

Саидмурод Раджабович Давлатов
Мой гениальный ребенок

Саидмурод Давлатов

Мой гениальный ребенок



SelfPub; 2018

Аннотация

Современный мир чрезвычайно сложен и требует от молодёжи быть более самостоятельными и целеустремлёнными. Поэтому сегодня так важно правильно воспитывать детей и обучать их финансовой грамотности. И именно в этом вам может помочь эта книга. Она содержит знания по финансовой грамотности, личностному росту, семейным отношениям, а также поможет вам научить детей управлению временем, правильной постановке целей и азам ведения бизнеса. Также с её помощью вы сможете определить ту сферу, в которой ваш ребёнок сможет проявить свои незаурядные способности и добиться самых высоких результатов.

КНИГА О МОЛОДЕЖИ И ДЛЯ МОЛОДЕЖИ, ИЛИ СОВЕТЫ О ТОМ, КАК СТРОИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ

Радикальные изменения в современном обществе, огромное влияние глобализации, новейших информационных технологий и переход общества к рыночной экономике коренным образом изменили условия жизни людей, их ценности, интересы, смысл и стратегию жизни и каждого человека, и целых народов, наций.

В условиях рыночных отношений каждый человек сам должен обеспечить себя работой. Это требует готовности к различным нестандартным жизненным ситуациям, умения решать сложные экономические проблемы, возникающие в условиях рыночных отношений, изменения традиционного подхода к воспитанию детей. Человек «нового времени» должен быть экономически грамотным и творчески мыслящим, постоянно стремящимся к духовному росту и пополнению своих знаний.

Личностный рост каждого человека, его финансовая грамотность определяют качество жизни конкретного человека, целого народа и государства в целом.

«Мой гениальный ребенок» – это ценное научнопопулярное пособие, которое подскажет родителям, как воспитывать детей в современных условиях. В книге Саидмурода Давлатова простым и доступным языком подробно рассказывается о психологии воспитания, об ошибочных стереотипах родителей, о том, как делать первые шаги в предпринимательстве, о принципах

и экономических закономерностях бизнеса.

Автор предлагает родителям стратегию, пути и методы воспитания успешного человека. Один из таких путей автор видит в одновременном изменении мышления родителей и воспитании у детей финансовой грамотности и нацеленности на личностный рост.

Эта книга – своего рода путеводитель для подрастающего поколения в быстро меняющемся мире.

*Доктор химических наук,
академик НАН Кыргызской Республики,
председатель ассамблеи народов Кыргызстана,
Б.М. Мурзубраимов*

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА НАЧИНАЮЩЕГО БИЗНЕСМЕНА

Книга Саидмурода Давлатова «Мой гениальный ребенок» является научно-популярной и адресована широкому кругу читателей. Основная идея книги – проблема воспитания и развития успешных личностей в условиях глобализации, рыночных отношений и информационных технологий.

Книга ценна тем, что воспитание ребенка в ней рассматривается в тесной связи с развитием его финансовой грамотности и направлена на формирование успешного человека,

конкурентоспособного на рынке труда.

Развитие финансовой грамотности является основополагающим моментом, и потому финансовые вопросы рассматриваются детально – теоретически и практически. Автор, излагая свои идеи о воспитании успешного человека, приводит примеры из своей жизни, из жизни знаменитых бизнесменов, иллюстрируя свои мысли притчами, которые делают книгу доступной для восприятия читателей и обогащают их ценной информацией. Лейтмотивом, «красной нитью» является мысль о том, что «мы, родители, сами строим личность своего ребенка».

Книга, бесспорно, вызовет интерес у родителей и подрастающего поколения. Масса полезных советов поможет найти родителям ответы на многие волнующие их вопросы: на что ориентировать ребенка в жизни, как обеспечить его психологическую устойчивость и финансовую грамотность, как подготовить ребенка к жизни в бушующем море рынка?

С. Давлатов предлагает проверенную на практике систему подготовки успешных людей в условиях рыночных отношений. Нынешнее время требует, чтобы будущее поколение было конкурентоспособным на рынке труда в условиях дефицита рабочих мест. Автор предлагает свое видение того, как надо воспитывать успешного ребенка, активного деятеля, творца своей судьбы, патриота своей страны, и это делает книгу весьма нужной и ценной. Уверен, что она станет настольной книгой будущих бизнесменов!

*Заведующий лабораторией
среднего профессионального образования
Центра проблем профессионального образования
Кыргызской академии образования,
кандидат психологических наук, доцент
М.С. Мурза*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые читатели!

Книга, которую вы держите в руках, содержит в себе практические знания, приобретенные в процессе обучения детей и взятые из моего личного опыта. Я написал ее с единственной целью – в разных регионах, в благополучных семьях и не очень найти талантливых людей, которые мечтают о достойной жизни и, безусловно, заслуживают ее.

В жизни часто бывает, что отсутствие денег не позволяет получить достойное образование, и человек выбирает для себя абсолютно другую судьбу, начиная жить не так, как хотел бы, а так, как получится.

В свое время мне пришлось оставить три вуза, потому что у меня не было средств оплачивать учебу, но тем не менее я добился многого. И я верю, что таких людей, как я, в нашем обществе очень много.

Сегодня быть талантливым и даже гениальным недостаточно, нужно уметь применить свой талант в реальной жизни.

Каждый родитель мечтает, чтобы его дети стали состоятельными, успешными, чтобы ими можно было гордиться. Сегодня вопрос о том, нужно ли учиться основам финансовой грамоты уже неактуален – ее знание стало насущной необходимостью. Следование принципам и советам, изложенным в книге, помогут вашему ребенку к 25-27 годам стать финансово свободным, как когда-то они помогли и мне.

Однако, пожалуйста, обратите внимание на то, что хороших результатов без соответствующих усилий не получить: настоятельно рекомендую каждую главу «прорабатывать» с вашим ребенком не менее недели, а если потребуется – две или три. Рассказывайте ему понемногу – не все сразу, обязательно повторяйте материал.

Я не могу утверждать, что каждый, кто прочитает эту книгу, гарантирует своим детям полную материальную обеспеченность, но уверен в том, что это, как минимум, обязательно поможет им обрести финансовую стабильность. А достигнут ли они желаемого финансового благополучия, зависит только от них самих. Ведь не каждый, кто учится в школе, становится впоследствии академиком. Школа учит нас писать, читать, дает общее образование, без которого современный человек не сможет социализироваться. Всем нам не обязательно становиться академиками, но школьные знания облегчают нашу жизнь и помогают ориентироваться в реальности.

Верю, что эта книга попадет в руки тех, кому она действительно необходима. Я вырос без отца и всю жизнь нуждался в наставлениях. Благодарю свою маму за то, что когда мне было восемь лет, она отдала меня на обучение Наставнику, и он помог мне построить фундамент личности. Думаю, эта книга точно так же станет фундаментом для тех, кто думает о своем успешном будущем.

Хочу выразить признательность всем своим ученикам, посещавшим авторский тренинг, на котором основана данная книга. Благодаря их опыту и помощи родителей, которые поддерживали своих детей и давали отзывы, была разработана наша система.

Огромную благодарность выражаю нашей команде: Айжан Урадиловой, Мирлану Алымбекову, Александре Пак, Нине Терлецкой, Джумадильхану Керимбеку, директору международного центра развития человека «САМО» (Казахстан) Диане Урисбаевой, исполнительному директору международного центра развития человека «САМО» (Кыргызстан) Мелису Беркулову, – без них эта книга не увидела бы свет. Именно они без усталости трудились для того, чтобы наши знания стали доступными другим людям.

*С глубоким уважением,
Саидмурод Давлатов*

ВВЕДЕНИЕ

Всякий ребенок в известной мере есть гений, и всякий гений в известной мере – ребенок. Сродство обоих обнаруживается в наивности и возвышенной простоте.

Артур Шопенгауэр

Наше благосостояние во многом определяется нашим воспитанием, образованием, уровнем развития интеллекта. А это все, в основном, закладывается в детстве. Если родители уделили всему этому внимание, результат будет однозначно положительным. Это не означает, что надо пойти к родителям и сказать: «Я бедный, потому что вы меня не научили тому, как стать богатым». Или: «Вы виноваты в том, что я бедный». Нет. Родители любят нас так, как могут, и помогают нам так, как умеют, но слова «бедность» и «богатство» они понимают не так, как мы. Во времена их молодости и становления жизнь предъявляла к людям совсем другие требования.

Но сегодня у нас появился благоприятный шанс для проявления своих способностей, и любой человек может обеспечить себе достойную жизнь. Ты можешь стать тем, кем хочешь, кем мечтаешь, просто прояви целеустремленность и упорство. Ты можешь иметь все, что пожелаешь, – просто учись, работай и добивайся.

Мы с вами живем в новом мире, где легко определить, кто чего стоит. А нашим детям еще проще будет понять, на что они способны, и добиться успеха. Но для этого необходимы знания.

Например, если человек не знает законов общества и живет исключительно в соответствии со своими представлениями, он может сказать: «Мне казалось, что так правильно, я думал, что так лучше...» А когда человек знает законы, – у него в руках есть конкретный инструмент, который он может использовать для достижения своих целей.

Когда дети оканчивают среднюю школу, их ожидает абсолютно неизвестный мир. Это мир, где нет инструкций, нет пояснений. Они попадают в него, не имея в руках никаких инструментов. Родители не объясняют, как управлять деньгами, но часто рассказывают о тех ошибках, которые совершали сами: «Не делай так!», «Нельзя поступать так, это плохо!». По большому счету, все знают, «как не надо жить».

Но вот, «как надо жить», никто не говорит, старшие лишь предполагают: «Может быть, так лучше». И никаких гарантий, что они правы.

Мы начали изучать жизнь молодежи, истории успешных людей и кое-что заметили. Оказывается, человек, как цветок: если вовремя поливаешь и тщательно ухаживаешь, он зацветет. Если своевременно направляешь, поддерживаешь, вдохновляешь человека, он ярче проявляет свои способности, плодотворнее реализует мечты, быстрее добивается целей.

Сегодня испортить человека легко. Можно хорошего ребенка сделать плохим, это очень просто. Ведь благодаря новым технологиям современные дети намного сообразительнее, чем были мы в их возрасте.

Нынешние школьники лучше, чем их родители, разбираются в компьютерах, технических новинках, больше времени проводят в Интернете. Мы в детстве общались в масштабах одного двора, улицы, села или маленького городка, а они переписываются с людьми со всего мира в режиме реального времени. Интернет – это бесконечный мир, иногда люди теряются в лабиринтах Сети: хотят найти ответ на один вопрос, но «застревают» на совсем других вещах. И сам автор здесь не исключение. Такая доступность информации может испортить любого ребенка, если мы его не будем направлять и контролировать. Это первое. Второе: качество жизни улучшается, потребностей становится больше, но и соблазнов становится больше, чем когда бы то ни было.

Все это усиливает стремление к материальным благам, нарушает эмоциональный баланс ребенка. Он уже в детстве мечтает о большом особняке, шикарной машине, модной одежде. Ребенок уже в детском саду хочет мобильный телефон последней модели, а когда он становится школьником, говорит: «Я не хочу идти в школу в этой одежде», или «Мне нужна модная, современная сумка» и так далее. Соблазны могут испортить ребенка, если не будет правильного воспитания. Сегодня быть хорошим человеком мало. И хорошим ребенком – тоже. Ребенок может отлично учиться в школе, но если у него не получится реализовать свои желания, то нельзя исключать, что он пойдет на необдуманные поступки, лишь бы иметь то, что хочет.

Поэтому каждый родитель несет огромную ответственность за будущее своего ребенка. Я думаю, что надо оценивать человека не по его материальному достатку, а по тому, насколько правильно он смог воспитать своих детей.

Каждый лидер, каждый успешный человек проходит через это испытание. Чужих детей воспитывать легче, а вот своих – очень сложно, потому что мешает чрезмерная любовь, потакание, жалость. Вы хотите наказать ребенка за неправильный поступок, но не делаете этого, потому что жалеете.

Сегодня воспитывать детей нужно с учетом современных жизненных реалий и будущих перспектив нашей цивилизации. Нас родители воспитали на тех принципах, на которых выросли сами. Но тогда жизнь менялась не так стремительно. Может быть, поэтому многие оказались не готовы к тем радикальным изменениям, которые произошли за последние десятилетия.

Сегодня нам нужно готовить детей к будущему, которое наступит через 10-20 лет и которое потребует от человека, высокого профессионализма, готовности непрерывно развиваться, умения решать сложные задачи и выходить из трудных ситуаций.

Свое рабочее место мы создаем сами

Когда человек оканчивает среднюю школу, перед ним открывается огромный неизвестный мир. Он не знает, как поступать в различных жизненных ситуациях и начинает

совершать поступки исходя из собственных представлений. И ошибается – еще раз и еще...

Мы все очень похожи. В детские годы у всех нас похожие мечты, мы все хотим быть успешными и прожить жизнь в полном достатке. Мы верим, что все наши мечты достижимы. Ведь никто не мечтает стать неудачником. Я ни разу не встречал ребенка, который сказал бы: «Я хочу стать пьяницей или нищим». Но в реальной жизни люди почему-то становятся ими. Потом наступает подростковый период, и в нем люди тоже похожи – у них есть вера, мечты, стремления. А вот по окончании средней школы, когда человек вступает в самостоятельную жизнь, приходит время испытаний. И одни выходят из них победителями (успешными людьми), другие побежденными (неудачниками). Подросток делает выбор – по какой дороге идти.

И каждый выбирает в соответствии со своими знаниями о жизни.

Все наши ошибки связаны с тем, что нам не хватает информации для поиска пути к тому образу жизни, о котором мы мечтаем. Время проходит очень быстро, и надо вписываться в ритм жизни.

Мышление современного человека должно быть стратегическим и «смотреть» минимум на 10 лет вперед. Если раньше было достаточно следовать такому совету родителей: «Сынок, чтобы найти хорошую работу, жить достойно, быть полезным обществу, учись», то сейчас этого мало. В действительности, раньше мы все так и жили. Человек мог получить хорошее образование, стать врачом, учителем, технологом, водителем, и жить хорошо.

Время требует нового мышления. Что должны родители говорить своим детям вместо «учись, чтобы найти хорошую работу»? Надо говорить: **«Учись, больше читай, развивайся, чтобы не искать работу, а создавать себе рабочее место и быть полезным обществу, помогать людям!»**

Раньше надо было постоянно держать детей под контролем, а теперь необходимо **их мотивировать, чтобы они были сообразительными, самостоятельными до того, как окончат среднюю школу.**

Ребенок должен осознавать, насколько важно то, что задают в школе или поручают родители. Он не должен ждать, пока ему прикажут сделать что-либо учителя или родители, а делать все самостоятельно.

Если ему один раз сказали: «Сделай это», он должен сделать сразу, а не ждать, пока повторят. Он должен делать в два раза больше, чем ему задали. Стратегия, мощная логика, способность думать, делать выводы – вот чего требует новый век, вот что необходимо, чтобы вписаться в современную жизнь. Счастливы те родители, которые сумели обучить этим качествам своих детей.

Ловушка негативного мышления

Я исследовал жизнь многих людей и понял, почему большинство из них не могут быть успешными. Просто они делают попытки, но от того, что у них нет знаний, навыков и умений, они, соответственно, ошибаются. А ошибки откладывают в сознании негативный отпечаток. И если эти ошибки повторяются несколько раз, человек теряет уверенность в себе. И даже если он захочет изменить свою жизнь, то все равно будет действовать так, как привык, потому что у него не хватает уверенности в себе, ему кажется, что он не справится. Отрицательный жизненный опыт формирует в сознании человека определенные привычки, подобные хронической болезни.

Когда у человека появляется хроническая болезнь, он зачастую перестает верить в свое выздоровление и рассуждает так: «Наверное, когда-нибудь наука найдет суперлекарство, я его выпью и сразу выздоровею». Поначалу человек, наверное, пробовал все виды лекарств, но исцеления не случилось. Тогда пришла мысль о том, что, видимо, нужно смириться с болезнью: «Я очень хочу, но не получается». А не получается потому, что сознание уже

привыкло к болезненному состоянию.

Я считаю, что многие из нас сами являются главной причиной неудач своих детей. Как и родители, которые сами стали успешными, могут стать причиной успеха своих детей. Я заметил, что у большинства состоявшихся личностей были наставники, благоприятное окружение и люди, оберегавшие от ошибок.

Поэтому, **если заглянуть в будущее – на 20-30 лет вперед, – разве карьера и материальные блага будут важны для нас? Поверьте, все потеряет смысл, кроме наших детей.** В старости люди спокойны, если их дети жизнеспособны, самостоятельны и добились большего, чем от них ожидали. Дети могут стать либо гордостью родителей, либо их горем.

Личность ребенка мы строим сами – точно так же, как художник рисует картину. Дети спрашивают: «Папа, а это что?», «Мама, а это что?» И когда мы отвечаем на вопросы, то рисуем в голове ребенка наш мир. Если мы даем неправильный образ, не оберегаем от неверных представлений, дети, вырастая, будут ошибаться слишком часто.

Мы изучали причины, по которым люди становятся неудачниками, думали, почему с ними такое происходит. И мы нашли ответ. Большинство людей, примерно 98%, просто попадают в молодости в «ловушку негативного мышления». После первых же неудач они теряют уверенность в своих силах, начинают думать, что так и должно быть.

Они смиряются со своим положением. Им никто не говорит: «Ты способный парень, у тебя все получится, ты должен снова пробовать!» А вот те 2%, которые добиваются успеха, правильно воспринимают неудачи. Они говорят себе: «Если сегодня у меня не получается что-то, это не потому, что я бездарность, а только по той причине, что мне не хватает навыков и умений. Если у меня что-то не получается, значит, у меня несовершенный план, но всему можно научиться».

Только 2% людей могут это понять и объяснить. Не у всех хватает выдержки, чтобы пережить неудачу, не у всех есть внутренний стержень, чтобы справиться с депрессией. Ведь каждая неудача на всю жизнь оставляет отпечаток в сознании. И всякий раз, когда человеку придется принимать решение, страх и сомнения будут мешать ему.

Уверенность в себе – это главный инструмент для достижения успеха. А вера в себя появляется благодаря результатам, позитивному опыту, положительным отзывам других людей. Это происходит не за один день, а постепенно.

В любом обществе люди тянутся к тем, кто уверен в себе. Когда люди видят сильного лидера, они говорят: «Я сам не справлюсь, но если я буду с ним, может быть, чего-то добьюсь!» Уверенный, успешный человек может стать примером для миллионов людей.

Все родители мечтают, чтобы их дети стали успешными, но никто не дает им конкретных инструментов для достижения успеха. Давайте вспомним собственный жизненный опыт. Мне пришлось тысячи раз ошибаться и больно падать, возможно, потому, что я вырос без отца.

Но, изучая истории успешных людей, выросших в полных семьях, я заметил, что и у них тоже порой не было инструментов достижения успеха, потому что родители воспитывали по тем же «лекалам», по которым «кроили» их самих.

Здесь, однако, существует еще одна опасность. Если давать ребенку деньги и возможности, но не учить правильному отношению к ним, то результат может оказаться плачевным.

Почему у многих состоятельных родителей дети позволяют себе те вещи, которые нельзя делать – пьют алкогольные напитки, курят, бездельничают? Их портят легкие деньги. Во-первых, они не понимают ценности этих денег. А во-вторых, всегда рассчитывают на родителей. Мы изучали жизнь более 500 детей и часто сталкивались с подобными примерами. У меня есть состоятельные родственники с такими детьми. Большинство людей, которые стали успешными, выросли в бедных семьях. Не родители учили их, как стать успешными, а жизнь заставила.

Успешные люди часто ведут себя одинаково. Пережитые в детстве трудности

заставляют их делать все возможное для своих детей. Они говорят: «Я прошел через страдания в детстве и не хочу, чтобы мои дети повторили мой путь». Они думают: «Я добился чего-то в жизни и не хочу, чтобы мой ребенок начинал с нуля, я хочу, чтобы воспользовался моим опытом, моими достижениями и добился еще большего». Но это не всегда работает, потому что такие родители не дают детям инструмента, а одного желания здесь мало.

Многие успешные люди слишком заняты, у них много важных дел. Они не стали бы успешными, если бы мало работали. И у них не хватает времени для воспитания детей. Они не успевают даже нормально общаться с ними. И, к сожалению, дети становятся не такими, как хотелось бы любящим мамам и папам.

Боль и переживания детства и молодости подталкивают родителей к успеху, и они мечтают, чтобы дети взяли их успех и быстрее пошли дальше, а дети этого не осознают, не понимают этих намерений. И не потому, что не хотят, – просто родители не дают им необходимых инструментов.

Притча

Бесплодность принуждения

Однажды парень пришел к своему наставнику и говорит: «Мастер, я хочу, чтобы эта собака стала бойцовой, помогите мне ее воспитать хорошим бойцом». Мастер говорит: «Каждый день давай ей рыбий жир».

Парень принялся каждый день насильно потчевать собаку рыбьим жиром. А делал это так – зажимал пса между колен и силой вливал в пасть лекарство. Так продолжалось долгое время. В какой-то момент собаке это надоело, она вырвалась, бутылка разбилась и жидкость растеклась по полу. Собака посмотрела на хозяина, подошла к лужице рыбьего жира и начала с удовольствием слизывать его с пола. Парень невероятно удивился, он полгода мучился, заставляя собаку пить, а оказывается, она сама с удовольствием делает это.

Два типа знаний

Чтобы обрести инструменты достижения успеха, надо опираться на два типа знаний. В вузах дают специальные знания, обучают профессии. Например, у нас полно экономистов, которые умеют считать деньги, сводить баланс, но сами бедны. Или, например, сейчас много администраторов, которые могут организовать любую работу, но организовать свою жизнь им не удастся.

Так или иначе, вузы дают знания, которые нам необходимы для работы по выбранной специальности. А профессия облегчает нам жизнь, помогает развиваться. Однако получение профессиональных знаний – это лишь половина пути. На втором этапе человеку предстоит овладеть знаниями, которые помогут ему принимать правильные решения в жизни – и вузовские преподаватели ему в этом вряд ли помогут.

Обычно мы страдаем от того, что принятые решения в 80% случаев оказываются ошибочными. Но понимаем мы это только после того, как решение принято. Люди теряют деньги, время, нервы, дружбу, семейное благополучие и т. д. 80% наших планов не срабатывает, 80% наших действий не дают желаемого результата. Когда это происходит, нужно, чтобы человек, ощутивший потерю, проявил силу духа и высокую жизнеспособность, у него должно хватить воли и настойчивости, чтобы преодолеть трудности. Это настоящее искусство... Искусство создания личности, вот что это такое. Итак, обретение внутреннего стержня – это первый шаг. Второй шаг – это финансовая грамотность. Именно она позволяет человеку улучшить свою жизнь, экономит время и, самое главное, помогает достигнуть целей намного быстрее.

Представьте на минуту, что вы сделали то, о чем мечтали, – как это здорово, как классно! А почему бы и нет? Мы считаем, что смысл развития цивилизации в том, чтобы мы

с вами начинали не с нуля, а с того уровня, который уже достигнут, и продвигались дальше.

В книге я буду рассказывать о личности ребенка, его внутреннем мире, постараюсь дать полезные знания о деньгах. Почему вопросы финансовой грамотности и личностного роста рассматриваются параллельно? Если человек духовно не развивается, «сломать» его могут как деньги, так и их отсутствие. Запомните, единицы способны противостоять силе богатства и силе бедности. А нам надо найти механизмы, которые многим людям помогут быстрее стать успешными и жизнеспособными.

Если человека не обучить финансовой грамотности и мотивировать только к духовному развитию, он будет бедным. Ежедневные расходы постоянно его изматывают, мешая идти вперед. Например, у вас есть четыре диплома о высшем образовании. Но если вы регулярно не высыпаетесь, у вас хроническая усталость, помогут ли ваши дипломы обрести силы? Нет. Потребность в сне может быть удовлетворена только сном.

Потребности управляют человеком. Недавно я был в цирке, и видел, как дрессировщик работает с двумя большими львами. Вначале он им что-то говорил, но львы не слушались. И что же он предпринял? Он взял маленький кусочек мяса, дал льву, а после этого лев выполнил все, что от него требовал дрессировщик. Я сидел и думал: «Странно, лев сильнее всех. Люди называли его «королем джунглей», зная его храбрость, силу и волю. И этот «король» подчиняется простому парню!» Я сидел и думал: «Кому же он подчиняется на самом деле – этому парню или всего лишь кусочку мяса?» И понял, что зверь подчиняется не дрессировщику, если он разозлится, то разорвет его на куски. Он подчиняется своей собственной потребности. Она им управляет.

Это очень важный момент.

Поэтому если мы развиваем человека как личность, но не даем знаний об управлении деньгами, то он, попав в нужду, будет чувствовать себя неуверенно, его может легко сломать нехватка денег.

Многие умные, образованные люди, когда дело касается денег, становятся слабыми. Наверняка, вы сталкивались с этим, например с необязательностью в отношении возврата денежных долгов и т. д.

Бедность и духовность

Очень странно, что нередко бедность у людей ассоциируется с высокой духовностью. Где-то в подсознании у них кроется убеждение, будто в бедности есть что-то возвышенное. Возможно, это лишь оправдание своего положения – мечты не сбылись, тот образ жизни, которого хотел добиться, не достигнут.

Духовность «живет» и в бедности, и в богатстве, но в богатстве духовности больше. Богатство позволяет делать больше добра. Весь этот мир процветает благодаря умным и богатым людям. Медицина, новые технологии, города, наука – все это процветает благодаря тому, что умные и богатые могут работать вместе. Только подумайте, если у вашего ребенка будут ум и богатство, – какие у него появятся возможности! Умные люди изобретают, богатые – производят, развивают, делают жизнь комфортной.

Уберите из общества богатых и посмотрите, что будет. Те люди, которые считают себя духовными, начнут ненавидеть друг друга, жизнь станет невыносимой. Представьте, что достижений цивилизации нет – это будет не жизнь, а выживание. Я хорошо знаю, о чем говорю, я жил во время гражданской войны в Таджикистане. Многие из тех, кто искал духовность в бедности, в трудный период сильно изменились, сдались, и судьба их сломала. Эти люди не могли даже как следует позаботиться о своих родителях. Поэтому духовность ничего общего с бедностью не имеет.

А если мы обеспечим ребенку только финансовую грамотность, но не личностный рост, – это тоже плохо. Человек станет богатым, возгордится, станет высокомерным и начнет делать вещи, которые выходят за рамки приличий, этических норм и даже закона.

Деньги не портят людей, вы должны понимать это. Деньги раскрывают людей. Нередко

можно слышать: «Он был хорошим человеком, но появились деньги, и он изменился!» А он не изменился, он и был таким, у него были пороки, но не было возможностей их проявить. А деньги помогли ему в этом, потому что они подобны удобрению: бросаешь на землю, и все растет быстрее, в том числе сорняки, причем, они растут быстрее, чем полезные растения.

Построить свою Личность

Многие люди отдают все силы на построение карьеры, семьи и т. д. И забывают, что прежде всего надо «строить» самого себя. Посмотрите на истории жизни сильных лидеров, героев, успешных людей. Они приложили массу усилий для того, чтобы создать самих себя. **Человек в течение жизни создает только один шедевр – самого себя.**

Если вы хотите стать лидером, надо учитывать три вещи, которые формируют представление о вас. Во-первых, имеет большое значение то, как вы выглядите, насколько привлекательны и вежливы. Во-вторых, ваши поступки должны соответствовать вашему статусу. В-третьих, важны ум и умение выражать свои мысли.

Вот эти три фактора откладываются в памяти людей и формируют представление о вас. Над их совершенствованием надо работать в течение всей жизни.

Чтобы объяснить родителям все эти тонкости, и была написана данная книга. Надеемся, что она поможет вам воспитать детей такими, какими вы хотите их видеть.

Эта книга поможет вам и вашим детям, если вы готовы вкладывать в развитие личности, в характер, в интеллект ребенка. Что бы вы ответили на вопрос: «Как сильно ли вы любите своих детей?» Наверняка каждый скажет: «Очень люблю». А теперь откройте свои ежедневники и посмотрите, входят ли дети в ваше расписание.

Если нет, значит, детей вы любите в душе, но не знаете, как эту любовь выразить. Эта книга поможет вам, и в вашем расписании обязательно появятся дети. **Помните, у хороших родителей должны быть хорошие дети. У хороших детей должна быть хорошая жизнь и хорошее будущее.**

ГЛАВА 1 ФОРМИРОВАНИЕ У РЕБЕНКА МЫШЛЕНИЯ БОГАТОГО И УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА

*Есть люди, у которых есть деньги, и есть богатые люди.
Коко Шанель*

Если внимательно проанализировать образ жизни людей, то можно заметить, что мышление бедного человека отличается от мышления богатого человека. Вы можете сказать своим детям: «Стань успешным!», но успеха он не добьется. Вы должны сделать так, чтобы ребенок сам принял решение стать успешным. Часто родители заставляют учиться детей там, где, по их представлениям, учиться престижно и выгодно.

Допустим, сын хочет стать врачом, но ему говорят: «Иди и учись на экономиста или инженера». Он идет и учится, но у него нет тяги к этой сфере. И он никогда не использует полученные знания, а диплом будет пылиться. Такое образование – потеря времени и денег. Нет, мы должны с раннего возраста показывать нашим детям пример мышления успешных людей, которое основано на анализе информации, на конкретных фактах.

Успешные люди размышляют, наблюдают, делают выводы. Чем больше человек анализирует, чем больше информации имеет, тем правильнее решения, которые он принимает. Тот же, кто принимает решение без анализа, часто ошибается, а потом говорит: «Мне почему-то показалось, что так лучше». Если не думать, ошибка обеспечена.

Поэтому в самом начале мы развиваем у ребенка способности анализировать и принимать решения, основываясь на конкретных фактах. Мы ему показываем структуру

мышления богатых и бедных – богатые мыслят так, поэтому живут в достатке, а бедные мыслят так, поэтому живут в бедности. Объясняем, что если ребенок пойдет по одной дороге, то будет жить в бедности и нужде, а пойдет по другой – будет жить в достатке и изобилии. Пусть выбирает сегодня, а не в 40 лет.

И у ребенка в голове начинается складываться план относительно собственного будущего, он начинает сам принимать обоснованные решения. Этот навык остается с ним на всю жизнь. Это не означает, что стоит один раз рассказать ребенку, как стать успешным, и он станет успешным. Снова и снова вы должны демонстрировать ему технологию успеха. Вспомните школу. Когда мы учились, нам давали прописи и мы старательно выводили в них каждую букву алфавита – раз за разом, пока написание не становилось идеальным.

У нас часто не хватает терпения, чтобы правильно воспитать своих детей. Мы чуть что кричим на них, показываем свою власть, заставляем их делать что-то, вместо того, чтобы объяснять.

В 2009 году я был в Китае, на острове Хайнань, и видел, как китайцы обучали козу ходить по канату. Какое терпение надо иметь, чтобы научить этому животное! Коза же не понимает, чего от нее хотят.

Думаю, метод здесь только один, повторять и повторять до тех пор, пока не получится. Китайцам удалось обучить животное, а мы порою не можем обучить своих детей.

Это похоже на подготовку олимпийского чемпиона – ежедневные продолжительные тренировки. А если мы ими пренебрегаем, значит, неосознанно формируем лень, слабый характер, безволие. Одним словом – создаем лентяя и хронического неудачника. Выбирайте сами.

Притча

Сундук учителя

Однажды Учитель принес сундук и сказал своим ученикам:

– Прежде чем учиться, вы должны открыть этот сундук любым способом.

Ученики столпились вокруг сундука. Один попробовал открыть его с помощью инструментов, но замок оказался слишком сложным. Другой принес из дома разные ключи, но ни один из них не подошел. Третий попытался разрубить сундук топором, но безуспешно.

– Учитель, может, начнем учиться? – робко спросил один ученик. – Я изучу разные замки и когда-нибудь открою этот сундук. Но для этого мне нужны знания и время.

Учитель обнял ученика и объявил:

– Ты прав. Образование – сундук с кладом, а труд – ключ к нему.

Только овладев знаниями, вы сможете получить этот клад.

Деньги и их значение

Мы должны обстоятельно объяснять детям, что такое деньги и для чего они нужны. Многие говорят: «Я бедный потому, что у меня дети». Однажды я спросил одного человека: «Почему вы до сих пор не богаты?» Он ответил: «Потому, что у меня семья, дети, их нужно поставить на ноги, мне уже 50 лет, жизнь моя уже прошла». Так думает он. Я спросил: «Вы хотите сказать, что ваши дети были причиной вашей бедности?» Он ответил: «Нет, я так не говорил». Пришлось снова повторить свой вопрос: «Но почему же вы до сих пор не богаты?» И снова я услышал тот же ответ: «У меня дети». «Но получается, что ваши дети стали причиной, оправданием вашей бедности. То есть если бы их не было, то вы были бы богаты?» – переспросил я. Он задумался и ответил: «Да, так получается».

Видите, как думают бедные. А как думают богатые? Богатые говорят: «Я должен быть богатым, потому что у меня есть дети». Обратите внимание, что главное – как себя настраивать и какую цель перед собой поставить. Если человек думает: «У меня дети, поэтому я бедный», то он так и останется бедным и должен с этим смириться, потому что сам запустил такую программу в своем сознании. Но можно изменить программу.

Очень большое значение имеют слова, используемые в нашем лексиконе. Если вы используете слова, которые поддерживают мышление бедных, значит, вы формируете у ребенка финансовую программу, направленную на бедность. На самом деле вы этого не хотите, но в итоге так и получится. Ваш ребенок бессознательно всю свою взрослую жизнь будет реализовывать программу бедняка.

Финансовая программа формируется в детстве окружающей действительностью – тем, что ребенок слышит и видит, а в итоге тем, о чем он мечтает. А мечтает он, опираясь на то, что видит вокруг. Вспомните свое детство: кому вы подражали, на кого хотели быть похожим? Это герои фильмов, актеры, может быть, родственники. Сегодняшние дети точно такие же, какими были мы, только они смотрят другие фильмы. Их окружает другая реальность – Интернет, компьютерные игры. И в этой реальности очень много ненужной информации и бесполезных занятий, которые могут разрушить личность ребенка и сформировать очень плохую финансовую программу.

Вы заметили, что современные молодые люди, которые оканчивают вузы, хотят больше зарабатывать, иметь автомобиль, квартиру, добиться признания, мечтают о карьере, но часто не имеют способностей, которые соответствовали бы этим устремлениям? Молодежь нередко ищет легкую дорогу к успеху, но не хочет трудиться.

На сегодня одна из важнейших социальных проблем на территории СНГ – это безработица. Но поверьте, компании страдают от нехватки кадров, от текучести персонала – это общая проблема. Дело не в отсутствии работы, а отсутствии у людей знаний, умений, которые соответствовали бы вызовам нового времени.

Мы не можем сказать, что, прочитав эту книгу, используя нашу методику, ваши дети с легкостью станут гениальными. У вашего ребенка что-то получится, а что-то – нет. Но в любом случае вы будете в выигрыше, если ребенок чему-то научится. В добрый путь!

Бедные говорят: **«Деньги портят детей».**

Богатые говорят: **«Деньги развивают способности».**

Многие бедные родители говорят: «Деньги портят детей, не давайте их детям!» А теперь вопрос: портят деньги или нехватка знаний? Ясно, что нехватка знаний. Бедные люди не понимают этого. Просто никто их не учит обращению с деньгами.

Да, деньги порождают соблазны, но, если правильно воспитывать детей, если давать им знания по управлению своими финансами, если говорить, что деньги дают возможности реализовать свои мечты, помогать другим людям, тогда дети в будущем сумеют стать успешными и достойными членами общества.

Ведь деньги сами по себе нейтральны, не хорошие и не плохие, все зависит от человека, который ими владеет, от того, на что он их использует – на заботу о близких, образование, добрые дела или на пустые развлечения, дорогие безделушки и прочее в таком духе.

Богатые говорят, что деньги развивают способности. Они действительно вдохновляют, помогают, и человек начинает раскрываться. С деньгами он становится более уверенным в себе. И мы с вами должны обучить ребенка принципам управления деньгами, подтверждая их поступками, объяснять их важность.

Притча

Лучший рассказ

«Сегодня мы изучим обряд чайной церемонии», – сказал учитель и дал своим ученикам свиток, в котором были описаны тонкости этой процедуры.

Ученики погрузились в чтение, а учитель ушел в парк и сидел там весь день, размышляя. Ученики успели обсудить и выучить все, что было записано на свитке.

Наконец учитель вернулся и спросил учеников о том, что они прочли.

– Вот что мы прочли о чае, напитке богов: «Белый журавль моет голову» – это значит, прополощи чайник кипятком, – с гордостью сказал первый ученик.

– «Бодхисаттва входит во дворец», – это значит, насыпь чай в чайник, – добавил второй.

– «Струя греет чайник», – это значит, кипящей водой следует залить чайник, – подхватил третий.

Так ученики один за другим рассказали учителю все подробности чайной церемонии. Только последний ученик ничего не сказал. Он взял чайник, заварил в нем чай по всем правилам чайной церемонии и напоил им учителя.

– Твой рассказ был лучшим, – похвалил учитель последнего ученика. – Ты порадовал меня вкусным чаем и тем, что постиг важное правило: «Говори не о том, что прочел, а о том, что понял».

– Учитель, но этот ученик вообще ничего не говорил, – заметил кто-то.

– Дела всегда говорят громче, чем слова, – ответил учитель.

Бедные говорят: **«Деньги – это корень всех зол».**

Богатые говорят: **«Корень всех зол – отсутствие денег».**

Обычно в трудных ситуациях члены семьи собираются вместе и, общаясь, вольно или невольно, начинают говорить, что все несчастья, все трудности, все проблемы из-за этих денег: если бы не одалживали деньги, то не было бы таких проблем. Родители твердят сыну: «Мы тебе говорили, что не надо было брать в долг, теперь-то ты понял, что из-за этих денег ты мучаешься?»

А богатые считают, что корень всех зол не деньги, а их отсутствие. Отсутствие денег – это действительно причина всех трудностей. Без них невозможно вовремя получить лечение – мы заметили, что люди в последнюю очередь думают о своем здоровье, тянут с лечением до последней минуты. Отсутствие денег не дает возможности вовремя погасить кредит, да и сами долги появляются из-за отсутствия денег. И у человека вместо одной появляются две проблемы – нет денег, есть долги.

Умные родители советуют своим детям всегда сохранять про запас немного денег, чтобы не попасть в трудную ситуацию. Из-за отсутствия средств можно потерять друзей, уважение родных, если они попросили помочь, а у тебя нет финансовой возможности. Ты даже не можешь сделать подарок на день рождения любимой...

Итак, отсутствие денег – корень всех зол. Объясняя это, подчеркивайте необходимость всегда откладывать, сохранять какую-то сумму. Пусть это станет привычкой.

Обычно, когда ты зарабатываешь определенную сумму, тут же появляются соблазны ее истратить, и сознание словно шепчет: «Можно сейчас потратить, а завтра снова заработаю». Поэтому обязательно говорите ребенку: «Все плохое начинается с безденежья. Просто люди не планируют свои расходы, не откладывают, а когда деньги заканчиваются, начинаются проблемы. Отсутствие денег порождает неуверенность, страх перед нуждой, начинаются переживания, которые могут довести до сильного стресса».

Тот, кто понял, что в нашей жизни деньги занимают очень важное место, кто знает, что без них невозможно реализовать свою мечту, тот победит нужду и будет жить хорошо.

Отсутствие денег порождает споры, разногласия, приходится просить в долг, продавать имущество, в том числе и недвижимое, причем, по заниженной цене. Люди принимают ошибочные решения, легко теряют контроль над ситуацией. Запомните, что расточительство – дорога к бедности. Мы не говорим, что надо отказывать себе во всем, просто надо научиться управлять возможными рисками и контролировать расходы.

Отсутствие денег – это потеря возможностей. В жизни часто бывает, что появляется благоприятный шанс начать свое дело, но вы не можете ее использовать из-за отсутствия стартового капитала. Повторим еще раз: отсутствие денег – это причина многих проблем.

Бедные говорят: **«Деньги не имеют значения».**

Богатые говорят: **«Деньги – это власть, но не та, о которой мечтают политики...»**

Деньги дают человеку возможности. Они – инструмент достижения целей. Они дают контроль над жизнью – у вас появляются деньги, получаете возможность решить насущные задачи, избавляетесь от проблем.

Но если у вас нет денег, тогда проблемы обретут власть над вами.

Когда проблемы управляют нами, наше сознание парализуется до тех пор, пока не появится решение. Человек чувствует себя бессильным, словно у него связаны руки, он впадает в панику, ему кажется, что выхода нет. Проблемы накапливаются день за днем, требуют действий, но любой шаг стоит денег, а их нет.

Иногда человек, пытаясь справиться с ситуацией, влезает в долги. Тогда, помимо собственно проблемы, власть над ним обретают кредиторы. С уверенностью могу сказать, что, когда вы берете в долг, чаще всего эти деньги не решают проблем. Но какое-то время вам кажется, что вы отступили на шаг от пропасти. На самом деле, если представить, что вы были в яме, то теперь она стала еще глубже, и выбраться из нее труднее.

