстан и города Москвы, занимаясь планированием и реализацией государственных программ строительства. Окончил Казанскую государственную архитектурно-строительную академию по специальностям “инженер-строитель”, “экономист-менеджер”, кандидат экономических наук, выпускник бизнес-школы “Сколково”. Счастливый муж и отец троих детей. ↑
177. Патернализм (лат. paternus — отцовский, отеческий) — это система отношений, при которой государство обеспечивает гражданам попечительство и защиту, в обмен на это у государства имеется полный контроль диктовать народу модели поведения, граждане не могут жить и действовать самостоятельно, они пассивно подчиняются власти. Государство воспринимается как “отцовская” власть, всеобъемлющая, неоспоримая. См.: https://ru.wikipedia.org. ↑
178. Св. х. Муслима. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 1190, хадис № 11–(2965). ↑
179. Булат Динеев — генеральный директор компании СП “Башкирские инженерные сети” (Уфа), амбассадор

компании APL, председатель Делового клуба “Ферзь”, учредитель благотворительного фонда “Потерь нет”. ↑

180. Найти свои главные 20% и успешно реализовать их помогает мой “Ежедневник Триллионера”. Сам многие годы пользуюсь им и очень доволен. Этот ежедневник — тренажер для мозга, накачивающий определенные его “мышцы”. Прочитав первые 30 страниц, вы поймете, как им пользоваться. Это внесет серьезные изменения в структуру и работу вашего мозга, в эффективность и результативность вашей жизни. Подробнее о том, как им пользоваться, я рассказываю на моих двухдневных и многодневных семинарах. Расписание семинаров на trillioner.life. ↑
181. Обратите внимание на слова из Священного Корана: “Если завершил [дело] (освободился) [от него], тогда трудись (напрягайся до очередной усталости и утомления) [приступая без задержек к очередному богоугодному делу или занятию, развивающему тебя духовно, интеллектуально или физически, либо приближающему тебя к реализации жизненных целей и задач]” (см. Св. Коран, 94:7). ↑
182. Как я понял, проведя многочисленные личные консультации, у всех проблемы по этой части. Большинство людей, в том числе и материально обеспеченных, не умеют фокусироваться на главных 20% и отбрасывать лишнее, малоэффективное. Это приводит к тому, что они живут в состоянии периодически нарастающего стресса, а это в свою очередь бьет “ниже пояса”. ↑

183. Самат Урмагамбетов — предприниматель из Казахстана, основатель группы компаний “Center group”. ↑
184. Калой Ахильгов — адвокат, эксперт по уголовным делам, связанным с экономическими и должностными преступлениями. Сооснователь компании “Work & Play”. Автор нескольких IT-проектов. Бывший пресс-секретарь, руководитель пресс-службы президента Ингушетии.
Выпускник Всероссийской государственной налоговой академии (ныне Финансовый университет). Проходил обучение в крупнейшей юридической компании Boston Consult Group в г. Бостон (США). Последние 10 лет успешно занимается адвокатской практикой. Его сайт — kaloy.ru.
↑
185. В каждом человеке скупость присутствует в той или иной степени. И преодоление ее — это обычный процесс, проходя через который мы можем претендовать на большее, более величественное Божественное воздаяние. В Коране сказано: “[Учтите, что] в душах людских много скупости (жадности). Если вы творите добро и боитесь Бога, истинно, Господу ведомы все ваши деяния [за благое Он воздаст вам соответствующим благом в мирском и в вечном, а за зло и безответственность — тем, чего заслуживаете. Не забывайте, все вернется к вам тем же]” (см. Св. Коран, 4:128).
↑
186. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Ахмада, аль-Бухари, Муслима, Абу Дауда и др. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари [Свод хадисов имама аль-

Бухари]. В 5 т. Бейрут: аль-Мактаба аль-‘асрийя, 1997. Т. 1. С. 422, хадис № 1419; аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари [Открытие Создателем (для человека в понимании нового) через комментарии к своду хадисов аль-Бухари]. В 18 т. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 2000. Т. 4. С. 363, хадис № 1419 и пояснение к нему; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 80, хадис № 1258, “сахих”.