Когда вы берете деньги в долг, – у вашего кредитора появляется власть над вами. И не важно, кто он такой, какое у него образование и положение в обществе. Рано или поздно вы вернете долг, но последствия того, что вы были должником, не заставят себя ждать – ваша психика будет надломлена. Как надпись, выбитая на камне, это воспоминание останется в вашем сознании до конца жизни.

Деньги – это большая власть. «Если хочешь превратить человека в раба, дай ему деньги», – есть такая поговорка. Это не просто слова, а реальность. Всегда акцентируйте внимание ребенка на том, что тот, у кого есть деньги, обретает власть над ситуацией, и управлять своей жизнью ему намного легче.

Бедные говорят: **«Деньги не главное».**

Богатые говорят: **«Все начинается с денег».**

Вы должны понимать, что фраза «Деньги не главное» некорректна. По сравнению с чем не главное? Этого никто не объясняет, каждый думает по-своему, здесь нет конкретики. Считается, что деньги не главное по сравнению со счастьем, человечностью, любовью, уважением.

Но на самом деле невозможно сказать, что является главным. Например, что для вас важнее – уважение или понимание, любовь или счастье? Левый глаз или правый? Глупо это сравнивать.

«Все начинается с денег», – говорят богатые. Но что под этим подразумевается? Если у вас с человеком хорошие отношения сложились благодаря общим финансовым делам, то такая дружба будет крепкой. У меня есть друзья, с которыми мы подружились через бизнес. И это настоящие друзья. Бывает, конечно, и наоборот: например, многие родственники, которые вместе начинали дело, потом перессорились, потому что пришли в бизнес через родственные отношения. Но в любом случае запомните: **прочная дружба существует там, где есть правильный расчет.**

Все начинается с денег еще и потому, что они помогают сбываться мечтам и реализовывать идеи, дают людям решительность, надежду, побуждают к действиям. Поверьте, без денег большинство людей чувствуют себя неуверенными, сомневаются и ничего не делают. Еще один отрицательный момент – часто ссоры происходят именно из-за отсутствия финансовых средств.

Бедные говорят: **«Деньги – просто бумага».**

Богатые говорят: **«Деньги – это благосостояние».**

Родители говорят своим детям, что деньги – это просто бумага, не осознавая, к чему это приведет. В душе они хотят, чтобы дети стали успешными. Но надо учитывать, что дети воспринимают наши слова, как больные – слова врачей, а больной редко спорит с доктором. Когда ребенок слышит, что деньги – просто бумага, у него формируется этот образ, дополненный представлением, что богатые – не совсем порядочные люди.

А богатые считают, что деньги – это благосостояние. Благодаря деньгам совершаются добрые поступки. Можно помогать родителям и просто старикам, живущим в домах престарелых, можно сделать много хорошего для детей-сирот, дать возможность талантливым, способным ребятам получить образование. Деньги при правильном управлении могут принести много хорошего.

Бедные говорят: **«Деньги – причина разногласий».**

Богатые говорят: **«Все разногласия происходят от отсутствия денег»**

Бедные считают, что деньги создают разногласия, а богатые говорят: «Все разногласия происходят от отсутствия денег». Ведь в семье ссорятся не из-за денег, а из-за их нехватки, например, когда не могут дать детям хорошее образование из-за отсутствия финансовых возможностей. А друзья выясняют отношения из-за того, что один из них вовремя не отдал долг.

Бедные говорят: **«Большие деньги получают нечестным путем».**

Богатые говорят: **«Все лучшее в мире создано благодаря наличию денег».**

Бедные говорят: «Чего только люди не делают ради денег! Они продают наркотики, оружие, убивают, воруют. Они игнорируют закон и попирают человеческие ценности». В этой книге мы подробно объясним, почему отдельные люди становятся такими, хотя у них тоже когда-то были светлые мечты, высокие цели, хорошие намерения. Если человек в детстве не может получить что-то для него важное, у него может появиться настолько жгучее желание обрести это во что бы то ни стало, что оно порой побеждает разум.

Поэтому такой человек хочет добиться своего любым путем, законным или незаконным – не имеет значения. Его разум слаб и не может противостоять желаниям, уже в детстве такой человек начинает хитрить, обманывать, а потом и воровать. А когда взрослеет, с легкостью уходит в криминальный мир. Все люди в глубине души хорошие, а плохими их делают боль, обида и непонимание.

Но ведь все в мире создано благодаря деньгам. Посмотрите на современную технику, самолеты, компьютеры, автомашины. Все это стоит громадных денег. Поэтому нам нужно показывать своим детям все достижения цивилизации и объяснять, что это все создано с помощью денег.

Притча

Хозяин или слуга?

Однажды к учителю пришел богатый господин и сказал:

– Вы, наверное, не помните меня, но я всю жизнь помнил ваши уроки. «Будьте хозяевами своих разума и чувств, воли и упорства. Пусть они слушаются вас», – говорили вы нам. Эти слова помогли мне достичь всего.

– Я рад, – улыбнулся учитель. – Но зачем ты снова пришел?

– Помогите мне справиться с чувствами. Жизнь жестока, и мне часто приходилось лишать своих должников жилища и земли. В последнее время воспоминания о них не дают мне спать.

– Твое сердце не очерствело, если оно слышит голос совести. Этому чувству человек должен служить. **Будь хозяином воли и разума, но слугой совести**, мой ученик, –

произнес учитель.

Бедные говорят: «**Деньги – это мучения**».

Богатые говорят: «**Деньги – это удовольствие**».

Наверное, вы слышали слова: «Ты так много работаешь, мучаешься, зачем тебе столько трудиться, хватит уже, поживи чуть-чуть для себя, отдохни». У меня в семье тоже порою говорят: «Зачем так много работать?» Мой брат постоянно упрекает: «Ну зачем тебе все это? Живи нормальной жизнью». Однажды я ответил ему так: «Ты прав, те люди, которые живут нормальной жизнью, достигают преклонного возраста, воспитывают детей, а потом их дети своих детей и так далее, но про них всех через несколько поколений никто не вспомнит. Я не хочу просто жить и ни о чем не думать, когда в мире есть миллионы детей, о которых нужно позаботиться, которым можно чем-то помочь. Зачем им страдать и испытывать те же трудности, что были у нас? Почему бы не научить их добиваться своих целей и не повторять чужих ошибок?»

Деньги – это удовольствие. Тот, кто считает, что деньги – это мучения, не сможет почувствовать даже запах богатства. Представьте, как вы проходите мимо кафе, где делают шашлыки, – там такой запах, что хочется немедленно зайти и отведать! Но если человек думает, что деньги – это мучения, то он и богатства не заметит, просто пройдет мимо, совсем рядом, ничего не почувствует, потому что настроен на бедность и нужду.

Притча

Два брата

Жили два брата, младший был успешным, а старший кое-как обеспечивал свою семью. Часто младшего брата упрекали за то, что он не заботится о старшем. И тот пытался учить брата зарабатывать деньги, показывать ему, как это делать, на своем примере, но старший учения не воспринимал. Ведь обычно старшие считают себя умнее младших.

Тем не менее младший брат часто помогал старшему, но однажды заметил, что тому неудобно постоянно принимать его помощь. Старший брат был очень гордым. И все равно родственники не переставали делать младшему замечания. Тогда младший позвал старшего в путешествие. Он собрал караван, и они отправились в далекий путь.

Однажды в дороге им пришлось проходить по мосту через реку. И младший брат, заметив, что старший со своим верблюдом идет сразу за ним, подумал, что это самый удобный момент помочь, не вызывая подозрений. Он достал из кармана мешочек с золотом и незаметно бросил его на мосту, чтобы брат мог его найти.

Через некоторое время караван остановился для отдыха. И младший брат спросил старшего, видел ли он что-нибудь в дороге. И очень удивился, услышав отрицательный ответ. Он еще раз спросил, действительно ли брат прошел по мосту и, получив утвердительный ответ, воскликнул: «Не может быть, чтобы ты ничего не нашел!»

Тогда старший рассказал, что когда подошел к мосту, то подумал, сможет ли он пройти по нему с закрытыми глазами, затем прошел его вслепую и теперь гордится этим. Младший брат вздохнул и сказал: «Если Бог не дал тебе, значит, никто не сможет дать».

Лозунг прошлого века: «**Учись, чтобы зарабатывать!**»

Лозунг сегодняшнего дня: «**Работай, чтобы учиться!**»

«Учись, чтобы зарабатывать», – это девиз прошлого века. «Учись, чтобы найти хорошую работу», – такой подход был у наших родителей.

«Работай, чтобы учиться» – вот новый подход, актуальный в XXI веке. И он правильный, потому что, практикуя, быстрее учишься. Например, если вы хотите открыть свой бизнес, но не хватает знаний, открывайте и учитесь на практике. Занимаясь только

теорией, вы не научитесь ничему и никогда. В теории невозможно понять, что такое материнский инстинкт, что такое отцовское чувство – все это нужно испытать самому. Точно так же в бизнесе – нужно работать самому, чтобы разобраться во всем.

Притча Цена труда

Один торговец ежедневно давал своему сыну серебряную монету и говорил: «Возьми, сынок, береги и старайся копить деньги». Сын выбрасывал эти деньги в воду. Отец узнал об этом, но ничего не сказал.

Сын ничем не занимался, не работал, ел и пил в доме отца.

Однажды торговец обратился к своим родственникам: «Если мой сын придет к вам и попросит денег, не давайте». Затем он позвал сына и сказал ему: «Иди сам зарабатывай деньги».

Сын пошел к родственникам и стал просить денег, но ему отказали. Тогда он вынужден был наняться чернорабочим. Весь день сын босыми ногами размешивал известь и, получив одну серебряную монету, принес ее отцу. Отец сказал: «Ну вот, сынок, теперь иди и брось в воду заработанные тобой деньги».

– Отец, как же могу я выбросить их? Разве ты не знаешь, какую муку я принял из-за них? Пальцы на моих ногах до сих пор горят от извести. Нет, я не смогу выбросить их, рука моя не поднимется, – ответил сын.

– Сколько раз я давал тебе по одной монете, а ты уносил ее и спокойно бросал в воду. Ты думал, что эти деньги доставались мне даром, без труда? То-то, сынок, пока не будешь работать, не узнаешь цену труда.

Бедные говорят: **«Бедность – это честность и правда».**

Богатые говорят: **«Богатство – это благо и изобилие».**

Большинство бедных людей убеждены, что необязательно быть богатым, можно оставаться бедным, но честным. Здесь кроется логическая ошибка: мы же не говорим, что плохо быть честным. Неправильно бедность связывать с моральными качествами.

Нельзя говорить: «Если ты бедный, значит, честный и всегда говоришь правду, но если ты богатый, значит, замешан в темных делах и можешь солгать, обмануть». На самом деле это не так. Быть честным и достойным человеком может каждый независимо от уровня благосостояния. Богатые это понимают и говорят: «Богатство – это благо и изобилие».

Бедные говорят: **«Бедность – это судьба».**

Богатые говорят: **«Богатство – это выбор».**

Что значит «судьба»? Многие люди убеждены, что существует предначертанный путь, и если тебе суждено быть бедным, то судьбу не изменить. Эти представления дошли до нас от наших предков. Очень многие понятия, принципы, сама философия жизни были восприняты нами в виде менталитета, традиций, обычаев.

Говорят, что когда-то был проведен следующий эксперимент. Пять обезьян поместили в клетку, а сверху на прутья положили банан. Когда обезьяны увидели этот банан, то начали прыгать, пытаясь его достать, и при каждой попытке их обливали холодной водой из шланга. Причем, каждый раз, когда одна из обезьян пыталась достать банан, обливали водой всех. Так продолжалось до тех пор, пока они не смирились – смотрели на банан, но ничего не предпринимали, страх победил желание.

В клетку привели новую обезьяну, и она, увидев банан, тоже попыталась достать его. Но остальные обезьяны напали на нее. Она не поняла, почему, но усвоила, что трогать банан нельзя. Потом привели еще одну обезьяну, история повторилась. Привели и третью – и снова

случилось то же самое. Потом убрали из клетки всех обезьян, которых обливали водой, остались только те, которых не обливали. И вот, когда к ним впустили новенькую – на нее напали, как только она попыталась взять банан. Так у обезьян сформировалась традиция.

Точно так же и в людском обществе – многие понятия, обычаи, традиции запрещают нам что-то, но не объясняют, чем вызван запрет. Большинство людей воспринимают бедность как судьбу, потому что они выросли в бедных семьях. Им кажется, что так и надо жить, они не верят, что возможно что-то изменить. Но не стоит нам оставаться бедными, если существуют возможности стать богатыми.

Запомните, богатство – это выбор. Казалось бы, бедным оставаться очень легко: достаточно ничего не делать и говорить, что это судьба. На это способны все люди, большого ума здесь не надо. Но на самом деле для того, чтобы быть бедным требуется больше усилий, чем для того, чтобы быть богатым. Вы знаете, какую нервную систему нужно иметь, чтобы мириться с бедностью? Каждый день убеждать себя, что не надо мечтать, к чему-то стремиться. Банан висит, но он недосыаем, смотри и молчи.

Нам надо выбрать одно из двух – бедность или богатство. Бедность выбирается неосознанно, иногда из-за недостатка знаний, из-за отсутствия воли и упорства.

Бедность – это роскошь, а богатство – это труд

Только бедный человек позволяет себе покупать всякую ерунду. Заходишь в дом такого человека, и чувствуешь себя, как на барахолке, столько у него в доме всякого старого хлама. Если не верите, попробуйте сами заглянуть в дом бедного и посмотрите, сколько там всяких ненужных вещей. А потом пойдите и посмотрите на дом людей из среднего класса. У них тоже полно ненужных вещей, но все же их меньше. И наконец, навестите богатых людей, чтобы убедиться, что у них в доме вещей, которые не имеют никакой ценности, нет. Богатый человек не тратит деньги на всякую ерунду. Он купит не десять плохих костюмов, а один хороший. Не друг за другом десять некачественных телевизоров, каждого из которых хватило бы ненадолго, а один хороший. Богатый покупает только то, что можно продать. Запомните, бедность – это роскошь, а богатство – это труд.

Притча

Веселый визирь

У одного султана, славившегося своей справедливостью, был визирь, который всегда ходил с улыбкой на лице и в хорошем настроении. А это, понятное дело, у людей вызывает зависть. И вот по дворцу поползли слухи, мол, что-то тут не так. Доложили султану, что, похоже, визирь шпионит в пользу другого государства.

Каждый вечер он запирается в дальней комнате и сидит там, а чем занимается – неизвестно. Видать, неспроста. И как-то раз султан со свитой внезапно нагрянул в ту комнату. Дверь распахнули, а там пусто, только на стене висит старый потрепанный халат, весь в заплатках, да стоптанные сапоги рядом стоят.

Удивился султан, говорит визирю: «Ты что тут делаешь? И зачем тебе это старое тряпье?» Визирь ответил: «Я прихожу сюда, чтобы смотреть на этот халат и эти сапоги. В них я когда-то пришел к тебе, о великий султан, и благодаря твоей щедрости, моим знаниям и трудолюбию стал визирем. Я вспоминаю, откуда я вышел, и сравниваю с тем, кем я стал сейчас. И улыбаюсь, радуюсь, и жизнь кажется мне прекрасной».

ГЛАВА 2 ВИДЫ ДЕНЕГ

Деньги – это общее достояние. Каждому позволено брать столько, сколько он хочет, – при условии, что он это может!

Вильгельм Швобель

Говоря о деньгах, многие имеют в виду знакомые всем купюры. При этом ко всем остальным вещам они относятся далеко не столь трепетно и бережливо.

На самом деле деньги – это не только наличные, но и активы, товар, ценные бумаги, услуги, техника, оборудование, патенты, изобретения, интеллектуальная собственность.

Наличными деньгами мы расплачиваемся в магазинах, тратим их на развлечения, откладываем и носим с собой. Без них невозможно представить себе нашу повседневную жизнь. Выходя из дома, каждый из нас берет с собой наличные, чтобы оплатить проезд, пообедать в кафе, купить газеты, позвонить друзьям, купить подарок жене и т. д. Наличные в кармане дают уверенность и позволяют вести себя с достоинством в любой ситуации.

Наличные деньги – самые дорогие деньги, при нехватке наличности человек готов продать свои активы дешевле, чем они стоят, или взять кредиты под высокие проценты. Но это лишь один вид денег – существуют другие.

Активы

Об активах можно рассказать ребенку так. Дом, в котором мы живем, имеет свою цену, мебель тоже купили за деньги, и автомобиль обошелся нам в определенную сумму. Все это и есть деньги, только они имеют другую форму; поэтому их называют «активы», они могут подорожать или стать дешевле.

Однажды мне пришлось объяснять, что такое активы, собственному ребенку. Я пришел с работы домой и вдруг увидел, что дочка разрисовала цветными мелками паркет. Ей было четыре года. Я спросил ее, почему она это сделала, ведь родители так не делают, где она этому научилась? Она ответила, что выходила на улицу, и увидела, как соседний мальчик рисовал на асфальте квадратики, затем она вместе с другими детьми играла, всем было весело, и она решила порисовать дома.

Я тогда подумал: «А кто же виноват в случившемся, как сделать, чтобы такое не повторялось?» После анализа ситуации решил, что виноват я сам, ребенок не знал, что этого делать нельзя. Посадив дочку к себе на колени, я обратил ее внимание на обои и сказал: «Если ты будешь рисовать на этих обоях, то испортишь их. Ты можешь рисовать и на дверях, и на мебели, и на полу, но тогда мне придется больше работать, чтобы снова купить все это и сделать ремонт, у меня будет меньше времени на прогулки с тобой, меньше денег, чтобы повести вас куда-то, меньше денег, чтобы что-то купить тебе».

Дочка любит ходить в парк, в цирк, любит шоколад и другие сладости, именно поэтому мне пришла в голову мысль мотивировать именно таким образом. Потом я спросил, есть ли у нее деньги? Она показала мне мелкие купюры, которые ей дала мама. Тогда я снова спросил: «Ты же не порвешь их?» Она ответила: «Нет, никогда». «Тогда почему ты можешь испортить обои, пол – это ведь тоже деньги, только другого вида?»

Больше я никогда не видел, чтобы что-то было нарисовано на полу, обоях и дверях. Она у нас самая старшая, и младшие повторяют то, что она делает. Она подает пример бережного отношения к вещам. Я купил детям детскую доску для рисования, и теперь у меня нет проблем с ними, это очень радует.

Попробуйте, думаю, у вас тоже получится. Приводите свои примеры, мотивируйте тем, что любят ваши дети.

Вещи

Таким же образом можно объяснить ребенку, что вещь – это тоже вид денег, они бывают разными – одежда, обувь, игрушки, книги, продукты питания. И как человек оберегает наличные деньги, точно так он должен оберегать и эти вещи.

Объясните ясно и доступно, чтобы ребенок понял. Например: «Посмотри на костюм,

который я ношу. Чтобы сшить его, работали как минимум 12-15 человек. Кто-то выращивал хлопок, кто-то из хлопка сделал ткань, кто-то ее красил. На швейной фабрике ткань кроили, затем из нее сшили костюм, потом этот товар отправился в магазин. Чтобы носить этот костюм, мне пришлось купить его – то есть отдать за него деньги.

Эти деньги получил тот, кто посадил этот хлопок, кто возделывал его. Тот, кто этот хлопок очищал, красил. Тот, кто соткал материю и сшил из нее костюм. Потом свою долю получают крупные закупщики, от которых одежда отправится в магазины, где покупатель сможет рассмотреть ее, сделать выбор и при желании купить. Нельзя так же забывать о службах доставки и собственно магазинах, которые торгуют костюмами в розницу. Получается, что за все это платим мы, потому что нам нужна хорошая качественная одежда, мы не можем ходить голыми».

Но у ребенка может возникнуть вопрос: «Почему наши деньги должны работать на других? И когда же они будут работать на нас?» Нужно ответить так: «Когда ты будешь этот костюм носить. Не один-два месяца, а несколько лет. За это время вещь окупит потраченные на нее деньги. И чем больше времени ты носишь одежду, тем выгоднее для тебя.

Но если вещь используется мало, тогда она не будет работать на тебя, не оправдает затраченных на нее денег, а ты будешь в убытке, потому что деньги, которые отдал, будут выброшены на ветер.

Запомни, приобретенная вещь – товар – это один из видов денег». Купите ребенку одежду, в которой он мог бы играть в песочнице и ходить под дождем, и объясните, что он должен самостоятельно надевать ее при необходимости и следить за ее сохранностью. Скажите ему, чтобы он надевал, когда будет выходить играть на улицу, объясните так, чтобы он сам все делал самостоятельно, был организованным, и со временем он научится все делать сам.

Это очень помогает в воспитании у детей бережного отношения к своим вещам. Управление деньгами начинается в детские годы. Со школьного возраста ваш ребенок должен бережно относиться ко всем материальным ценностям.

Притча

Богатство и бедность

Пришли однажды Бедность и Богатство к одному человеку и спрашивают: «Кто из нас красивее?» Испугался человек: «Скажу, что Бедность красивее, Богатство рассердится и уйдет, а скажу, что Богатство прекрасно, так Бедность обидится и меня замучает». Подумал немного и говорит:

– Пока вы так на месте стоите, я не могу решить. Вы пройдите. Стали Бедность и Богатство прохаживаться туда-сюда, пытаясь завоевать его расположение и выиграть спор. Поглядел на них человек и говорит:

– Ты, Бедность, очень хороша со спины, когда уходишь, а ты, Богатство, просто прекрасно, когда идешь навстречу мне.

Ценные бумаги

Объяснить ребенку, что такое ценные бумаги, трудно, но можно. Например, сказать, что ценная бумага похожа на денежную купюру, но дает определенные права на собственность – предприятия, выпускающие различные товары и оказывающие различные услуги. То есть приобретаемые бумаги, ты покупаешь часть предприятия. Если ты покупаешь акции известной компании, то становишься ее совладельцем. А покупая облигации, ты даешь деньги в долг компании на какое-то время. И потом они возвращаются с процентами, то есть ты получаешь прибыль.

У детей, да и у всех людей, визуальное восприятие лучше, чем слуховое. Можно десять раз рассказывать о чем-то безрезультатно, а один раз покажешь – человек сразу все

понимает. Поэтому желательно рассказывать о таких сложных вещах, как ценные бумаги, используя визуальные образы – с помощью картинок, рисунков и т. д. А еще лучше: сходите с ребенком на биржу, где продаются акции. Скажите, что биржа – это рынок, подобный тем, где продают мясо, зелень и фрукты. Здесь же вместо шейки, филе или крылышек можно купить или продать разное количество акций разных компаний.

Объясните ребенку, что ценные бумаги – это очень перспективный рынок, который позволяет человеку делать грамотные долговременные инвестиции.

Услуги

Я преподаватель, а значит, продаю свои услуги – преподаю определенный предмет, делюсь своими знаниями и каждый месяц получаю за это зарплату. Мои знания и умения стоят денег. Получается, услуги – это тоже деньги. Мне платят зарплату не потому, что я хороший парень, а потому, что мои умения имеют свою цену. Это деньги в форме информации и идей, профессионально представленных.

Ребенок должен понять, что, используя знания и умения правильно и законно, можно стать состоятельным.

Если мы это показываем на примерах, он начинает понимать, что богатства можно обрести, используя свои знания и способности. И когда он захочет стать богатым, он пойдет по пути приобретения знаний и использования их для достижения своей мечты.

Все богачи в мире – это умные, образованные люди, но не все умные и образованные – богачи, потому что знания сами по себе не приносят богатства, надо уметь использовать их. А этому необходимо учиться. И желательно начинать в детском возрасте, когда обучение проходит легко. И главное – в этом возрасте формируется характер.

Бытовая техника и промышленное оборудование

Современные дети очень хорошо разбираются в технике, лучше, чем мы в их возрасте. Моя младшая дочка, ей всего два с половиной года, умеет включать и выключать телевизор, переключать каналы, ставить диски. Увидев это, я задумался попытаться вспомнить, а когда же я научился этому.

Я вырос в деревне, у нас был магнитофон, и старшая сестра постоянно прятала его в сундуке. Чтобы послушать кассету, мне приходилось уговаривать сестру, быть послушным, помогать по дому и в огороде, ухаживать за домашними животными. И только тогда я получал возможность послушать музыку. В нашей деревне магнитофоны были только у нескольких людей. Сегодня жизнь изменилась, стала намного лучше, у нас есть все. Наши дети не знают тех трудностей, которые мы испытывали в детстве, поэтому так важно объяснить им ценность домашней техники.

На фабриках, заводах, в цехах есть оборудование, на котором производятся продукты питания, одежда, парфюмерия, игрушки и многое другое. Можно все это показать ребенку, а если нужно, отвезти его на промышленное предприятие, чтобы он сам все увидел. И объяснить ему, что это тоже деньги – люди используют оборудование, и оно приносит доход.

Надо донести до ребенка понятными словами, что любая техника: стиральная машина, телевизор, телефон, плеер, автомобиль и т. д. – это тоже деньги. И их тоже нужно беречь.

Патент, изобретения, интеллектуальная собственность

Если человек придумывает что-либо полезное, значит, его изобретение стоит денег. Тогда он становится изобретателем – и получает патент на свое творение. Его идеи будут работать, он получит патент, который будет приносить доход. Надо объяснить, что проектор, компьютер, сотовый телефон изобрели конкретные люди – ребенку все эти вещи знакомы, и он быстро поймет, о чем речь.

Люди, которые создали новое лекарство, помогают миллионам других людей, изобретатели, которые создают самолеты и другую современную технику, облегчают жизнь на земле.

Говоря об этом, надо направлять ребенка на путь получения образования и интеллектуального развития. И подчеркивать, что все эти изобретатели добились таких результатов благодаря тому, что хорошо учились в школе.

Ребенок должен понимать, что учиться выгодно. Надо сказать ему: «Если ты будешь хорошо учиться, все станет возможным, легче будет реализовать свои мечты, надо сегодня хорошо учиться, чтобы завтра стать состоятельным и достойным человеком».

Это похоже на труд фермера, который весной сажает семена, а осенью собирает урожай. Молодые годы – это время, когда надо сеять – приобретать навыки, развивать способности, укреплять характер, чтобы завтра получить хорошие всходы.

Все запатентованные изобретения – интеллектуальная собственность – это тоже деньги. И важно, чтобы вы, родители, объяснили это своему ребенку, а также связали данную тему с необходимостью старательно учиться.

Притча

Значение денег

Шел сильный дождь, шумел ветер, поэтому Лао не расслышал стука в дверь и пошел открывать, только когда весь дом затрясся от сильных ударов. У ворот, держа на поводу навьюченного мула, стоял странно одетый человек. Он заговорил сначала на чужом языке, но потом, увидев непонимание, начал говорить на здешнем диалекте, с трудом подбирая слова:

– Я перешел через горы. Я устал и голоден. Можно ли у вас переночевать иностранцу?

– Мы рады тому, кто идет с миром. Заходи в дом, ты получишь еду и постель.

Сон был крепок, а на утро путник увидел голубое небо, солнце и вершины гор. Время собираться в дорогу.

– Прощай, хозяин. Благодарю за ночлег. Вот, держи.

– Что это?

– Это? Деньги.

– Прости, но в наших краях нет ничего подобного. Объясни, зачем даешь ты мне эти предметы?

– Ты пустил меня в дом, накормил, дал новую одежду и еду в дорогу. Я же даю тебе за это деньги. Тот, у кого много денег – самый уважаемый человек.

– Спасибо, я понял. У нас нет такого обычая, но я вижу, что он мудр.

– Прощай!

– Да помогут тебе боги!

Через час Лао был в доме у кузнеца.

– Сделай мне, мастер, сто дисков с эмблемой моего рода. Мой сын поможет тебе. Дело в том, что вчера вечером пришел ко мне один чужестранец, и он рассказал...

А через некоторое время по всей этой небольшой стране распространился обычай: если кто-то делал другому человеку приятное, тот давал ему серебряный диск с эмблемой своего рода.

Эти диски хранят дома или мастерят из них ожерелья. И тот, у кого много таких дисков, – самый уважаемый человек в этих краях.

ГЛАВА 3 ЧЕТЫРЕ ТИПА ДОХОДА

Быстрее всего учишься в трех случаях – до семи лет, на тренингах и когда жизнь

загнала тебя в угол.

Стивен Кови

1. Линейный доход

Его получают люди непосредственно за свой труд – на фабриках, в школах, в больницах. Нужно объяснить ребенку: «Эти люди здесь трудятся и получают зарплату, а если хотя бы месяц не будут работать, то останутся без денег, у них просто не будет дохода». То есть зарплата за работу по найму – это и есть линейный доход. Работаешь – получаешь деньги, не работаешь – не получаешь.

Линейный доход – самый лучший вид дохода в начале трудовой карьеры. Мы получаем его в обмен на потраченное время и знания. Но нельзя ограничиваться этим всю жизнь, поскольку такой тип дохода имеет существенные минусы.

Он не дает финансовой безопасности и свободы, хотя обеспечивает главные жизненные потребности и позволяет приобретать навыки и умения. Надо начинать именно с работы по найму, чтобы научиться правильно организовывать свой труд, но нельзя работать «на дядю» всю жизнь. Это очень опасно. В старости или в случае болезни работать будет сложно, и тогда доходы неизбежно упадут. Ребенок должен все это понимать, чтобы самому выбирать свой путь. Нужно объяснить ему: здесь ты получаешь ровно столько, сколько ты умеешь. Но есть еще один фактор, который влияет на линейный доход, – рынок определяет цену и стоимость труда. Это означает, что ты получаешь не столько, сколько считаешь справедливым, а столько, сколько твоя работа стоит на рынке.

Некоторые люди, чтобы увеличить свой доход, принимают ошибочное решение и устраиваются на две-три работы. В результате у них не остается времени читать книги, развивать себя, воспитывать детей, посещать родителей, которых они не видят годами, не говоря уже о духовном росте.

Поэтому надо начинать с линейного дохода, чтобы приобрести навыки и умения, но планировать собственное дело, в котором хочешь достичь максимума.

Например, если в твоих планах – иметь гостиничный бизнес, начинай трудовой путь в гостиничном бизнесе. Хочешь заниматься авиаперевозками, работай в авиакомпании. Хочешь заниматься производством продуктов питания, найди работу, например, на кондитерской фабрике. Зарплата, которую ты будешь получать, позволит покрывать минимальные повседневные расходы, а навыки, которые приобретешь, обеспечат будущий поток денег.

Многие люди работают по найму всю жизнь, у них нет планов на будущее и стратегии действий. Большинство из них считают, что главная задача их жизни после окончания вуза – найти хорошую работу. Стоит им найти подходящую вакансию – и им кажется, что цель достигнута, они расслабляются, перестают заниматься своим духовным развитием, профессиональным ростом.

Некоторые работают 20 лет на одном месте и умеют делать лишь то, чему научились 20 лет назад. И гордо говорят – у меня 20 лет стажа. На самом деле у них стаж работы один год, который повторился 20 раз.

Человек должен постоянно учиться, если хочет добиться успеха. И работа по найму за зарплату – лишь первый этап на пути к этому успеху.

2. Бизнес, предпринимательство

Бизнес бывает разным – это торговля, услуги, мелкое и крупное производство.

Мы можем отвезти ребенка на рынок и объяснить, что эти люди занимаются торговлей, они покупают в одном месте товар дешевле, а в другом месте продают дороже. Разница в цене и составляет их доход.

Мы можем показать химчистку, супермаркет или ателье и сказать, что те, кто владеет

этими предприятиями, продают услуги. Затем – отвезти детей в швейный, кондитерский или колбасный цех и объяснить, что это мелкое производство.

И наконец, еще один вид бизнеса – крупное производство. Это большие заводы, где производят машины, технику, огромное количество товаров, продуктов питания и других изделий. Можно посетить с ребенком подобное предприятие и показать ему, как оно работает.

Бизнес, или предпринимательство, имеет множество отличий от работы по найму. **В бизнесе система работает на тебя. Здесь надо научиться организовать работу, чтобы система работала стабильно. Бизнес – это мощная и самая сильная школа жизни.** Это похоже на рафтинг по горной, бурной реке, когда тебя бросает из стороны в сторону, бьет о камни, заливают волнами, затягивает в водовороты, но ты должен доплыть до конца. Это большое испытание, и за его преодоление жизнь вознаграждает вас по самой высокой ставке.

Здесь огромную роль играет мудрость и умение налаживать отношения на долгие годы. Бизнесмен – это коммуникатор, человек, который высоко ценит отношения. Нужно уметь организовать, наладить, систематизировать процесс.

Люди, с которыми взаимодействует бизнесмен, это, с одной стороны – поставщики, с другой – клиенты, с третьей – представители госструктур, и надо со всеми уметь налаживать отношения. Не все бизнесмены добиваются успеха, потому что делают много ошибок, продиктованных желанием быстро разбогатеть, получить быстрые деньги. А это противоречит природе бизнеса.

Тот, кто приходит в бизнес, понимая, что надо создать систему, и работает над этой задачей, добьется успеха, но на это понадобятся годы. Зато успешная система может работать столетия. Примером успешных систем являются такие компании, как General Nestle, Sony и многие другие. Бизнесмены, у которых получается выстроить свой бизнес как эффективно работающую систему, богатеют и оставляют хорошее наследие. Даже после того, как основатели великих компаний оставляют этот мир, их «детища» помогают миллионам людей, обеспечивают их рабочими местами, выплачивают налоги, занимаются благотворительностью.

Каким бы видом бизнеса вы ни занимались, это все равно выгодно. Вам просто надо понять, чего вы действительно хотите, к чему у вас есть склонность. Скажите своему ребенку: «Помни, занятие нужно выбирать не по величине дохода, а именно по тем показателям, которые помогут стать тем, кем мечтаешь».

Если человек идет за своей мечтой и никогда не предает ее на полпути, жизнь всегда вознаграждает его, и деньги – лишь часть этой награды. Случайного успеха не бывает, жизнь все рассчитывает, у нее справедливые законы, которые не подчиняются чьим-то желаниям, никому не сочувствуют и никого не жалеют. Нужно соблюдать правила.

Если ты ищешь быстрые деньги, можно начать с мелкой торговли. Но это не занятие на всю жизнь – когда-нибудь ты устанешь.

Нужно вовремя отойти от торговли, получив при этом незаменимые навыки продаж. Эти навыки должны быть у каждого (не важно, чем ты занимаешься), по той простой причине, что надо уметь продавать свои знания и умения. У нас полно талантливых ребят, которые не могут добиться успеха в жизни, потому что не умеют монетизировать свои способности и знания.

Способности, которые помогают реализовать себя, похожи на навыки продаж. Боксер может оставаться неизвестным, изобретатель – невостребованным, талантливый актер – непризнанным, если у них нет навыков самопродвижения.

В бизнесе знания важны, но умение использовать их на практике – еще важнее. Потому что бизнес и богатство зависят от практики. Усвойте два основных правила: первое – система должна работать на вас, второе – практики без ошибок не бывает, но повторять их нельзя – слишком дорого они могут вам обойтись.

3. Пассивный доход

Пассивный доход приносят нам активы, в которые мы инвестировали средства, и предоставляем их в пользование, получая за это плату. Все это вы можете ребенку показать наглядно. Отвезите его в гостиницу и объясните, что кто-то ее построил, вложив средства, а теперь она приносит регулярные доход – люди арендуют номера, хозяин получает деньги. Можно также продемонстрировать рынок, где торговцы арендуют у владельцев торговые контейнеры, и владельцы регулярно получают за это деньги. Пассивный доход также можно получать, вложив деньги в акции компаний.

Такой доход называют пассивным. В отличие от линейного дохода в этом случае не происходит постоянного обмена затраченных умений, знаний и навыков на деньги. Здесь единожды сделанное вложение окупается с течением времени, требуя лишь поддержания объекта в оптимальной форме и минимального контроля.

В бизнесе на человека работает система, которую он выстроил. Если же мы говорим о доходе на вложенные средства – пассивном доходе – то здесь на человека работают деньги, которые он вложил в проект.

Вы уже говорили ребенку об активах как виде денег. Теперь объясните подробнее на примерах, как деньги-активы работают и приносят доход. Но здесь очень важно донести мысль: чтобы деньги работали на тебя, нужно научиться правильно все просчитывать и превратить бизнес в эффективно работающую систему. Только тогда деньги будут работать на тебя без твоего участия.

Если ты добьешься этого, то освободишь себя от ненужной работы. И у тебя появится время, которое ты сможешь посвящать исключительно себе – читать книги, заниматься спортом и расти духовно.

В чем преимущества пассивного дохода?

Помните: богатый человек – не тот, кто имеет деньги, а тот, кто имеет деньги и время. Путь к финансовой свободе невозможен без умения организовать себе пассивный доход. Главное правило свободного и богатого человека гласит: **«Заставь заработанные деньги приносить доход»**. Очень важно, чтобы деньги, которые мы получаем за свой труд, не просто тратились, а продолжали работать на нас.

О том, чем грозит работа на трех работах получателям линейного дохода, мы уже писали. А что же бизнесмены? Если посмотреть на жизнь бизнесменов, можно увидеть, что они заняты больше, чем сотрудники, которые работают на них по найму. Если вторые работают по восемь-девять часов, то первые – по 16-20 часов.

Наверняка нет ни одного человека, который, имея небольшой или средний бизнес на территории СНГ, работал бы меньше 16 часов. Я сам трудился в таком режиме и до сих пор продолжаю. Поэтому стремление получать пассивный доход обусловлено стремлением высвободить время для личностного развития и отдыха. А то, насколько это стремление удается воплотить в жизнь, является показателем умения грамотно управлять деньгами.

Источники пассивного дохода

Пассивный доход можно получать благодаря различным источникам.

Физические и коммерческие активы – это один из источников пассивного дохода. Кроме того, пассивный доход приносят *интеллектуальная собственность и сопряженные с ней авторские права*. Покажите ребенку диск с песнями звезды эстрады и объясните, что композиции, записанные на нем, имеют своего владельца. Это может быть сам исполнитель, его продюсер и т. д. Но в любом случае владелец есть, и он получает деньги в каждом случае, когда эту композицию используют в коммерческих целях. Напомните ребенку его любимый мультфильм и укажите, что авторы получают от телеканалов и кинотеатров деньги за каждый показ.

И даже если певец или мультипликатор не создадут больше ни одного произведения, деньги за уже созданное они будут получать.

Итак, способов получить пассивный доход много. Отдельно можно указать франчайзинг – передача за определенную плату прав на определенный вид бизнеса вместе с обязательством покупателя франшизы использовать разработанную продавцом бизнес-модель его ведения. Чтобы объяснить ребенку это понятие, приведите в пример известные во всем мире рестораны быстрого питания, устроенные по принципу франшизы. Расскажите о том, что изначально эти заведения придумали конкретные люди, затем они организовали работу своих «детищ», обучили персонал, и в результате бизнес стал приносить доход. На данном этапе перед ними открылись два пути: 1) продать бизнес и 2) продавать желающим лицензию на использование бренда и бизнес-модели. Вторым вариантом – это и есть франчайзинг.

Чтобы более наглядно и образно объяснить эту тему, прогуляйтесь с ребенком к реке или любому более-менее крупному водоему. Затем зачерпните ведром воду и спросите его: «Как ты думаешь, много воды в реке убавилось?» Ответ ясен: конечно, немного, да хоть взять сто ведер, все равно в масштабе реки будет незаметно.

Теперь отойдите от реки, покажите ребенку это ведро воды и скажите: «Это твой капитал, который ты можешь накопить, работая годами и получая зарплату». Затем дайте ему стакан, и спросите, какие у него мечты, например, мечтает ли он о машине, собственном доме, хочет ли путешествовать? Затем дайте ему кружку и попросите взять из этого ведра на каждую мечту по 5, 6, или 10 стаканов воды, и он увидит, что довольно быстро вода в ведре закончится. Объясните: «Некоторые твои мечты реализуются, а некоторые – нет. Даже если ты приобретешь машину, она не будет служить тебе до конца жизни – сломается, потребуются ремонт. Если люди покупают себе жилье, требуются средства на содержание, обустройство и т. д. Скажите ребенку, что вода в ведре – это его накопления, и ему станет очевидно, что потрачены они будут очень быстро. Итак, вода в ведре – метафора обычных накоплений, тогда как река – пример пассивного дохода.

Объясните ребенку, что главной задачей его жизни должна стать организация пассивного дохода. Именно пассивный доход освобождает человека от необходимости много работать, у него появляется свободное время, которое можно уделить воспитанию детей, укреплению здоровья, заботе о родителях.

Именно в этом заключается большой секрет. Человек, который не осознал, что в его жизни деньги играют одну из самых важных ролей, все самое ценное в жизни отдает ради денег.

Пассивный доход – свободное время для активной жизни

Будущее детей очень важно для нас, но часто не хватает времени, чтобы воспитать их такими, какими мы мечтаем их видеть. Наше здоровье важно для нас, но опять не хватает времени, чтобы позаботиться о нем. Лишь когда мы заболеваем, то начинаем думать про его укрепление. Только когда организм начинает сдавать, вспоминаем про занятия спортом. Потому нам не хватает времени – надо работать, чтобы кормить семью.

А еще все мы с детства мечтаем вырасти и помогать своим родителям, но зачастую не хватает времени даже просто поговорить с ними и поддержать их морально.

Не менее важная часть нашей жизни – это личностный рост. Мы покупаем книги, но не успеваем их читать. Здоровье важно, но на него нет времени. Наши дети важны, но на них нет времени. Родители важны, но на них нет времени. А если есть пассивный доход, можно победить нужду. У тебя появляются деньги и время. Это здорово. Мы должны эту идею вкладывать в финансовую программу ребенка, тогда он захочет иметь свой пассивный доход. Он должен мечтать об этом. Любая мечта становится реальностью, если идти к ее достижению верным путем.

4. Фондовый портфель

Фондовый портфель – это акции, облигации и другие ценные бумаги. Ты покупаешь их и через определенное время можешь продать на бирже. Вы объясняете ребенку, что на бирже всегда покупаются и продаются ценные бумаги. Дети быстро поймут, о чем речь, – в нынешнее «быстрое» время они молниеносно осваивают все новые понятия.

Приобретая акции, можно ежегодно получать дивиденды, размер которых зависит от роста доходности компании. Облигации тоже приносят деньги, но это заранее согласованный процент. Акции и облигации надо покупать с расчетом на 10-20 лет, это долгосрочные инвестиции. Если сегодня купил, не стоит продавать их на следующий день. Надо уметь ждать.

Покупать надо ценные бумаги преуспевающей компании, но для этого необходимо хорошо знать законы ценообразования и рейтингов на бирже. Это требование времени. Старайтесь 10% от своего капитала вкладывать в ценные бумаги. Где-то потеряете, где-то заработаете – ничего страшного, зато у вас появится опыт и навыки. Это тоже хорошо.

Инвестиции в ценные бумаги напоминают дерево: ты посадил его, оно растет и когда-нибудь начнет давать плоды. Здесь то же самое.

Притча

Близкая и далекая цель

Два путника шли через пустыню. Один был учителем, другой – учеником. Они бежали от царского гнева и не успели взять достаточно воды и еды. Пришлось экономить каждый кусок и каждый глоток. На третий день все припасы кончились.

– Терпи, юноша, завтра мы придем в оазис. Там есть колодец, полный воды, – сказал учитель.

Ученик, услышав эти слова, приободрился и двинулся вперед. На следующий день путники не увидели оазиса, но им удалось утолить жажду с помощью кактуса.

– Я не учел, что мы идем слишком медленно. Завтра мы обязательно дойдем до колодца с водой, – спокойно сказал учитель.

Так учитель говорил в течение многих дней. Каждый раз он уверял юношу, что уж завтра-то они найдут, наконец, колодец с водой. Иногда им удавалось собрать несколько капель росы с колючего кустарника или найти съедобный кактус. Но были и дни, когда жажда отнимала все силы. Только слова учителя заставляли юношу идти вперед. Наконец они увидели долгожданный оазис. Хозяин оазиса был другом учителя и принял двух путников как дорогих гостей.

– Как долго ты сюда шел? – спросил хозяин учителя.

– Десять дней, как обычно. Моему ученику было тяжело без воды.

– Как же ты смог заставить его идти? – удивился хозяин оазиса.

– Каждый день я обещал ему, что завтра мы увидим колодец с водой. Жажда терпима, когда ты знаешь, что скоро сможешь напиться. Юноша первый раз попал в пустыню. Он не смог бы дойти до колодца, если бы знал, что он находится так далеко, – объяснил учитель.

ГЛАВА 4 КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Не бойся будущего и относись с почтением к прошлому. Неудачи дают повод начать все снова и действовать умнее.

Генри Форд

После того, как вы рассказали ребенку о том, какие виды дохода бывают и к каким нужно стремиться, можно перейти к теме «Качество» жизни. Пришло время объяснить ему ключевую вещь, отношение к которой поможет определиться с дальнейшей жизнью.

Скажите ребенку: «Если человек решает кормить себя и свою семью физическим трудом, он всю жизнь будет зависимым. Зависимым от чего? От своей нужды. Зависимым от кого? От работодателя. Все решения, касающиеся его жизни, будет принимать не он сам, а деньги. Деньги будут решать, в какой ему магазин идти, в каком кафе обедать, какой подарок дарить ребенку, какое образование ему дать. Зависеть от денег, которые тебе платят за твой труд, означает полностью отдать себя во власть обстоятельств».

Надо объяснить, что люди делятся на несколько категорий. Первая категория – зависимые люди, занимающиеся физическим трудом. К ним относятся чернорабочие, грузчики, строители, то есть все те, кто выполняет «черную» работу. Разгрузил вагон – получил деньги, ничего не делаешь – денег нет.

Обязательно надо показать ребенку, как в реальности выглядит тяжелый физический труд, например работа грузчика. Помню, какой прекрасный был результат, когда я показал своему племяннику, как люди работают на улице – дороги ремонтируют, трубы прокладывают, улицы подметают. Когда дети видят, как рабочие трудятся на лютном холоде, они лучше понимают наши объяснения. Визуальный образ намного легче запоминается.

Я сказал племяннику: «Это зависимые люди, работа есть, значит и деньги есть, работы нет – денег тоже нет. Самое главное – понять, что, если ты не будешь учиться, такая жизнь ожидает и тебя».

Племянник тут же меня спросил: «Дядя, почему они не выбрали другую жизнь, почему они не нашли другую работу или им нравится эта?» Я объяснил, что, возможно, им не нравится их работа, но выбор у них небольшой. Такие люди всегда нужны в обществе. Они выполняют физическую работу, и нередко теряют ее, когда снижается спрос на неквалифицированный труд.

Существует вторая категория – люди, получившие диплом о высшем образовании. Они считают себя образованными, но на самом деле это не всегда так. Но в любом случае эти люди отличаются от людей первой категории. Они отказались от физического труда и решили, что лучше зарабатывать знаниями. Они идут в вузы, учатся и получают образование.

Эти люди поняли, что не хотят тратить всю свою жизнь на тяжелую физическую работу. Они получили высшее образование, а учеба занимает около пяти лет. Они заканчивают ее и продолжают жить обычной жизнью. Но их жизнь отличается от жизни людей первой категории. Первые работают на улице или в поле, а вторые – в офисе. У первых работа грязная и пыльная, а у вторых – чистая и комфортная. Первые пропахли потом, а вторые благоухают хорошей парфюмерией.

Почему у этих двух типов такая разная жизнь? Только потому, что люди второй категории выбрали обучение. Они получили знания, и только по этой причине у них появилась возможность жить иначе. У ребенка надо спросить: «Как ты думаешь, если эти люди получили знания и улучшили качество своей жизни, можем ли мы сделать то же самое? Обрати внимание: эти люди получили знания и изменили свою жизнь».

Мы не критикуем, мы показываем разницу, пусть человек думает сам. Это не означает, что кто-то плохой, а кто-то хороший, человек должен думать и сам принимать решение, где он хочет быть. Но надо объяснить, что образованные люди чуть-чуть улучшили качество своей жизни по сравнению с первой категорией. Улучшили благодаря тому, что потратили время на приобретение знаний, навыков и умений. Они получили образование.

Однако нужно помнить: образованный человек – не тот, кто имеет диплом, а тот, кто способен решать проблемы и задачи, непосильные для необразованного.

Грамотный человек в нашем понимании не тот, кто пишет без ошибок, а тот, кто способен наладить системы, которые смогут работать без него. Поэтому называть человека, окончившего вуз, образованным, неправильно. Диплом – формальность. По-настоящему образованные люди отличаются от других тем, что умеют решать сложные задачи, что дано далеко не всем.

Также важно сделать акцент на необходимости продолжать образование после окончания вуза. Чаще приводите своим детям примеры из жизни успешных людей. Говорите им: «Ты сможешь!»

Я очень благодарен своим наставникам. На мое воспитание оказали большое влияние учителя в средней школе. Одним из них был преподаватель литературы. Я часто бывал в библиотеке и, когда брал книги, учитель говорил мне: «Когда-нибудь ты станешь большим ученым». Такие слова очень много значат для детей, они вдохновляют. Благодаря таким учителям я стал тем, кто я есть сегодня. Это дает надежду, направление, и каждый раз, когда в жизни мне бывает трудно, я вспоминаю слова учителя.

Представьте ребенка, который учится в 3-4 классе, и человек, который является для него авторитетом, говорит ему: «Ты станешь великим человеком!» С этой мыслью он растет, с этой надеждой он учится, и делает больше, чем одноклассники.

Поэтому ребенку надо давать направление, постоянно приводить вдохновляющие примеры. Каждый раз, когда я встречаюсь со своим учителем, я снова и снова пытаюсь научиться чему-нибудь у него, узнать что-то новое. До сих пор, приезжая к себе домой, к родителям, я в первую очередь посещаю наставника. Я и по сей день остаюсь учеником, продолжаю свою учебу. Именно так должно быть.

Говорите ребенку: «Я от тебя ожидаю многого, мечтаю увидеть тебя успешным». И никогда не говорите детям: «Если ты учишься, то учишься для себя». Не говорите: «Если ты хорошо учишься, твоя жизнь завтра станет лучше». Ведь если ребенок будет жить достойно, то и нам, родителям, тоже будет хорошо, да и обществу он принесет пользу. От того, что наши дети станут неудачниками, бедными, никомулучше не станет, ведь мир ждет успешных людей и восхищается ими. Никто еще не получал наград за бедность. Никто еще не получал грамоты потому, что он неудачник. Постоянно приводите примеры успешных людей детям, дайте им направление, это очень вдохновляет и помогает. И запоминается навсегда.

Часто говорите: «Ты мой умный, ты – моя надежда, мое будущее, я смотрю на тебя и благодарю Бога, что ты у меня есть». Попросите родственников, соседей говорить такие слова, учителей, наставников вдохновлять ребенка: «Ты – умница, ты сможешь реализовать свои мечты».

Вспомните свое детство, то, как вы сделали какую-то работу и вас похвалили, насколько это было вам приятно. Чем больше мы хвалим детей, тем лучше они будут делать то, что мы говорим. Но вкладывать в их сознание слова «ты сможешь, у тебя получится», необходимо. Потому что у них растет самоуважение, уверенность, самостоятельность. Это здорово. Обратите внимание, здесь главный механизм, именно на второй категории многие люди останавливаются.

Но есть люди, которые продолжают движение. Их мы называем самосовершенствующимися людьми. Эти люди начинают заниматься самообразованием. Они говорят: «Да, я получил диплом, но хочу продолжать учиться». Они каждый день читают книги, посещают тренинги, ищут наставников, ищут успешных людей и учатся у них.

Чем больше они учатся, чем больше узнают, тем легче им жить. Тем больше позитивных изменений происходит в сознании, улучшаются когнитивные способности, дети начинают видеть возможности, которых не видят другие. Когда такие дети становятся взрослыми, они создают рабочие места, организуют системы. Работают на них другие. Но всему этому нужно учиться.

Есть люди, которые идут еще дальше. Они продолжают учиться, они не останавливаются и идут дальше. Они учатся тому, как освободить себя полностью от суеты и повседневных забот, а затем стать наставниками и инвесторами. Они спонсируют людей третьей категории, а те, в свою очередь, нанимают на работу людей второй и первой категории. Получается, что кто-то останавливается на достигнутом, а кто-то идет дальше. И у тех, кто пошел дальше, благосостояние выше. Поэтому они спонсируют других.

Значит, люди делятся на четыре категории: зависимые, образованные, самосовершенствующиеся и духовные.

Духовных людей можно назвать инвесторами, или наставниками. Эта схема определяет качество жизни человека. То, как ты будешь жить, зависит от твоего выбора.

А что мы делаем, когда объясняем такие вещи ребенку? Мы даем ему ключ к успеху в жизни через знания, ключ к лучшей жизни, ключ к счастью. Он начинает понимать правило: чем больше я учусь, тем лучше будет моя жизнь.

И тогда легче будет спрашивать ребенка: «Скажи, пожалуйста, почему ты получаешь тройки и двойки?» Потому что уже у него уже есть понимание – нужно лучше учиться, чтобы правильно

построить свою жизнь, если я хочу стать тем, кем я мечтаю, значит, должен правильно управлять своим временем, чтобы приобретать больше знаний. И вы ему показываете наглядно и говорите: «Ты можешь не учиться, но тогда будешь на самой нижней ступеньке социальной лестницы». Очень важно говорить человеку, что никогда не поздно начинать.

Однажды к одному учителю привели ребенка, и мама спросила: «Я не опоздала?» Мастер спросил, сколько лет ребенку? Она ответила: «Шесть». И он сказал: «Вы уже опоздали на шесть лет. Если ему было бы десять, значит, опоздали бы на десять лет. Но никогда не поздно начать».

Важность самомотивации

Если мы будем правильно ребенка учить, у него появится самомотивация. Что такое самомотивация? Желание достигать цели самому. Желание трудиться самому, чтобы добиться чего-то, не ожидая помощи со стороны.

Мотивация бывает двух видов. Первый вид – мотивация внутренняя, или самомотивация, второй вид – мотивация внешняя. Внешняя мотивация – это когда человек получает поддержку от окружающих. Например, добивается чего-то при поддержке родителей, учителей, поучая вознаграждение, премии и т. д. Самомотивация – это когда у человека появляются конкретные цели, внутреннее вдохновение, и его не остановишь. У каждого человека это должно быть внутри – самостоятельность, самомотивация.

Надо ребенку объяснить, что успех нельзя одолжить, невозможно попросить, невозможно передать по наследству. Можно одолжить деньги, недвижимость, можно получить наследство, приобрести имущество, но вот успех – невозможно. Единственный способ приобрести успех – заслужить. Потому что, получив богатство по наследству, человек быстро теряет его, если не умеет им управлять.

Человек должен быть сильным, ему необходимы самомотивация и цель. Это показатель того, что человек готов что-то изменить в себе.

Умный человек не пытается изменить мир, он старается изменить себя, чтобы мир воспринимал его правильно, потому что мир может сломать любого человека. Умные люди не пытаются подчинить себе других, они стараются завоевать сердца людей путем служения. Потому что в этом мире нет выше цели, чем служение другим людям. Нет выше задачи, чем стать человеком. Вот эти два урока являются главными для каждого.

Быть духовным, просветленным – долг каждого человека. Он подразумевает служение. А служение возможно только тогда, когда у человека есть понимание.

Успех всегда зависит от того, как ты относишься к тому, что делаешь. От твоего отношения к учебе зависит твое будущее. От твоего отношения к своей Родине зависит твое счастье. От твоего отношения к своей карьере зависит твой успех. Неважно, чем ты занимаешься, каждый день, каждую минуту ты что-то привносишь в свою жизнь – либо что-то хорошее, либо что-то плохое.

Хорошее помогает тебе, как при строительстве дома, когда кирпич ложится на кирпич, построить свою личность. А плохое разрушает то, что ты строил. Поэтому не важно, какую работу ты делаешь. Чем бы ты ни занимался, ты строишь самого себя. Поэтому самомотивация, цель, стремление, умение принимать решения очень важны.

ГЛАВА 5 ОТКАЖИТЕСЬ ОТ МЫШЛЕНИЯ «ВЕЧНО ГОЛОДНОГО»

Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений.

Джон Рокфеллер

Знаете, для достижения успеха очень важно отказаться от мышления «вечно голодного» человека.

Приучите своих детей к достатку, старайтесь, чтобы они росли в состоятельной семье. Говорят, если ребенок не наестся досыта в семье, он не наестся никогда – ему всегда будет мало.

Почему некоторые чиновники сходят с ума? Да потому, что в детстве они видели то, чего не могли себе позволить. Сейчас они имеют все в избытке, но сознание у них таково, что они не могут «насытиться». Таких людей очень много, посмотрите на своих родственников, которые быстро разбогатели. Посмотрите на состоятельных друзей, на своих знакомых, и вы заметите признаки мышления «вечно голодного».

Очень важно, чтобы вы своих детей воспитали по-другому. Если вы каждый день будете покупать много продуктов, то дети это запомнят, и будут воспринимать вас как богатых родителей. Вспомните свое детство, когда ваши родители покупали много разных сладостей, вы радовались, вам это нравилось. Точно так же и вы должны оставить в сознании своих детей такие воспоминания. Никогда не говорите при них о нехватке денег, не ходите с хмурым лицом, не ссорьтесь.

Единственное, что вы должны делать, это улыбаться и быть счастливыми. Дети должны знать, что вы – счастливые родители. Тогда появляется надежда на то, что в будущем у них будет точно такая же счастливая семья.

Мышление «вечно голодного» формируется в детстве, проходит через всю жизнь, и даже когда у нас все есть, кажется, что чего-то не хватает. Такие люди всегда недовольны. Женщина семье чувствует нехватку внимания, мужчина недоволен даже большой зарплатой. Иногда, покупая одежду, мы говорим: «Был бы цвет чуть-чуть посветлее, было бы хорошо». Если человек с мышлением «вечно голодного» посмотрит на дерево, то подумает: «А было бы оно чуть-чуть повыше!» Такие люди во всем видят недостатки, они не могут принять жизнь такой, какая она есть.

Это мышление заставляет нас навязать другим свое представление о вещах, у нас есть якобы какой-то идеал, которому все должно соответствовать, а если не соответствует, мы страдаем и переживаем. Обэтом состоянии необходимо забыть.

Мышление «вечно голодного» – одна из самых больших проблем в жизни человека. Он попадает в замкнутый круг и не может вырваться из него. Он не осознает, что на самом деле руководит им в жизни. Ему нужно это как-то осознать.

Если у человека формируется сознание «вечно голодного», то в реальности, которая его окружает, будет постоянно чего-то не доставать, потому что мысли являются семенами, и окружающий мир, подобно деревьям и плодам, появляется в реальности именно благодаря тому, о чем мы думаем.

«Вечно голодный» человек – это страшно. Его может окружать масса всего хорошего, но он этого не замечает. У него может быть тысяча причин быть счастливым, но он никогда не почувствует себя таковым.

Он будет встречаться с тысячами возможностями, но упускать их – только потому, что мышление «вечно голодающего» заставляет его не видеть эти вещи. Поэтому надо стараться, чтобы у детей не сформировалось подобное сознание. И с детства надо приучать их к изобилию.

Старайтесь продукты питания покупать один раз в неделю, но делайте это на оптовом рынке, чтобы, когда вы зайдете домой, дети видели, что у вас большие пакеты и много-много разной еды. Это хорошо помогает формировать ощущение изобилия.

Дети не понимают, что вы заняты, у вас тяжелая работа, непоплаченные кредиты, им все равно. Их сознание все это просто не воспринимает. Они понимают только вкусную еду, красивую одежду и игрушки.

Эти вещи приносят им огромную радость.

Они любят надевать новую одежду и красоваться, словно говоря: «Посмотри на мое новое платье, посмотри, у меня новые кроссовки, посмотри, у меня новый костюм» и т. д. Смотрите ребенку в глаза, старайтесь, чтобы он рос добрым, с щедрой душой. Вам же не хочется, чтобы он стал жадным и злобным?

ГЛАВА 6

ИНТЕЛЛЕКТ, ВРЕМЯ И ПРАВИЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ

Чтобы изменить свою жизнь, достаточно одного маленького шага – поставить четкую цель и заполнить ею весь свой разум.

Скот Рид

Наш мозг имеет огромные, почти безграничные возможности, о которых многие не имеют представления. Благодаря этим возможностям развивается цивилизация, делаются научные открытия, изобретается новая техника, возводятся высотные здания и т. д. Мы не перестаем удивляться способностям человека, потенциалу его интеллекта.

И мы тоже начинаем свой путь с багажом опыта, который имеет человечество на сегодняшний день. Но опыт человечества – не единственное, что дано нам изначально. В нашем распоряжении бездна времени, целая жизнь. И для того, чтобы достичь успеха, крайне важно научиться правильно этим временем управлять.

Из жизни выдающихся людей

Историки утверждают, что Юлий Цезарь и Александр Македонский знали в лицо и по имени всех своих солдат – до 30 000 человек. Этими же способностями обладал и персидский царь Кир. По имени и в лицо знал каждого из 20 000 жителей греческой столицы знаменитый древнегреческий государственный деятель Фемистокл. А Сенека был способен повторить 2000 не связанных между собой слов, услышанных лишь раз.

Гениальный математик Леонард Эйлер помнил шесть первых степеней всех чисел до ста. Академик Абрам Иоффе по памяти пользовался таблицей логарифмов. Другой замечательный ученый академик Сергей Чаплыгин мог безошибочно назвать номер телефона, по которому он звонил лет пять назад всего один раз. А великий русский шахматист Александр Алехин мог играть по памяти «вслепую» с 30-40 партнерами.

Все хотят быть успешными, но успех зависит от того, во что вы вкладываете свое время. То поле, в которое мы его инвестируем, и приносит все плоды. Кто-то посвящает его целиком физическому труду и в итоге становится хорошим рабочим, кто-то вкладывает в учебу и в результате получает знания и хорошую профессию.

Если человек обеспечивает себе достойную жизнь, получив образование и хорошую профессию, это не означает, что он добился всего, чего мог. Ведь кто-то оканчивает два вуза, а значит, уделяет образованию еще больше времени и добивается еще более значительных результатов. Интересно то, что успешные люди совсем не тратят время на бесполезные занятия, они постоянно работают над собой, над построением своей личности. Поэтому и эффективность их действий очень высока по сравнению с остальными.

Помните – у вас есть куча времени, и надо научиться правильно его инвестировать. Пусть у вас нет денег, но есть 24 часа в сутки. Ваши результаты будут полностью зависеть от того, как вы этими часами распорядитесь. Если вы тратите много времени на просмотр телевизора, то будете знать имена всех актеров, ведущих популярных передач и т. д. Если много работаете на земельном участке, станете хорошим фермером, если вкладываете в учебу в вузе, станете хорошим специалистом. Не бывает так, чтобы вы тратили время на одно дело, а стали успешным в другом. Это важно помнить. Не менее важно задуматься над тем, сколько времени мы тратим на воспитание собственных детей.

Из жизни выдающихся людей

Юность – лучшее время для развития и достижений. Это подтверждают своим примером многие известные ученые.

Свои самые главные открытия ученые, как правило, совершают в молодые годы. Андреас Везалий, основоположник научной анатомии, написал свой труд «О строении человеческого тела, в семи книгах» в 28 лет; Карл Линней разработал основу своей системы классификации растений в 24 года; Исаак Ньютон открыл закон всемирного тяготения, когда ему не исполнилось и 25-ти; до 28 лет совершили свои открытия ученые, сформулировавшие закон сохранения энергии, – Юлиус Майер, Джеймс Джоуль, Герман Гельмгольц.

Очень рано добился успеха выдающийся физик Энрико Ферми, став профессором в 25 лет. В 28 лет Ирен и Фредерик Жолио-Кюри подошли к открытию искусственной радиоактивности. «Отец» кибернетики Норберт Винер пришел в науку в ранней юности. Об этом он рассказал в книге «Бывший вундеркинд. Детство и юность». Очень рано пришел в науку ученым и Лев Ландау, возглавив кафедру теоретической физики в 24 года; Ботаник Николай Вавилов, физик Игорь Курчатов и авиаконструктор Александр Яковлев состоялись как ученые до 30-ти.

Известный советский математик Сергей Мергелян в 16 лет поступил на второй курс физико-математического факультета Ереванского университета. Еще студентом был принят в аспирантуру. За полтора года написал кандидатскую диссертацию. Однако ученый совет решил присудить 20-летнему соискателю степень доктора наук – настолько высок был уровень его работы. Другой видный математик Сергей Соболев в 24 года стал членом-корреспондентом Академии Наук СССР, а в 30 лет – ее действительным членом.

Что посеешь, то пожнешь

Если мы достаточно много времени уделяем воспитанию ребенка, значит, мы инвестируем в собственное будущее. К сожалению, сейчас многие родители слишком заняты решением каждодневных проблем, поэтому у них практически не остается времени на детей, которых воспитывают улица, телевизор, Интернет, ровесники, а это ни к чему хорошему не приводит.

Такие дети вырастают инфантильными, стремятся исключительно к развлечениям, ничего в жизни не добиваются и ничего, кроме огорчений, родителям не приносят. Поэтому если вы хотите, чтобы ваши дети стали достойными людьми, реализовали свои мечты и были вашей гордостью, уделяйте как можно больше времени их воспитанию.

Если вы обучите ребенка правильно управлять своим временем, считайте, что вы дали ему половину знаний, необходимых для достижения успеха. Потому что две основные составляющие успеха – это время и деньги.

Времени у нас у всех одинаковое количество, а деньги распределяются неравномерно. Мы можем объяснить ребенку, что у него пока нет денег, но есть время – 24 часа в сутки, как у всех. У миллионера, и у миллиардера, и у бомжа, который спит на улице, – у всех имеется одинаковое количество времени. Ни у кого его не может быть больше. Но у того, кто грамотно управляет своим временем, появляются деньги, а деньги позволят ему купить время других людей.

Старайтесь, чтобы у ребенка вообще не было свободного времени, потому что все часы, которые остаются незанятыми, он может потратить по своему усмотрению и посвятить бесполезным компьютерным играми или другому совершенно неразумному занятию. Это не означает, что у ребенка не должно быть отдыха. Ему необходимо играть с дурзьями и отдыхать. Но тем не менее вы должны большую часть дня ребенка заполнить полезными занятиями.

Помните, что дети разные: одни очень подвижны, другие любят полежать с книгой в руках. Из 20-25 детей одного школьного класса один может быть отличником, четверо учатся на четверки, остальные на тройки, и еще есть несколько двоечников.

Часто бывает так: ребенок по основным предметам учится слабо, а по физкультуре – лучше всех, или, наоборот, по физкультуре одни тройки, а по другим предметам – четверки и пятёрки. А знаете, почему?

Потому что у разных людей творческая энергия по-разному распределена. У одних «энергичный ум», они более сообразительны. У других – «энергичное» тело, быстрые руки и ноги.

Контролируйте, чтобы эта энергия была правильно направлена. Если у ребенка больше физической энергии, попробуйте уговорить его заниматься легкой атлетикой, но не забывайте интеллектуально развивать его, чтобы был баланс. Не обязательно, чтобы он постоянно решал математические задачи, но немного интеллектуальных занятий не помешает. А если у ребенка больше умственной энергии, а тело слабое, пусть хотя бы немного занимается спортом.

Способности человека можно сравнить с огородом, на котором часть земли остается свободной. Вы можете на этом участке ничего не посадить, но все равно там вырастут дикие травы, сорняки, потому что такова природа. Это означает, что, если у ребенка появится свободное время, у него развиваются отрицательные черты характера. Чем больше свободного

времени – тем быстрее формируются негативные привычки, и все тяжелее и тяжелее работать над собой.

Поэтому следите за тем, чтобы весь день у ваших детей был распланирован по часам. Дети должны быть постоянно заняты, но только не играми на компьютере или просмотром мультфильмов по телевизору, а чем-то, развивающим интеллект. Если сами не успеваете, нанимайте специалистов, педагогов, репетиторов, пусть они занимаются развитием ваших детей. Но запомните: время и деньги идут рука об руку, они друг без друга существовать не могут. Время, потраченное зря, не простит пренебрежительного к себе отношения.

Единственная вещь, которую богатые ценят больше денег, – это время. Они очень бережно относятся к деньгам, но понимают, что время дороже. Детство и юность наших детей никогда повторится, и чем больше мы вкладываем в них в этот период, тем больше получим, когда они вырастут. Ведите себя как садовник, ухаживающий за садом. И не жалейте времени на то, чтобы объяснить ребенку, насколько важно ценить свое время.

Притча

Сказочник и маленький жучок

Однажды летним солнечным утром на лесной поляне загорал сказочник. Вокруг щебетали птицы, летали бабочки, цвели цветы. Сказочник думал о сказках и смысле жизни. Уже который час он вглядывался в густую траву и наблюдал за маленьким жучком, который столько времени совершал один и тот же ритуал – поднимался вверх по травинке, залезая на самую верхушку, а потом падал вниз. Так повторялось бесконечное количество раз.

«О чем это? – спрашивал себя сказочник – О бессмысленности нашего бытия? О бесконечном количестве ошибок? О веренице подъемов и падений? О земном притяжении?..»

И так продолжалось до тех пор, пока в очередной раз жук не залез на верхушку травы и, расправив крылья, взлетел в небо.

«Теперь я все понял», – подумал сказочник и улыбнулся.

ГЛАВА 7

ИМПЕРАТОР В НАШЕМ ДОМЕ

Ключ к счастью состоит в том, чтобы мечтать, ключ к успеху – в том, чтобы превращать мечты в реальность.

Джеймс Аллен

В главе 6 мы вскользь упомянули о том, что дети берут в качестве примера то, что видят вокруг. И эти примеры формируют их мировоззрение. Все родители хотят, чтобы дети стали уверенными и состоявшимися людьми. Поэтому что-то полезное для воспитания подрастающего поколения можно почерпнуть из древних восточных традиций.

В частности, для развития в ребенке уверенности в себе мы можем относиться к нему, как к маленькому императору. Но только в тот период, когда ему от года до семи лет. Это значит, что мы должны давать ему право выбора. Если мы идем в магазин, то ребенку стоит позволять выбирать то, что ему нравится. Дома он должен иметь возможность высказывать свое мнение. Относиться к ребенку, как к императору, не означает, что мы должны его баловать, потакать капризам.

Если он научился на улице ненормативной лексике, объясните ему, что использовать их нельзя. Мы должны оберегать его от дурного влияния, от опасных предметов и действий, например от горячего чайника и электроприборов, игр со спичками. Но при этом надо развивать у ребенка хорошие черты характера, поддерживать положительные стремления, отвечать на все интересующие его вопросы, тем самым стимулируя его любознательность, детское любопытство. Оберегайте детей от всего негативного и опасного, но при этом поддерживайте личностный рост, уверенность в себе, нравственность и человечность.

Благодаря такому отношению в подсознании у ребенка складывается ощущение, что он получает от жизни все, что он хочет. У него появляется вера в себя. Помните, что именно детям до семи лет нужно демонстрировать любовь любыми способами, потому что в противном случае

они будут думать, что безразличны нам. А если мы окружаем детей любовью, они начинают верить в счастье, в мечты.

Какие факторы формируют личность ребенка?

Это Я!

У детей в определенном возрасте чрезвычайно развито эго, поэтому они очень ревностно относятся к своим вещам, говорят: «Это моя игрушка, это моя одежда» и «это моя мама».

Мы – родители – должны позволить детям в возрасте до семи лет считать нас «своей собственностью», оказывая им максимум внимания. Дети хорошо запоминают время, которое они провели вместе с родителями. Наше внимание помогает им чувствовать себя любимыми, формирует в них уверенность в себе. Если же детям не хватает проявления любви и заботы, они становятся неуверенными, мнительными и скованными.

У каждого человека есть эго – и маленькому человеку оно может сослужить как хорошую, так и плохую службу. И если демонстрировать ребенку побольше любви и заботы, его личность будет развиваться гармонично, без агрессии и деструктивности. Такие качества, как внимательность, доброта, благоприятное отношение к окружающему миру, побеждают чрезмерное эго, вытесняют эгоизм.

Если мы с вами вовремя «накормим» детское эго, ребенок, когда вырастет, будет отдавать любовь другим, не концентрируясь чрезмерно на собственной личности.

Старайтесь ничего не запрещать ребенку, помня при этом, что вы несете ответственность за его поступки. Если он подошел к горячей плите или утюгу, нужно его останавливать. Надо объяснить, что это опасно. Самое главное – обеспечьте его вниманием, чтобы он «пресытился» той родительской любовью, которая нужна ему.

Почти все великие люди, успешные бизнесмены, лидеры, а также известные художники, певцы, музыканты были любимчиками своих родителей. Потому что любовь, полученная в детстве, очень хорошо помогает формированию сильной личности.

Есть способности, заложенные в детях с самого детства, но, к сожалению, мы сами их портим. Но если к ребенку в его раннем возрасте относятся как к центру мироздания, как к императору, то он растет с ощущением, что может достичь всего, чего захочет, и окружающие его поддерживают и помогают. Он привыкает к тому, что его понимают и любят. С возрастом у него укрепится вера в себя, в то, что все, к чему он стремится, достижимо.

Нам часто не хватает умения мечтать и верить в лучшее во взрослой жизни. Мы мечтаем, но не верим в то, что мечта осуществима. Любой ребенок верит в то, что его мечта когда-нибудь сбудется. Взрослый человек не верит, потому что уже столкнулся с неудачей и имеет негативный жизненный опыт.

Взрослые не понимают, что **временные неудачи – это еще не конечный результат**. Лишь некоторые продолжают верить, а большинство свыкаются с мыслью, что ничего не получится, мечта так и останется мечтой.

Поэтому если относиться к ребенку, как к императору, то у него появится духовный фундамент. Он будет планировать действия, которые приблизят его мечту к воплощению, уверенный, что у него все получится.

Это мое!

Как мы уже сказали, у маленьких детей развито чувство собственности, они оберегают от посягательств свои игрушки, одежду, предпочитают собственную посуду и даже к родителям относятся как к собственности.

Это чувство помогает им в жизни сохранять свое, не отдавать другим. Мы же хотим, чтобы наши дети были самостоятельными, могли за себя постоять, дать отпор. Наша задача – сохранить данное природой чувство собственности и развить его в позитивном ключе.

Вы, наверное, сталкивались с ситуацией, когда ваш старший ребенок берет, например, кружку, а младший тоже хочет ее, и у них начинается борьба за обладание. Даже если говоришь старшему: «Отдай братишке, пожалуйста, он все равно через пять минут забудет и оставит ее, и

ты снова возьмешь», – ребенок этого не понимает, потому что дети живут настоящим – старшему ребенку кажется, что кружку забирают навсегда.

Дети думают, что все, до чего они дотрагиваются, – их собственность. Если ребенок возьмет игрушку, он старается никому ее не отдавать. Такое происходит даже в магазинах, ребенок не понимает, что игрушка не принадлежит ему, просит, плачет, устраивает истерику, и тогда родителям приходится ее купить.

Однажды к нам пришли соседские дети, сначала они дружно играли, но потом у них возник конфликт. Увидев плачущую дочку, я заинтересовался, что произошло. Оказалось, что соседский мальчик забрал ее игрушку и не отдает. Я спросил мальчика, почему он так поступил, он ответил: «Это моя игрушка!» При этом я точно знал, что это не так, так как сам покупал ее. Я сказал ребенку: «Но ведь ты пришел к нам без игрушки, все же видели», – но мальчик быстро нашел объяснение и ответил, что сюда приходил его друг, который и принес ее.

«Но к нам же никто не приходил, мы живем на четвертом этаже, дверь мы не открывали, как же он мог принести?» – спросил я, пытаюсь разубедить его. И все равно мальчик продолжал держать игрушку и твердил: «Это моя!» Видите, чувство собственности у детей очень развито, все, до чего они дотрагиваются, они считают своим. Благодаря этому чувству они учатся стоять за себя, поэтому не надо с ним бороться, такое чувство пригодится ему в жизни.

Что нам нужно делать, чтобы у детей чувство собственности развивалось в правильном направлении? У многих из них есть кошелек, они отдают его маме и говорят: «Это мои деньги, сохрани их», а когда выходят на улицу, просят: «Мама, купи мне мороженое, у тебя же есть мои деньги». И мама покупает мороженое, но когда они вместе возвращаются домой, ребенок спрашивает: «Где мои деньги?» А мама отвечает: «Я же тебе купила мороженое!» Видите, насколько чувство собственности развито у ребенка, он даже не воспринимает тот факт, что деньги уже потрачены. Это чувство помогает в жизни сохранить то, что принадлежит тебе по праву, а это всегда важно. Нужно это чувство развивать и поддерживать, чтобы дети

умели достойно принимать.

Я познаю мир

В возрасте от года до семи лет проявляется тяга к познанию окружающего мира: дети ломают игрушку, чтобы посмотреть, как она устроена, и пытаются выяснить причины разных явлений. Они постоянно задают вопросы. Получая ответы на них, дети обретают самые полезные знания в жизни.

Часто родители этого не понимают и делают все неправильно. Когда малыши только начинают говорить, мы стараемся научить их правильно произносить буквы, слова, все время повторяя их. Но когда они вырастают и начинают говорить сами, мы делаем им замечания: «Ты много говоришь, можешь помолчать?!» И дети удивляются: «Сначала меня заставляли говорить, а теперь, когда я сам хочу этого, запрещают».

Когда ребенок только начинает ходить, мы водим его за ручку, учим держать равновесие, хвалим за удачные попытки, покупаем ходунки, чтобы побыстрее его научить. А когда он подрастает и уже не только ходит, но и бегает по квартире, потому что у него переизбыток энергии, мы возмущаемся: «Ты что носишься, посиди немного спокойно!» И снова дети удивляются: «Сначала учили ходить, заставляли, когда я боялся упасть, а теперь, когда я научился, опять запрещают, их не поймешь!»

Поэтому с детьми до семи лет надо быть очень терпеливыми, все разрешать, все поощрять, относиться к ребенку, как к императору. Бывает, что ребенок играет на улице с друзьями, а его «загоняют» домой и заставляют заниматься, отрывая от бесконечно интересного мира. Тогда он воспринимает любое обучение как муку. Отсюда нелюбовь.

Но это не означает, что мы не должны заставлять детей учиться, что не должны контролировать их. Просто надо поддерживать интерес к знаниям, вдохновлять, учить правильно распределять время.

Объясните ребенку, что если он предварительно сделает что-то полезное, то сможет гулять, сколько хочет.

Не ругайте детей за вопросы, не подавляйте их тягу к познанию, наберитесь терпения и отвечайте. От этого будет зависеть их отношение к учебе в будущем. С возрастом вопросов будет все меньше и меньше, и когда-нибудь вы сами заметите, что дети вас ни о чем не спрашивают, и может быть, тогда вы с тоской будете вспоминать то время, когда они задавали слишком много вопросов. Наступит время, когда вы захотите им что-то объяснить, но вас уже никто не будет слушать. Поэтому объясняйте, пока они спрашивают, цените эту возможность.

Мы часто ругаем детей, особенно подростков, за то, что они перестали учиться. Мы требуем: «Садись, учи уроки!», но они не слышат нас. Это происходит потому, что в детстве, когда у них проявлялось сильное стремление к познанию, мы не поддержали его. Малыши постоянно что-то спрашивали, но у нас не было времени отвечать, они что-то рисовали, а мы не хотели смотреть на их рисунки. И они поняли, что никому не нужно их любопытство, своими вопросами они постоянно отрывают взрослых от важных дел, и взрослые постоянно ругают их за это.

Или другой пример. Ребенок сидит у себя в комнате, играет, а мы говорим, что надо вынести мусор. Или сходить за хлебом, а он не хочет. Но мы его заставляем. Он играет на улице с друзьями, а мама выглядывает в окно и говорит: «А ну-ка, иди домой!» Ему весело, но мы его отрываем от занятия, которое ему нравится. И после этого он заходит в свою комнату, садится за учебники и незаметно засыпает. То есть мы у него в голове формируем негативное отношение к учебе, пусть это и происходит неосознанно.

А потом мы возмущаемся: «Почему не учишься?!» Но у ребенка уже образовалась антипатия к учебе. Ему кажется, что учиться – мучение. Работая с детьми, я часто спрашивал: «Ты любишь учиться?» И часто слышал в ответ: «Нет, не люблю!» «А почему?» «Не знаю, дома постоянно заставляют учить уроки, даже играть не дают».

Обучение для ребенка должно быть приятным занятием, а получается наоборот, потому что мы заставляем его делать то, что ему не по душе. Как преподнесешь сам процесс обучения, он и будет восприниматься.

Изначально дети ориентированы на правильное, позитивное поведение нравится, но мы меняем их сами. Родители не хотят хороших детей, они хотят удобных детей, чтобы дети были послушными, не создавали проблем и, услышав приказ «Садись и учи уроки», послушно сядились и учили. Будто ребенок – как стул, поставил его, он и стоит. А таких детей не бывает.

Если ребенок подвижный, то это проблема для взрослых. А надо просто правильно его активность использовать. Представьте, что у аппарата высокая мощность, это не значит, что это плохой аппарат, вы же не переделываете его, чтобы он стал слабее. Просто для него надо найти такую нагрузку, чтобы он давал высокий результат.

Почему дети не хотят учиться? Потому что в детстве мы губим в них это желание, а когда они становятся подростками, наши требования окончательно отбивают у них остаточную тягу к знаниям.

Я труженик

Мы хотим, чтобы наши дети были трудолюбивыми. Скажите ребенку: «Принеси мне ложку», и он побежит на кухню, потому что в этом возрасте дети не ходят, а бегают. Он принесет ложку и будет ждать следующей просьбы, потому что ему нравится помогать. Но взрослые часто не понимают этого стремления, они ругают детей, потому что приходится все переделывать. И постепенно у детей желание трудиться пропадает, особенно это заметно в подростковом возрасте.

Детям обычно свойственно желание помогать родителям, и они часто говорят: «Вот я вырасту и сделаю для вас все, я покажу вам весь мир!»

У некоторых желание трудиться проявляется очень рано. Однажды, когда я ездил в паломничество в Казахстан, в местность Унгуртас, которая находится недалеко от города Алма-Аты, в горах, я увидел, как маленькая четырехлетняя девочка стирала свое платье, которое, видимо, испачкала, когда играла. Сначала она наливалаводу из чайника, а потом, когда вода закончилась, продолжила стирать при помощи своей слюны. Она старательно плевала на платье и делала вид, что стирает. А закончив стирку и повесив платье сушиться на забор, была по-настоящему уверена, что ее «работа» – это настоящий труд, достойный похвалы. И я тогда подумал: «А ведь она на самом деле воображает, что хорошо постирала свое платье».