↑

187. В третьем пункте — важные характеристики для земного благополучия и вечного. ↑
188. Хадис от ‘Ияда ибн Химара; св. х. Муслима и др. См., например: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 1149, хадис № 63–(2865); аль-Амир ‘Аляуд-дин аль-Фариси Аль-ихсан фи такриб сахих ибн хаббан [Благородный поступок в приближении (к читателям) свода хадисов Ибн Хаббана]. В 18 т. Бейрут: ар-Рисаля, 1991 (1997). Т. 16. С. 490, хадис № 7453; аль-Кари ‘А. Миркат аль-мафатих шарх мишкят аль-масабих. В 11 т. Бейрут: аль-Фикр, 1992. Т. 7. С. 3106–3108, хадис № 4960, “сахих”.

↑

189. Подробнее об обязательной милостыне (закяте) читайте в моей книге “Финансы Триллионера”. ↑
190. Хадис от Ибн ‘Аббаса. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 85, хадис № 1364, “сахих”; Заглюль М. Мавсу‘а атраф аль-хадис ан-набави аш-шариф [Энциклопедия начал благородных пророческих высказываний]. В 11 т. Бейрут: аль-Фикр, 1994. Т. 2. С. 107; аль-‘Аджлюни И. Кяшф аль-

хафа’ ва музиль аль-ильбас. В 2-х ч. Бейрут: Аль-кутуб аль-‘ильмийя, 2001. Ч. 1. С. 146, хадис № 485.

↑

191. Хадис от Абу Са‘ида; св. х. ат-Табарани (филь-авсат). См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 70, хадис № 1071, “хасан”. ↑
192. Хадис от Умм Салямы. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 357, хадис № 7–(920); ан-Навави Я. Сахих муслим би шарх ан-навави [Свод хадисов имама Муслима с комментариями имама ан-Навави]. В 10 т., 18 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, [б. г.]. Т. 3. Ч. 6. С. 223, хадис № 7–(920); аль-Амир ‘Аляуд-дин аль-Фариси. Аль-ихсан фи такриб сахих ибн хаббан [Благородный поступок в приближении (к читателям) свода хадисов Ибн Хаббана]. В 18 т. Бейрут: ар-Рисаля, 1991 (1997). Т. 15. С. 515, хадис № 7041, “сахих”. ↑
193. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 1204, хадис № 74–(3009); аз-Зухайли В. Ат-тафсир аль-мунир [Освещающий тафсир]. В 17 т. Дамаск: аль-Фикр, 2003. Т. 8. С. 31; Абу Дауд С. Сунан аби дауд [Свод хадисов Абу Дауда]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 182, хадис № 1532, “сахих”; аль-Амир ‘Аляуд-дин аль-Фариси. Аль-ихсан фи такриб сахих ибн хаббан [Благородный поступок в приближении (к читателям) свода хадисов Ибн Хаббана]. В 18 т. Бейрут: ар-Рисаля, 1991 (1997). Т. 13. С. 51, 52, хадис № 5742, сахих”.

↑

194. Пророк Мухаммад сказал: “Верующий ест за одного человека, а неверующий — за семерых”. Хадис от Абу Хурайры; св. х. Ахмада, Муслима, ат-Тирмизи и др. См.: ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи. 2002. С. 544, хадис № 1824, “хасан”; ан-Найсабури М. Сахих муслим. С. 854, хадис № 186–(2063). ↑
195. В Коране Господь миров говорит: “И соревнуйтесь же [пред Всевышним] в совершении благих дел! [Соревнуйтесь в качестве и количестве благих деяний и поступков. Изменяйте, украшайте сию мирскую обитель. Уясните для себя, что вы более не вернетесь на землю, так не упустите же этот единственный шанс под названием “жизнь”. В своем созидании не бойтесь выглядеть в глазах других нестандартными. Важно быть, а не казаться.] Где бы вы ни находились, Аллах (Бог, Господь) соберет вас всех до единого [независимо от того, на суше вы умерли или на море, в первом веке или в двадцать первом; вне зависимости от чего-либо Господь все расставит на свои места]. Нет границ Его мощи [Ему подвластно все, что Он пожелает]” (см. Св. Коран, 2:148).