Желание трудиться пропадает не только из-за неодобрения родителями результатов этого труда: «Ты сделал не так, мне теперь все за тобой переделывать». Дети видят, какими измученными порой родители приходят домой. Дети все время ждут встречи, но когда они видят родителей уставшими, у них в голове складывается впечатление, что труд – это что-то тяжелое, мучительное. Мы говорим: «Доченька, выключи телевизор или сделай потише, пожалуйста», а порою: «Отстань от меня, дай отдохнуть!» А она целый день ждала. Иногда я прихожу в детский сад, а дочка, увидев меня, начинает плакать, целовать, ей кажется, что утром ее оставили одну на целую вечность, что родители ее бросили.

Важно, чтобы наши дети не видели нас уставшими после работы, из-за этого они начинают думать, что труд – это что-то неприятное. Спрашиваю у детей: «Кто любит трудиться?» Никто руку не поднимает! Я снова говорю: «Кто любит трудиться?» Подростки в возрасте от 11 до 16 лет, никто руку не поднимает, все смотрят друг на друга, потому что помнят, как их иногда дома родители просят вынести мусор, сходить за хлебом или прибраться и слышат в ответ вечное «Сейчас!».

Я удивляюсь: «Вы что, не любите трудиться?» Они говорят: «Нет». Потом я спрашивал каждого: «Скажи, почему ты не любишь трудиться?». Оказалось, причин много. «Потому что, – говорят они, – это тяжело, от этого устаешь, все болит». Я интересуюсь: «А откуда вы знаете, что все болит, если вы никогда не работали?» А они отвечают: «Родители жалуются, когда приходят с работы, просят не шуметь, не бегать по комнате, потому что голова болит».

Так дети делают вывод, что труд делает человека уставшим, раздражительным, от него болит голова. И у них складывается впечатление, что работа не приносит радости, делает человека больным.

А когда я спрашиваю: «А кто любит играть?» Лес рук.

Очень важно сделать так, чтобы детям было интересно трудиться, чтобы они полюбили труд. Однажды я спросил девочку 12-13 лет, что она любит, она ответила, что любит музыку. Я сказал ей: «Тогда включи музыку, когда прибираешь в квартире, делай это с радостью». Она ответила, что хотела бы иметь для этой цели плеер. Я поговорил с родителями, они купили ей плеер, и теперь девочка каждый день с удовольствием прибирала квартиру.

Этот пример я привел для того, чтобы объяснить важное правило – **надо связывать труд с тем, что дети любят.**

Главное – заинтересовать!

Если ребенок не любит читать книги, вы можете рассказать ему о героях, которые ему нравятся и дать ему книжку об этих героях. Он с удовольствием прочитает книгу.

А учебу связывайте с мечтой. Покажите красивый дом, шикарную машину, спросите, хочет ли он все это иметь, покажите фильмы о красивых странах и спросите, хотел ли он там побывать. Потом скажите, что для этого надо хорошо учиться и потом хорошо работать. Объясните ему: «Если работа тебе нравится, ты будешь делать все с удовольствием, а если не нравится, она превратится в мучения и может привести к болезням. Постарайся найти занятие, которое тебе по душе».

Когда мы правильно им объясним, что такое труд, у них изменится к нему отношение. После наших курсов у детей совершенно другое восприятие. Они кричат: «Можно, я это сделаю?» А потом мы поручаем им выполнить домашнее задание, чтобы посмотреть, кто изменил свое отношение к труду. И они прямо дерутся за это право с криками: «Можно мне? Я хочу!» И видно, что они начали правильно воспринимать труд.

Поэтому никогда не приходите домой с плохим, подавленным настроением, не показывайте усталость, не проявляйте недовольство. Наоборот, говорите: «Доченька, сегодня у меня хороший день, я хорошо поработал, садись рядышком, дай я тебя обниму». Нужно обязательно хоть немного с детьми пообщаться, уделить чуть-чуть времени, чтобы они успокоились.

Если вы приходите с работы уставшим, раздраженным и вам не нравится, когда рядом дети кричат, бегают и просят: «Подними меня, держи меня, садись со мной», наберитесь терпения чтобы они успокоились, детям так не хватает внимания, за целый день они соскучились. Если вы не сделаете этого, они будут мучить вас, приставать, расспрашивать. А на самом деле они говорят таким поведением: «Обрати на меня внимание, пожалуйста, полюби меня!» Они

капризничают, начинают плакать, и наши слова: «Посиди немного, успокойся, хватит бегать!» – бессмысленны.

И еще помните: дети не понимают словесных объяснений, но они очень хорошо чувствуют наше отношение. Просто обнимите ребенка. Не спешите, вы должны в этот момент вспомнить свое детство и еще крепче обнять его, он будет обнимать вас точно так же, как и вы, целовать вас, и вы целуйте, не отпускайте, держите. Через несколько минут он начнет слегка вырываться, потом еще больше, а вы не отпускайте, держите, вам нужно, чтобы он зарядился вашей любовью, успокоился. Потом он начнет просить отпустить, и если вы отпустите, он будет бегать сам по себе и вообще не будет мешать вам.

Но, к сожалению, многие из нас, как только приходят домой, говорят детям: «Значит так, садись вон там, не двигайся, не бегай!» И у детей постепенно исчезают искренние чувства. Пожалуйста, следите за этими моментами, они очень важны. Когда до семи лет мы относимся к ребенку, как к императору, мы сохраняем тот природный дар, который ему дан, и самое главное, после семи лет эго человека уменьшается, а разум развивается. Это относится к принципам нашего обучения, это подход для родителей.

Самое важное – сформировать у ребенка два умения. **Во-первых – умение самостоятельно думать**, чтобы ориентироваться в любой ситуации и быстро принимать решения. В нашей жизни умение самостоятельно думать является неотъемлемой частью успеха.

Во-вторых – желание трудиться, любовь к труду. Это главное наследие достойных родителей, которое поможет детям проявить себя и добиться успеха. Пусть ваш ребенок работает в любом месте, лишь бы эта деятельность не была противозаконной и не наносила вред здоровью. Все остальное пойдет на пользу и поможет сделать его сильным человеком. Не надо идти по опасной дороге, пусть он выбирает достойный путь, который ему по душе. Надо всегда поддерживать в детях стремление трудиться.

Что дальше?

Ну, а если ваш ребенок старше семи лет, вы должны по-другому обучать его. После семи лет детей нужно знакомить с идеей служения. Аккуратно, но настойчиво внушать им, что в жизни, помимо желаний, существуют долг, обязательства и что совершенно естественно – обуздать свои сиюминутные порывы и старательно выполнять просьбы и требования родителей.

Современные дети слишком часто в ответ на наши просьбы говорят: «Не хочу!» Причем речь может идти как о невинной просьбе сделать что-то по дому, так и о серьезных вещах, связанных с учебой и будущим. «Не хочу!» – и все тут. Если мы будем потакать им, делать так, как они пожелают, после того как дети станут самостоятельными, жизнь их жестоко накажет.

Идея служения, долга, обязательств, привитая ребенку с детства, – не новый подход в воспитании. Он известен издавна, японцы так делают, корейцы, многие мудрецы так воспитывали учеников, в старой древней школе так обучали наставников. Даже принцесс и принцев воспитывали таким образом.

Но еще раз повторю: до семи лет воспитывайте своего ребенка, как императора. Дайте ему свободу, пусть делает все, что захочет, потому что у человека всегда не хватает уверенности в себе, и это самая большая проблема. Это отражается на достижении целей, на его жизни. А уверенность человек получает в детстве. Если мы в детстве не дадим ему власть, возникнут проблемы с уверенностью. Потому что до семи лет он эгоист, и его «эго» надо кормить. Он говорит: «Это моя мама, это мой папа». В общем, это – настоящий эгоист. И только после семи лет он начинает осознавать, что, кроме него, есть еще и другие люди.

Если до семи лет ребенок получает все, что он хочет, у него появится уверенность – значит, в жизни я смогу добиться всего, чего захочу. Это здорово.

Притча

Истинная ценность

Как-то раз один человек вернулся поздно домой с работы, как всегда усталый и задерганный, и увидел, что в дверях его ждет пятилетний сын.

– Папа, можно у тебя кое-что спросить?

– Конечно, что случилось?
– Пап, а сколько ты получаешь?
– Это не твое дело! – возмутился отец. – И потом, зачем это тебе?
– Просто хочу знать. Пожалуйста, ну скажи, сколько ты получаешь в час?
– Ну, вообще-то, 500. А что?
– Пап, – сын посмотрел на него снизу вверх очень серьезными глазами. – Пап, ты можешь занять мне 300?
– Ты спрашивал только для того, чтобы я тебе дал денег на какую-нибудь дурацкую игрушку? – закричал отец. – Немедленно марш к себе в комнату и ложись спать! Нельзя же быть таким эгоистом! Я работаю целый день, страшно устаю, а ты себя так глупо ведешь.
Малыш тихо ушел к себе в комнату и закрыл за собой дверь. А его отец продолжал стоять в дверях и злиться на сына:
– Да как он смеет спрашивать меня о зарплате, чтобы потом попросить денег?
Но спустя какое-то время отец успокоился и начал рассуждать здраво: «Может, ему действительно что-то очень важное нужно купить. Да черт с ними, с тремя сотнями, он ведь еще вообще ни разу у меня не просил денег».
Когда он вошел в детскую, его сын уже был в постели.
– Ты не спишь, сынок? – спросил отец.
– Нет, папа. Просто лежу, – ответил мальчик.
– Я, кажется, слишком грубо тебе ответил, – сказал отец. – У меня был тяжелый день, и я просто сорвался. Прости меня. Вот, держи деньги.
Мальчик сел в кровати и улыбнулся.
– Ой, папка, спасибо! – радостно воскликнул он.
Затем он залез под подушку и достал еще несколько смятых банкнот.
Его отец, увидев, что у ребенка уже есть деньги, опять разозлился. А малыш сложил все деньги вместе, тщательно пересчитал купюры и затем снова посмотрел на отца.
– Зачем ты просил денег, если они у тебя уже есть? – проворчал тот.
– Потому что у меня было недостаточно. Но теперь мне как раз хватит, – ответил ребенок. – Папа, здесь ровно 500. Можно я куплю один час твоего времени? Пожалуйста, приди завтра с работы пораньше, я хочу, чтобы ты поужинал вместе с нами...

ГЛАВА 8

ДЕТИ КАК СЛУГИ

Поистине ребенок есть величайший умственный труженик нашей планеты, который, к счастью, даже не подозревает об этом.

Корней Чуковский

С семи и до 18 лет ребенка нужно познакомить с идеей служения и долга и научить его воплощать ее в жизнь. Вы должны усвоить аксиому: в этот период жизни ваш ребенок должен понять, что такое долг и служение. И лучше, если он научится этому в семье. Нужно приучить его делать все, о чем вы просите, не раздумывая наперед, нужно это или нет. Если вы говорите: «Приберись, пожалуйста, на кухне или у себя в комнате», не должно быть отговорок типа: «Потом, не хочу». Разве тот, кто «служит», имеет право отказаться? Нет, не имеет.

Ребенок не может не выполнять просьбы родителей, он должен делать все, что они говорят. Современный подросток может сказать: «У меня есть свое мнение!» Но это не вопрос жизни и смерти, это вопрос воспитания. Когда взрослые говорят что-то, дети должны уважать и ценить их слова.

А после 18 лет ваш ребенок будет рядом с вами как помощник, свободный человек. Так что, если до 18 лет вы воспитаете в нем способность к служению, вам будет очень легко жить. И ему будет хорошо: когда он вырастет, окружающий мир не покажется ему слишком жестким. Жизнь очень сурова, она наказывает тех, кто не идет к ней навстречу. И наказывает сурово.

Либо вы подготовите ребенка к вызовам дома, а потом отпустите, либо вы отпустите его неадаптированным, и жизнь его сломает. Нервная система у таких неподготовленных людей не выдерживает испытаний.

Особенно у тех, кто с детства привык жить на всем готовом.

У меня есть двоюродный брат. У него сыновья выросли очень избалованными. Сам он очень состоятельный, публичный, известный человек. Каждый раз, когда кто-то из родных говорил ему, что нельзя так воспитывать детей, его жена находила отговорки. А сам он очень много работал, много ездил, свободного времени на воспитание детей не хватало.

Его старший сын на год младше меня. Я видел, что иногда он дурно поступает, и говорил жене брата: «Послушайте, он делает неправильные вещи, по-моему, так нельзя делать». Но она убедила всех родственников, что ничего плохого в поведении ее детей нет, что все нормально. Отвечала всем: «Он ребенок, и ведет себя как ребенок». Ему 8 лет – он ребенок, ему 15 лет – он ребенок, ему 20 лет – он продолжает оставаться ребенком.

А ведь таким отношением они сломали детям жизнь. Одному помогли поступить в институт, чтобы он получил хорошее образование, а в итоге он бросил три вуза. А кем же сейчас работает тот, который на год младше меня? Чабаном, обычным пастухом. Потому что для такой работы большого ума не надо, – бери палку и присматривай за коровами. Вот он за коровами и присматривает.

Когда я вижу своего двоюродного брата, мне стыдно за его детей. Ведь он сам такой успешный человек.

Нельзя так баловать детей. Сегодня родители становятся успешными, а завтра дети наказывают их. Недавно брат получил инфаркт, перенес операцию, с трудом выжил. Я его глубоко уважаю, ведь стать человеком, известным всей республике, не каждому дано.

Он заботился о семье, жена и дети ни в чем не нуждались, и им казалось, что так будет всю жизнь. Но дети вырастают, становятся взрослыми, и если они не готовы к самостоятельной жизни, она их наказывает.

Поэтому очень важно не только самим работать, надо научить своих детей всему, что будет им необходимо в жизни. Самое главное – это **способность думать**. А ее можно развить только в одном случае: если вы загружаете детей полностью. У них не должно быть свободного времени, потому что у них много внутренней энергии, и если они не загружены интеллектуальными и физическими занятиями, то начинают поддаваться негативному влиянию улицы.

Еще раз повторю: сознание человека подобно огороду – если не посеешь полезные растения, вырастут сорняки. Вы же знаете, что дикие травы растут сами по себе, для них даже удобрения не нужны, их поливать не надо. А значит, и у человека в свободное время появляются плохие привычки, они очень живучие, потом от них сложно избавиться. И надо развивать мышление и приобретать мудрость, чтобы отказаться от этих привычек.

Почему я привожу в пример этих ребят? В тот день, когда их отец заболел, и сыну-пастуху сообщили об этом, он ответил: «Ну и что?» У него не хватило ума понять, насколько все серьезно. «Ну и что, – безразлично рассуждал он, – если отец болеет, когда-нибудь выздоровеет, если не выздоровеет, то умрет...» Так что **дети бывают либо гордостью родителей, либо горем**.

Методику служения используют на Востоке, чтобы воспитать детей правильно, чтобы они были трудолюбивыми, вышли в жизнь подготовленными. А мир – бесконечный, каждый поступает так, как он считает правильным. И если человек готов к самостоятельной встрече с миром, то жизнь его не сможет сломать, в трудных ситуациях он будет твердо стоять на ногах. Но если он окажется неготовым, жизнь его накажет.

Притча

Путь к знаниям

Однажды ученик спросил своего мудрого наставника:

– Учитель, скажите, почему вы не даете нам знания, как это делают другие духовные наставники, а заставляете нас самих размышлять и додумываться до всего?

Учитель, как обычно, не стал отвечать прямо на вопрос, и в свою очередь спросил ученика:

– Скажи, если тебе понадобится попасть в место, в котором ты никогда не был, что ты станешь делать?

– Я обращусь к тому, кто знает путь, – ответил ученик.

– А как ты предпочтешь оказаться в этом месте – чтобы тебя доставили туда с закрытыми глазами или чтобы тебя провел знающий человек, предоставив тебе возможность запоминать дорогу и окрестности?

– Конечно же, лучше чтобы знающий провел меня, помогая мне ориентироваться в пути и отличать верный путь от неверного, – сказал ученик.

– Но почему это для тебя так важно – знать путь и уметь разбираться в нем?

– Ну как же? Если в следующий раз я захочу попасть туда, а провожатого не будет рядом, то я не смогу оказаться в нужном месте, не зная дороги. А если я однажды пройду этим маршрутом, то этих трудностей у меня не возникнет, потому что идти по пройденному пути намного легче, чем по незнакомому, на котором очень легко заблудиться. А если меня с закрытыми глазами доставят в незнакомое место, то я могу усомниться, что провожатый доставил меня куда надо, ведь я не увижу ни указателей на пути, ни названия того места.

– Вот ты сам и ответил на свой вопрос, – улыбаясь, сказал Учитель. – Знать конечную цель – не означает добраться до нее, нужно еще уметь различать путь, и нужна сила, чтобы пройти по нему своими ногами, ибо никто из нас не понесет другого на своих плечах.

Вот поэтому я и учу вас думать, чтобы, если меня не будет рядом, вы смогли бы сами почувствовать, отыскать и пройти свой путь. Я хочу, чтобы вы сами научились находить источник истины в самих себе.

Ведь не считаете же вы, что я вечно буду водить вас за ручку. Именно так, задавая наводящие вопросы и наталкивая на истины, учу я вас твердо стоять на ногах и готовлю к самостоятельной жизни.

ГЛАВА 9

ДЕВЯТЬ ТИПОВ ИНТЕЛЛЕКТА

Мы все к двадцатилетнему возрасту были бы великими химиками, математиками, ботаниками, зоологами, если бы детское жгучее любопытство ко всему окружающему не ослабевало в нас по мере накопления первоначальных, необходимейших для нашего существования знаний.

Корней Чуковский

Ни для кого не секрет: дети учатся в одном классе, им преподает один и тот же педагог одни и те же предметы по единой программе, а уровень понимания и восприятия у детей разный. Два отличника, два-три хорошиста, остальные троечники и обязательно пара двоечников.

Все дело в том, что когнитивные способности людей, оказывается, делятся на несколько типов. Приведем аналогию с одеждой. В мире живет около семи миллиардов человек, и самые популярные размеры одежды от 48 до 56, людей с размером больше 60-го очень мало. Пять основных размеров для мужчин: 48, 50, 52, 54, 56, в одежду этих размеров одевается больше половины мужского населения планеты. Пять размеров для женщин: 42, 44, 46, 48, 50, в одежду этих размеров одевается больше половины представительниц прекрасного пола всего мира. Так вот: как наше тело имеет определенные размеры, так и наш разум тоже имеет подобные параметры.

В процессе изучения этой темы мы узнали об исследовании известного американского ученого, профессора Гарвардского университета Говарда Гарднера, который также исследовал особенности интеллекта человека и определил несколько его типов, которым свойственны определенные параметры. Свои выводы он изложил в книге «Структура разума. Теория множественного интеллекта».

Гарднер выделил восемь видов интеллекта, а еще один добавил не менее известный бизнес-тренер и автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки. В зависимости от типа интеллекта развиваются индивидуальные способности детей.

Но все дело в том, что подход, который используют в средней школе, ориентирован лишь на несколько типов интеллекта, которые присущи детям, которые хорошо учатся. Сама информация и тип ее подачи адаптирован «под них». Однако это не означает, что все дети без исключения сумеют «втиснуть» свой интеллект в эти параметры.

Аналогично размерам одежды существуют параметры мышления человека, восприятия информации. Если в классе один отличник, значит, методология преподавания будет ориентирована на его когнитивные особенности. Но ведь основной массе школьников такая модель не подходит. Человек с размером одежды 50 не сможет надеть на себя вещь 44 размера.

Мы должны учитывать эту систему школьного образования и правильно объяснять ее суть ребенку, чтобы у него не было комплекса неполноценности. Чтобы не возникало бесконечных вопросов: «Почему ты получаешь тройки? Почему нас постоянно вызывают в школу?» Если мы будем знать «правила игры», то сможем соответственно настроить своего ребенка.

Нужно обязательно донести до него, что следует усвоить все предметы, которые преподают в школе. Дети должны быть дисциплинированными и уделять внимание всему, что будет необходимо в жизни, включая и занятия в школе, и помощь родителям по дому. Но при этом свое свободное время ребенок должен вкладывать в развитие своих сильных сторон и получать дополнительную информацию именно по тому направлению, которое соответствует его типу интеллекта.

Развивая свои сильные стороны, он сможет стать преуспевающим человеком в будущем, потому что именно в них найдет источник вдохновения. Он должен изучать все предметы в равной степени, но свой любимый предмет должен знать на 1000%, чтобы стать в этой области настоящим профессионалом.

Например, ему нравится химия, он старается хорошо учиться по всем предметам, но именно по химии он должен знать намного больше, чтобы в будущем реализовать свой интеллектуальный потенциал. Если человек определит свои сильные стороны, они станут для него источником счастья и вдохновения.

Успех приходит только тогда, когда человек занимается тем, что у него хорошо получается. И чем больше он работает, тем больше вдохновения приносит ему его занятие, у него «вырастают крылья», а жизнь обретает новые краски. Поэтому очень важно найти свою область знания, чтобы приложить все усилия к ее изучению и стать выдающимся специалистом именно в этой области.

Если человек выбирает специальность, которая не соответствует его типу интеллекта, он будет чувствовать себя неуверенно и не сможет добиться успеха, проявить себя.

Врач должен лечить людей, шофер – водить машину, банкир – заниматься финансами, учитель должен учить, тогда общество будет процветать. А если мы учителю литературы скажем: «Оперируй этих людей, если ты не сделаешь это, они умрут», – все равно никакого толку не будет. Из десяти человек при такой операции девять умрут сразу. А если врача привести в школу, и сказать: «Обучай детей математике», – тоже результата не будет. Может быть, он еще со школы не любит математику, а любимым предметом была биология.

Многие из нас выбирают профессию по желанию наших родителей, которые говорят: «Я хотел стать врачом, но у меня не получилось, но зато своего сына сделаю врачом, а дочка будет юристом». Нельзя тратить жизнь на воплощение несбывшейся мечты своих родителей. Ведь у каждого своя мечта, ее и надо реализовать.

Нужно помнить, что существуют девять типов мышления – и каждый из нас обладает интеллектом, максимально близким к одному из перечисленных далее типов.

Например, я могу носить 52-й и 54-й размер одежды, ну может быть, еще 56-й, но в плечах такая одежда будет чуть-чуть великовата. Мой основной размер 54.

Мы на наших тренингах поработали с двоечниками, с неблагополучными детьми, и они изменились, начали лучше учиться, стали другими людьми. Это похоже на подбор ключей к дверному замку, – **к каждому замку нужен подходящий ключ**, если хоть одна «ямочка» не совпадет – замок не откроется. А мы с вами порой неправильно подбираем ключ, и потом говорим, что замок не соответствует стандартам. Точно так же – многие из нас используют неправильный подход к своим детям, а потом говорят, что те не понимают родителей. Просто родители должны подобрать к ребенку «правильный ключ».

Выясните, какие способности есть у вашего ребенка. Если у него хорошо развит слух, не надо ему говорить: «Стань врачом». С хорошим слухом он может стать композитором, певцом, диктором, ведущим телепрограммы, журналистом и т. д. Что, звезды эстрады или телевидения плохо живут? Они живут хорошо.

Если развита логика, математический интеллект – пусть ребенок будет экономистом, бухгалтером, программистом или преподавателем математики.

Если вы узнаете способности своего ребенка, пока он совсем маленький, вы сможете его направить по той дороге, по которой ему будет легче идти и добиваться результатов.

Итак, перечислим и опишем типы человеческого интеллекта.

1. Вербально-лингвистический интеллект. Люди с интеллектом данного типа легко учат иностранные языки, любят общаться, читать книги. Могут быть переводчиками, филологами, журналистами, даже писателями.

В истории много великих людей, у которых был развит вербально-лингвистический интеллект. Это, в первую очередь, ученые, которые знали много языков.

Из жизни выдающихся людей

Поначалу знаменитому немецкому археологу Генриху Шлиману для изучения первых двух иностранных языков – французского и английского – требовалось по году, то позже он овладевал новым языком за считанные недели, а то и дни. В юности у Шлимана была плохая память. Но он собирался посвятить себя изучению древнего мира, а для этого необходимо было знание многих языков. Упорными тренировками Шлиман достиг того, что ежедневно смог заучивать наизусть по 20 страниц прозаического текста. Став обладателем феноменальной памяти, он приступил к ускоренному изучению языков. Например, всего за шесть недель Шлиман изучил считающийся очень трудным для иностранцев русский язык.

Джузеппе Гаспаро Меццофанти (1774-1849) – итальянский кардинал, один из самых выдающихся полиглотов в истории человечества – владел 38 языками (в том числе русским) и 50 диалектами. Датский ученый-языковед Расмус Раск знал около 30 языков, а итальянский профессор Карло Тальявани, по ряду свидетельств, владел 120.

Обычно дети и подростки быстро и легко усваивают иностранные языки. А если овладеть методикой и применять ее настойчиво и с упорством, можно достигнуть поразительных результатов. Полиглоты советуют – больше слушайте музыку, развивайте слух. Хороший слух – замечательный помощник в изучении иностранного языка.

2. Музыкально-ритмический интеллект. Люди с развитым интеллектом этого типа могут стать хорошими композиторами, музыкантами, операторами, театральными и кинорежиссерами, деятелями культуры.

Они очень восприимчивы, и если такого человека заставят работать бухгалтером, он всю жизнь будет страдать. Очень важно, чтобы выбор профессии был правильным и чтобы мы помогли сделать этот правильный выбор.

Из жизни выдающихся людей

Вольфганг Амадей Моцарт

Великий композитор Вольфганг Амадей Моцарт родился 27 января 1756 года в Зальцбурге. Отец, Леопольд Моцарт, был довольно известным в городе скрипачом, органистом, педагогом. Поэтому первые уроки музыки Моцарт получал от отца.

В восемь лет сестра Вольфганга Наннерль начинает учиться игре на клавесине. Все чаще к инструменту подходит и маленький Вольфганг. К великому удивлению отца, малыш, которому едва исполнилось три с половиной года, по слуху безошибочно повторяет все пьески, которые разучивает сестра.

Когда Вольфгангу исполнилось шесть лет, а его сестре – десять с половиной, оба уже настолько хорошо владели техникой игры на клавесине, что отец принимает решение совершить с детьми концертный тур.

Первые же выступления детей в Вене увенчались сенсационным успехом. Дети выступали в гостиных вельмож и даже перед королевской семьей. Маленький мальчик играет

сосредоточенно, с невозмутимой уверенностью. Выступления Вольфганга вызывает бурю восторгов.

В семь лет он уже виртуозно исполнял свои и чужие сочинения, читал с листа незнакомые произведения с такой легкостью, как будто они были ему давно известны, импровизировал на заданные темы, чисто и безошибочно играл трудные пьесы на клавиатуре, накрытой платком, чтобы клавиш не было видно. В начале 1764 года вышли из печати его первые четыре сонаты для скрипки и клавесина. На титульном листе было обозначено, что они написаны семилетним мальчиком.

3. Логико-математический интеллект. Люди с интеллектом этого типа отлично решают сложные математические и логические задачи, обладают выраженным аналитическим мышлением. Они могут стать архитекторами, инженерами, проектировщиками, физиками и математиками. Просто надо, чтобы они сделали правильный выбор.

Из жизни выдающихся людей
Норберт Винер

Норберт Винер – знаменитый математик, основатель кибернетики – родился 26 ноября 1894 года в округе Колумбия, штат Миссури. Отец Норберта служил профессором на кафедре славянских языков и литературы в Гарвардском университете. Именно отец воспитал в своем сыне неугасимую потребность в знаниях. Позже Норберт вспоминал: «Когда я переставал учиться, мне казалось, что я перестаю дышать.

Это было сродни инстинкту». Такого поразительного результата отец достиг ценой неустанных усилий. Он применил в воспитании малыша все самые передовые педагогические методики.

Маленький гений учился говорить одновременно по-английски, по-русски и по-еврейски. В четыре года он уже бегло читал, а в семь написал первую «научную работу» – трактат по проблемам дарвинизма. С раннего детства Норберт с большим интересом читал «взрослые» книги. К десяти годам он прочел всю обширную отцовскую библиотеку и мог часами декламировать произведения классических поэтов или рассказывать о кругосветных путешествиях эпохи Великих географических открытий.

Домашнее воспитание практически заменило мальчику школу – системного среднего образования он так и не получил. Но уже в 11 лет Норберт стал студентом престижного Университета Тафтса. Учиться ему было легко, зато непросто складывались отношения со взрослыми студентами. Они часто подшучивали над невзрачным очкариком.

В 14 лет, всего через три года после поступления, Норберт с отличием закончил университет и стал студентом Гарвардского университета, который окончил также досрочно – к 18 годам, защитив диссертацию по математической логике.

18-летний доктор Винер читал лекции в Корнельском и Гарвардском университетах. А еще через год его пригласила кафедра математики Массачусетского технологического института. Этому престижнейшему учебному заведению, настоящей колыбели современных знаний и многих великих ученых, Норберт Винер остался верен до конца.

4. Визуально-пространственный интеллект. Люди с этим типом интеллекта становятся отличными дизайнерами, художниками, операторами, фотографами, а также изобретателями и архитекторами.

Из жизни выдающихся людей
Поль Сезанн

Творчество Поля Сезанна изменило искусство XX века. Великий художник родился в 1839 году в состоятельной семье. Его отец, банкир из Эксен-Прованса, был человеком строгим и деспотичным. Он стремился сделать из сына хорошего финансиста. Сложные отношения с отцом повлияли на характер Сезанна. Он рос замкнутым, временами впадал в тяжкое уныние, но юношу спасала обостренная восприимчивость к прекрасному.

Отец Поля, убедившись, что тот никогда не станет удачливым бизнесменом, скрепя сердце согласился отпустить сына в Париж учиться живописи и назначил скромное содержание. Благодаря этому и полученному затем наследству Сезанн мог не продавать свои работы. Первые его шаги в живописи были неудачны – в Школу изящных искусств юношу не приняли.

Тем не менее он не отчаивался и продолжал рисовать. Последовательная, всю жизнь продолжавшаяся борьба за обретение собственного художественного языка завершилась блестящей победой художника, его работы принесли ему признание и восхищение современников и потомков, навсегда вписав его имя в историю искусств.

Поль Сезанн умер 22 октября 1906 года, оставив потомкам более 800 живописных работ маслом и другие произведения.

Ташкул Керексизов

Ташкул Керексизов – известный кыргызский политический и общественный деятель, предприниматель. Создатель знаменитых культурно-религиозных центров на озере Иссык-Куль в Рух Ордо и Аалам Ордо. Ташкул Керексизов – яркий пример человека, на которого хочется быть похожим. Он олицетворяет собой культуру кыргызов. Ташкул вырос в детдоме, не знал родительской любви, но смог самостоятельно построить свою жизнь и стать Личностью. Это человек-легенда для современного поколения.

Если вам посчастливилось побывать в Рух Ордо или Аалам Ордо, вы, наверное, можете представить, какой это творческий человек с неординарным мышлением.

Здесь бывали многие известные люди – президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, первый президент России Борис Ельцин, экс-президент Кыргызстана Аскар Акаев, российские эстрадные звезды Алла Пугачева и Николай Басков, великий хоккейный вратарь Владислав Третьяк.

Ташкул Керексизов построил Рух Ордо и Аалам Ордо, взяв за основу образ жизни своих предков кыргызов. Он создал духовный центр, где несколько разных храмов создают атмосферу дружелюбия, присущего кыргызскому народу, и символизируют равенство всех вер и религий. Рух Ордо – одно из самых гостеприимных мест республики, куда все люди – от обычного гражданина до главы государства – везут своих гостей, чтобы познакомить их с национальной культурой.

Сначала нужно стать богатым, – считает Керексизов. – Это самое простое, чего может достичь человек, если он понял духовный секрет жизни. Если ты богат, появится возможность делать добро без ожидания вознаграждения. Но человек должен быть сытым, а его близкие – обеспеченными, тогда он сможет заниматься духовными делами, а его семья не будет страдать от нужды.

Богатым стать очень легко. Надо научиться из 20 своих желаний отказаться от 19. Человек остается бедным, потому что не может своим желаниям сказать «нет». Они создают в его жизни много забот и проблем, которые, как цепи, опутывают его. И человек всю свою жизнь отдает решению этих проблем, которые сам себе организовал. Он умирает, так и не реализовав свои способности, не раскрыв свой талант. Надо выбрать одно направление и заниматься им. Тогда вы очень быстро станете богатым и известным.

Например, как добывается успеха знаменитый фигурист? Ведь он время попусту не тратит, в карты не играет, на гитаре не бренчит, он постоянно тренируется. И становится чемпионом Олимпийских игр.

У Керексизова очень хороший подход к изучению трудов успешных людей, ученых, философов, например Конфуция, Эйнштейна, Лао Цзы и многих других. Этот метод открыл мне глаза на новые способы познания и обучения секретам мудрости, которыми эти люди владели.

Надо изучать не только труды и философские высказывания мудрецов и ученых, но и всю их жизнь. Как они жили, чем занимались, что учили, что привело их к таким открытиям или мудрости. То есть надо знать дорогу, по которой они шли, понять, как они раскрыли в себе источник мудрости, что было главной причиной их поступков, возможно ли этому научиться.

Раньше я просто читал персидскую поэзию, Хафиза Ширази или Омара Хайяма, труды Авиценны, но не догадывался, где источник их великой мудрости. Когда изучаешь все периоды их жизни, анализируешь все поступки, то можешь найти подсказки. Используя знания, копируя

действия, набирая примеры в какой-то области, можно развивать свой творческий потенциал. Этот метод поможет развить в себе способности и таланты, какие были у Аристотеля, Архимеда и других великих людей.

5. Телесно-кинестетический интеллект – не просто физическая сила, поэтому не надо понимать данное определение как оскорбление тех, кто имеет хорошие физические данные. Существует категория людей, которые плохо воспринимают теоретический материал, но хорошо обучаются, когда выполняют задачу на практике.

Например, фигурным катанием надо заниматься всю жизнь. Плаванню можно научиться лишь на практике. Строитель учится своей профессии на практике, автомеханик быстрее изучает автомобиль, участвуя в ремонте вместе с мастерами своего дела, а не по книге со схемами и рисунками. У таких людей развит именно физический интеллект, который выражается через физическое действие. Надо просто понять, что телесно-кинестетический интеллект – это не физическая сила, а тип мышления, позволяющий человеку эффективно воспринимать информацию через практические действия.

Представьте, что к тренеру приходит парень и говорит, что хочет стать олимпийским чемпионом по плаванию, а тренер протягивает ему книгу и дает задание внимательно прочитать и даже выучить ее содержание наизусть. И парень долго штудирует, учит, запоминает, в итоге знает все на пятерку. Потом он едет на Олимпиаду, но, когда подходит время его заплыва, он просто боится войти в воду.

Я рекомендую для развития выносливости и укрепления духа любому человеку заниматься спортом. Физическая нагрузка приводит к пониманию, что богатство и успех – дело практики. Делая что-то, ты учишься.

Люди с интеллектом этого типа могут стать выдающимися спортсменами, механиками, скульпторами.

Стать спортивным чемпионом – это же здорово, намного лучше, чем быть неудачником! Трудно, например, представить, чтобы такого талантливого спортсмена, как Пеле, родители заставили стать инженером или великого боксера Мухаммеда Али сделали бухгалтером. Скорее всего, тогда они стали бы неудачниками, а мир потерял бы двух великих спортсменов.

Из жизни выдающихся людей

Пеле

Все титулы великого бразильского футболиста Пеле сложно перечислить: обладатель Кубка южноамериканских чемпионов и Межконтинентального кубка (1962 и 1963 годы), трехкратный чемпион мира (в 1958, 1962 и 1970 годах) в составе национальной сборной, участник чемпионата мира 1966 года, двукратный чемпион Южной Америки, пятикратный обладатель золотых медалей первенства Бразилии. Лучший игрок чемпионатов мира 1958 и 1970 годов. Один из самых результативных нападающих в истории мирового футбола.

Эдсон Арантес до Нассименто, известный всему миру как «король футбола» Пеле, родился 23 октября 1940 года в городе Трес-Коросаес в Бразилии. Его отец, Жоао Рамос до Нассименто, был профессиональным футболистом по прозвищу Дондиньо. Он рано ушел из спорта, поскольку серьезные травмы не позволили ему в полной мере реализовать свой талант.

Прозвище Пеле будущая звезда футбола получил, выступая за юношескую команду «Седьмое сентября» в городе Бауру. Здесь прошли его школьные годы, именно в Бауру впервые заблестал талант футболиста.

В 16-летнем возрасте Пеле попал в лучший футбольный клуб страны «Сантос» штата Сан-Паулу. Уже в то время его умение вести мяч и обводить соперников на высокой скорости, поражал тренеров.

В 1958 году Пеле вошел в состав сборной Бразилии и впервые принял участие в Чемпионате мира, проходившем в Швеции. Свой первый гол за сборную он забил в ворота команды Уэльса. 1958 год стал для Бразилии знаменательным, команда впервые выиграла мировое первенство по футболу. Пеле стал самым молодым в истории футбола обладателем золотой медали чемпионата и получил прозвище «Король футбола».

Спустя год, защищая честь «Сантоса», Пеле забил в 100 матчах 126 голов, установив свой первый рекорд. Гол, проведенный в ворота «Ювентуса», надолго запомнился болельщикам: обыграв в штрафной площадке противника четверых защитников и голкипера, «король» не позволил мячу ни разу опуститься на землю. Пеле стал самым популярным спортсменом в мире.

В 1965 году увидела свет его первая книга «Я – Пеле». Тысячи неграмотных мальчишек, желая узнать как можно больше о своем кумире, прочли ее.

В 1969 году в 909-м матче, сыгранном за «Сантос», Пеле провел в ворота противника свой тысячный мяч. Всего за 21 год карьеры в профессиональном футболе (1956-1977) «королю» удалось забить 1281 гол в 1375 матчах.

Сегодня величайший спортсмен XX столетия остается в прекрасной физической форме, полон энергии и сил. Пеле признан лучшим футболистом всех времен и народов. 6

6. Межличностный интеллект. Люди с таким типом интеллекта могут быть успешными дипломатами, чиновниками, политиками. Они умеют правильно вести переговоры, выстраивать личные коммуникации, налаживать эффективное общение и поддерживать долговременные прочные связи между людьми и организациями.

Из жизни выдающихся людей

Чингиз Айтматов

Чингиз Айтматов – классик современной мировой литературы. В настоящее время произведения Айтматова издаются по всему миру, преодолевая пространство, время, границы государств.

О всемирном признании писателя в мировой литературе свидетельствуют данные ЮНЕСКО: книги Айтматова были опубликованы в 168 странах в количестве 67,2 миллионов экземпляров на 165 языках! И тираж его книг постоянно растет.

Чингиз Айтматов был не только великим писателем, удостоившимся множества литературных премий и признанным во многих странах мира, но и блестящим дипломатом, ярким общественным деятелем. Являлся инициатором международного интеллектуального движения «Иссыккульский форум», попечителем фонда «Вечная память солдатам», президентом Ассамблеи народов Центральной Азии. В его честь учреждена Золотая медаль и создан Международный Фонд им. Чингиза Айтматова. В 1993 году в Бишкеке организована Международная общественная Айтматовская академия. В городе Эль-Азык (Турция) именем Айтматова был назван парк.

Интересный факт: Чингиз Айтматов являлся единственным дипломатом в истории мировой дипломатии, выполнявшим функции чрезвычайного и полномочного посла трех государств: последний Посол СССР, первый Посол Российской Федерации в Великом Герцогстве Люксембург, первый Посол Кыргызской Республики по совместительству в четырех странах – Бельгии, Нидерландах, Люксембурге и Франции.

7. Внутриличностный интеллект. Люди с таким интеллектом заботятся о своем развитии, обладают высокой устойчивой мотивацией к учебе, обладают развитой интуицией, постоянно самосовершенствуются. Они могут быть наставниками, учителями, мастерами, бизнес-тренерами, педагогами. Это, как правило, волевые личности, их слова имеют огромную силу, поэтому из них получаются хорошие лидеры.

Из жизни выдающихся людей

Махатма Ганди

Мохандас (Махатма) Ганди родился 2 октября 1869 года в прибрежном городе Порбандар, в Индии. В семье было четверо детей. В 13 лет родители женили Мохандаса на девочке того же возраста по имени Кастурбай.

Семья Ганди была достаточно обеспеченной, чтобы позволить детям получить хорошее образование, и Мохандас в 19 лет отправился в Лондон для обучения юриспруденции. По

завершении учебы в 1891 году он вернулся в Индию для работы по специальности. В 1893 году Мохандас подписал одногодичный контракт на юридическую работу в Южной Африке.

В то время Южную Африку контролировали британцы. Попытавшись отстаивать свои права, Ганди подвергся нападкам со стороны властей и увидел, что такому обращению подвергаются все индийцы. Ганди начал борьбу по защите прав своих соотечественников и провел с семьей в Южной Африке 21 год, пока не добился успеха.

Он разработал метод действия, основанный на принципах мужества, правды и ненасилия, названный сатьяграха. Он верил, что способ достижения результата более важен, чем сам результат. Сатьяграха пропагандирует ненасилие и гражданское неповиновение как наиболее предпочтительные способы достижения политических и общественных целей. В 1915 году Ганди вернулся в Индию. За 15 лет он стал лидером индийского национального движения. Используя принципы сатьяграхи, Ганди возглавил борьбу за независимость Индии от Британии. Множество раз британцы арестовывали Ганди за его деятельность в Южной Африке и Индии. Он полагал, что если есть основания для тюремного заключения, то сесть в тюрьму – это честно. В общей сложности он провел в тюрьме семь лет.