    ↑
196. В Коране Господь миров говорит: “Им [близким к Богу (авлия’)] — радостная весть *в мирской жизни* и *в вечности* [они будут счастливы в обоих мирах, но в мирской обители это потребует от них серьезных усилий, самодисциплины и работы над собою]. Неизменны слова [обещания] Всевышнего. Это [радостная весть в мирской жизни и в вечности] — великий триумф [ведь приобретенное ими — результат стойкой и непоколебимой веры, работы на

протяжении десятилетий, искренности благородных дел и поступков]” (Св. Коран, 10:64). ↑

197. Хадис от Ибн Мас‘уда; св. х. Ахмада, ат-Тирмизи, аль-Хакима и др. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 65, хадис № 973, “сахих”; ат-Тирмизи М. Сунан ат-тирмизи. 2002. С. 702, хадис № 2463. ↑
198. Хадис от Сахля ибн Са‘да; св. х. Ибн Маджа, ат-Табарани, аль-Хакима и др. См., например: Ибн Маджа М. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 444, хадис № 4102, “сахих”; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 65, хадис № 960, “сахих”. ↑
199. Св. х. Муслима. См.: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 1190, хадис № 11–(2965); ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 116, хадис № 1869, “сахих”. ↑
200. Св. х. Ибн Маджа. См., например: Ибн Маджа М. Сунан [Свод хадисов]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 446, хадис № 4121, “да‘иф”; ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр [Малый сборник]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1990. С. 116, хадис № 1887, “хасан”.Степень достоверности у данного хадиса низкая, но смысл его в контексте общих смыслов Корана и Сунны верен и назидателен. ↑
201. Пророк Мухаммад (да благословит его Всевышний и приветствует) подчеркивал: “Не перестанет Всевышний одаривать вас Своей милостью, пока не овладеет вами чувство скуки, душевной тоски! [Думайте и действуйте с перспективой на будущее, не забывая об изменчивости настроения, состояний

и возможностей!]”. См., например: аль-Бухари М. Сахих аль-бухари. Т. 1. С. 38, хадис № 43; аль-‘Аскаляни А. Фатх аль-бари би шарх сахих аль-бухари. В 18 т., 2000. Т. 2. С. 136–138, хадис № 43 и пояснение к нему. ↑

202. Хадис от ‘Ияда ибн Химара; св. х. Муслима и др. См., например: ан-Найсабури М. Сахих муслим [Свод хадисов имама Муслима]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1998. С. 1149, хадис № 63–(2865); аль-Амир ‘Аляуд-дин аль-Фариси Аль-ихсан фи такриб сахих ибн хаббан [Благородный поступок в приближении (к читателям) свода хадисов Ибн Хаббана]. В 18 т. Бейрут: ар-Рисаля, 1991 (1997). Т 16. С. 490, хадис № 7453; аль-Кари ‘А. Миркат аль-мафатих шарх мишкят аль-масабих. В 11 т. Бейрут: аль-Фикр, 1992. Т. 7. С. 3106–3108, хадис № 4960, “сахих”.

↑

203. Начиная работать и зарабатывать, следует в первые же месяцы уяснить: важно не тратить все заработанное на развлечения, забавы и не столь жизненно важные покупки, а стать как можно быстрее финансово независимым от родителей и старших братьев, (1) инвестируя в себя, свои профессиональные навыки, (2) инвестируя в собственное жилье, сберегая максимум, а не устремляясь в банк за кредитом, (3) инвестируя в то, что через 10 лет начнет приносить пассивный доход.

↑

204. Все это — варианты перевода использованного в аяте глагола “са‘а” (быстро устремляться, бежать; стараться, работать, добиваться). ↑

205. “Подавляющее большинство богатых предпринимателей и инвесторов работают как проклятые” (Дэвид Стивенсон, автор книги “Лайфхаки богатых людей”). ↑
206. Виктор Гюго (1802–1885 гг.) — французский писатель. ↑
207. Крюгер Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. С. 42, 43. ↑
208. Игры с нулевой суммой — особая разновидность игр с постоянной суммой, то есть та, где игроки не могут увеличить или уменьшить имеющиеся ресурсы, или фонд игры. В этом случае сумма всех выигрышей равна сумме всех проигрышей при любом ходе.
    А вот игрой с отличной от нуля суммой является, например, торговля, где каждый участник извлекает выгоду. ↑
209. Крюгер Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения. С. 43. ↑
210. См., например: Заглюль М. Мавсу‘а атраф аль-хадис ан-набави аш-шариф. Т. 3. С. 380; аль-‘Аджлюни И. Кяшф аль-хафа’ ва музиль аль-ильбас. Ч. 1. С. 207, хадис № 707; ас-Сабуни М. Мухтасар тафсир ибн кясир. Т. 3. С. 249. ↑
211. Арабское слово, переведенное в аяте как “тьма”, в обоих случаях стоит во множественном числе. ↑
212. С подобным смыслом см. также следующие аяты Св. Корана 3:28, 3:118, 4:144, 5:51, 5:57, 8:73, 58:22, 60:1. ↑
213. Крюгер Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. С. 14. ↑
214. Там же. С. 25, 26. ↑

215. В том числе желание покупать все понравившееся. ↑
216. Слово именно с таким смыслом использовано в тексте хадиса. ↑
217. См.: Абу Дауд С. Сунан аби дауд [Свод хадисов Абу Дауда]. Рияд: аль-Афкяр ад-давлийя, 1999. С. 465, хадис № 4263, “сахих”; аль-Хаттаби Х. Ма‘алим ас-сунан. Шарх сунан аби дауд [Достопримечательности сунн. Комментарий к своду хадисов Абу Дауда]. В 2 т., 4 ч. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1995. Т. 2. Ч. 4. С. 314, хадис № 1692. ↑
218. 20 минут сна могут быть очень даже достаточны. Например, в обеденный перерыв. Очень полезно для мозга и тела. ↑
219. Те, кто был на моих многодневный семинарах, знакомы с этим. Кратко поясню. Берете чистый лист бумаги. В центре рисуете круг и внутри него пишете “Самое главное в моей жизни”. От него идут стрелочки, не более восьми. Например, одна из них — “здоровье”. Здесь вы опишете (на листе, а не в мыслях), что является проблемой № 1 относительно вашего здоровья на данный момент. И тут же подумаете, что необходимо начать делать уже сегодня, дабы решить эту проблему в самом ближайшем будущем. Описывая самое главное и проблемное в основных областях вашей жизни (не более восьми сфер), вы собираете себя “по кусочкам”, остатки энергии фокусируются на главном, и вы чувствуете прилив сил. И не забудьте после этого начать действовать! ↑
220. Подробно разбираем на моих многодневных семинарах. ↑