Не единожды Ганди голодал, чтобы показать остальным необходимость достижения целей ненасильственными методами. Индия получила независимость в 1947 году и была разделена на Индию и Пакистан. За этим последовали массовые конфликты между индусами и мусульманами. Сам Ганди был приверженцем объединенной Индии, где индусы и мусульмане жили бы в мире.

13 января 1948 года он начал голодать с целью прекратить кровопролитие. Через пять дней лидеры оппозиционных партий пообещали прекратить борьбу, и Ганди прервал голодовку. Двенадцатью днями позже фанатик-индус Натхурам Годсе, противник Ганди в вопросах терпимости ко всем религиям, трижды выстрелил в живот и грудь Махатмы. Слабеющий Махатма, поддерживаемый с обеих сторон племянницами, показал жестами, что прощает убийцу.

Его имя окружено в Индии таким же почитанием, с каким произносятся имена святых. Духовный лидер нации, Махатма Ганди всю свою жизнь боролся против раздирающих его страну религиозных распрей, против насилия.

«Махатма» означает «Великая душа». Этот титул как нельзя лучше раскрывает сущность Ганди. Он пользовался огромным доверием индийцев (независимо от каст и вероисповеданий), к нему приходили за помощью и советом тысячи людей, и получали эту помощь.

8. Натуралистический интеллект. Люди с интеллектом этого типа близки к природе, они любят все натуральное и предрасположены к фермерству, земледелию. Они с интересом изучают окружающий мир, флору и фауну.

Они с успехом занимаются естественными науками, например биологией, химией, экологией, находят себя в искусстве и всегда добиваются впечатляющих результатов, если идут правильной дорогой.

Из жизни выдающихся людей

Жак Ив Кусто

Известный французский океанограф и путешественник Жак Ив Кусто родился 11 июня 1910 года в местечке Сент-Андре-де-Кюбзак, Франция. Окончив морскую школу в Бресте, поступил мичманом на флот. В детстве мечтал стать летчиком, но из-за травм, полученных в автомобильной аварии, ему пришлось оставить военно-морскую летную школу.

ПЕРЕЕХАВ в Тулон, стал ежедневно плавать в Средиземном море для восстановления здоровья, затем у него появился интерес к нырянию в маске. Последовали эксперименты с подводной экипировкой, а в 1943 году Кусто и инженер Эмиль Ганьян изобрели автономный скафандр с аквалангом. С его помощью можно было свободно передвигаться под водой и спускаться под воду до глубины 90 м.

Кусто изобрел водонепроницаемые камеры и осветительные приборы, а также первую подводную телевизионную систему. В 1950 году он переоборудовал американский минный тральщик, получивший название «Калипсо», и годом позже приступил к организации подводных

экспедиций. К первым достижениям команды «Калипсо» относятся подводные археологические исследования и фотографирование морского дна на глубине 7250 м.

Книга Кусто «В мире безмолвия» (1953), написанная в соавторстве с Фредериком Дюма, стала бестселлером. Ее киноверсия в 1956 году была удостоена премии «Оскар» и «Золотой пальмовой ветви» в Каннах.

Громкий успех книги помог Кусто осуществить новые проекты: создать первый небольшой автономный аппарат для изучения подводного мира и провести ряд экспериментов по погружению с подводным автономным дыхательным аппаратом. Документальный фильм об этом «Мир без солнца» получил «Оскара» в 1965 году.

Обеспокоенный разрушением морских экосистем, Кусто в 1973 году основал некоммерческую организацию «Общество Кусто по охране морской среды». В то же время продолжались экспедиции на «Калипсо», исследовались такие разные регионы, как Антарктика и река Амазонка.

За свои исследования и книги Кусто удостоен многочисленных наград, включая Орден Почетного легиона. Жак Ив Кусто остался в памяти людей не только как энергичный и неутомимый исследователь, но прежде всего как великий гуманист, страстный борец за сохранение океана, чистоту океанской среды. В преступном ее загрязнении он справедливо видел угрозу всему человечеству и предупреждал о ней всеми доступными ему средствами.

9. Стратегический интеллект. Люди с интеллектом данного типа обладают дальновидностью, умеют анализировать информацию, делать правильные выводы и строить достоверные прогнозы. Они становятся хорошими стратегами, успешными политиками, эффективными маркетологами, способны разработать перспективные планы развития государства и потенциально прибыльные бизнес-проекты.

*Из жизни выдающихся людей
Шейх Заед бин Султан Аль Нахайян*

В 1971 году было образовано государство Объединенные Арабские Эмираты, избрание шейха Заеда на пост президента государства ОАЭ лишней раз подтвердило его статус мудрого уравновешенного политика. С момента образования ОАЭ он переизбирался на пост президента 7 раз.

При нем страна и ее граждане процветали. Шейх Заед был удивительным человеком. Он вырос в бедуинской среде и не получил какого-то элитного образования, но будучи мудрым правителем, отдал свой дворец под Фонд средневековых арабских рукописей и на собственные деньги приглашал работать в нем ученых со всего мира. Несмотря на занятость, он всегда приезжал на выпуск Университета Эль-Айна, чтобы лично вручать дипломы.

Он был правителем шейхства Абу-Даби, затем инициировал создания федерации и бессменным президентом ОАЭ, сумев из нищеты страны создать процветающее государство. Для своей страны он не жалел и собственных средств. Долгое время бюджет государства не был отделен от бюджета правящей королевской семьи. Будучи ее главой, шейх Заед мог все деньги расходовать по своему усмотрению. Но он лично настоял на отделении бюджета семьи от бюджета государства и на принятии Конституции, урезавшей его права.

Шейх Заед не боялся критики и раз в месяц собирал главных редакторов СМИ, чтобы выслушать их пожелания и претензии к власти. Народ Эмиратов называл шейха Заеда отцом. Но не из-за лести или страха, а по зову души, ибо шейх Заед сумел с помощью доходов от нефти сделать процветающей целую страну и граждан, которых он рассматривал как членов своей семьи.

Выбирай жизненный путь «по размеру»

Для человека будет лучше, если он выберет соответствующую его способностям профессию. Зачем направлять его в области, где он слаб? Например, в футболе задача тренера заключается в том, чтобы выявить, кто лучший нападающий, кто лучший защитник, чтобы каждый игрок был на своем месте. А если тренер хорошего вратаря отправит в нападение, тогда команда проиграет.

Знаете, многие черты характера, о которых я вам рассказал, могут встречаться в одном человеке, но всегда присутствует что-то главное. Ведь и размер рубашки может или точно подходить, или быть чуть-чуть меньше или больше.

На своих тренингах я иногда приглашаю на сцену слушателей разной комплекции, чтобы у одного был размер одежды 54-56, а у другого 46-48. Потом прошу снять верхнюю одежду, рубашку, куртку, футболку и «поменяться» – надеть одежду друга.

Конечно, на том человеке, который поменьше, большая одежда выглядит бесформенно, словно он надел мешок. А второй не может натянуть чужую вещь, у него с трудом получается вдеть руку в рукав. На таком ярком примере слушатели сразу понимают, насколько важно жить «в своем размере».

Я объясняю, что это подобно ситуации в школе, когда учитель от двух разных учеников требует одинаковых знаний, говоря одному из них: «Почему ты плохо подготовился? Видишь, твой товарищ все правильно объяснил, а ты эту тему почему-то не знаешь». Нам надо осознать, что у разных учеников разное восприятие, разные способности. И немаловажную роль играют методы преподавания. Например, бывает так, что школьник по математике обычно получал тройку, но заменили преподавателя – и ребенок стал учиться лучше. Появилась некая эмоциональная связь между учителем и учеником, которая помогла раскрыть скрытые до сих пор способности последнего.

Ученик, который не воспринимает урок, теряет уверенность в себе, ему кажется, что он недостаточно умный. Когда одного постоянно хвалят и ставят в пример, а у другого ничего не получается, несмотря на все его старания, у последнего появляется комплекс неполноценности.

На самом деле в каждой школе есть ребята, которые отлично учатся, а есть те, кто получает четверки, тройки и даже двойки. А нам надо каждого вдохновлять, каждого поддерживать и говорить: «Даже если ты сейчас учишься плохо, у тебя есть шанс добиться успеха в жизни, но только в том случае, если ты найдешь свою сильную сторону». И это надо делать, чтобы у ребенка не появился комплекс неполноценности, чтобы он не думал, что отличники умнее него.

Конечно, хвалить надо и отличника, чтобы он продолжал учиться с удовольствием и был примером для других, но ни в коем случае нельзя унижать тех детей, у которых не все получается, чтобы не подавить стремления добиться большего. Тройки по отдельным предметам не должны порождать неверие в свои способности, в свои силы. И троечник может добиться выдающихся результатов, если найдет свою сильную сторону.

Если сравнить уровень технологий в СССР и, например, в Японии – где бытовая техника была лучше? Или развитие компьютерных технологий в России и США. Сравним европейские фотоаппараты, телевизоры, сотовые телефоны с российскими.

Посмотрим на автомобили, которые выпускались на Западе и у нас, в Советском Союзе, и любому станет ясно, что качество советской (а затем и российской) техники было намного ниже.

Это объясняется в том числе и принципом обучения, по которому у нас больше внимания обращали на исправление слабых сторон, недостатков, много энергии тратили на превращение минусов в плюсы. В то же время в западных странах поняли, что это пустая трата времени, и решили, что **лучше развивать сильные, положительные стороны личности.**

Возьмем в качестве примера Билла Гейтса. Он – один из самых богатых людей в мире. Он не бизнесмен, а программист, и никогда сам не управлял своей компанией.

Но когда он создал Microsoft вместе с Полом Алленом, то нанял хороших менеджеров, а сам занялся программированием.

Он сосредоточился на своих сильных сторонах, а для того, чтобы компенсировать свои минусы и превратить их в плюсы, нанял профессионалов – хороших управленцев.

Благодаря этому принципу его компания процветает. Современный мир требует именно такого подхода, сейчас очень важно работать вместе с людьми. Поэтому нашим детям надо объяснить, что необходимо сконцентрироваться на своих плюсах, развивать свои сильные стороны и одновременно учиться работать в команде, чтобы компенсировать свои слабые стороны. Это помогает сформировать командное мышление.

Когда два человека с разным типом мышления объединяются, у них формируется третье видение решения любой проблемы. Это и есть эффективность командной работы: ты не можешь без меня, я не могу без тебя. Вот этому надо учить с самого раннего детства,

потому что в коллективе рождается новое качество, благодаря чему мы можем сделать больше, чем каждый в отдельности.

Чтобы ребенок развивал свои сильные стороны, надо обеспечить его дополнительными материалами, обучением на курсах, чтобы его плюсы развивались и поднялись до профессионального уровня, чтобы он был уверен в себе.

У детей нет практического опыта, они поддаются различным соблазнам, смотрят фильмы, читают книги, видят в окружении достойных для подражания людей, поэтому они мечтают стать то полицейскими, то гонщиками, то космонавтами.

Вот почему родители должны помочь найти направление, в котором их ребенок может добиться успеха. Не надо пытаться с помощью детей реализовать свои несбывшиеся мечты. Худшее, что могут сделать родители, – это остановить ребенка, усомниться в правильности его выбора. Надо поддерживать его стремления и приучить думать самостоятельно, это очень важно.

Повторяю, учитывайте особенности восприятия своих детей, не заставляйте ребенка делать то, к чему у него нет способностей. Ведь если человек наденет одежду не своего размера, ему будет неудобно, он будет выглядеть смешно, он потеряет уверенность в себе.

Так же и здесь, пытаюсь добиться успеха в сферах, к которым у него нет способностей, человек ничего не добьется, станет закомплексованным неудачником.

Теперь составьте на своего ребенка анкету, чтобы определить, к чему у него способности. И не заставляйте детей выбирать профессию только потому, что она нравится вам.

Вот интересный и всем понятный пример. Он взят из спорта. Поставлена задача: найти и воспитать спортсменов-прыгунов, способных стать чемпионами мира. Специалисты-тренеры установили пять предпосылок формирования отличного прыгуна:

- 1) от рождения обладать надлежащими задатками (но этого мало!);
- 2) с раннего возраста расти в обстановке, стимулирующей общее физическое развитие (и этого недостаточно!);
- 3) с раннего возраста приобретать надлежащие волевые и эмоциональные качества – настойчивости упорство, уверенность в себе без зазнайства, спортивный азарт в соединении с духом товарищества (и это еще не гарантия успеха!);
- 4) с определенного возраста начинать систематическую специальную тренировку, воспитывать в себе «прыгучесть» (и даже этого еще будет мало!);
- 5) своевременно начинать изучение современной техники прыжка в высоту, а может быть, и самостоятельно экспериментировать в целях ее усовершенствования.

Вот набор условий, необходимых для полноценного развития успешной личности в рамках любой сферы деятельности.

Притча

О способностях

Однажды в лесу собрались звери и решили открыть школу. Среди них были кролик, птица, белка и рыба-угорь, и они сформировали школьный совет.

Кролик настаивал, чтобы в программу занятий вошел бег. Птица настаивала, чтобы в программу занятий вошло летание. Рыба настаивала, чтобы в программу входило плавание, а белка говорила, что абсолютно необходимо внести лазание по деревьям.

Они объединили все эти вещи и составили расписание занятий. Потом они стали настаивать, чтобы все животные изучали все предметы.

И вот крольчонок, хотя и получал пятерки по бегу, с лазаньем по деревьям у него были трудности. Он постоянно падал и довольно скоро получил какое-то повреждение суставов. Бегать больше не мог, поэтому вместо пятерки по бегу он стал получать тройку, а по лазанью по деревьям, конечно, как всегда – единицу.

Птенец очень хорошо и быстро научился летать, но когда ему пришлось рыть норы в земле, он не смог делать этого хорошо, постоянно ломал клюв и крылья. Очень скоро птенец стал получать тройки по летанию, единицы по норокопанию и испытывать трудности в лазании по деревьям.

В конце концов, первым по успеваемости животным в классе оказался маленький угорь, который делал все наполовину. Но учредители были довольны, потому что каждый изучал все предметы, независимо от способностей.

ГЛАВА 10

ДВА ВИДА УЧЕБЫ, ИЛИ КАК НАЙТИ СВОЮ ФОРМУЛУ УСПЕХА

Никогда не теряйте мужества и никогда не бросайте начатого. Пока ты не сдался – ты не побежден.

Тед Тернер

Существуют два вида обучения. Первый – это обучение на практике без получения теоретических знаний. Сегодня многие предприниматели начинают свое дело, беря пример с кого-то из знакомых и не имея плана развития бизнеса. Они просто реагируют на то, что происходит на рынке. Если кто-то занимается автомобильным бизнесом, они тоже берутся за это дело, если кто-то успешно торгует недвижимостью, они бросаются в этот бизнес. Если сосед открывает магазин, они тоже открывают магазин. И надеются, что у них все получится.

Эти люди идут в бизнес, не имея опыта, и учатся на практике. У большинства из них не хватает знаний в маркетинге, управлении финансами, менеджменте. Поэтому уже на начальном этапе у них появляются финансовые проблемы, они испытывают горькие разочарования. 85% людей, которые открывают свое дело, в течение трех лет банкротятся и только 15% преуспевают. В большинстве случаев это происходит из-за нехватки знаний и отсутствия терпения.

Но есть и второй способ обучения. Сначала получить теоретические знания, научиться всему, что необходимо для ведения успешного бизнеса, в том числе организации источников дохода, принципам инвестирования, минимизации расходов, сокращению запасов, увеличению продаж, управлению финансовыми и человеческими ресурсами и т. д., а потом уже начинать свое дело.

Найти свою силу

Нам нужно снова и снова объяснять ребенку, что те предметы, которые даются ему с трудом, – просто не его сфера. Дело не в том, что он плохой парень, а в неправильном подходе к обучению.

Например, ваш ребенок плохо успевает по математике. Он неоднократно и честно пытался разобраться в этом предмете, но у него не получается. Постепенно у него складывается комплекс неполноценности. Объясните ему, что существуют разные типы мышления, и для того, чтобы хорошо учиться, нужно просто слегка изменить свой подход и ориентироваться на собственные способности. Если тебе не дается один предмет, значит, преуспеешь в другом – в том, к которому у тебя склонности. Надо делать акцент на сильных сторонах мышления. Но и остальные предметы забрасывать нельзя, нужно знать их хотя бы удовлетворительно.

Если вы все объясните ребенку, у него будет расти уверенность в своих силах. Он будет думать: «А ведь действительно: зачем мне мучить себя, если это не мое? Зато я умею хорошо делать что-то другое». Вот при таком подходе человек будет расти.

Ведь если человек наденет костюм на два размера больше, он не сможет ходить в нем, все будет болтаться, висеть, мешать, он будет выглядеть смешным. А в одежду на два размера меньше он просто не влезет, она будет слишком мала. Поэтому надо найти свою стезю, а не пытаться «оседлать» науку, которая не по зубам. Просто это «не твой размер». Зато в том, что дается легко, ты можешь стать первым.

Запомните три волшебных словосочетания, которые надо постоянно повторять своему ребенку. Первое – **ты должен**, второе – **ты сможешь**, третье – **у тебя все получится**. И каждый раз вы должны произносить эти слова убедительно.

Если ребенок выберет себе сферу интересов в соответствии со своими способностями, то будет процветать, потому что успех всегда вдохновляет человека, дает мотивацию. Я помню всех

учителей, который меня поддерживали, их похвалы и добрые слова. Благодаря им я стал тем, кто я есть.

Очень важно, чтобы учителя поддерживали стремления учеников, были терпеливыми, не злились, когда те по несколько раз спрашивают одно и то же. Мой наставник говорил: «Если ты будешь спрашивать тысячу раз, я буду отвечать две тысячи раз. Ты молодец, расспрашиваешь, значит, ты стал лучше понимать предмет, чем больше спрашиваешь, тем больше узнаешь». Даже когда я ошибался, он все равно поддерживал меня, указывал на ошибки, тактично исправлял их и продолжал обучение.

Был у меня еще преподаватель черчения, который говорил мне: «У тебя все получится!» Был очень мудрый учитель, который преподавал биологию. Он однажды сказал: «Тебе дано все, о чем можно мечтать, используй это». В десятом классе мне запомнился учитель физики, он обстоятельно и интересно преподавал свой предмет и очень строго спрашивал заданные темы. Мне и самому было интересно узнавать о тайнах устройства мира, учитель передавал мне свою мудрость. И когда я спрашивал его о чем-то, он повторял: «Ты знаешь, а вот это мудро, знаешь, ты очень умно подошел к этой задаче. Ты добьешься огромных результатов». Однажды он сказал мне слова, которые я никогда не забуду: «Физика – это часть жизни, ты полюбил этот предмет, очень хорошо усвоил, если ты будешь так продолжать, тебя ждет блестящее будущее». Вспоминаю учителя, который преподавал философию и таджикскую литературу. Это было здорово: он расшифровывал высказывания классиков, разъяснял их великую мудрость. По любому

афоризму можно провести целый тренинг, настолько глубокий смысл в них заложен. Как-то учитель сказал мне: «Ты так любишь читать эти мудрые высказывания, ты мыслишь, опережая свой возраст на несколько лет». Эти слова вдохновляли, и я читал еще больше. Как-то на зимних каникулах я самостоятельно, чтобы не бездельничать, прочитал и выучил наизусть поэму великого персидского поэта Сайидо Насафи «Бахориет», а также стихи Омара

Хайяма, я знал полторы тысячи его четверостиший. Когда после каникул учитель послушал меня, он спросил, почему я решил читать эти книги, учить наизусть стихи. Я ответил, они вдохновляют меня и помогают сосредоточиться на мыслях о смысле жизни. Тогда он сказал: «Понимать смысл жизни – это великая мудрость, продолжай, я возлагаю на тебя большие надежды». Мне были очень приятны эти слова.

Эти люди внушали мне уверенность в себе. Я не знаю, насколько их похвалы были обоснованными, но их слова заставили меня стать таким, какой я есть сейчас. Я считаю себя хорошим человеком, по крайней мере стараюсь служить людям.

Я убежден, если говорить ребенку: «Ты сможешь, ты умница, у тебя все получится, делай до тех пор, пока не добьешься результата, анализируй свои поступки и не повторяй ошибки», – он на самом деле поверит в себя и сможет реализовать свою мечту.

Я не говорю, что я идеальный человек, но точно, не плохой. У меня очень много недостатков. Я нередко ошибаюсь и, может быть, не всегда корректно вел себя с учителями. Но они видели мой потенциал, верили в мое большое будущее и заставили меня поверить в него. Как много было рядом со мной ребят, которые могли бы добиться в тысячу раз больше, но оттого, что никто им об этом не говорил, они так и остались непризнанными гениями.

Я помню слово в слово все, что говорили учителя. Преподаватель математики всегда повторял: «**Ты сможешь, у тебя получится**». Именно он сказал мне однажды: «**Ты должен это сделать**, потому что у тебя есть мечта, **ты должен это сделать**, потому что у тебя есть родители они смотрят на тебя, **ты должен это сделать**, потому что у тебя есть ум, потенциал, ты должен все это использовать!»

Он постоянно говорил: «Ты должен учиться, ты должен правильно использовать свое время, а если будешь тратить его на пустые развлечения, ничего не добьешься». Представляете, он твердил мне об этом, когда я учился в шестом, седьмом классах. И это изменило мое мышление. Благодаря ему сегодня я помогаю многим людям, он меня вдохновлял, вселял уверенность в то, что я смогу стать полезным для общества человеком. «**У тебя все получится!**» – бесценные для ребенка слова.

Плохо, если ты всю свою жизнь прожил в ожидании, что чудо свершится, и ты станешь успешным. Нет, к успеху надо стремиться. Вы даже не представляете, как учитель заботился обо

мне! Я жил в горах, а он – в ауле, и я буквально «преследовал» его, приходил даже в мечеть, даже на свадьбу, настолько он меня «заразил» математикой, желанием решать задачи и находить ответ.

Математика – это такой мир, в котором, когда вы решаете задачу, у вас вырастают крылья, поверьте. Воистину: **если человек не понимает математику, он не понимает жизнь.** Ведь вся наша жизнь – это постоянное решение задач.

Я иногда будил учителя в четыре утра. Вообразите, ночью к вам домой приходит ученик со словами: «Пожалуйста, у меня не выходит ответ, покажите, как решить эту задачу». У меня и мысли никогда не возникало, что этот человек может мне сказать: «Сейчас не время», – он постоянно поддерживал, вдохновлял меня, вселял уверенность. Иногда отключали свет, и мы сидели до утра при свечах, порою в неотопливаемой комнате.

И ни разу этот человек не сказал «нет». Именно тогда я кое-что понял: **математика учит мыслить стратегически.** Чтобы решить задачу, придется вспомнить и использовать разные формулы. К тому же ты знаешь: решение обязательно есть. Это помогает и в жизни, ты понимаешь, что у любой проблемы есть решение, только надо владеть нужными инструментами, отыскать их. Получается, что чем больше математических задач ты решишь, тем легче будет в жизни справляться с реальными проблемами, развив в себе мышление стратега.

Например, чтобы решить задачу, придется вспомнить несколько подходящих формул. А чтобы купить жилье, точно так же нужно подумать, составить цепочку действий. Где заработать деньги, какие навыки надо иметь, чтобы найти подходящую работу, где найти людей, которым нужны ваши знания и навыки. Видите, это тоже своего рода математика, стратегия.

И таких моментов в жизни много. Теперь, когда я вспоминаю детство, часто думаю: «Как я мог так поступать: являться ночью и будить человека!» А тогда для меня это было в порядке вещей. И знаете, каждый раз учитель вставал и не отпускал меня, пока мы не находили решение задачи. Так он вкладывал в меня знания.

Может быть, его пример меня и воспитал.

Еще я вспоминаю, как в восьмом классе сдавал экзамен, и был у нас такой педагог, самый известный математик в нашей школе, он нам не преподавал, просто пришел на экзамен. Он захотел проверить мои знания. Я сказал: «Пожалуйста». И он у меня спрашивал все подряд, я до сих пор помню, как это происходило. А когда я ответил на все вопросы, оказалось, что половина времени экзамена была потрачена только на меня. И тогда он произнес:

«Ты добьешься много, если будешь продолжать учиться, но не забывай себя в пути, не испортишь себя, не дай жизни себя сломать». Знаете, как это вдохновляет. Сейчас вспоминаешь, и приятно.

Он мне сказал, что за все годы преподавания в школе не встречал ни одного парня, который так ясно и четко ответил бы на любой вопрос. Чего он только у меня не спрашивал! Это было здорово. Это был опытный, пожилой, заслуженный, лучший педагог. И он сказал мне, что за все годы не встречал такого ученика. Это вдохновляет. Я не хочу хвастаться, просто хочу сказать, что приятно вспоминать такие моменты и рассказывать о них своим детям.

Нужно радостные моменты своей жизни, хорошие поступки выделять для себя – так, чтобы они запомнились на всю жизнь. Это дает уверенность. Мы начинаем верить в то, что у нас все получится, действительно, получится. Поэтому мы вспоминаем свое детство, подарки и похвалы, которые нам дарили старшие, и главные слова: «Ты – моя надежда». Мы должны этот подход обязательно использовать в воспитании своих детей.

Мы часто слышим о том, какой умный народ евреи. На самом деле они обычные люди. Но у евреев есть особенная, очень хорошая черта. Я однажды летел в самолете, со мной рядом сидела еврейка. И я у нее спросил: «Почему весь мир думает, что вы самые умные, может быть, вы внушали или вкладывали в сознание людей такое представление о еврейском народе? Как вы добились того, что все вокруг убеждены в этом?» Женщина спросила меня: «Когда в школе ты получал двойку или не мог решить задачу, как реагировали твои родители?» Я ответил: «Они говорили то, что обычно говорят родители. Если не смог решить, значит, плохо слушал». Затем я добавил, что еще есть люди, которые говорят своим детям в подобных случаях: «Ты что, тупой? Ты ничего не понимаешь, сколько времени тебе преподаватели объясняют, а до тебя не доходит, садись, и учи уроки!» И она спросила: «А знаете, что мы говорим своим детям?» Я сказал, что не знаю. И она объяснила: «Мы говорим своим детям:

«Неужели такую простую задачу не сможет решить мой умный мальчик?» Подумайте, так просто сказать: «Неужели такую простую задачу не может решить мой умный мальчик?» Вот в этом и секрет.

Именно такой подход надо использовать. Всегда говорить: «Мой умный мальчик». И в сознании ребенка каждый раз складывается: «Я умный, я должен это сделать, я могу решить задачу».

Важность финансовой программы

Существует такое понятие, как «финансовая программа». Она формируется в сознании наших детей на основе того, что они слышат, видят, того, что их окружает. Все, что окружает ребенка, откладывается в его сознании в виде первоначальной финансовой программы.

И потом он всю жизнь пытается эту программу, которую еще можно назвать детскими мечтами, реализовать. Именно она определяет, какое качество жизни будет у ребенка, когда он вырастет, насколько он будет успешным.

Например, есть люди, которые работают круглые сутки, но их жизнь от этого не улучшается. Они думают, что смогут добиться чего-то, а на самом деле – у них неправильная финансовая программа.

Если человек живет в убеждении, что он достоин зарплаты в 300-500 долларов, то при всем старании он больше 500 получать не будет. Это его потолок, и стоит немного расслабиться, как доход упадет до 300 долларов. Потом опять поднимется до 500 и снова упадет до 300. И пока человек не изменит свою финансовую программу, конца этому не будет. Поэтому финансовой программой следует управлять.

Когда человек поймет, что хочет больше зарабатывать, он начнет настраивать на это свой мозг. Он будет искать способы увеличить доход до 700 долларов. И после этого его доход составит от 500 до 700 долларов. А если финансовую программу не поменять, ничего не изменится.

Скажем, если вы на машине с механической коробкой передач поставите первую скорость, а потом полностью выжмете педаль газа, машина все равно быстро не поедет, будет «рычать», но не поедет. Если все равно пытаться разогнаться, можно «потерять» мотор. Чтобы увеличить скорость, надо переключить скорость.

Так и здесь: если финансовая программа неправильная, бесполезно много работать в надежде разбогатеть. А если вы будете упорствовать, можете потерять здоровье, как в случае с мотором автомобиля.

Но многие люди не знают о финансовой программе. Например, человек вырос в не самой благоприятной среде, у него программа предполагает определенный уровень дохода, но он об этом не знает, ему об этом никто не говорил.

Мы сейчас рассказываем всего лишь об одном параметре финансовой программы, а есть и другие. Это личная жизнь, семейная жизнь, положение в обществе, внимательность, здоровье, умение ясно донести свои мысли до человека.

Бывает, что в детстве ребенку запрещают много говорить, он привыкает слушать других и во взрослой жизни легко поддается влиянию окружающих и привыкает поступать так, как они советуют. А потом такой человек жалеет о своей слабости, но в следующий раз снова слушает других, потому что это – программа, сформировавшаяся в детстве.

Если мы правильно объясним ребенку, что такое финансовая программа, у него будет высокая планка и видение перспективы. Плохо, если мы ничего не объясняем, а ребенок сам делает выводы на основе того, что видит и слышит. Если он растет в неблагополучной обстановке, если в семье частые ссоры, постоянные финансовые трудности, формируется соответствующая финансовая программа.

Поэтому так важно постараться заложить хорошую программу, которая поможет нашим детям реализовать свои способности. Всегда говорите своим детям: **«Ты сможешь!»**

*Притча
О вдохновении*

Как-то один яркий луч сказал солнцу:

– Каждый день я прилетаю на Землю и согреваю все живое, но я хотел бы согреть сердце человека.

– Хорошо, ты можешь отдать каплю солнечного огня сердцу человека, – разрешило солнце.

– Этот огонь поможет человеку стать великим творцом. Только выбери лучшего из людей.

Луч прилетел на Землю и подумал: «Как же узнать, кто из людей лучше?»

Тут он услышал грустный голос:

– Ничего у меня не получается. Мечтал стать художником, а стал маляром. Полюбил девушку, а она на меня не смотрит.

– У тебя же есть талант, молодость и умелые руки! – засверкал луч и подарил человеку солнечный огонь.

Вспыхнул огонь в сердце человека и заставил его поднять глаза и расправить плечи. Человек взял краски и нарисовал для любимой прекрасный букет. «Это чудо!» – обрадовалась девушка.

Потом человек так покрасил дом, что заказчик сказал: «Я думал, вы маляр, а вы – настоящий художник. Мой дом превратился в произведение искусства».

Луч вернулся к солнцу и виновато сказал: «Я забыл, что надо было найти лучшего из людей. Я подарил огонь первому человеку, которого встретил.

– Ты поверил в человека, и твоя вера помогла ему стать лучшим, – просияло солнце.

ГЛАВА 11

ДНЕВНИК ЖЕЛАНИЙ

Успех – это не более чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудача – это просто несколько ошибок, повторяемых ежедневно. Вместе они составляют то, что приводит нас к удаче либо к поражению.

Джим Рон

Вам обязательно надо завести дневник желаний. Дневник желаний – это действенный инструмент мотивации ребенка. Попробуйте вместе с ним составить список всех его желаний, предварительно поговорив с ребенком об этом. Например, одна девушка на тренинге сказала, что ее племянник ничего не хочет делать. Я думаю, что с ним надо просто поработать, чтобы определить его желания и мотивировать.

У каждого ребенка есть желания, не бывает детей, которые ничего не хотят. Надо спрашивать: «Чего ты вообще хочешь?» Он скажет: «Я хочу игрушки, велосипед, книжку, компьютер...» Дневник очень важен для мотивации, пусть ребенок ведет его самостоятельно.

Необходимо специально разрабатывать вместе с ребенком этот дневник желаний. Пусть он сначала говорит, а потом вы вместе с ним записываете. Если знать интересы человека, его легко мотивировать.

Как мы уже говорили, нужно сделать так, чтобы у ребенка вообще не было свободного времени, в противном случае у него появятся соблазны, скажется влияние улицы, поведение будет далеко не примерным.

Когда человеку нечего делать, он легко поддается дурному влиянию.

Если у ребенка появляется свободное время, он тратит его на бесполезные занятия. Сверстники будут звать его поиграть, и он пойдет. Друзья пригласят в интернет клуб, где время пролетает незаметно, и он будет сидеть там часами. Все это увлекает, потом остановиться будет сложно. Чтобы этого не произошло, вы должны вместе с ним вести дневник и контролировать его время. Иначе увлечения не дадутему развиваться, не позволят проявить свои способности. Надо помогать детям инвестировать время в образование, в приобретение необходимых знаний.

Я вспоминаю свое детство – у меня вообще не было свободного времени, потому что мама контролировала меня с утра до вечера. Она расписала все дела буквально по минутам.

А многие мои одноклассники в зимнее время целыми днями катались с горки на санках, приходили домой грязные, иногда в порванной одежде, их ругали родители. Доставалось им и за то, что они не успевали делать уроки постоянно приходили в школу неподготовленными. Просто их родители много работали, и у них не было времени контролировать своих детей.

После окончания школы мои одноклассники учились в различных вузах, получили дипломы, но практически все сейчас работают в России в качестве грузчиков, чернорабочих, строителей. Когда я их встречаю, мне больно от того, что у них такая трудная жизнь. И я им иногда говорю: «Вспомните свое детство, вы тогда сажали семена будущей жизни, а сейчас собираете плоды».

В детстве они посмеивались надо мной, шутили: «Ты хотя бы раз можешь отдохнуть, поиграть вместе с нами?» Но у меня на игры было только в то время, которое выделяла мама. Она мне всегда говорила:

«Сначала надо делать важные дела, а потом все остальное». Дети должны это понимать.

Основные составляющие успеха – это время и деньги, от них зависит ваше будущее. Времени у всех одинаковое количество, и у миллионера, и у нищего – 24 часа в сутки. Никто не может ускорить и замедлить его течение. А вот денег у всех людей разное количество. И у того, кто правильно управляет и распоряжается своим временем, появляются деньги. Поэтому надо объяснить детям, какую ценность имеет время, особенно в молодые годы. Нельзя эти прекрасные минуты тратить на компьютерные игры, на бесцельные гуляния, на сон до полудня.

Надо учить ребенка сначала делать важные дела, а потом играть. А важные – это те дела, которые в будущем дадут позитивный результат. К ним относятся учеба, чтение книг, занятия спортом, работа над собой. Я помню график, который составила для меня мама: пришел из школы, поел, приготовил домашние задания. Потом шлихозяйственные дела, а затем выполнение заданий наставника, ведь я учился в двух школах – в обычной средней и в школе мудрецов, где обучался суфийской медицине.

Только после всех этих дел я мог заниматься тем, чем захочу – играть, смотреть телевизор. Меня не приходилось заставлять, потому что все важные дела были сделаны. Мама говорила мне: «Ты должен быть самостоятельным, я же не могу быть с тобой всегда, если ты это поймешь, тебе легче будет в жизни».

Честно говоря, мне иногда было обидно – я смотрел, как играют и веселятся мои одноклассники, и завидовал им. Но при этом их постоянно ругали, они получали за двойки от родителей, от учителей, а я получал грамоты, приглашения на различные олимпиады, это было здорово. Мама объясняла мне, что это результат соблюдения графика.

Доходило до того, что я порою шел по улице и боялся встретить своих учителей, родственников, ведь они могли спросить: «Ты почему бездельничаешь?» Позднее я понял, что люди требуют у тех, кто разделяет их ценности, а у тех, кто не разделяет, не требуют, потому что в этом нет смысла.

Великий персидский поэт Рудаки писал, что если человек не учился у жизни, ни один наставник ему не поможет, потому что фундамент личности закладывается в семье, мудрость приобретается в семейной жизни.

Поэтому теперь мы должны сказать ребенку: «Составь список всех своих дел, того, чем ты обычно занимаешься в течение дня». Если вы точно знаете, чем он занимается, вы увидите, когда у него появляется свободное время. И определите направление его развития, узнаете, что он любит делать и чего ждать от него завтра.

Потому что небольшое отклонение от плана сегодня встанет в будущем большой проблемой. Чем лучше вы ребенка направляете, чем больше корректируете, тем меньше времени займет обучение, и результат будет намного лучше.

Тот, кто добился успеха за короткое время, сделал это благодаря тому, что направление движения было правильное. А если человек ошибся с вектором, возрастает вероятность неудач и краха. Он может вообще скатиться вниз и стать горем для родителей. Если мы узнаем, чем ребенок занимается в течение дня, нам будет легко его направлять в правильную сторону.

Если ваш ребенок с утра до вечера играет в компьютерную игру типа «стрелялки», он станет киллером. Куда вкладываешь свое время, там и получаешь результат. Если ваш ребенок с утра до вечера читает книги, он может стать писателем, журналистом, ученым... Вы обязательно должны видеть, чем занимаются ваши дети.

Составив список всех видов деятельности ваших детей, вы начнете понимать, какие предметы легко им даются, – у вас будет инструмент для мотивации. У вас появится возможность оберегать ребенка от ненужных занятий, а на нужные, наоборот, направлять. А список предметов, которые легко даются, поможет подобрать профессию по типу интеллекта, и человек будет процветать в жизни.

Итак, **надо составить список школьных предметов, которые ребенку легко даются.** Вы увидите его способности, определите, что ему нравится, а значит, узнаете, в каком направлении ему надо развиваться.

И вам будет очень легко поддерживать его, помогать ему.

А если вы своего ребенка поддерживаете, у вас никогда не испортятся с ним отношения. Запомните: дневникжеланий для развития детей можно использовать и для взрослых, он им тоже поможет. А для детей это просто необходимое условие построения фундамента личности.

Надо объяснить ребенку, что человек сам выбирает свой путь. Например, одни люди говорят: «Я не могу позволить себе то, что хочу», а другие: «Каким образом я могу получить то, что хочу?» Если хочешь быть успешным – постоянно выбирай второй путь. Ищи решения, а не оправдания. Выбирай действия, а не томись ожиданиями. Ищи способы, которые приведут тебя к реальным, а не мнимым, результатам.

Лучший способ добиться желаемого – поверить в то, что ты можешь его получить. Если человек в глубине души чувствует, что он заслуживает того, чего хочет, он сможет добиться своих целей. Мысль обладает огромной силой. Если правильно настроиться, то можно превратить мечту в реальность. Мы даем ребенку сразу два урока: «Во-первых, должен быть подход лидера. Во-вторых, чтобы уверенность в себе была твердой, ты должен постоянно концентрировать свои мысли на выбранном направлении, постоянно думать об этом».

Хочешь пятерку по какому-то предмету, сконцентрируйся на нем. Хочешь получить что-то от жизни, сконцентрируйся на этом. Таким образом, мы укрепляем внутренний мир, прибавляем себе силы, дарим вдохновение.

ГЛАВА 12

ПЯТЬ КРИТЕРИЕВ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ

Полезнее знать несколько мудрых правил, которые всегда могли бы служить тебе, чем выучиться многим вещам, для тебя бесполезным.

Луций Анней Сенека младший

Мы можем влиять на своих детей, формировать черты характера успешной личности. Для этого надо говорить: «Давай вместе с тобой изучим, как живут успешные люди, чем они отличаются от остальных и благодаря чему они стали успешными».

Объясните ребенку, что, **во-первых, надо иметь желание, цель, мечту.** И подробно планировать каждый этап достижения этой мечты.

Во-вторых, надо быть обучаемым. Надо постоянно говорить ребенку: «Ты должен быть обучаемым, у тебя все получится». А обучаемый человек – тот, кто способен учиться. И снова напомните ему о качестве жизни, и говорите постоянно, что чем больше у человека знаний, тем легче его жизнь. А это значит, что нужно учиться делать то, что легко получается, чем ему нравится заниматься.

В-третьих, надо быть деятельным. Это очень важно. Надо говорить: «Есть люди, которые много знают, но ничего не делают, и есть люди, которые много знают и много делают, но у них ничего не получается. Если ты будешь учиться с правильным настроем, ты сможешь эти знания использовать».

Деятельным мы называем человека, который применяет свои знания на практике. Нужно учиться и практиковать. Иначе любые знания бесполезны. Ты должен стать деятельным, потому таковы все успешные люди.

В-четвертых, надо уметь строить отношения на долгие годы. У всех успешных людей есть такая черта. Они окружают себя достойными людьми и дорожат этими отношениями всю жизнь. Отношения занимают первое место. Сделай так, чтобы никогда не разочаровывать тех, с кем имеешь дело. Фундамент любого успеха – это отношения. Надо уметь общаться с людьми и налаживать связи.

В-пятых, нужно помогать людям. Помогай другим людям, укрепляй свои отношения, всегда разговаривай доброжелательным тоном, уступи, если это потребуется, относись ко всем с пониманием. Сформируй позитивное мышление, чтобы общаться с тобой было приятно. Учись

хорошо и делай то, что должно. Тогда тебя будут любить и учителя, и коллеги, где бы ты ни работал.

Если ты будешь хорошо работать, тебя будут ценить и уважать, потому что человек, который любит трудиться, всегда достоин уважения.

Надо все это объяснить своему ребенку: «Ты должен знать, что самый уважаемый врач – тот, кто лучше всех знает все болезни и умеет их лечить. Самый уважаемый учитель – тот, кто лучше всех преподает.