221. Подробно работаем с сутью и самим процессом написания личной истории-сценария на моих многодневных семинарах. ↑
222. “Всевышний Творец первым создал *калям* (то, что могло бы фиксировать повеления Господа миров в Хранимой Скрижали). Аллах повелел *каляму*: “Пиши!” *Калям* вопросил: “Что мне следует писать?” — “Все, что будет происходить до Судного Дня!” См., например: Заглюль М. Мавсу‘а атраф аль-хадис ан-набави аш-шариф. Т. 4. С. 45, 46.*Калям* описал все, но Бог не вынес окончательного судебного решения об однозначности и бесповоротности той или иной ситуации. То есть были даны границы, в рамках которых реализуется свобода выбора веры или безверия, жизненной стойкости или слабости, активности или инертности. Описано, но не приказано! См.: аль-Кари ‘Али. Шарх китаб “Аль-фикх аль-акбар” [Комментарии к книге (имама Абу Ханифы) “Наивысшее знание”]. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1984. С. 63, 65. ↑
223. Св. х. Ахмада, аль-Байхакы. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 114, хадис № 1843, “сахих”. ↑
224. Хадис от Зейда ибн Сабита; св. х. Ибн Маджа и ат-Табарани. См., например: аз-Зухайли В. Ат-тафсир аль-мунир. В 17 т. Т. 8. С. 667; Ибн Маджа М. Сунан. 1999. С. 444, хадис № 4105, “сахих”; аль-Кардави Ю. Аль-мунтака мин китаб “ат-таргыб ват-тархиб” лиль-мунзири. Т. 2. С. 331, хадис № 1948. ↑
225. Хадис от Савбана; св. х. Ахмада, ан-Насаи, Ибн Маджа, Ибн Хаббана и аль-Хакима. См, например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 122, хадис № 1975,

“хасан”; Ибн Маджа М. Сунан. 1999. С. 27, хадис № 90, “хасан”; Ахмад ибн Ханбаль. Муснад. 2002. С. 1640, хадис № 22745 (22386), “сахих”, “хасан”.

↑

226. Таковы результаты опроса “Левада-центра”, проведенного в 2015 году. ↑
227. Последняя часть хадиса при подстрочном переводе звучит как: “Ему (Господу миров) не надоест (не наскучит) [помогать вам], пока вам не надоест (не наскучит) [делать свое дело, не отчаиваясь в помощи и милости Творца; пока не надоест ставить цели и, несмотря ни на что, достигать их]”. Хадис от Джабира; св. х. Ибн Маджа, Абу Я‘ля и Ибн Хаббана. См.: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 180, хадис № 3013, “сахих”.

↑

228. Возможно, Всевышний спросил через ангела, пришедшего к нему в облике человека.

↑

229. Мамардашвили М. На пути к человеку // Psychologies, 2007 (№ 15). С. 114. ↑
230. Там же. С. 115. ↑
231. Св. х. ас-Суюты. См., например: Заглюль М. Мавсу‘а атраф аль-хадис ан-набави аш-шариф [Энциклопедия начал благородных пророческих высказываний]. В 11 т. Бейрут: аль-Фикр, 1994. Т. 8. С. 587; аль-Куртуби М. Аль-джами‘ ли ахкям аль-кур’ан [Свод установлений Корана]. В 20 т. Бейрут: аль-Кутуб аль-‘ильмийя, 1988. Т. 8. С. 226. ↑
232. Грин Р. Мастер игры. М.: РИПОЛ классик, 2014. С. 17–21. ↑

233. Грин Р. Мастер игры. М.: РИПОЛ классик, 2014. С. 17–21. ↑
234. Хадис от Ибн ‘Аббаса и др.; св. х. аль-Хакима, аль-Байхакы и др. См., например: ас-Суюты Дж. Аль-джами‘ ас-сагыр. С. 78, хадис № 1210, “хасан”. ↑
235. Рустам Сулейманов — предприниматель, президент Фонда Марджани. ↑
236. А проблем этих много. Гигантские долги, зависимость от влиятельных стран или от внутренних кланов, разрыв между обещаниями политиков и реальными возможностями, пенсионные выплаты, экологические проблемы, миграционная политика и пр. ↑
237. Почему первый богословский? Перевод впервые выполнен ученым-богословом. Прежние переводы Корана на русский язык были выполнены или востоковедами (как Г. С. Саблуков, И. Ю. Крачковский, Б. Я. Шидфар, М.–Н. О. Османов), или переводчиками (В. М. Порохова, Э. Р. Кулиев) — ни у кого из них не было богословского образования. Значение их работ нисколько не умаляется, они, безусловно, по-своему уникальны. ↑