Самый уважаемый автомеханик – тот, кто может устранить любую поломку в машине. Самые уважаемые люди – те, которые знают больше по сравнению с другими людьми. И самое главное: если они самые уважаемые, значит, они самые высокооплачиваемые, т.е. если человек знает лучше других свою специальность, он может получать больше по сравнению с тем, кто знает меньше. Тот врач, который может вылечить болезни, которые не каждый способен вылечить, обязательно будет получать больше, чем другие. Поэтому люди ищут для своих родных и близких самых лучших врачей. И готовы оплачивать их услуги по самому высокому тарифу.

Притча

Используй знания

Один успешный бизнесмен разместил на специальных ресурсах объявление о свободной вакансии в своей компании и вскоре получил множество резюме. Из большого числа претендентов он выбрал двоих и пригласил их на собеседование. Во время беседы работодатель внимательно наблюдал за каждым из приглашенных.

Когда вошел первый соискатель, он оставил за собой дверь открытой, да к тому же сел на стул, еще не услышав соответствующего приглашения. Работодатель, поговорив с ним минут 15, попросил его подождать в приемной.

Второй претендент, войдя, закрыл за собой дверь, а сел только после приглашения бизнесмена. Пообщавшись с ним, наниматель попросил его также подождать за дверью и позвал своего секретаря.

«Первый претендент, – сообщил он, – обладает всеми необходимыми для работы качествами, но я решил принять на работу второго соискателя, потому что первый не закрыл за собой дверь и сел без приглашения. Не похоже, что он не знает правил этикета, конечно же, знает, но почему-то не использует знания. Второй же, может быть, недостаточно образован, но может быстро обучаться, потому что заметил ошибки предшественника и не повторил их».

ГЛАВА 13

СОЗДАЙ СВОЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА

Вы получите все, что хотите, если сможете достаточному количеству других людей получить то, что они хотят.

Зиг Зиглар

Надо говорить своему ребенку: «Ты должен научиться создавать себе источник дохода». Мы уже объяснили ему, что такое доход. Далее следует продолжить: «Чтобы иметь источник дохода, ты должен постепенно пробовать использовать на практике полученные знания. **Узнай свои сильные стороны**, что ты хорошо умеешь делать? Можешь ли без ошибок набрать текст? Можешь ли набирать его быстрее, чем другие? Может быть, ты решаешь сложные математические задачи? Может быть, ты хорошо фотографируешь? Можешь быть, ты умеешь красиво говорить, хочешь участвовать в каком-то конкурсе? Может быть, тебе нравится организовывать в школе мероприятия, и ты можешь на чьем-то дне рождения быть ведущим? Что ты умеешь? Может быть, можешь написать красивое поздравление на открытке? Не каждый человек умеет ясно выразить свои мысли на бумаге».

Но если ты научишься этим вещам, ты сможешь зарабатывать всегда. Это будет приносить тебе деньги. Если ты, например, умеешь правильно, красиво писать тексты на открытках, все твои одноклассники будут обращаться к тебе, а ты можешь брать за свой труд плату. Люди

зарабатывают за счет своих сильных сторон. Ты должен развивать свои способности, чтобы делать свое дело лучше других.

Одна девушка из Алматы, которая учится в девятом классе, прошла наши тренинги и уже пишет книгу. Она хочет стать журналистом. После обучения у нас она стала намного увереннее в себе, раскованнее, ее талант начал развиваться. Ее родители к нам приходят и благодарят. Потому что раньше она была застенчивой, с комплексами, говорила: «Я не знаю, чем буду заниматься в будущем», а теперь она четко знает, чего она хочет, к чему стремится, кем будет работать. Видите, очень важно обеспечить ребенку поддержку, потому что каждый человек нуждается в ней.

Помогай за вознаграждение

Следующий шаг, который нужно предпринять, – **понять потребности друзей**. Если ты хочешь иметь источник дохода, ты должен узнавать проблемы других людей. Это просто, надо сказать своему ребенку: «Изучай свое окружение, общество, в котором ты живешь, своих друзей, их какие потребности, интересы, цели, мечты. Если ты узнаешь потребности своих друзей, то, даже если не сумеешь удовлетворить их сам, то сможешь организовать решение их проблем. И за это получить деньги».

Например, у тебя есть пять-шесть человек, которые хотят учить английский язык. Ты можешь сказать им: «Ребята, если вы хотите хорошо говорить на английском, я найду суперпедагога, который научит вас, но готовы ли ваши родители потратить на это деньги?» Если они говорят: «Да, хорошо, найди педагога и договорись, 15% от суммы полагается тебе».

Так ты всегда сможешь зарабатывать. Любой педагог скажет: «Пожалуйста, я согласен, мне тоже деньги нужны». Ведь сторонний педагог не может пойти к студентам или в школу и сказать: «Давайте, организуйте учебную группу». Поэтому возьми это дело в свои руки и зарабатывай. Это доброе дело, никто тебе не запретит.

Главное, научиться видеть проблемы других. Никто не говорит, что ты сам должен все уметь, просто надо найти людей, которые умеют делать то, в чем есть потребность.

Далее **сформулируйте решение проблем других людей**. Например, у детей бывают разные потребности, скажем, в каких-то книгах, кинофильмах, в каких-то компьютерных играх. Что-то их всегда интересует. А проблемы бывают в учебе, во взаимоотношениях, да в жизни полно проблем. Помощь в удовлетворении потребностей и в решении проблем своих сверстников может также стать дополнительным источником дохода.

Например, можно взяться за организацию празднования дней рождений сверстников, и не надо приглашать артистов, лучше договориться с талантливыми учениками, они помогут составить концертную программу, это будет интересно и недорого. **В этой жизни хорошо зарабатывает не тот, кто много работает, а тот, кто умеет правильно организовать работу.**

Еще один хороший пример, показывающий, как можно учитывать потребности сверстников: твои друзья нуждаются в летнем лагере, можно организовать такой лагерь, надо только подумать, посоветоваться и сделать.

Дети любят разные напитки, значит, можно договориться с какой-нибудь компанией-поставщиком и продавать натуральные соки в школе, это тоже хороший бизнес. Можно договориться с садовником и помочь ему в уходе за садом весной, а осенью получить какую-то часть урожая. Подобных идей много, главное, научиться продуктивно думать, потому что **успех – это результат умения мыслить**.

Например, на сегодняшний день часто компании нанимают промоутеров, которые раздают рекламные листовки. А что, школьники не могут раздавать эти бумажки? Еще как могут, даже быстрее взрослых.

Вы можете организовать группу из 10-12 подростков, сказать им: «Ребята, хотите заработать, давайте набирать группу промоутеров». Затем напечатать объявления, найти людей, которые ищут подобную работу. Да и компанию, которая заинтересована в рекламе, найти не трудно. Пусть платят за каждую листовку, а раскидать, раздать можно быстро.

Один из главных принципов поиска клиентов – **стремление сохранить время других людей**. Например, если у соседки не хватает времени на личные дела, можно предложить

присмотреть за ребенком или сходить в магазин. У каждого есть состоятельный знакомый, который просто не успевает делать многие самые обычные дела.

Надо научиться общаться, уметь понравиться. Можно помочь присмотреть за детьми, забрать их из детского сада, выгулять домашних животных и т. д.

Управляй карманными расходами

Очень важно научить детей управлять карманными расходами. Ведь это тоже источник дохода. Надо уметь не только зарабатывать, но и сохранять деньги. Скажите ребенку: «Вот смотри: если ты научишься правильно сохранять деньги, которые дают тебе родители, это уже доход, потому что у тебя денег будет больше, чем у твоих друзей».

Когда у ребенка есть дополнительные деньги и их больше, чем у сверстников, это очень стимулирует. И он понимает, что тот, кто не управляет своими расходами, легко тратит деньги, у того они не держатся.

Создай команду единомышленников

Надо говорить своим детям: «Всегда имей рядом с собой ребят, которые хотят заработать, потому что, трудясь с ними в команде, ты научишься организовывать работу. И возможности твои возрастут».

Единомышленники – это те люди, которые мыслят так же, как ты, которые активны, которые не доставляют хлопот, если ты им поручаешь им какое-то дело, они выполняют все вовремя. Это люди, которые тебя уважают, которые рядом с тобой независимо от того, выигрываешь ты или проигрываешь. Это настоящие друзья. Поэтому мы называем их единомышленниками.

LaSpeedo: история моего предприятия

Успех рождается в голове в виде мысли. Мысли являются источниками богатства и бедности. Если правильно их направлять, если усердно размышлять, можно всегда найти способы улучшить свое финансовое положение, подняться по карьерной лестнице, укрепить здоровье.

Я расскажу историю, которая произошла в моей жизни. В 2008 году после банкротства мне пришлось начинать все сначала. И вот однажды я приехал домой из дальней поездки, а жена мне говорит: «Ты таскаешь с собой эти огромные флаконы с туалетной водой и дезодорантами, и еще кучу всяких «баночек», это же тяжело – может брать что-то одно? И вот тогда я задумался: «Да, без парфюма современный человек, тем более занятый в бизнесе, не может – это уже элемент этикета. Первые впечатления от человека, приятные ассоциации обычно бывают связаны с ароматом хороших духов, такие воспоминания сохраняются надолго». Затем я обратил внимание, что духи сегодня разливают в огромные, дизайнерские флаконы из дорогостоящих материалов, и в том числе этим обусловлена их непомерная цена.

Я начал размышлять: а ведь многие люди мечтают пользоваться парфюмерией известных фирм, но не каждый имеет возможность покупать их. Чем бы мы ни занимались, всегда есть возможность что-то улучшить.

Совершенство не имеет границ. И тогда я подумал, что хорошо бы известными парфюмерными брендами обеспечить людей со средним и ниже среднего уровня достатком, просто дать им эту возможность, потому что каждый имеет право на хорошую жизнь.

У меня появился партнер, который предложил заняться парфюмерией. Знаете, когда вы о чем-то упорно думаете, сама жизнь сталкивает вас с людьми, которые могут вам помочь. Вы становитесь магнитом, который притягивает нужных людей. В итоге мы начали разливать духи известных фирм в versionном варианте.

Я пытался найти ответ на вопрос, как снизить цену продукции мировых брендов, чтобы она была доступной, а качество оставалось таким же. И понял, что львиную долю высокой цены составляют упаковка и сам флакон, обычно у каждого бренда они являются эксклюзивными. Но ведь никто не хранит пустые флаконы, не коллекционирует их. Да и сам флакон женщины не показывают другим. Обычно, его кладут в шкаф, иногда его носят в сумочке и скрывают от чужих глаз, никто из посторонних его не видит.

По большому счету, нам ведь нужно содержимое, а не флакон и его упаковка. Но платим мы за все, потому что это бренд. И тогда я понял, что если убрать все это, и оставить только содержимое, цена не будет такой высокой. И мы решили заказать одинаковые флаконы в большом количестве, потому что изготовление больших партий обходится дешево.

Кроме этого, была разработана кодировка и каждому известному бренду присвоен свой номер, а затем мы подготовили каталог со всеми названиями и соответствующими кодами. Мы начали сотрудничать с самыми известными брендами, получилось 265 наименований. Им было выгодно иметь дело с нами, потому что наши покупатели покупали их бренд по доступной цене, говорили о нем, тем самым делали рекламных продукции.

У нас была четкая договоренность с каждым брендом. Мы покупали у компаний концентраты, а разливали по флаконам сами. Позднее выяснилось, что многие компании делают точно так же.

Мы разработали свой бренд, на всех флаконах присутствовало его название, а выбирать надо было по каталогу. Представьте: 265 наименований известных фирм во флаконах одного вида. Название LaSpeedo означает «Больше, чем скорость». Наша компания производит не только парфюмерию, но и спортивную одежду (футболки, майки, кроссовки, носки и т. д.).

Аромат связан со скоростью и спортом. Мы хотели, чтобы наш бренд ассоциировали с чем-то бодрым, активным, свежим, легким, привлекательным, как утро весеннего дня, чтобы у человека, который использует наши продукты, повышалось настроение, чтобы среди забот и тягот жизни он хотя бы на время почувствовал себя вдохновленным и жизнерадостным.

И знаете, так и получается на самом деле. Каждый, кто хоть раз столкнулся с нашей продукцией, всегда хорошо о ней отзывается и становится нашим постоянным клиентом. Продавая оригиналы французской парфюмерии по доступной цене, мы за год открыли 36 магазинов. Это был отличный результат, триумф.

Но после этого мы прошли через банкротство по той простой причине, что не рассчитали все риски, у нас не хватило средств на товароборот. Просто у нас не было опыта управления в период перехода от малого к крупному бизнесу, не было правильной стратегии, мы делали все, опираясь на интуицию, и столкнулись с тем, что расходы у нас увеличивались, а доходы начали падать потому, что мы не смогли своевременно обеспечить ассортимент. Прибыль постепенно уменьшилась, расходы превысили доход, и мы обанкротились. На самом деле мы хорошо начали, но произошло недофинансирование. И мы потеряли приличную сумму.

Тем не менее через два года мы начали снова и на сегодняшний день хорошо зарабатываем только за счет того, что увидели возможность дать людям продукцию высокого качества по доступной цене. Это наш принцип. И этот подход сработал.

Если вы не можете придумать что-то новое, посмотрите вокруг, сделайте то, что уже существует, более удобным и доступным. Можно найти какие-то виды услуг и предложить качество на 10% лучше, чем другие. Тогда вы обязательно будете процветать.

Развивайте творческое мышление, чтобы быть дальновидным человеком, стратегом. Размышляйте надо всем, что вас окружает, и тогда ваше творческое мышление проснется и укажет путь к реализации вашей мечты.

История LaSpeedo – это одна из ярких страниц моей жизни. Это реальная история, которая сделала успешными многих людей и может помочь и вам.

На сегодняшний день наша компания получает каждый день множество отзывов от людей, использующих нашу продукцию. Купив один раз, они становятся нашими постоянными клиентами и приобретают снова и снова.

Притча

Самый лучший бизнес

Однажды ученик спросил учителя:

– Учитель, какой бизнес самый лучший?

– Лучший для чего? – спросил Учитель. – Для того, чтобы заниматься им самим, для того, чтобы пойти работать в компанию, которая им занимается, или для того, чтобы просто вложить в него деньги?

– Для того, чтобы им заниматься, – сказал ученик.

Тогда Учитель предложил всем ученикам вместе подумать над вопросом.

Ученики стали предлагать варианты:

– Тот бизнес, в котором выше прибыль?

– Каждый новый участник снижает прибыль отрасли, – сказал Учитель.

– Бизнес в отрасли, которая только развивается?

– Большая часть таких фирм гибнет, даже не дойдя до получения прибыли, мы знаем о тех, кто выжил, но их – меньшинство!

– Бизнес в той отрасли, где мало конкурентов?

– А почему их мало? Не потому ли, что прибыль невысока?

– Может быть, тот бизнес, который больше нравится?

– Что значит «нравится»?! – воскликнул учитель. – Что за слово?

Ученик, предложивший этот вариант, смутился и попытался объяснить:

– Я имел в виду, что выбирать надо тот бизнес, который соответствует твоим способностям, которым тебе хочется заниматься.

– И что, – нахмурился Учитель, – почему ты считаешь, что это лучше всего?

– Ну, может быть, потому, что в таком случае человек отдает всего себя своему делу и находит выходы из таких ситуаций, из которых другой, пришедший только за прибылью, не нашел бы выход и разорился.

– Это правильный ответ! – сказал учитель и улыбнулся.

ГЛАВА 14

ОБУЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ, ТРЕНИРОВКА УМА И РАЗВИТИЕ СПОСОБНОСТЕЙ

Существует один-единственный способ заставить кого-либо сделать что-то. Всего один. Надо заставить человека захотеть сделать это. Запомните, других способов нет.

Дейл Карнеги

Этот способ обучения финансовой грамотности я рекомендую начать применять как можно раньше. Идеальный возраст ребенка для запуска этой программы – 11 лет, но она вполне подходит и для девятилетних.

Мы начинали это занятие с детьми 8-9 лет и старше, это суперурок. Запомните, ваши уроки – это судьба ваших детей. Повторяю, даже если вы усвоите 10% из того, о чем я сейчас рассказываю, и из этих 10% обучите своего ребенка всего на 1%, он обеспечит себе как минимум финансовую безопасность. А если вы обучите своего ребенка всем 10% усвоенных вами знаний, значит, он сможет стать финансово свободным.

Я советую вам приобрести книгу Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне» – это самая лучшая книга о деньгах в мире. Она тонкая и выглядит очень просто, не так, как глянцево-журналы.

Журнал Forbes в 2000-2007 годах провел исследование. Опросили 1000 преуспевающих бизнесменов, миллионеров и даже миллиардеров. В мире семь миллиардов человек, а богатых людей, миллионеров, миллиардеров – всего лишь 1%. И, тем не менее, у каждого есть шанс разбогатеть: представьте, каждую минуту несколько человек в мире становятся миллионерами! Пока вы читаете страницу этой книги, в мире появляется несколько миллионеров.

Итак, журналисты спрашивали, какие книги богатейшие люди могут посоветовать тем, кто хочет добиться финансового успеха? Вы знаете, большинство опрошенных называли книгу, которая повлияла на них и помогла разбогатеть.

Они сказали, что «Самый богатый человек в Вавилоне» – это их настольная книжка. Написанная почти 100 лет назад, она по сей день остается актуальной.

Расскажу историю. Я провожу тренинги в разных странах. В Таджикистане мои занятия посещала девушка, она обучалась несколько дней, а приходя домой, рассказывала мужу, что есть

такой тренинг, есть книги, которые надо прочесть. А ее муж комментировал: «Да ладно, вам лапшу на уши вешают и забирают ваши деньги, а вы и рады, лучше давай я сам тебя научу всему бесплатно».

Позднее он уехал в Америку, устроился в одну крупную компанию, которой владел мультимиллиардер. Однажды его позвали в кабинет владельца, где надо было что-то починить. Когда парень все сделал и собирался уходить, в кабинет вошел президент компании.

Увидев, что работа сделана, владелец выдал парню двести долларов, но тот их не взял, сказав: «Вместо денег лучше расскажите мне, пожалуйста, как вы стали миллиардером». «Вы действительно хотите знать это?» «Да, конечно».

Тогда мультимиллиардер подошел к своему столу, достал из тумбочки тоненькую книжку и сказал: «Вот моя настольная книга. Я терял ее несколько раз, но советы, содержащиеся в ней, помогли мне снова подняться. Если ты изучишь ее, эти знания и тебе помогут». Это была книга «Самый богатый человек в Вавилоне».

После этой встречи парень позвонил своей жене и сказал: «Твой учитель был прав, читай эти книги». Удивительно, но чтобы понять ценность этих книг, ему пришлось ехать в Америку! Уважаемые читатели, надеюсь вам не придется ехать так далеко, чтобы начать делать то, что я советую в этой книге. Лучше начните пораньше, и тогда быстрее получите результат.

Но вернемся к нашему уроку. Существует эффективный способ мотивировать детей на чтение книги «Самый богатый человек в Вавилоне». Надо подарить ребенку тетрадь и сказать: «Если ты прочитаешь седьмую часть этой книги и напишешь ее конспект, я тебе дам 100 рублей». Он будет стараться конспектировать эту книгу.

Когда он закончит, то получит деньги, и мы скажем ему: «Молодец, ты сам заработал деньги». Хочу подчеркнуть, что конкретные суммы в данном случае неважны, главное – сам принцип. Вы можете сами определить, например исходя из вашего достатка, сколько денег готовы дать своему ребенку.

Итак, мы забираем первый конспект, записываем дату его завершения, даем вторую тетрадь и объясняем, что за конспект еще одной седьмой части книги ребенок получит 200 рублей. Когда он его напишет, мы снова забираем конспект, даем ему деньги, но прежде записываем номера купюр. Затем спрашиваем: «Где те 100 рублей, которые ты заработал раньше?» Скорее всего, у него этих денег уже нет. Тогда преподайте ему урок, скажите, что так часто бывает, что люди зарабатывают, но не могут сохранить. Мало просто зарабатывать, надо уметь сохранять. Затем дайте ребенку еще одну тетрадь и скажите: «За третий конспект ты получишь 250 рублей, а если сохранишь полученные ранее 200 рублей, еще и получишь премию – 50 рублей».

Когда же он напишет третий конспект, то получит 250 рублей плюс премию в 50 рублей за сохранение предыдущей выплаты. Получается следующая сумма: $200 + 250 + 50 = 500$. При этом не забывайте забирать конспект и записывать номера купюр.

На написание четвертого конспекта следует дать конкретный срок – три недели (21 день), и пообещать за него 300 рублей плюс за сохранение полученных денег премию 100 рублей. Мы должны дать понять ребенку, что сохранять всегда выгодно. Также надо объяснить, что если он не сохранит деньги, то не получит премию и к тому же будет оштрафован на 100 рублей.

Если ребенок уложится в сроки и сохранит деньги, то получит 300 рублей плюс 100 рублей премиальных. Общая сумма составит: $500 + 300 + 100 = 900$ рублей. По этому случаю стоит организовать праздник, пригласить родственников и вручить конверт с деньгами в торжественной обстановке, поздравив ребенка с первым шагом на пути к финансовой свободе. Незабываемую атмосферу праздника он запомнит на всю жизнь.

На написание пятого конспекта вы должны дать ребенку две недели и пообещать 400 рублей, а также 150 рублей в качестве премии за сохранность уже полученных денег. Время, выделенное на эту работу сокращается, цена труда растет, за срочность надо платить. Объясните ребенку, что «успех» означает «успеть», многое решает скорость. Но и штраф за нарушение условий в последнем случае увеличится до 150 рублей. Если ребенок выполнит все договоренности, он заработает $900 + 400 + 150 = 1450$ рублей.

Шестой конспект нужно будет написать за одну неделю, сумма оплаты в этом случае увеличивается до 600 рублей, премия составляет 200 рублей, а штраф – 200 рублей. Если ребенок справится и выполнит задание, соблюдая все условия, у него уже накопится: $1450 + 600 + 200 = 2250$ рублей.

За седьмой конспект мы обещаем выплатить 1000 рублей, срок здесь сокращается до трех дней, премия за сохранение денег составляет 300 рублей, штраф – 500 рублей. Если ребенок преуспеет и в этот раз, то в итоге будет располагать следующей суммой: $2250 + 1000 + 300 = 3550$ рублей.

Таким способом вы обучаете ребенка. Чем выше скорость выполнения задания – тем выше оплата. Кто работает быстрее, тот зарабатывает больше.

За срочный заказ в химчистке вы платите больше. За срочный ремонт машины тоже доплачиваете. Вы должны объяснять, что цена растет везде, где есть срочность, даже среди спортсменов больше зарабатывает тот, кто быстрее бегаёт. Это значит, что ты преуспеешь в жизни, если будешь быстрее и лучше, чем другие, выполнять свою работу.

Очень важно показать ребенку, почему за одну и ту же работу он сначала получал сначала 100 рублей, а потом 1000 – раскрыть секрет успеха.

В одной компании работают разные люди, делают одну и ту же работу, но зарабатывают по-разному. Один сотрудник может получать в два-три раза больше, чем другой. А продают они один и тот же продукт или услугу.

Объяснение должно быть таким: «Ты начал получать больше, потому что твои знания, навыки и умения выросли. Ты писал конспект и с каждым разом учился больше зарабатывать, сохранять заработанное и не поддаваться соблазнам, быть терпеливым и использовать те знания, которые приобретал. **Мудрость – не набор информации. Мудрость – это умение использовать знания, которыми владеешь, в нужном месте и в нужное время.** Многие люди читают и изучают что-то, чтобы кому-то рассказать, а не для того, чтобы использовать эти знания в своей жизни и сделать ее лучше. Ты всегда будешь больше получать, если умеешь свои знания использовать на практике. Для этого нужно, чтобы ты постоянно воспитывал себя. Развивай волю, чтобы у тебя не приключилось горе от ума или лени. **Есть люди, которые много знают, а есть те, которые многого достигли.** Бери пример с последних. Практикуй все то, чему ты учишься. Если ты чувствуешь, что какая-то сфера знаний не твое, не трать на нее свое время. То, что не сделает тебя мудрее, умнее, лучше, сильнее и богаче, не достойно твоего внимания. Сегодня вокруг нас много ненужной информации и бесполезных развлечений. Развлекательные центры и игровые клубы не сделают тебя лучше, чем ты есть. Не ходи туда, где можешь себе навредить. Вложи свое время в продуктивные вещи. Навсегда запомни этот урок».

Для следующего вручения заработанных денег снова организуйте праздничное мероприятие, на которое пригласите родственников вместе с детьми.

Сделайте так, чтобы ребенок никогда не забыл этот день. Это для него новое рождение. Этот праздник важнее, чем обычный день рождения, потому что ребенок рождается в новом качестве – как успешный человек. У него новое мышление и сознание.

Дайте ему понять, что **мир ценит успешных людей.** Его результаты в ведении конспектов воспринимайте так, как будто он сделал великое дело. На самом деле так оно и есть. Жизнь самого большого дерева в лесу начинается с маленького семени. Помните об этом.

Ваша задача – мотивировать ребенка. Надо объяснить, что богатые не только зарабатывают, но еще и сохраняют деньги. Так вы вкладываете в сознание ребенка правила жизни богатых людей, а он понимает, что, только следуя им, можно разбогатеть самому.

Это суперинвестиции, вы вкладываете самые важные знания в своего ребенка. Обязательно надо записывать номера банкнот, чтобы не было подмены, искушения обмануть. Самое главное – научить ребенка понимать то, что деньги любят счет. Кто не считает их, тот остается бедным.

Надо объяснить, что богатые люди считают деньги, когда они есть, а бедные начинают считать, когда они заканчиваются. У бедных людей существует такая привычка – когда деньги заканчиваются, они начинают выяснять, на что же они все потратили. Сидят и считают, а потом оказывается, что на самом деле все истрачено на повседневные нужды.

Вы даже не представляете, как работает такая технология! Ребенок получит суперзнания. За то время, пока он напишет семь конспектов, он научится правильно относиться к деньгам, понимать вещи, которые недоступны его сверстникам. Все необходимые знания отложатся в подсознании. Ну, а о том, что же делать с деньгами дальше, мы еще расскажем.

Притча

Больше, чем деньги

Как-то поздно ночью один юноша пришел к воротам дома своего товарища и стал кричать:
– Эй, приятель, вставай! Хватит спать! Скоро на улицах совсем не будет людей, и нам некого будет грабить.

Из соседних домов послышались недовольные голоса разбуженных жильцов:

– Хватит орать! Уходи отсюда! Не мешай спать!

А из дома напротив вышел старик. Юноша подумал, что тот будет его прогонять, но старик дал ему немного денег. Юноша удивился, а старик сказал:

– Возьми эти деньги и ступай. А когда захочешь получить больше, то приходи ко мне.

Следующим вечером юноша пришел к дому старика и начал громко звать его. Старик вышел и спросил:

– Что тебе надо?

– Дай мне еще денег, – крикнул юноша.

– Нет.

– Но ты же обещал, что дашь мне больше денег, если я захочу!

– Я тебе сказал, что дам «больше», но не сказал, что дам деньги.

– А что может быть больше денег?

– Ну, например, умение их получать в нужном количестве. И если ты захочешь, я могу тебя этому научить.

Юноша согласился, и старик научил его сапожному мастерству.

Расставаясь со своим учеником, старик сказал:

– Если тебе понадобится что-то большее, чем ты имеешь, то приходи.

Через год поздно вечером молодой сапожник пришел к дому старика и тихо постучал. Когда старик вышел, тот сказал ему:

– Старик, я работал сапожником целый год. Я заработал какое-то количество денег, которых мне хватало на жизнь. Я женился, у меня скоро родится ребенок. И я понял, что денег, что зарабатываю, мне не хватает для того, чтобы прокормить мою семью. Я знаю, ты можешь дать мне больше, чем деньги и мастерство, – совет, что мне делать дальше. Дай же мне это «большее»!

– Теперь ты правильно понимаешь ценность вещей, – сказал старик. – Я дам тебе то, что ты просишь. Напротив моего дома стоит дом твоего приятеля. Если ты позовешь его с собой, научишь его тому, что умеешь сам, то вдвоем вы сможете заработать в четыре раза больше.

– Спасибо, старик, за совет. Я обязательно завтра приду к нему и предложу работать со мной.

– А почему бы тебе сейчас не позвать его, как раньше? – спросил старик.

– Раньше я получал удовольствие от того, что кто-то на меня злился. А теперь я понял, что любой человек, если к нему относиться бережно, может мне что-то дать. Все ваши соседи – мои клиенты.

ГЛАВА 15

ЧЕТЫРЕ КОПИЛКИ...

И ЛУЧШИЕ СФЕРЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРИЛОЖЕНИЯ СИЛ И СПОСОБНОСТЕЙ

Прибыль всегда лучше, чем зарплата. Зарплата позволит вам не умереть с голоду, в то время как прибыль даст вам состояние.

Джим Рон

Следующий этап – мы учим ребенка копить деньги, управлять своими финансами. Вы должны объяснить, что он должен обязательно завести четыре копилки – копилку мечты, копилку благотворительности, копилку сбережений, копилку инвестиций. Скажите, что это поможет систематизировать управление деньгами.

Копилка мечты

Мы должны спросить ребенка, есть ли у него мечта? Если он ответит утвердительно, скажите: «Тебе нужно откладывать деньги для своей мечты».

Самостоятельно ребенок подобного решения не примет. Мечты могут быть самые обычные, например красивое платье, сотовый телефон, чудесная игрушка, летнее путешествие, однако чтобы ее реализовать, нужны деньги. Значит их нужно откладывать – 20% от любых доходов.

Главное, чтобы ребенок понял: не надо поддаваться соблазнам. Уже в детстве в его сознание надо заложить, что надо добиваться реализации своей мечты методом планирования, стать стратегом.

Часто мы попадаем в ловушку, стремясь получить желаемое как можно быстрее, заработать на него любым способом или даже или занять денег. Такой подход создает массу проблем. Взрослые, если решают купить машину, то непременно хотят сделать это в течение года. Но проходит несколько лет, а машины все нет. Многие хотят купить дом, иметь свой успешный бизнес, но не могут добиться результатов в течение долгих лет, потому что хотят получить все сразу. А так не бывает.

Объясните ребенку, что мечтать – это хорошо и правильно. Но чтобы мечта стала реальностью, нужно уметь планировать и откладывать деньги. Если просто твердить «я мечтаю», то мечта останется фантазией.

Я часто спрашиваю участников тренингов про их мечты, многие говорят: «Я хотел бы добиться успеха в бизнесе, много путешествовать», – но потом выясняется, что большинство мечтает об этом уже пять, десять, 15 лет. У них мечта остается желанием. **Показателем реальности мечты являются конкретные действия по ее осуществлению.**

Объясните детям: «Если ты уже накопил, скажем, 500 долларов и можешь купить компьютер, о котором мечтал, то сразу этого делать не стоит. Потому что, истратив все деньги, ты окажешься в трудном положении, ведь есть другие нужды, о которых тоже не надо забывать. Лучше отложи часть денег на свою мечту и подожди еще два-три месяца, пока не накопится нужная сумма, позволяющая и компьютер купить, и жить без проблем».

Важен сам подход – копить и откладывать, пока не накопишь. А как только накопишь необходимую сумму, можешь купить. Обязательно надо объяснить детям, что 20% от своих денег они должны откладывать в копилку мечты. Соблюдайте эти правила, и мечты осуществятся. А это очень хорошо, когда мечты сбываются.

Копилка благотворительности

В копилку благотворительности, нужно откладывать около 2,5% от своего дохода.

Почему мы должны откладывать на благотворительность? Важно объяснить, что благотворительность – это помощь обществу. Люди, которые занимаются благотворительностью, делают общество лучше, они занимаются служением.

Сама жизнь устроена по принципу справедливости. Справедливость – фундамент процветания в этом мире. Независимо от того, понимает это человек или не понимает.

Если ты стремишься к долговременному успеху, у тебя должен быть справедливый подход ко всему, а значит часть твоих денег принадлежит миру, нуждающимся людям, которых много на планете. Это дети, больные, люди, пережившие стихийные бедствия, старики, которые не могут обеспечить себя, таланты, у которых нет возможности учиться. Кроме этого, есть социальные объекты, которые нуждаются в поддержке, – больницы, школы, дома-интернаты.

Надо объяснить ребенку, что достойный человек не тот, который кормит себя и свою семью, реализует свои мечты, достойный человек – тот, кто помогает лучше жить другим людям – родителям, родственникам, нуждающимся.

Наша задача – разбудить в сердце ребенка желание помогать, потому что жизнь потеряет смысл, если жить только для себя. Огромную радость получает тот, кто занимается благотворительностью. И надо начинать делать это уже в детстве, чтобы понять важность этого занятия, осознать, что, если это делаешь, ты растешь, если не делаешь – стоишь на месте.

Благотворительность помогает оберегать свое имущество, здоровье, предотвращать негативные последствия каких-то событий. Если ты не отдаешь, жизнь все равно забирает, а если отдаешь на благотворительность – тебе возвращается в несколько раз больше, потому что ты отдаешь без ожидания вознаграждения.

Не нужно громко говорить о том, что занимаешься благотворительностью, кричать об этом на каждом шагу. Ты должен отдавать и забывать, ничего не ожидая взамен.

В первую очередь помогать надо родственникам, которым нужна помощь. Можно помогать знакомым, соседям, если среди них есть нуждающиеся. Бывает, что кому-то необходима срочная операция или кто-то попал в трудное положение из-за долгов. Если есть возможность, помоги этим людям.

Запомни, если ты не отдаешь, жизнь все равно забирает. Забирает через неудачные сделки, через потери, через форс-мажорные обстоятельства, но все равно забирает. А если вы отдаете, вы защищаете свое имущество. Можно сказать, что заниматься благотворительностью выгодно и мудро. Так написано во всех священных книгах.

Если ты даешь деньги на добрые дела, к тебе приходит удача, которую не купишь за миллионы. Даже если ты очень умный человек, но тебе не везет, ты не будешь процветать. Самые предусмотрительные люди не застрахованы от банального невезения. Занимаясь благотворительностью, ты привлекаешь удачу на свою сторону, и это очень важно. Практически все богатые люди отдавали деньги нуждающимся.

В финансовую программу детей должно быть заложено правило: всегда отдавать часть дохода на благотворительность. Если мы воспитаем эту привычку, значит, поможем ребенку добиться успеха.

Ведь добро не умирает, оно остается в памяти людей на века. Нужно обращаться к духовности, возвращать ее в себе. Ведь между жизнью наших предков и сегодняшней жизнью разница – как между небом и землей. У них не было таких квартир, домов, бытовой техники, автомашин, красивой одежды, порою они мечтали просто заработать на кусок хлеба.

Даже у наших бабушек и дедушек жизнь была намного тяжелее, чем у нас с вами. Не у всех была хорошая мебель, не все имели телевизоры, магнитофоны, не говоря уже о другой бытовой технике. Сегодня все, что необходимо для хорошей жизни, в изобилии. Наступило время, когда мы не боремся за кусок хлеба и можем обратиться к высоким принципам, к духовности.

Мы должны объяснить ребенку, что сами по себе деньги человеку не нужны. Человеку нужны возможности, которые они дают. Деньги позволяют развивать наши способности, проявлять наши таланты, дают возможность стать достойными людьми. Главная задача в этом мире – стать достойным человеком. И высшая цель – служить другим. Не важно, кем ты работаешь – сантехником, врачом, педагогом, бухгалтером, инженером, **надо работу превратить в служение. А благотворительность – это именно служение.**

Служи родителям столько, сколько сможешь, потому что сколько бы мы им ни дали, все равно останемся у них в долгу. Служи своим близким, братьям, сестрам, служи всем, кто старше тебя, независимо от того, родственники они тебе или нет. Занимаясь благотворительностью, постарайся получить благодарность от многих людей, потому что это путь к благополучию и процветанию.

У хороших людей должны быть хорошие поступки, хороший человек должен заниматься благотворительностью. Говорите своим детям: «Стань богатым, потому что стать бедным может каждый, и занимайся благотворительностью, я желаю тебе, чтобы ты приносил больше пользы обществу, чтобы ты реализовал свои мечты, стань достойным человеком». Затем благословите его на успех, потому что это поможет ему в достижении целей.

Копилка сбережений

В третью копилку надо откладывать сбережения. Мы объясняем ребенку: у тебя уже ушло 20% и 2,5% денег в предыдущие копилки, и ты можешь 10% от своего дохода откладывать в сбережения. Они – для того, чтобы всегда у тебя была какая-то сумма про запас.

Всегда часть денег держите про запас. Очень важно, чтобы ребенок понял важность этого подхода. Если у человека не будет отложенных денег, он будет чувствовать себя незащищенным, неуверенным, беспомощным, потому что, если произойдет что-то непредвиденное, ему придется просить деньги в долг, чтобы решить проблемы.

А если у тебя есть отложенные деньги, ты будешь более уверенным, не упустишь свой шанс, сможешь использовать благоприятные возможности. Запомните, сбережения – это самые дорогие деньги. И самое главное – они позволяют чувствовать себя финансово защищенным,

сохраняют твою свободу, сохраняют твою энергию, привлекают удачу. Поэтому так важно откладывать в копилку сбережений.

Эти деньги помогут тебе легче пережить черную полосу в твоей жизни, преодолеть трудности, избежать долгов и депрессии, не потерять друзей, безболезненно пройти через временные неудачи, а это здорово. Повторяю, деньги притягивают деньги, если они у тебя есть, они притянут новые.

Сбережения – это необходимая часть финансового успеха. Без сбережений невозможно представить жизнь успешного человека.

Надо объяснить ребенку, что сбережения позволяют всегда чувствовать себя уверенным: «Запомни, есть такой закон: **деньги привлекают деньги**. Повтори это тысячу раз, пока не запомнишь на всю жизнь!».

Деньги привлекают новые деньги, деньги привлекают успех, успех привлекает успешных людей.

Копилка инвестиций

Что касается инвестиций, здесь надо объяснить ребенку: «Ты копи, а когда соберешь определенную сумму, можно будет создать на ее основе источник дохода». Например, можно давать деньги под проценты и открыть микро – кредитную фирму. Ребята хотят купить пирожки, у них нет денег, а у вашего ребенка есть, он может одолжить. Как знать, может быть, завтра он станет банкиром. Это просто пример для родителей, а не прямые рекомендации для детей.

Другая идея – купить ксерокс, который можно использовать для получения дополнительного дохода. Можно приобрести фотоаппарат и фотографировать дни рождения подруг и одноклассников. Если хорошенько подумать, найдутся и другие варианты инвестирования денег в выгодные начинания.

Можно взять открытки, например новогодние, и продавать их в предновогодний период. Ведь не у всех есть время для того, чтобы сходить на почту или в книжный магазин и приобрести их там. Домохозяйки, школьники, да и друзья могут купить их у вас.

Таких видов деятельности много. Ребенок постарше может продавать цветы. Или посадить саженцы плодовых деревьев где-нибудь на даче, это тоже принесет пользу. Во время каникул можно заниматься торговлей, например продавать фрукты, овощи, любые другие продукты питания. Старшеклассники, если у них накопилась приличная сумма, могут купить морозильную камеру и продавать мороженое или установить автомат по продаже прохладительных напитков.

Если накопилась сумма в несколько тысяч долларов, можно купить по франчайзингу какой-то мелкий бизнес, работать самому и нанять сотрудников, это принесет хороший доход. Можно организовать пункт быстрого питания, купить оборудование, найти хорошее место и нанять людей. Например, открыть киоск по продаже курицы-гриль. Возможно, ребенку потребуется ваша помощь. В принципе, он может сам все организовать, но какая-то помощь все равно понадобится, в том числе финансовая. В любом случае научите его все просчитывать, в том числе и риски.

Все подробно надо изложить на бумаге, по пунктам, чтобы заранее исправить недочеты. Если все последовательно перенести на бумагу, можно определить приоритеты, увидеть неточности, просчеты, найти способы сэкономить и увеличить доход. Помогайте ребенку в этом, тогда он приобретет бесценный опыт и многому научится. Пусть все ошибки останутся на бумаге. Когда он начнет действовать, они могут дорого обойтись. Каждый шаг будет стоить денег. Поэтому все шаги должны быть точно просчитаны и зафиксированы на бумаге в конкретных цифрах.

Но самое главное: надо объяснить, что прежде, чем делать подобные инвестиции и начинать свой маленький бизнес, ребенок должен в свободное время, например в летние каникулы, поработать в той сфере, в которой хочет открыть свое дело. Продолжать копить, откладывать, но не торопиться. Если решил заняться сетью быстрого питания, пусть устраивается в сфере фаст-фуда и учится, пусть с небольшой зарплатой, но приобретая опыт, который пригодится в собственном бизнесе. Если он хочет заниматься продажей цветов, пусть поработает в цветочном магазине. Главное, чтобы он увидел все плюсы и все минусы конкретного бизнеса.

Можно организовывать выставки-продажи картин. Договориться с ребятами, которые занимаются живописью, из собственной школы, из других школ, найти место и недорого

продавать. Это будет выгодно и вашему ребенку, и его сверстникам. Просто надо умело все устроить. Можно попробовать раскрутить какую-нибудь танцевальную группу и стать ее продюсером, вложить в нее деньги. Но прежде чем что-то делать, ребенок должен многому научиться.

Если есть знакомые ребята, которые занимаются дизайном одежды, можно помочь им проявить свои таланты, привлечь девушек и парней в качестве моделей. Продвигать их. Можно организовать ярмарку идей – у школьников обычно их в достатке.

Именно в школах и вузах много ребят, которые ищут себя, мечтают проявить свои способности. Представьте, что в школьном возрасте вы мечтали стать дизайнером или архитектором, и вам дали возможность проявить себя и поработать в этом направлении, развить свои навыки, приобрести опыт. Тогда, поступив в вуз, вы будете на десять шагов опережать своих однокурсников. Это здорово. Другие будут только искать возможности, а вы уже точно определитесь со своей профессией и даже приобретете навыки.

Мы уже говорили, что в школе все дети одинаковые, разными они становятся, когда начинается самостоятельная жизнь. Перед многими стоит неизвестность, «темный лес», они думают, куда идти. И будут процветать только те, кто заранее знает, за что взяться, кто уже подготовился и научился чему-то. Представьте, что вам дали такой шанс в детстве. Окончив вуз, вы на 50% владеете практическими навыками своей профессии, имеете опыт организации бизнеса, опыт инвестиций. Это же прекрасно.

Покажите ребенку таблицу качества жизни и отметьте, что инвесторы находятся на самом верху, они имеют и время, и деньги. А у людей, которые находятся на третьем уровне, есть деньги, но нет времени.

Люди второго уровня не имеют ни денег, ни времени, но у них есть знания, способности. Ну, а на первом уровне человек не имеет ничего, кроме рук и ног. Это зависимые люди, они имеют только физическую силу, у них нет ни времени, ни денег, ни знаний. Поэтому они и остались на самом низком уровне.

Самый главный принцип инвестирования: никогда не спешите. Наглядный пример: дайте сыну ведро, пусть он выйдет во двор во время дождя и поставит ведро на открытое место. А затем подождет, пока оно наполнится, чтобы знать, сколько времени это занимает. Если не будет дождя, можно просто поставить ведро под кран, но сделать так, чтобы вода капала в него по капле.

Это наглядная демонстрация того, как долго копят деньги. Когда ведро наполнится, пусть ребенок выльет всю воду на землю и увидит, как быстро, буквально за секунды, вода впитается и исчезнет. Это означает, что, если неправильно вложить капитал, его можно очень быстро потерять. Это отбросит вас на несколько лет назад. Представьте, что вы откладывали три года, а теперь, из-за того, что неправильно, необдуманно вложили деньги, вы их потеряли. И надо начинать сначала.

Запомните, прежде чем инвестировать, вы должны досконально изучить тот проект, в который собираетесь вложить деньги. Все это необходимо объяснять детям. Скажите ребенку: «Пока ты не поработаешь в этой сфере и не приобретешь опыт, пока не получишь необходимые навыки и умения, пока не перенесешь на бумагу все цифры по проекту, пока не просчитаешь все риски, пока ты не найдешь наставника, который уже занимался этим бизнесом, не инвестируй свой капитал».

Лучше сохрани деньги и жди до тех пор, пока все это не появится. Не спешите, не поддавайтесь соблазнам быстро увеличить свой капитал, не поддавайтесь страху потерять благоприятную возможность».

Объясните, что управление деньгами похоже на вождение автомобиля, необходимо знать, когда нажимать на тормоз, а когда на газ.

Многие люди становятся банкротами, потому что останавливаются там, где надо нажимать на газ, и тормозят там, где надо продолжать движение. Поэтому они теряют возможности, теряют деньги. Все это нужно объяснять своим детям. Без вашей помощи они все это узнают через многие годы, пройдя через трудности и ошибки. Поэтому важно, чтобы ваш ребенок все это понял как можно раньше. Обязательно покажите ему пример с ведром, чтобы он запомнил этот принцип на всю жизнь.

Еще один наглядный пример – дайте ребенку иголку или гвоздь, поведите в огород и дайте задание выкопать яму глубиной один кубометр. Пусть иголкой копает. Скажите ему, что это надо сделать обязательно, чтобы понять принцип, это часть урока. Думаю, это займет у него 7-10 дней, а может, и больше.

Ребенок будет злиться, нервничать, показывать характер. А вы потом объясните, что это есть достижение мечты. Ты работаешь в грязи, наталкиваешься на камни, появляются мозоли... Так и в жизни – ты преодолеваешь трудности сталкиваясь с проблемами, накапливаешь капитал. Накопить капитал так же трудно, как выкопать иголкой яму. Тогда он в будущем десять раз подумает, прежде чем вкладывать свои деньги. Не жалейте его, облегчая задачу, потому что жизнь его не пожалеет, если он забудет этот урок. Таким образом вы сформируете мышление настоящего бизнесмена.

Мы знаем, через что приходится пройти предпринимателю, через какие трудности. Повезло тому ребенку, которого родители обучили всем этим принципам, дали знания и навыки в школьном возрасте. **Он может стать гордостью своих родителей.**

Уважаемые родители, может быть, ваша жизнь была другой, может быть, у вас мечты были иными, но то, что вы держите в руках эту книгу, многое значит. Поверьте, если вы дадите своим детям эти знания, вы сделаете очень важное дело. Я сам вырос без отца, мне эти вещи никто не объяснял, а жизнь мне преподала очень жестокие уроки, за которые пришлось заплатить нервами, здоровьем, годами жизни, миллионами долларов (поверьте, я пишу эти строки со слезами).

Если вы научите всему этому детей-старшеклассников, вы избавите их от ошибок, страданий, от множества проблем. Это очень важно.

Сделайте так, чтобы ваш ребенок стал великим инвестором – деньги растут намного быстрее, чем мы думаем. Объясните ему, что если он научится правильно вкладывать деньги, качество его жизни будет очень высоким.

Человек может работать только восемь часов в сутки, из них эффективно только три часа. А деньги работают 24 часа в сутки.

Объясните ему, что человек не может работать целый месяц без отдыха, а деньги могут. Человек не может работать без отдыха целый год, а деньги могут. Человек может заболеть, а деньги не болят. Относитесь к деньгам, как к самым лучшим работникам.

Скажите ребенку: «Если научишься правильно инвестировать, ты придешь к финансовой свободе. Качество твоей жизни, жизни твоей семьи, будущее твоих детей зависит от копилки инвестиций, от того, как ты будешь управлять своими деньгами. Если ты научишься приумножать капитал, рассчитывать и предупреждать риски, ты обязательно добьешься успеха и реализуешь свои мечты».

Акцент делайте на том, что быть умным выгодно, быть богатым выгодно, что, если оберегаешь и сохраняешь свой капитал, у тебя больше шансов добиться успеха.

История успеха

Открытки Hallmark

История компании началась в 1910 году, когда 18-летний Джойс Клайд Холл бросил колледж и сошел с поезда в Канзас-Сити, штат Монтана. С собой он нес две коробки из-под обуви с почтовыми открытками – они только-только входили в моду.

У него было мало денег, он даже не мог себе позволить взять извозчика, чтобы добраться в свою комнату в общежитии, но у него был предпринимательский дух и решимость первопроходца. За несколько месяцев Джойс Холл заработал 200 долларов на продаже открыток по почтовой рассылке.

Вскоре к Джойсу присоединился его брат Роли Холл и вместе они основали компанию по продаже открыток. Эта компания получила название Hall Brothers. Дела братьев Холл шли успешно, что позволило им перебраться в офис и завести склад.

11 января 1915 года пожар уничтожил их офис и склад с продукцией. Они забрали уцелевшие открытки и создали магазин снова. С долгом в 17 000 долларов они все же решили двигаться дальше. Братья решили заняться изготовлением открыток самостоятельно. На кредитные средства они выкупили типографскую компанию, которая раньше была их поставщиком.

Когда продажи открыток снизилась, братья поняли, что это может быть связано с желанием людей отправлять свои послания конфиденциальным способом и предоставили им такую возможность. Братья Холл начали предлагать рождественские открытки и открытки ко Дню Святого Валентина в конвертах.

Hallmark захватила огромную часть рынка открыток – до 44%. В США компания производит сегодня более 11 миллионов открыток в день в 13 000 вариантах (а также 5000 других изделий вроде недорогой упаковочной бумаги и рождественских украшений). Открытки изготавливают 700 художников, писателей и поэтов, им помогают покупатели, предлагающие до 70 000 идей каждый год.

От 80 до 85% поздравительных открыток покупают женщины. Мужчины сопротивляются, но, когда у них не остается выбора, и они готовы купить самые дорогие открытки.

Ныне компания выпускает поздравительные открытки к традиционным праздникам, а также по случаю развода, примирения, по поводу смерти любимого домашнего животного и т. д. Кроме того, компания делает большие вложения капитала в недвижимость.

Основатель Hallmark проделал длинный путь от человека с пустыми карманами, с двумя коробками открыток и мечтой до одного из самых богатых людей США. Джойс Клайд Холл советовал всем: «Если человек начинает свое дело с единственной целью делать деньги, у него мало шансов разбогатеть. Но если он на первое место ставит стремление служить людям и обеспечивать высокое качество товаров или услуг, то деньги сами найдут к нему дорогу. Производить первоклассные товары, нужные людям, гораздо более действенный путь успеха, чем желание стать богатым»

Инвестируй в то, что близко: сельское хозяйство

Если ты живешь в селе, поднимай село. Например, в Кыргызстане сельское хозяйство на сегодняшний момент стало в одной из самых перспективных отраслей экономики. Мы говорили, что зависимые люди занимаются физическим трудом: работают и получают деньги, не работают – ничего не получают. Люди, занятые в сельском хозяйстве, делятся на две группы. Одни работают на кого-то, другие занимаются фермерством, а фермеры – это уже независимые люди.

Именно такие люди могут многого добиться. Но для этого мало просто трудиться на поле, надо, чтобы у человека было видение предпринимателя, а не наемного работника. Если у сельчанина всего 10 соток земли, он должен думать, как получить с него максимальный урожай. Его знания работают на него, он организует работу и знает, какие семена сажать, какие удобрения использовать, как защитить растения от вредителей и т. д.

На сегодняшний день в Центральной Азии можно выращивать экологически чистую сельскохозяйственную продукцию, потому что здесь почти нет загрязняющих экологию промышленных предприятий. Если трудно одному, можно объединиться в кооператив и работать вместе с другими людьми. Если есть земля, но нет денег, надо найти инвестора. Надо разработать перспективный план на пять-десять лет и просчитать все риски.

Практически во всех республиках СНГ сельскохозяйственная отрасль является очень перспективной. Например, в Кыргызстане с его природно-климатическими условиями агро сектор предоставляет отличные возможности, на которые многие пока не обращают внимания по разным причинам, а иногда нам просто не хватает знаний, ресурсов, поддержки.

Например, в Баткенской области существует сельскохозяйственный кооператив «Мол Тушум», возглавляемый Абдурашидом Халмурзаевым, который несколько лет тому назад закупил в Голландии семена лука сорта «Банко», три года потратил на выращивание луковиц и подготовку семенного материала. А после – занимался обучением местных жителей особенностям выращивания этого лука. Сейчас этот кооператив успешно продает семена фермерам, причем – не только нашей республики, но и фермерам Узбекистана и Таджикистана. А лук сорта «Банко» пользуется большим спросом, его с удовольствием скупают у фермеров прямо с полей для отправки в Казахстан и Россию.

Также я знаю человека, который многого добился, используя свои знания в сфере сельского хозяйства. Когда-то он посещал мой семинар, так мы познакомились и подружился. Видите, успешные люди ищут знания, которые являются источником благосостояния. Сейчас этот человек является министром сельского хозяйства

Кыргызстана. Его профессионализм и умение видеть возможности в этой сфере вдохновляют. Я горжусь тем, что общаюсь с этим человеком.

Из жизни выдающихся людей

История министра сельского хозяйства Кыргызской Республики Аскарбека Джаныбекова

Будущий министр родился в селе Каракол Иссык-Кульского района в семье служащего. В школе учился очень хорошо. Затем поступил во Фрунзенский сельскохозяйственный институт имени К.И. Скрябина на факультет агрономии. В годы учебы в вузе участвовал в общественной жизни института, входил в актив курса, факультета. Был два с половиной года председателем студенческого совета общежития, а это 111 комнат, 444 студента, фактически – маленькое «государство».

Уже тогда у него проявилась предпринимательская жилка, он учился и параллельно работал вахтером. Несмотря на то что родители могли обеспечить сына, он хотел зарабатывать, быть самостоятельным, поэтому помогал заочникам писать контрольные и курсовые работы за определенную плату. Его отец получал зарплату 270 рублей, а у него месячный доход был около 300-350 рублей, что по тем временам составляло очень приличную сумму.

И уже тогда, будучи студентом, он приучил себя вставать в шесть утра, а занятия начинались в девять часов, и до их начала он занимался своими делами – решал какие-то вопросы, потом завтракал и уходил на учебу.

С самого первого курса институт он вел дневник, старался планировать все дела и четко распределять свое время. И эта привычка осталась на всю жизнь. Позднее она очень помогла ему подняться по служебной лестнице, Аскарбек рано стал руководителем.

Институт он закончил в 1986 году, 30 мая получил диплом, и уже 10 июня начал работать, несмотря на то что тогда было принято два-три месяца отдыхать после окончания вуза. Карьеру свою он начал рядовым агрономом, потом стал гидротехником, а через полтора года его назначили главным гидротехником. Это было началом его успешной карьеры.

В 1987 году умер его отец, Аскарбеку тогда было 23 года. В семье он был старшим сыном. И вот тогда он понял, что такое авторитет, имя отца для детей. Куда бы он ни пошел, с кем бы ни разговаривал, его всегда спрашивали: «Ты чей сын, откуда родом?» «Имя отца поддерживало меня и открывало двери», – говорит он. Уже в 30 лет Аскарбек стал руководителем районного уровня.

В 1990-х годах, когда колхозы стали расформировывать, Джаныбеков создал крестьянское хозяйство, в собственности у его семьи была одна лошадь, одна корова и 25 баранов.

Так, со своей женой, учительницей средней школы, Аскарбек Джаныбеков занялся фермерством. Благодаря тому, что он хорошо знал сельское хозяйство, им удалось добиться отличных результатов.

Сейчас на месте этого хозяйства частный конезавод по выращиванию русских рысаков, а коневодство – это очень сложное дело. Там же – основная ферма по выращиванию кыргызских лошадей и племенное фермерское хозяйство по выращиванию крупного рогатого скота, а также семеноводческое хозяйство. Цель деятельности Аскарбека Джаныбекова была показать людям, что, если сельским хозяйством заниматься грамотно, можно на этом хорошо зарабатывать.

Джаныбековы создали региональный учебный центр для фермеров и сельскохозяйственных специалистов. Фактически все это сделала одна семья: он сам, жена и старший сын, он закончил сельскохозяйственную академию, работает ветеринарным врачом, сильный специалист.

В 1990-х годах Джаныбеков также работал начальником Ак-Суйского районного управления водного хозяйства. В 2003 году стал заместителем губернатора Иссык-Кульской области, курировал сельское хозяйство, промышленность и энергетику, однако из-за разногласий с губернатором через некоторое время оставил должность и занялся своим хозяйством, поставив задачу показать, как надо развивать агробизнес, чтобы он приносил доход. За год хозяйство стало передовым, на его примере можно было учиться.

Позднее его назначили руководителем птицефабрики в Балыкчи. Финансовое состояние фабрики было предбанкротное. За два с половиной года Джаныбеков увеличил объем производства в два с половиной раза.

Кроме повышения показателей, на фабрике удалось внедрить халяль – производство, а это было очень сложно. Тем не менее люди не верили, что соблюдаются все необходимые правила. Тогда Джаныбеков пригласил 16 имамов и показал все производство, процесс выращивания, переработки и т. д. И когда все сели за стол, имам сказал, что уже 25 лет не ел мясо курицы, не пробовал колбасы, а когда увидел своими глазами предприятие, то действительно убедился, что это настоящее халяль – производство.

Убедившись в соблюдении всех правил, имамы начали в мечети говорить, что, оказывается, на птицефабрике действительно делают халяль, и люди начали покупать их продукцию.

Затем он снова переключился на коневодство и поехал в Россию на самый лучший конезавод Локотской. Там он договорился о поставках. За два года было получено 50 голов лучших лошадей. И местным коневодам не надо было ехать в Россию, во Францию, в Швецию и другие страны за лучшими представителями пород.

Кроме этого, за 15-16 лет хозяйство добилось хороших результатов и в разведении крупного рогатого скота, выйдя на показатели советского периода. И сейчас в четвертом и пятом поколении появились лучшие коровы, и фермеры могут покупать чистопородных телок и бычков.

Еще одно перспективное направление, которым занимался Аскарбек Джаныбеков, – это садоводство. В Америке, Японии, в других развитых странах еще в 1950-1955-х годах начали выращивать карликовые яблони, они невысокие, с них удобно снимать плоды, они быстро растут: посадил, а на следующий год уже можно собирать урожай, затрат мало, а прибыль большая.

По их примеру в Балыкчи было посажено на каменистых участках около 10 000 яблонь. Сейчас эти деревья дают отличный урожай. Это был пример того, как на каменистой земле можно заниматься садоводством.

Сейчас в хозяйство Джаныбекова приезжают фермеры, которым передают лучший опыт в коневодстве, скотоводстве, садоводстве. Им не надо ехать за границу, можно всему научиться на родине.

«Будучи министром сельского хозяйства, я считаю, что республике надо развивать органическое сельскохозяйственное производство, это наше преимущество. У нас нет заводов и фабрик, нет предприятий, загрязняющих окружающую среду. Благодаря этому экология и воздух очень чистые. К тому же наши фермеры бедные и не могут покупать химикаты и удобрения, а это значит, что почва тоже чистая.

Сейчас во всем мире состоятельные люди покупают экологически чистые продукты. В Кыргызстане 1,3 миллиона гектаров земли, в Казахстане – 27, в России – 136. «По объему мы не можем тягаться с ними, а по экологическим параметрам и качеству можем, это наше преимущество», – считает Аскарбек Джаныбеков. Этим направлением он и занимается, и мало кто сомневается, что он добьется результатов, потому что любое дело он привык доводить до конца.

Аскарбек Джаныбеков – яркий пример человека, который может на пустом месте организовать дело, которое приносит пользу всем. После поездки в его хозяйство я искренне восхищаюсь этим человеком. Часто вспоминаю его рассказ о том, как он начинал заниматься птицеводством, как проводил в маленький курятник отопление, чтобы согреть цыплят, и как создал потом большую птицефабрику.

А история поучительная. В начале 1990-х годов, после развала СССР, все остались без работы, жить было не на что. В то время можно было зарабатывать, продавая яйца. И как раз тогда казахстанские птицефабрики привозили в республику и продавали цыплят. Узнав об этом, Джаныбеков приобрел 2000 цыплят и начал заниматься птицеводством. Каждый день хозяйство получало по 1000-1500 яиц, их продавали в магазинах, во всех торговых точках, получая хороший доход. Вот так он показал всем, что заниматься птицеводством выгодно.

В Кыргызстане подобных людей, с которых можно брать пример и на которых можно равняться, очень много. Если сегодня вас не окружают такие люди, это не означает, что их не существует. Однажды мой наставник сказал мне: «Если у тебя большие проблемы – значит, ты маленький человек». Отныне и вам надо стать больше, чем вы есть, стать умнее, мудрее, чтобы достичь своей мечты.

Поучительная история
Незабываемые годы моей жизни

История, которую я расскажу, произошла в 1995-1996 годах, когда я был абитуриентом, приехал из села в город, и передо мной встала важная задача – обеспечить семью. Уезжая из дома, я сказал маме, что заработаю деньги и куплю все необходимое. Она поддержала: «Да, теперь ты мужчина, ты должен заботиться о семье». И дала деньги на дорогу и список того, что надо было привезти.

По этому списку надо было купить две тонны пшеницы (или 40 мешков муки), 100 литров масла, 150-200 килограммов риса, 150 килограммов лука, 150 килограммов моркови (эти овощи у нас почти не выращивались), две тонны угля на зиму, одну-две машины прессованного сена для домашнего скота. Это обычные запасы для любой сельской семьи, и хочешь не хочешь, а надо было все это достать. Но у меня не было денег, из-за чего пришлось бросить учебу в вузе. Родственники помочь не могли, у всех свои семьи, свои проблемы.

Тогда я поехал в район Зафарабад, который находится на границе с Узбекистаном, к родственникам. Первые три дня я ходил по улицам и присматривался к тому, кто и чем занимается. И вот однажды я обратил внимание на то, как комбайн убирает пшеницу на полях фермеров. После него оставались небольшие ростки. Земля была неровная, поэтому они были разной высоты. И я тогда подумал, что если проявлю волю и терпение, то смогу собрать эти ростки и сделать из них прессованное сено, только придется постараться. А главное, для этого не нужны были деньги, а только время и трудолюбие.

Я договорился с фермерами, чтобы они разрешили мне собрать с их полей все, что осталось после комбайна. А собирала так – водил граблями сначала вперед, ростки были сухие и поэтому легко ломались, а затем движением к себе собирал их в одну кучу. На каждом поле получалось по несколько таких куч. Я вставал рано утром, порою в четыре часа, и работал до позднего вечера, спал по 4-5 часов. Собирать в дневную жару на сухом поле вручную было очень тяжело.

Как-то я заметил, что в день я собираю по две тележки сена, это был очень хороший результат. Мир не без добрых людей, некоторые фермеры, увидев, как я усердно работаю, подзывали меня к себе и говорили: «У меня на поле осталось несколько кучек сена, можешь забрать себе».

Была еще одна проблема: поля были расположены в разных местах, поэтому все сено надо было перевезти в одно место, на участок моего родственника, чтобы спрессовать на пресс подборщике. Денег, чтобы заплатить за трактор, у меня не было, но я нашел выход – договорился с трактористом, чтобы он отвозил пять тележек мне, а одну брал себе. Таким образом, я собрал на участке родственника больше 60 тележек сена.

С хозяином пресс-подборщика я договорился так – делаешь 100 тюков прессованного сена, 20 из них – тебе, 80 – мне. После прессования я получил более 500 тюков, вы можете представить, примерно два груженных КамАЗа, а это – уже деньги.

Мой родственник, увидев такой результат, воскликнул: «Я больше полугода работал на своем участке, а собрал 200 с лишним тюков прессованного сена, а ты за полтора месяца собрал 500 с лишним. Я сказал тогда ему: «Мне просто необходимо было это сделать, у вас есть деньги, вы можете купить то, что вам нужно, а у меня денег нет, я должен был сделать это». Мне помогла наблюдательность: я заметил, что после комбайна остаются ростки, которые тоже можно собрать в качестве сена, но на это потребуется огромная воля и труд.

Но мне нужна была также пшеница, и мне пришлось параллельно работать и над этой задачей, потому что все сельхоз работы проводились в одно время. Я ходил к родственникам, к знакомым и даже совершенно незнакомым людям, договаривался с комбайнерами и помогал им в сборе урожая пшеницы за один мешок в день. Таким образом, я собрал около 30 мешков пшеницы. Однажды мою усердность заметил один заведующий складом, он обратился ко мне с предложением – ты хороший парень, у меня много работы на складе, поработай здесь до конца сезона, и я дам тебе тонну пшеницы. Это было классное предложение, и я его принял. В итоге ценой всех моих усилий я собрал 2,5 тонны пшеницы.

Но теперь надо было все это перевезти в село, а денег не было. Кроме этого мне нужен был уголь, и я подумал, что, если будут дрова, угля потребуется намного меньше. Я пошел к

директору совхоза и попросил у него разрешения срубить в зоне лесопосадок сухие деревья. Он разрешил мне срубить два засохших дерева, этого могло хватить нам на целый год с углем.

Затем я пошел к водителю и договорился так: две груженые сеном машины он отвозит мне, одну отвозит к себе во двор. Но сено-то легкое, поэтому мне в голову пришла отличная идея. В нашем селе было много людей, которые приобрели какое-то количество пшеницы, но ее надо было привезти. Я ходил и договаривался с ними, что привезу их пшеницу, у кого-то была одна тонна, кто-то купил полтонны, кто-то – полторы, и все они давали мне деньги – по 50 000 рублей за тонну. Таким образом я собрал заказов на 10 тонн, у меня на руках было 500 000 рублей. На эти деньги можно было купить 10 тонн угля.

А перевозил запасы я так: сначала грузил пять тонн пшеницы, потом немного сухих веток на дрова, а сверху – прессованное сено. Сделав два рейса, я перевез сено и дрова, а заодно заработал хорошую сумму. Все это я сделал за три месяца и практически без денег. Местные жители были удивлены, они за весь год не зарабатывали столько.

Потом мы с родственником, который был фермером, подсчитали, сколько я заработал – 500 000 рублей, две машины прессованного сена (при переводе в деньги получилась приличная сумма, потому что один тюк сена стоил 5000-10 000 рублей), две с половиной тонны пшеницы, и дрова. На эти деньги я купил две тонны угля, масло, рис, и другие необходимые продукты.

Три месяца работы головой принесли такой отличный результат. Поэтому когда люди говорят: «Я живу в селе, и у меня нет возможностей», я этому не верю. Просто человек ленив, он не хочет думать. Я сам через это прошел. Такие задачи стоят перед каждой семьей. Если хорошенько поразмыслить, возможности появятся; если сидеть сиднем, то ничего не получится.

Я рассказываю эту историю не для того, чтобы хвастаться. Думаю, она может стать примером для многих людей, особенно для тех, кто живет в селе и думает, что там невозможно зарабатывать. Нет, это не так, всегда есть возможности заработать.

Недавно я был в Сары-Челекском заповеднике, там очень красивая природа. И везде растет высокая трава. Разговаривая с одним местным жителем, я спросил, почему бы ему не скосить эту траву за пределами заповедника, не высушить и не продавать зимой, это же куча денег. Он ответил, что это очень трудно.

Тогда я спросил, чем занимаются его дети. «Они уехали в Россию и работают там», – объяснил он. Я подумал: «Они уезжают, как будто в России легко зарабатывать, работа там тяжелая, многие теряют на ней здоровье, а потом тратят все заработанные деньги на лечение, зачем куда-то уезжать, если те же деньги можно заработать здесь».

Я предложил ему нанять несколько человек, чтобы скосить траву, а, если нет денег, можно расплатиться этой же травой, у всех есть домашний скот, сено нужно всем. К тому же никто не будет против, ведь после покоса трава снова вырастет. Он мне ответил, что это трудно, так никто не делает. Я посмотрел на него – бедно одет, дом далеко не самый лучший, а зарабатывать не хочет.

Потом он рассказал, чем они занимаются: «Повыше в горах растут орехи, мы собираем их и продаем». На мой вопрос, сколько он собирает, человек ответил, что примерно 1-1,5 тонны. «На твоём месте я бы собирал 50 тонн», – удивленно сказал я. Он рассмеялся и уточнил, что сначала они собирают орехи лесхозу, а потом себе. Я объяснил, что все равно здесь можно заработать хорошие деньги, природа такова, что кормит тех, кто трудится.

Я много где побывал и уверен, что в любом месте можно разбогатеть. Главное – работать головой.

Еще одно направление – это туризм. В наше время любой подросток может связаться со своими сверстниками по всему миру при помощи Интернета, общаться в «Фейсбуке», подружиться, отправить им фотографии красивейших мест Кыргызстана и пригласить их к нам. А для того, чтобы договориться с летними лагерями, ума большого не надо. Это суперидеи.

А если организовать туры на лошадях, прогулки в горах, родители, особенно европейцы, будут рады, они мечтают, чтобы их дети путешествовали по миру. Любой школьник может это сделать – пообщаться, подружиться, пригласить. Главное – запустить механизм. Если в первый год приедут только два человека, это уже хорошо, можно будет заработать приличную сумму. А дальше будет легче.

Наступит день, когда по твоим приглашениям будут приезжать сотни ребят. Надо просто работать, поднимать культуру обслуживания, налаживать отношения, находить новые маршруты.

Я надеюсь, что из этих примеров вы возьмете что-то хорошее. Неважно, чем вы занимаетесь, – разводите лошадей, выращиваете картошку, собираете орехи, продаете виноград, – главное, чтобы вы видели перспективы. Успех придет к тому, кто эти вещи понимает и трудится.

ГЛАВА 16

СНАЧАЛА ЗАПЛАТИ СЕБЕ

Чему бы ты ни учился, ты учишься для себя.

Петроний

На этом этапе ребенок начинает спрашивать, что делать дальше. Вы говорите: «У тебя уже есть какая-то сумма денег, тебе дают на карманные расходы, а теперь ты и сам зарабатываешь, твои доходыростут.

Научись сначала платить себе. Ведь только бедный человек может израсходовать все то, что он заработал. Богатый не может позволить себе этого. А бедный сам себя убедил в том, что как бы он ни старался, все равно ни на что не хватит. Но это неправда. Значит, ошибка бедных в том, что они думают: «Если в конце что-то останется, тогда буду откладывать». Но они тратят все и ничего не остается.

А богатые делают наоборот, они поняли секрет.

Как только что-то заработали, сразу откладывают, потому что знают – **если не отложить, ничего не останется.**

Бедные тратят и надеются, что если что-то останется, они отложат и будут инвестировать. **Богатые в самом начале откладывают и инвестируют, а потом расходуют то, что остается.**

Вы должны показать ребенку, чей выбор результативнее. Просто объяснить, что когда в самом начале откладываешь, твой мозг концентрируется на той сумме, которую ты планируешь на расходы, и ты рассчитываешь все свои траты. По-прежнему выдавайте ему деньги на карманные расходы, но скажите: «В дальнейшем ты должен самостоятельно откладывать в самом начале, а не в конце». Надо научить ребенка использовать принцип «сначала заплати себе».

Если тебе дали 1000 рублей, то положенные 20%, это 200 рублей, сразу отложи, а потом расходуй то, что осталось. Точно так же надо поступать и с деньгами, которые ребенку кто-то дает. Бывает родственники дарят деньги вашему ребенку на развлечения или он сам зарабатывает.

Вы должны сказать: «Любую сумму, которая у тебя появляется, распредели сразу до копейки, отложи, сколько нужно, а потом расходуй. Сначала откладывай, а то, что остается, расходуй. У детей сейчас нет забот, вы их кормите, одеваете, а их задача – научиться копить деньги.

Вы не должны говорить ребенку: «Теперь ты должен сам себя кормить». Если вам нужны деньги, займите у него в долг, но верните с вознаграждением. **Вы должны объяснить, что деньги «умеют работать». Надо сформировать понимание, что деньги порождают деньги.**

Если мы правильно обучим ребенка, это приведет к тому, что в нем разовьется жадность и скопидомство. Но до этого, надеемся, не дойдет, потому что система, которая дана в этой книге, правильна. А жадными люди становятся оттого, что бедны. Если ребенок будет заниматься благотворительностью, никогда не станет жадным. Вместе с ним идите в интернат или детский дом, вместе совершайте добрые поступки. Пусть он учится с детства делать добро. Можно помогать старикам: ходить в магазин, прибирать в квартире. И делать так постоянно.

В природе все устроено очень мудро, надо сначала посадить семена, потом поливать и ухаживать, а осенью – собирать урожай. С деньгами то же самое: чем больше денег положишь в банк, тем больше дохода получишь. Точно такой же «банк» заложен в законах жизни. Ты тратишь на благотворительность, а все возвращается к тебе сторицей. Суть благотворительности

в этом – вы отдаете и получаете. Но вы не должны делать что-то себе в ущерб, все должно быть гармонично.

*Поучительная история
Самокупаемая благотворительность*

В 2006 году американский путешественник Блейк Майкоски был поражен тем, что у многих аргентинских детей не было даже обуви. Блейк захотел помочь, но стал создавать обычную благотворительную организацию, собирающую пожертвования. Он хотел решить эту проблему за счет самодостаточной структуры.

Блейк создал коммерческую компанию по торговле обувью TOMS Shoes, которая, продавая одну пару обуви обычным покупателям, вторую пару дарит нуждающимся детям. В конце года Блейк приехал в Аргентину уже с 10 000 пар обуви для детей.

А в 2010 году компания отпраздновала передачу в дар миллионной пары обуви. Такой подход превращает обычного покупателя в благотворителя. Покупая товар, человек не только удовлетворяет свои потребительские запросы, но и сознательно творит добро. Управляя компанией, Блейк активно пропагандирует свои взгляды. Он надеется, что будущее за социально-ориентированным бизнесом и социально-активными потребителями, которые заботятся о других.

*Притча
О доброте*

Один мальчик из провинции приехал в город учиться. В свободное от учебы время он продавал газеты на углу. Это был единственный способ зарабатывать на жизнь.

В один из таких дней, зимой, было особенно холодно. Мальчик стоял на морозе и продавал газеты. От холода его лицо осунулось, руки с кипой газет застыли, а ноги и вовсе не слушались. Под вечер, почувствовав в теле резкую боль, он решил пойти к ближайшему дому, в окошке которого горел свет. Он подошел к дому и из последних сил произнес слова отворившей дверь хозяйке: «Я очень замерз, простите меня... Не могли бы вы мне дать стакан кипятка?». Женщина кивнула головой и забежала в дом. Через пару минут она вышла со стаканом горячего молока. Мальчик удивился, и на его лице сквозь слезы промелькнула улыбка. Он выпил молоко, поблагодарил и ушел.

Прошло много лет. В одну из самых престижных республиканских клиник привезли тяжелобольную женщину. Для нее эта клиника была последней надеждой, ее безрезультатно лечили во многих больницах уже несколько лет. Но врачи не могли принять пациентку – лечение было дорогостоящим, у нее не было таких денег. Тогда профессор, которому принесли ее историю болезни, приказал немедленно готовить операционную. Он увидел на бумаге знакомый адрес.

Женщину успешно вылечили, понадобилось для этого несколько месяцев. И в день выписки она сильно переживала, ожидая, что счет, который ей принесут, будет огромным. Когда она взяла счет в руки, ее глаза наполнились слезами, она улыбнулась и тихо заплакала... На счете было написано: «Оплачено стаканом горячего молока».

ГЛАВА 17

СОСТАВЬ СПИСОК ЕЖЕДНЕВНЫХ РАСХОДОВ

Будьте осторожны с мелкими расходами: самая небольшая течь может потопить большой корабль.

Бенджамин Франклин

Теперь следует обучить ребенка составлять список ежедневных расходов. Вместе с ним мы посчитаем, какую сумму он тратит в школе на обед, сколько уходит на одежду, спортивные товары, развлечения, телефон, дополнительное обучение.

Когда вы определяете траты вместе, он учится рассчитывать свои средние ежемесячные и ежедневные расходы. В этом есть несколько плюсов. Во-первых, он начинает свои расходы контролировать. Во-вторых, начинает понимать, что за все это платите вы. В-третьих, узнает, как, исходя из ежедневных расходов, можно рассчитывать ежемесячные траты.

Покажите ребенку итоги за пару месяцев, а потом скажите: «Мы с тобой составим договор. Ты должен будешь свои ежемесячные расходы довести до определенной суммы. Это твой сегодняшний месячный расход».

Столько-то тратится в месяц на тетради, на проезд, на развлечения... Есть крупные расходы: тебе купили компьютер, ты пользуешься им, это требует электроэнергии, которая стоит денег. Постарайся скопить и вернуть мне определенную сумму, потраченную на тебя».

Это вы говорите для того, чтобы ребенок не думал, что все можно в жизни получать без особого труда. А когда деньги накопятся, верните ему их как премию за выполненный урок. Стоимость компьютера можно разделить на 12 месяцев, чтобы определить, сколько выходит в месяц, добавить одежду, ее ведь вы каждый месяц тоже не покупаете. Все, что в течение года приобрели для ребенка, делите на 12 месяцев. Выходит месячная сумма на одежду.

Сейчас вы получаете знания на миллион долларов. Ваше будущее, судьба ваших детей зависит от того, как вы эти знания используете. У нас с вами другое воспитание, мы выросли в Советском Союзе и привыкли все получать бесплатно. Квартиры нам давали бесплатно, лечение было бесплатное, знания тоже давали бесплатно, и нам кажется, что за это платить не надо.

После того, как мы составим список всех расходов, мы сможем планировать бюджет. Для этого мы должны показать регулярные траты, ежемесячные, еженедельные, ежедневные. Ежемесячные расходы делим на каждый день, получится сумма, которую мы расходует каждый день. Для того чтобы чувствовать себя уверенно, надо зарабатывать чуть-чуть больше этой обязательной суммы или снизить траты, чтобы оставалось немного свободных денег. Спрашиваем: «Посмотри на свои расходы, что ты можешь из них убрать?»

Главная задача урока – чтобы ребенок понял, что бесплатно в этом мире ничего не дается. Другая задача – чтобы он планировал расходы, учился не выходить за определенный бюджет. Надо показать, что бесполезно больше зарабатывать, если у тебя расходы постоянно растут.

Объясните ребенку, что человек может поддаться соблазнам, и расходы будут расти. А это опасно, потому что доходы нестабильны. Иногда при увеличении расходов человек надеется, что в следующем месяце все сумеет покрыть, но доходы не растут. Рост расходов – это опасно, если доход будет колебаться два-три месяца, придется брать в долг.

Необходимо, чтобы ребенок понял: надо стараться, чтобы расходы были постоянными и не росли.

Я себя считал знающим человеком, который разбирается в экономике. Верите, у меня был опыт в 46 видах бизнеса, где-то я был инвестором, где-то партнером, где-то управлял сам, где-то начинал с нуля, где-то купил готовый бизнес. Это клиники, гостиничный бизнес, недвижимость, образование, издательство, газеты, журналы, производство, садоводство и т. д. Но я понял, что такое экономика, совсем недавно – несколько месяцев назад. Это кажется смешным, но это правда.

Я расскажу вам эту историю. Однажды в Алматы мы открыли магазин в торговом центре «Глобус» и устанавливали там освещение. Это был брендовый магазин, поэтому все в нем должно было быть на высоком уровне. Потом мы увидели, что освещение не подходит, чем-то оно нам не понравилось, а мы к этому времени уже истратили на него около 3000 долларов.

Тогда мы вызвали электрика и попросили, чтобы он сделал новое, он посчитал, получилось примерно столько же, сколько мы уже потратили. Мы посоветовались с управляющей и решили, что надо перделывать.

Через пару недель я возвращаюсь и вижу, что и новое освещение не подходит. Управляющая нервничает, я нервничаю, потому что уже потрачена приличная сумма. И тогда молодой парень, электрик, сказал, обращаясь к управляющей: **«Вы должны точно знать, что вы хотите, вы мне объясните, а я сделаю так, как скажете».**

Я много думал над этими словами, анализировал свою жизнь, свои поступки, и вдруг понял, что экономика – это не уменьшение или увеличение расходов, не разумное управление финансами, как пишут в учебниках. Я понял, что **экономика есть точное понимание того, что**

тебе нужно. Это яркий пример, который показывает, что, прежде чем вкладывать, надо точно знать, что ты хочешь получить. Мы дважды меняли освещение, не зная, что именно нам нужно. И только зря потратили деньги.

Или другой пример. Однажды зимой я просыпаюсь утром и вижу, что моя дочка стоит уже одетая и плачет. Я спрашиваю: «Почему ты плачешь?» Она отвечает: «Папа, купи нам машину, мне очень холодно, у меня руки замерзают, я не хочу идти по морозу в садик». Вы знаете, я увидел слезы дочери, своей любимицы, и мне стало так больно, словно меня ножом ударили в самое сердце.

Я пошел на работу, узнал, сколько денег есть в кассе, потом позвал своего сотрудника, попросил его съездить на авторынок и найти подходящую машину, которую можно было бы использовать и для домашних дел, и на работе, например для перевозки товара.

Он уехал, потом через некоторое время позвонил мне и сказал, что нашел хороший вариант. Внешне машина выглядела вполне прилично, все меня вполне устраивало. Мы купили автомобиль, и сотрудник отогнал машину к нашему дому.

После работы я приехал и, поднявшись в квартиру, обратился к жене: «Ты видела машину?» Она сказала: «Да». «А ты рада?» – спросил я ее. Она отвечает: «Я, конечно, рада, но это же “механика”, я не умею ездить на “механике”», – объяснила она, имея в виду механическую коробку передач. «Ну ничего, научись», – говорю я. А она отвечает: «Я не смогу на ней ездить, сейчас зима, мне будет трудно, надо было купить “автомат”».

В общем, через три дня мы решили машину продать, но это оказалось труднее, чем купить. Суть этого примера в том, что мне нужно было выяснить заранее, что нужна машина с автоматической коробкой передач, но деньги были потрачены, а вернуть их оказалось сложно. Таких моментов у меня в жизни было много. Вроде бы я умел зарабатывать и зарабатывал много, но много и терял, потому что не понимал этот закон экономики – точно знать, что тебе нужно.

Например, вам нужна какая-то запчасть для автомобиля, вы идете в магазин, находите ее, и узнаете, что она стоит 20 долларов. Вы думаете, что это слишком дорого, идете на авторынок, находите за 12 долларов, покупаете и устанавливаете. Но через неделю опять начинаются проблемы, потому что запчасть оказалась некачественной, сомнительного производства. Вы снова идете на авторынок, находите эту деталь за 15 долларов, покупаете, снова ставите, но через месяц опять появляются проблемы и даже приходится покупать дополнительные детали. Наконец, вы понимаете свою ошибку, идете в магазин и покупаете запчасть за 20 долларов. В итоге вы потеряли деньги и время.

Таких примеров можно привести очень много. Большинство людей теряют деньги, потому что не знают точно, что им нужно. Поэтому объясните ребенку, что, если ему нужна вещь за 20 долларов, пусть купит качественную, зато она прослужит ему долго.

После того случая с освещением в магазине я начал понимать, почему богатые люди покупают хорошие вещи, просто они точно знают, что им нужно. Очень важно, чтобы родители привели собственные примеры и научили детей использовать это правило, управлять своими деньгами, сохранять их, избегать потерь, потому что каждая потеря отбрасывает тебя на годы назад. Вот почему, составляя список своих расходов, ребенок должен точно знать, в чем он по-настоящему нуждается, а без чего смог бы обойтись.

ГЛАВА 18

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

Когда необходимо сделать выбор, а вы его не делаете, – это тоже выбор.

У. Джеймс

Пришло время объяснить ребенку, что необходимо зарабатывать больше, чем тратишь, сделать так, чтобы доходы превышали расходы. Но прежде чем начать урок, нужно убедиться, что ребенок понимает, что такое расход и что такое доход. **Доход – это то, что ты зарабатываешь, расход – то, что ты тратишь.** Ребенку надо обстоятельно рассказать, что **доход должен быть больше, чем расход, чтобы получать прибыль.** Прибыль – это доход минус расход.

Дальше говорим: «Раньше ты концентрировался на том, чтобы отложить, потом на том, чтобы сохранить, теперь тебе нужно сосредоточиться на том, чтобы твой доход был больше, чем твой расход».

Необходимо все усилия направить на увеличение прибыли. А прибыль растет за счет разницы между доходами и расходами, а не за счет исключительно роста доходов. Вы можете зарабатывать 5000 долларов, но расходовать 4999. Правильно? А другой человек зарабатывает 200 долларов, расходует 50 долларов. У кого больше прибыли?

Обратите внимание, здесь акцент в обучении такой: главное не то, сколько ты заработал, главное – сократить расходы и больше сохранить. Мы говорим: «Если ты много зарабатываешь и много расходуешь, от этого нет пользы. Например, ты зарабатываешь 5000 рублей и столько же расходуешь, а твой одноклассник зарабатывает 1000 рублей, но расходует 100 рублей. Поэтому он быстрее станет состоятельным, чем ты».

ГЛАВА 19

ВИДЫ АКТИВОВ

Тот день, когда вы полностью возьмете на себя ответственность за собственное будущее и прекратите искать оправдание сомнениям, станет днем начала движения к вершинам.

О. Джей Симпсон

Самое время объяснить ребенку, что такое активы.

Об этом мы кратко упоминали в начальных главах книги. Мы уже достигли определенного уровня знаний, объяснили, что такое доход, что такое расход, что надо делать, чтобы получить прибыль, как создать источник доходов. Теперь делаем акцент на активах, рассказываем, что актив – это то, что приносит деньги, иногда с нашим непосредственным участием, иногда без него.

Бизнес

К активам относится бизнес, потому что приносит доход. Бренд – это имя, тоже актив, потому что увеличивает доход. Имеет смысл походить с ребенком по магазинам, торговым центрам. И разъяснять: «Ассоциация “Дордой” – это бренд, Adidas – это бренд. Следовательно, бренд – это известное имя, которое можно продать. Доверие потребителей к разрекламированному и известному имени больше».

Золото

Золото – тоже актив, потому что если ты купил золото, то сохранишь деньги и можешь получить прибыль, если цена на золото повысится. Если цена не растет, все равно ты сохраняешь свои деньги. Это актив, который почти не приносит прибыль, а скорее помогает сохранить деньги.

Патент

Может быть, ты сам не ученый-изобретатель, но ты можешь купить патент на чье-то изобретение. Например, кто-то придумал новый фильтр для воды, кто-то – экономичный аккумулятор, кто-то – новый термос, а ты можешь купить патент на подобные изобретения и получать постоянный доход от производителей.

Так, в какой-то момент сложилась ситуация, когда за два года производители мобильных телефонов потратили около 20 миллиардов долларов на покупку патентов и связанные с ними судебные тяжбы. В 2011 году впервые в истории Apple и Google потратили на приобретение патентов больше, чем на разработку и исследование новых продуктов.

За десять лет Apple увеличила количество подаваемых патентных заявок почти в десять раз. После 2006 года компании организовали ежемесячные специальные «мозговые штурмы», куда приглашали обычных разработчиков и просили их высказывать любые идеи и просто говорить,

над чем они сейчас работают. Рядом сидели трое юристов по патентному праву и записывали все идеи. Потом оформлялись патентные заявки. Оформлялись любые идеи, даже те, которые Apple не собиралась реализовывать прямо сейчас – это делалось для того, чтобы защититься от будущих патентных исков.

Из жизни выдающихся людей
Томас Эдисон

Великий изобретатель Эдисон получил в США 1093 патента и около 3000 в других странах мира. Он усовершенствовал телеграф, телефон, киноаппаратуру, разработал один из первых коммерчески успешных вариантов электрической лампы накаливания, изобрел фонограф. Именно он предложил использовать в начале телефонного разговора слово «алло».

В 1928 году Томас Эдисон награжден высшей наградой США – Золотой медалью Конгресса. В 1930 году он стал иностранным почетным членом АН СССР.

Техника

Техника – это тоже актив. Например, ты можешь купить автомашину и сдавать ее кому-то в аренду, или приобрести ксерокс и делать копии документов за плату. Можно купить компьютер, фотоаппарат, это все можно использовать, чтобы зарабатывать деньги. Оборудование – это тоже актив. Ты можешь купить большую духовку для выпечки хлеба, вдвоем с сестрой печь хлеб или пироги и продавать. А можно купить и сдавать в аренду. В данном случае ты являешься инвестором, ты купил это оборудование, кто-то работает на нем и платит тебе деньги, потому что использует твою технику.

Можно приобрести аппарат по приготовлению попкорна, сладкой ваты или чипсов, ничего сложного в этом нет. И продавать свой товар в тех местах, где это пользуется спросом. Главное – думать головой.

Сиди и думай. Любое оборудование – это актив, ты купил, используешь, оно приносит тебе доход. Можно приобрести технику по размножению дисков, и зарабатывать на этом. Главное – чтобы ты научился сохранять и приумножать свой капитал. А для этого надо научиться вкладывать в активы.

Недвижимость

Люди покупают квартиры, дома, склады, производственные помещения, сдают их в аренду и зарабатывают на этом, а значит, это – актив.

30% своих денег надо вложить в недвижимость или золото, потому что недвижимость—это всегда прибыльно. Так и надо говорить ребенку. Почему недвижимость является одним из самых безопасных видов бизнеса по сравнению с другими? Потому что здесь легче контролировать риски.

Но в недвижимость можно вкладывать только свободные деньги. Например, если у тебя накопился капитал, ты можешь купить квартиру или трейлер и сдавать их в аренду. Можешь купить участок земли и тоже сдавать в аренду, можешь сам что-то посадить, чтобы собрать урожай и продать его

Но если у тебя когда-нибудь будет большой капитал, ты сможешь построить гостиницы, торговые центры, рынки, бизнес-центры, пансионаты, квартирные комплексы, офисные здания, – это все поможет тебе увеличивать доход и принесет ежемесячную прибыль.

Надо понимать, что **бизнес на недвижимости приносит доход двух типов. Один тип – денежные средства, которые ты получаешь ежемесячно, сдавая помещение в аренду. Другой тип дохода связан с тем, что цена на недвижимость растет.**

Чтобы заниматься недвижимостью, нужны определенные знания: ты должен знать, где покупать, какого вида недвижимость будет расти в цене, и расставить приоритеты. Но сначала ты должен понять, что недвижимость – это актив, который дает тебе стабильность, подобно фундаменту, помогая крепко встать на ноги, и это очень хорошо.

Надо сказать ребенку: «Ты можешь заниматься любым бизнесом, тем, который тебе нравится, но как и где приобретать недвижимость, как оценивать, какая она должна быть, – это ты должен знать. Здесь ошибки нельзя совершать, они трудно исправляются, надо покупать ту недвижимость, которую можешь легко продать. Поэтому пока у тебя деньги в кармане, ты в любой момент можешь отказаться от этой покупки. А вот когда ты купил, не всегда сможешь вернуть деньги и продать, когда тебе захочется. В этом – особенность такого бизнеса».

Но купить сложнее, чем продать, потому что, если ты не сможешь продать, можешь чуть-чуть уступить, и все равно продашь. Потеряешь небольшие деньги, уступишь и продашь. А накопить эти деньги трудно, не всегда и не всем удается это сделать. Поэтому в бизнесе на недвижимости свои особенные формулы.

Сейчас вы должны объяснить ребенку, что недвижимость – это, можно сказать, один из самых лучших видов бизнеса, который существует, безопасный бизнес, авторитетный бизнес, удобный бизнес. Но для него нужны деньги. Если у тебя есть капитал, ты можешь этим заниматься.

Если ты построишь поток денег, как мы говорили в предыдущих главах, ты можешь накопить по чуть-чуть, тогда ты сможешь найти компанию, например, строительную, которая строит дома, квартирные комплексы, и сделать себе однокомнатную квартиру. Надо просто договориться с компанией, и тебе продадут квартиру с отсрочкой на два года, они строят постепенно, в течение определенного периода времени, а ты будешь стабильно свою квартиру оплачивать.

Я думаю, что это – хорошая идея. Я знаю человека из города Тараз в Казахстане, который поставил стол на вокзале, продавал шоколад, пиво, пирожки и т. д. и купил себе несколько объектов недвижимости, поэтому я верю, что это все реально. Этот человек до сих пор продолжает заниматься бизнесом на недвижимости, и его история меня всегда вдохновляет. Недвижимостью заниматься, однозначно, надо. По крайней мере надо понимать этот бизнес хотя бы для того, чтобы приобрести жилье для себя.

Ценные бумаги, облигации

Ценные бумаги, облигации – это тоже актив. Вспомните, у вас есть сбережения. Вы должны объяснить детям, что 30% своих сбережений человек может вложить в золото или недвижимость, потому что в любой момент эти активы можно продать. Золото создаст финансовую защищенность. А оставшиеся 70% надо держать в наличных.

Из своих инвестиционных средств необходимо 10% вкладывать в ценные бумаги. Запомните, только на 10% можно купить облигации, акции, векселя или другие ценные бумаги. Важно научиться делать подобные инвестиции, определять надежность ценных бумаг.

При соблюдении определенных правил можно очень скоро стать владельцем хороших ценных бумаг, а то и совладельцем какого-нибудь предприятия. Купить ценные бумаги можно на фондовой бирже, у брокера либо непосредственно у компании-владельца. На бирже в этой операции участвуют несколько человек: инвесторы, брокеры, дилеры. Чтобы приобрести акции на бирже, нужно зарегистрироваться, заключить договор с брокерской компанией, открыть у нее счет и перечислить на него деньги. Все операции с ним будут выполняться так же, как с обычным банковским счетом.

Если вовремя приобрести акции перспективной компании и подождать, пока она достигнет пика своего развития, можно заработать приличные деньги. Но прежде чем покупать, надо узнать побольше о ценных бумагах, посетить специальные тренинги, на которых обучают, как оценивать и покупать акции, облигации и другие ценные бумаги. Вам необходимо вместе со своим ребенком сходить на подобные тренинги и приобрести необходимые знания. И всегда помните, что в акции надо вкладывать только 10% своих сбережений, не больше, потому что это долговременные инвестиции.

*Из жизни выдающихся людей
Уоррен Баффетт*

Наглядным примером в сфере инвестиций является Уоррен Баффетт – американский инвестор, самый известный в мире инвестор и бизнесмен. Он прочно закрепился в тройке

богатейших людей мира согласно рейтингу Forbes (его состояние оценивается примерно в 61 миллиард долларов). При этом в свои 80 с лишним лет он является крупнейшим держателем акций компании Berkshire Hathaway и ее управляющим директором, а его капитал приумножается с каждой секундой.

«Основной секрет успешного инвестирования, – говорит Баффетт, – выбрать хорошие акции в нужное время и держать их до тех пор, пока эти акции остаются хорошими». Наиболее известной иллюстрацией успешности стратегии Баффетта является тот факт, что 1000 долларов, вложенные в его компанию в 1965 году, в 2006 превратились бы в 3,6 миллиона долларов. Та же 1000, инвестированная в индекс S&P 500 (фондовый индекс, в корзину которого включены 500 самых успешных акционерных компаний США), за тот же период превратилась бы в 65 000 долларов.

ГЛАВА 20

ПАССИВЫ

Если хотите быть богатым, научитесь не только зарабатывать, но и быть экономным.
Бенджамин Франклин

Теперь объясним, что такое пассивы. Обучайте спокойно, постепенно, не перегружая ребенка, чтобы ему было интересно.

Пассив – это то, что «вынимает» деньги из кармана. Говорите детям, что нельзя брать в долг, нельзя брать невыгодные кредиты.

К пассивам относятся:

- долги;
- кредиты;
- плата за аренду;
- бензин для автомобиля;
- оплата телефонных переговоров;
- оплата доступа в Интернет;
- коммунальные услуги;
- ежедневные бытовые расходы.

Если брать кредит, то на развитие бизнеса, а не просто потребительский. В аренду желательно ничего не брать, но если делаешь бизнес, без этого не обойтись. На бензин тратиться придется, но экономить надо. Без телефона не обойтись, но много болтать не стоит, только по делу.

Интернет и коммунальные услуги – это тоже расходы, их оплата «вынимает» деньги кармана. И нужно быть очень осторожным.

А теперь разберемся, как можно сократить расходы (пассивы), потому что **чем меньше платишь, тем больше у тебя остается.**

Секрет богатых людей – они ищут варианты сокращения пассивов. И ты должен научиться сокращать пассивы. Согласно Роберту Кийосаки, «актив» – это деньги, которые мы кладем в карман, а «пассив» – это деньги, которые «утекают» из наших карманов. Предположим, у вас собственная квартира либо дом. Если вы сдаете в аренду данную квартиру и каждый месяц получаете за нее деньги, то это актив. Вы сделали вложение один раз, и теперь каждый месяц получаете деньги!

А если вы в квартире живете сами, это пассив, потому что дохода она не приносит. Даже наоборот, вы платите за коммунальные услуги, делаете ремонт.

Таким же образом можно рассматривать и бизнес. Первоначально он создается для получения прибыли. Однако потом, в зависимости от финансовых результатов, может стать или активом, или пассивом. Если будет приносить прибыль, станет активом, если убыток – пассивом. Активом может служить все, что обеспечивает доход. Это недвижимость, бизнес, акции, инвестиции в проекты и т. д.

Дальше начинаем изучать «финансовую отчетность» бедных и богатых людей – примеры таких отчетов вы можете заранее подготовить сами. Вы говорите детям: «Давайте проведем урок в виде экзамена». Вы показываете финансовые отчеты, и спрашиваете, какой из них – отчет бедных людей, а какой – богатых.

Пусть они разбираются. Ниже примеры задач для ребенка, которые ему очень полезно будет решить. Суммы указаны условные, вы можете их заменить на те, что считаете более подходящими.

Задачи

1. Доход – 12 000 рублей, расход – 14 000 рублей. Человек, который составил такой финансовый отчет, находится на пути к богатству или к бедности?
2. Доход – 16 000 рублей, расход – 12 000 рублей. Человек, который составил такой финансовый отчет, находится на пути к богатству или к бедности?
3. Доход – 15 000 рублей, расход – 15 000 рублей. Человек, который составил такой финансовый отчет, находится на пути к богатству или к бедности?
4. Доход – 18 000 рублей, сохранено – 6000 рублей. Сколько составил расход?
5. Расход – 8000 рублей, сохранено – 2000 рублей. Сколько составил доход?
6. Расход – 8000 рублей. Каким должен быть доход?
7. Петр зарабатывает 7000 рублей, мечтает купить велосипед за 12 000 рублей. Сможет ли он купить велосипед? Выберите вариант ответа, который считаете правильным:
 - да;
 - нет;
 - не сейчас.
8. Алексей мечтает учиться в другом городе, доход родителей составляет 12 000 рублей, месячный семейный бюджет составляет 9000 рублей. На какую сумму должен жить Алексей?
9. Маша хочет учиться в другом городе, но у родителей нет финансовых возможностей для этого. Что должна делать Маша? Выберите вариант ответа, который считаете правильным:
 - работать;
 - учиться;
 - взять деньги в долг;
 - учиться и работать.
10. Константин учится, у него закончились деньги, у родителей в данный момент нет возможности ему помочь. Что должен делать Константин? Выберите вариант ответа, который считаете правильным:
 - бросить учебу и работать, чтобы заработать деньги;
 - учиться и работать.
11. Найдите причину, почему Ирине постоянно не хватает денег. Выберите вариант ответа, который считаете правильным:
 - много развлекается;
 - питается на улице и в кафе;
 - не планирует свой бюджет;
 - мало зарабатывает.

ГЛАВА 21

КАК СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ?

Тратьте меньше, чем зарабатываете, – вот вам и философский камень.

Бенджамин Франклин

Мы уже говорили ребенку: «Сконцентрируйся на сокращении своих расходов». У него есть вещи, которые он не использует, одежда, которую он не носит. Пусть он научится обменивать либо продавать ненужные вещи. Скажите: «Ты должен понять, что если вещи тебе не нужны, надо их продать. Пусть эти деньги будут у тебя. Постепенно ты научишься не покупать ненужное».

Сегодня существует много магазинов «секонд-хенд», можно отдать ненужную одежду туда. Если не хочешь, открой такую лавку сам. Выставляй в ней все ненужное, собранное у всех братьев, сестер, родителей, родственников и соседей. Твой магазин заполнится товаром очень быстро.

Откладывай новую покупку на завтра. Каждый раз, когда идешь в магазин и тебе хочется что-то купить, говори себе: «Я подумаю до завтра», лишь бы сохранить деньги. Этот прием поможет управлять эмоциями, действовать осознанно и покупать только то, что действительно необходимо, чтобы заранее планировать свои покупки, откладывать деньги для желанных вещей.

Вспомни про мечты. Если ты хочешь купить костюм, надо откладывать деньги именно на него. Когда накопится необходимая сумма, покупай. А свои сбережения не трать. Даже если очень хочется, не покупай понравившуюся вещь сразу. Твои накопления существуют не для этого. То, что ты накопил, предназначено для того, чтобы вкладывать и зарабатывать новые деньги. Вот на чем надо делать акцент. Посмотри в копилку мечты. Если там накопилось сумма, которая тебе сейчас нужна, возьми и купи, но если нет – продолжай копить, но другие копилки не трогай. Научись реализовывать мечту по плану, чтобы все, что происходит в твоей жизни, ты полностью контролировал.

Покупка одежды «не в сезон»

Чтобы уменьшить расходы, зимой надо покупать летние, а летом зимние вещи, потому что так дешевле. Может быть, ты не будешь модно выглядеть, ну и что, кому нужна эта мода? Если ты разбогатеешь – точно будешь модным, эта мода не проходит никогда. Пока ты не встал крепко на ноги, тебя не должны интересовать мода, последние модели телефонов или одежды.

Твоя цель стать финансово свободным или по крайней мере обрести финансовую стабильность.

Экономия времени

Объяснять надо так: «Если попусту будешь тратить время, ты станешь бедным». Если мы покажем ребенку статьи расходов бедных людей, он многое поймет. Мы говорим ему: «Если ты не работаешь, и никакого дохода у тебя нет, твои расходы все равно стабильны». А это значит, что время, которое ты теряешь попусту, превращается в потерянное.

Например, расходы составляют 12 000 рублей в месяц, это значит, что в день человек тратит (делим 12 000 на 30 дней) 400 рублей. Затем 400 рублей делим на восемь часов, получается 50 рублей. Это значит, что за один час, который тратится впустую, человек теряет 50 рублей. Эти подсчеты заставят ребенка задуматься, сколько часов в рублях он потерял за болтовней с приятелями. Каждый час стоит денег.

Очень важно объяснить ребенку, что самое главное для построения успеха – финансового, карьерного или любого другого – это умение управлять своим временем. Правильно управляя своим временем, ты можешь добиться большего. Две составляющие успеха – это время и деньги, бережливое отношение к деньгам и времени преумножает богатство.

Большинство людей остаются бедными потому, что восемь часов в сутки они зарабатывают, а 16 часов тратят деньги. Нужно научиться быть самостоятельным, самому правильно распределять время, чтобы родители не повторяли простые истины, чтобы учителя не напоминали о заданиях. Ты должен сам определять, что тебе надо сделать и в какое время, без указки взрослых. Этот навык самоорганизации является неотъемлемой частью успеха в XXI веке.

Надо быть высокоорганизованным человеком, чтобы добиться большого успеха. Организуй свою жизнь так, как нравится тебе. Если бы мы жили 1000 лет, мы могли 500 лет учиться всем полезным жизненным навыкам, но, к сожалению, мы столько не живем. У нас есть 60-70, может быть, 80-90 лет, и за это время мы должны все успеть.

Самый прекрасный и активный возраст – с 25 до 50 лет. Ты не можешь всю жизнь активно работать. После 50-60 твои физические возможности будут уменьшаться, каким бы ты активным не был. Мудрость с возрастом приходит, но ты не можешь после 60-ти пойти на тяжелую физическую работу. К этому времени ты должен стать состоявшимся. Поэтому у тебя есть 20-25 лет, чтобы добиться успеха.

Поэтому надо постараться планировать свою жизнь до глубокой старости. Не надо отчаиваться, если что-то происходит не так, как ты хочешь. Но планировать всегда лучше, чем не планировать. **Постарайся составить стратегический план своей жизни, чтобы ты все успел в пути. «Успех» значит «успеть».**

Я часто встречал в своей жизни людей, которые хватались за разные дела, перепробовали множество занятий. Я сам брался за все, что возможно, чтобы держаться на плаву. Конечно, все это уроки жизни, но зачем проходить через жестокие уроки? Можно ведь в одной области быть хорошим профессионалом.

Если человек работает в одной области более трех лет, он становится знающим специалистом. Если работает от 7 до 15 лет, то становится профессионалом. Если более 25 лет, то он узнает о профессии все, минусы, которые можно исправить, плюсы, которые можно преумножать, становится мастером.

Поэтому надо заниматься чем-то в одной области, работать в одной профессии, чтобы добиться больших результатов. Это очень важный момент, надо идти по одной дороге. Поэтому составьте стратегический план своей жизни, он очень поможет. Если у тебя есть четкий план, ты не собьешься с пути.

Обычно люди в постсоветских странах не планируют свою жизнь, поэтому не могут правильно реагировать на то, что происходит вокруг нас. Оттого что мы живем без планирования, мы совершаем кучу ошибок, пытаемся быстро и оперативно действовать в меняющихся ситуациях.

Если ажиотаж на рынке недвижимости, бросаемся туда, чтобы быстрее заработать, если говорят о подъеме в торговле, занимаемся торговлей, если слышим о высоких доходах в автобизнесе, пытаемся перегонять автомобили.

И получается, что мы расплываемся на разные занятия и ни в одной сфере не добиваемся успеха, не растем, не становимся профессионалами. Поэтому если у тебя есть четкий план, он поможет тебе не терять зря время.

Время подобно семенам: куда ты его вложишь, там и получишь результат. Если десять лет работать в финансовой сфере, станешь хорошим финансистом, если столько же времени перевозить грузы в ближнее зарубежье, станешь классным водителем, если много лет трудишься на своем земельном участке, собирая высокие урожаи овощей, будешь отличным фермером.

А если ребенок в детстве много играет в компьютерные игры, в «стрелялки», то, когда вырастет, станет разве что киллером. Ничего хорошего эти игры не дают, более того, они оказывают вредное влияние на психику.

И ты можешь это осознать сегодня и уже сейчас сделать выбор.

Время, потраченное на чтение книг, сделает тебя умнее. Время, проведенное с родителями, добавит понимания и уважения в ваши отношения. Поэтому планируй свой успех, а для этого включай в свой план полезные занятия, связанные с твоим ростом – духовным, интеллектуальным, физическим. Сначала надо делать то, что у тебя запланировано на день, что принесет пользу тебе как личности, и лишь закончив все важные дела, ты можешь немного поиграть, но старайся выбирать развивающие ум, укрепляющие здоровье полезные игры.

Например, можешь играть в футбол, так ты укрепить здоровье и научишься действовать в команде. Игра в шахматы научит думать стратегически. Игра в теннис откорректирует точность движений и разовьет реакцию.

В общем, занимайся спортивными играми, которые помогут развивать физические данные. Сделай даже свою работу частью игры, это будет тебя вдохновлять. Мудрые люди именно так делают, благодаря чему становятся состоятельными.

Все занятия должны быть запланированы на определенное время. Ни одного дня своей жизни не живи без плана. Привычка все планировать сделает тебя организованным и самостоятельным.

Родители, почаще говорите детям: «Ты умница, ты самый лучший, ты мой любимый, но я хочу, чтобы ты все это осознал, пока еще не стал взрослым. У тебя есть шанс научиться всему, что я умею, и начав свой путь с того места, где я остановился, с того уровня, которого я достиг, продолжить движение вперед».

Домашнее питание

Дома еда вкуснее. Это означает, что на улице ничего нельзя покупать. Либо иди домой, либо в гости. Если домой не хочется идти, идите в гости, там все равно накормят. Я имею в виду

детей. Им же никто не скажет: «Эй, племянник, почему ты ничего не принес?» Его спросят: «Ты голодный, давай садись за стол. Зато он сэкономит и увеличит свои сбережения.

Представьте, что ваш ребенок учится в чужой стране. Очень хорошо, если он к этому времени будет уметь находить контакт и общаться, выживать. Если он будет учиться в Китае или в Америке, далеко от вас? Он будет рад, что его приучили не стесняться, находить выход в различных ситуациях. Так что это нормально. Но надо знать меру и соблюдать правила этикета. Нельзя быть наглым, нужно вести себя с достоинством, чтобы люди хотели видеть тебя у них в гостях.

Скажите ребенку: «Ты же откладываешь деньги на мечту. Так лучше один раз в месяц иди в ресторан и хорошо поешь, не покупай фастфуд. Покупай себе хорошие вещи, позволяй себе то, что не каждый себе позволит». Я даю вам слово, он вырастет солидным и достойным человеком.

Я сам так рос. У меня всегда были деньги. Иногда я ходил в столовую и кормил 10-12 человек. Это бывало во время 15-минутной перемены в школе. Это очень здорово – помогать, когда у вас есть копилка, есть в кармане деньги. В деньгах есть какой-то секрет. Они, как магнит, притягивают очень много денег. Но если у вас денег совсем мало, даже те небольшие суммы, которыми вы располагаете, вы потеряете. Запомните это, пожалуйста.

Я вырос в деревне, а там кафе и ресторанов не было. Были столовые, но я редко ходил в них, поэтому никогда много не тратил. В гости заходил, к родственникам. Всегда кормили, и дома я питался хорошо. Никогда не тратьте деньги на еду на стороне. Это очень хороший подход. Но в городе очень много кулинарных соблазнов. Поэтому надо оберегать ребенка. Верите или нет, но я до сих пор ем дома.

Это создает ощущение семейного счастья. Очень помогает. Очень редко я вместе с семьей уезжаю куда-то. А в основном бываю дома. А когда я далеко от дома, есть обслуживающий персонал, который готовит для меня. Я благодарен нашей команде. Огромное ей спасибо.

Продукты и хозяйственные товары оптом

Если ваш ребенок активный, вы можете ему сказать: «Послушай, у меня нет времени ходить на рынок, а в магазине, в котором мы покупаем, все дорого. Если ты купишь продукты на неделю на рынке, нам удастся сэкономить приличную сумму, вот эту разницу я буду отдавать тебе». Он научится считать деньги. Ваша задача – приучить ребенка сокращать расходы.

Он с удовольствием сам пойдет на оптовый рынок, купит продукты, бытовые товары, мыло, шампунь и т. д. на неделю, сам принесет. А сэкономленные деньги достанутся ему. Через некоторое время он сам начнет предлагать свои услуги соседям или родственникам: «Я все равно иду на рынок, может быть, вам тоже купить картошки или риса?» Он научится покупать продукты оптом и приносить людям.

Валентина живет в городе Актюбинск. Однажды она посетила мой семинар и рассказала, что училась на факультете экономики, по-моему, на Украине, в городе Харькове. И там она приобрела интересный навык. У них был преподаватель, который советовал студентам окупать мелкие расходы, связанные с проездом, когда они отправлялись на рынок за едой.

И знаете, каким образом? Студенты живут в общежитии, и если один из них отправляется на рынок покупать яблоки, он покупает сразу два килограмма яблок, один себе, а еще один – другим, чтобы вернуть деньги, затраченные на проезд. Или покупал себе одну пару носков, и две-три пары для продажи другим студентам. Ведь очень часто бывало, когда студентам по утрам срочно требовались новые носки, потому что старые после стирки еще не высохли или в них обнаружилась дырка. А как часто рвутся колготки и чулки у девушек! Поэтому многие студенты, покупая что-то себе, покупали то же самое для продажи. И вахтер в общежитии уже знал это правило, рядом с ним висела доска, на которой приклеивали объявления о том, где, в какой комнате что продается. Например, в такой-то комнате есть картошка, в такой-то продаются носки, в третьей можно приобрести мед. Даже хлеб можно было купить у кого-то, тем более что некоторым студентам было лень идти в магазин, они приходили после занятий уставшими или просто было поздно.

Все студенты к этой схеме привыкли, было удобно и выгодно. Да и практический опыт продаж приобретался. Самое главное, это была школа жизни, так они учились возмещать свои

мелкие расходы, превращать их в затраты. Расходы отличаются от затрат тем, что они не возмещаются.

Еще один пример. Был у нас один педагог. Однажды он мне сказал: «Когда я полечу в Москву, то возьму с собой две коробки лимонов, чтобы окупить свою дорогу. Знаете, тогда я был молодым, и не понимал, о чем он. Но когда начал учиться, я заметил, что так делают многие. Однажды я ехал в поезде в Москву, и один мужчина на одной из станций купил десяток дынь. Он разместил их на верхней полке для багажа (в обычном плацкарте). И уже после того, как мы пересекли границу России, где-то в Оренбурге он продал эти дыни примерно в пять-шесть раз дороже, чем купил.

И получил сумму, которая дважды окупила дорогу туда и обратно. Я точно помню, как он сказал мне: «Вот видишь, сынок, теперь я могу два раза съездить в Москву и обратно на деньги, которые выручил от продажи дынь, почему бы тебе тоже не окупить свои расходы?»

Это мудрость, которая приобретается с годами и передается молодым. Правило, которое помогает приумножать деньги, что особенно важно, когда ты еще только учишься и каждый рубль у тебя на счету.

Я сам ездил в районный город за продуктами, привозил нужные товары всем соседям, дорога обходилась бесплатно.

Это полезные навыки, но вы не должны думать, что ваш ребенок сразу станет бизнесменом. Нужно, чтобы он с чего-то начинал. Чтобы понимал, что покупать оптом выгодно. Надо практиковать. Богатство – это результат практики, а не теории.

Поучительная история

Шесть лепешек, выброшенных на ветер

Мой дядя работал в Душанбе мясником, у него была своя лавка. В ней он обучал своих детей своему делу. Однажды я был у него в гостях, мы вместе с его детьми обедали. И вдруг я заметил, что его младший сын ест без хлеба. Я предложил ему взять хлеб, но вмешался дядя и сказал мне, что он наказан и не должен брать хлеб. Я спросил – почему, на что он ответил, что это наказание за то, что ребенок выбросил шесть лепешек сегодня. Теперь мальчик в течении двух дней не должен есть хлеб. Я не совсем понял его и переспросил. Дядя объяснил, что неоднократно говорил своему младшему сыну, чтобы тот, разделявая мясо, оставлял косточку, соединительный сустав на верхней части голени, потому что вес куска тогда будет больше. Он говорил так несколько раз, но до сына не доходило, он всеравно продолжал эту косточку оставлять на нижней части голени (ножке), которая почти ничего не стоила.

После очередного такого случая дядя взял эти кости и взвесил их, получилось немногим более 600 граммов, а такое количество мяса стоит столько же, сколько стоят шесть хлебных лепешек. После этого дядя сказал своему сыну, что каждый раз, когда тот будет выбрасывать на ветер такие деньги, завтракать, обедать и ужинать будет без лепешек. Они каждый день резали по два быка, представьте, каждый день стоимость 1,2 килограмма мяса выбрасывалась на ветер, а это 12 лепешек каждый день, в год получается 4380 лепешек. Его семья в день потребляла от 5 до 10 лепешек. Это было суперобучение. Позднее его сын стал первоклассным мясником, настоящим мастером своего дела.

Знаете, я очень часто вспоминаю этот урок. В жизни важно зарабатывать, но еще важнее не потерять. Обычно люди зарабатывают, а потом легко теряют, потому что тратить легко. Я не говорю, что вы должны быть жадными, вы должны быть внимательными, умными, дальновидными. Это очень поучительная история.

ГЛАВА 22

ЗАСТАВИТЬ РАБОТАТЬ ДЕНЬГИ НА СЕБЯ

Если мы распоряжаемся своим богатством, то мы богаты и свободны; если же наше богатство распоряжается нами, то никого беднее нас нет.

Эдмунд Берк

Велосипед, компьютер, видеокамера, фотоаппараты, книги, журналы, диски... Все эти вещи можно заставить работать на себя. Если у вашего ребенка есть книга, он может ее дать напрокат. Если у него есть диски, он может их дать напрокат. Главное, найти контакты. Даже если он не владеет нужной информацией, он может собрать ее. Например, если он знает, где какой продукт дешевле, он может предложить купить у него эти сведения. Эта информация стоит денег. Например, я однажды поменял деньги в обменном пункте в одном районе Бишкека, потом шел по улице им. Ахунбаева и заметил в другом обменнике более выгодный курс. А я ведь поменял около 40 000 долларов, получилось, что во втором пункте я сэкономил бы около 300 долларов. Сразу осенило: «Если бы эта информация была бы у меня раньше, я бы сохранил приличную сумму».

Я думал: «Если меняешь 50 или 100 долларов, экономия мизерная, но с больших сумм можно выгадать 200-300 долларов и даже больше, а это хорошие деньги, в следующей раз обойду весь город, лучше потрачусь на бензин, но узнаю, где выгоднее менять».

Я продолжал размышлять: «Ух ты, информация работает, классно работает! Если знаешь, где купить дешевле, можно сэкономить хорошие деньги, если ты владеешь информацией, какие пансионаты дешевле, можешь продавать эту информацию туристам, даже родственникам можно предложить. Туристические агентства этим и занимаются. Летом в любом пансионате можно договориться: если я приведу клиентов, вы мне отдаете 5% с общей суммы». Такие операции доступны любому школьнику. Информация стоит денег. Это надо понимать.

История успеха Компания Telefonica

О продавцах информации нередко говорят, что они продают «мыльные пузыри». Информацию нельзя потрогать. Риски покупателя многократно увеличиваются. Поэтому продажа информации является особым искусством, развивающимся очень бурно, благодаря появлению Интернета и новых технологий.

К примеру, испанский сотовый оператор Telefonica запустил новый SmartSteps, в рамках которого оператор будет за деньги продавать данные о перемещении абонентов в помещении компании-заказчика торговых розничных точках, офисах продаж, сервисных компаниях и т. д. Это позволит компаниям накапливать статистическую и поведенческую информацию о своих потребителях, а затем использовать ее при разработке маркетинговых стратегий и рекламных компаний.

Информацию о подобных перемещениях Telefonica собирает через собственные базовые станции, обслуживающие абонентов.

В Telefonica говорят, что данные о перемещении абонентов теоретически есть у каждого оператора, но не каждая компания понимает, как на этой информации можно легально заработать, не нарушая при этом права человека.

ГЛАВА 23 СТАНЬ ИНВЕСТОРОМ

*Человеку, у которого нет денег, трудно остаться порядочным.
Бенджамин Франклин*

Вспомните наши рассуждения о «качестве жизни».

Вы уже объяснили эту тему своему ребенку, а также ставили перед ним цель – сделать так, чтобы доходы превышали расходы. Вы говорили ему: «У тебя есть деньги, они могут работать на тебя, если ты правильно ими распорядишься». Вспомните пассивный доход. Мы помогаем делать первые шаги, учим увеличивать доход. И говорим: «Ты должен сделать так, чтобы твои деньги работали на тебя. Когда работаешь не ты сам, а твои деньги, – это пассивный доход».

Надо сделать так, чтобы пассивный доход превышал твои расходы. Ты вложил деньги, и они работают. Ты не участвуешь в этом процессе, работают твои деньги или твоя техника, или твоя недвижимость, или твои патенты на изобретения, но без твоего участия. И этот доход покрывает все твои расходы.

Вам необходимо установить ребенку суперпремию за такое достижение. Сказать: «Если ты добьешься того, что твой пассивный доход будет покрывать все твои расходы, тогда я тебе дам сумму в несколько раз больше». Например, если он расходует в месяц 5000 рублей, значит, доход должен составлять хотя бы 7000-9000 рублей. Поставьте ему цель: если твой пассивный доход составит 9000 рублей, ты получишь от меня в три раза больше, а это почти 30 000 рублей. И тогда ребенок научится делать инвестиции.

Он получит от вас большую сумму в виде одноразовой премии. Не тревожьтесь из-за того, что ребенок приучается к тому, что работают деньги, а не он сам. Это отличный навык

Можете быть уверены: если он справился с заданием, то очень разумно распорядитесь полученной суммой и получит еще больше прибыли. Чем больше капитал – тем больше прибыль.

Вы должны дать своему ребенку этот шанс. Если он справится с заданием, это будет его первым шагом к финансовой свободе, потому что его пассивный доход будет покрывать все его расходы. Даже если он вообще не будет работать, то все равно будет жить благополучно.

Он сможет учиться, а знания помогут ему стать достойным человеком, и он поймет, что чем больше знаний, тем лучше жизнь. Вот к этому его надо вести, поэтапно, постепенно, чтобы он осознал.

Объяснять, что, если его доход превысит расходы, он будет финансово свободным. И получит в 10 раз больше денег. И ему уже можно будет доверять, он никогда их не истратит. Ведь он докажет, что способен управлять своими финансами, откладывать, сохранять и инвестировать.

На все это у вас может уйти два-три года, а может быть, вы справитесь за один год, это зависит от того, как вы учите своего ребенка. Чем больше вы даете ему знаний, тем больше у него шансов и возможностей. Система проверена. В 22 года, может быть, в 25 или 27 лет ваш ребенок сможет стать финансово свободным и научиться видеть новые возможности. А ведь основная масса людей и в 45-50 лет не могут достичь этой свободы.

ГЛАВА 24

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Успех приходит к тем, кто мыслит категориями успеха.

Наполеон Хилл

Синдром студента

Часто наши отрицательные черты характера и привычки подталкивают нас к совершению ошибочных поступков. Причем с возрастом у нас прибавляется не только мудрости, понимания, сообразительности, дальновидности, но и плохих привычек. Синдром студента формируется на основе привычки откладывать дела на потом, говорить себе: «Завтра сделаю или начну с понедельника», а это приводит к сомнениям и безволию, делать уже не хочется, а внутренний голос подсказывает оправдание: «Все равно у тебя ничего не получится».

Женщина хочет выздороветь, но сама не верит в то, что это возможно. Парень хочет бросить курить, но думает, что вряд ли справится с этой задачей. Девушка хочет похудеть, но постоянно откладывает диету и спорт на потом. Бедный человек хочет разбогатеть и знает, что путь к богатству начинается с управления своими финансами и откладывания денег, но ничего не предпринимает. Он думает, что надо просто больше зарабатывать. Человек, который хочет стать успешным, ищет быстрые деньги и откладывает многие большие и важные дела на будущее. Так у людей формируется негативная привычка откладывать все на потом.

Этот синдром приводит, например, к тому, что, прочитав книгу, человек не может использовать полученные знания. Мы часто встречаем людей, которые много знают, но редко видим тех, кто многого достиг.

Это как раз и связано с синдромом студента.

Впервые я услышал об этом синдроме от своего наставника Стивена Кови. И когда стал анализировать собственные поступки, столкнулся с неприятными открытиями. Выяснилось, что я тоже страдаю этим синдромом. В школьные годы часто бывает так, что мы начинаем активно готовиться и читать учебники ближе к концу четверти, когда ставятся оценки, и постепенно мы

привыкаем к этому. Мы медлим, откладываем выполнение учебных заданий на самый последний момент, и так формируется характер.

В студенческие годы эта привычка закрепляется, и мы изучаем учебный материал непосредственно перед экзаменом. Большинство студентов именно так и поступает, единицы усердно учатся в течение семестра. Это означает, что постепенно у нас формируется синдром студента, который мешает нам добиваться результатов, потому что в жизни нет экзаменов, к которому можно подготовиться за один-два дня и получить хорошую оценку. «Успех» означает «успеть», а мы не можем ничего добиться, потому что синдром студента уже пустил в нашем сознании корни.

Представьте, что фермер откладывает весенние полевые работы на начало лета, потом – на начало осени и говорит себе: «Ничего, всю необходимую работу я сделаю в сентябре и уложусь в одну неделю». Я думаю, в этом случае он не получит никакого урожая, потому что начинать работы надо уже в конце зимы. Синдром студента развивает лень, безволие, сомнения, страх, которые мешают нам добиться успеха.

Такая же ситуация иногда складывается при подготовке муниципальных служб к зиме, когда работы перед началом отопительного сезона, ремонт котельных и замена старых труб начинается только осенью, из-за чего все работы закончить качественно и в срок не получается. В итоге это приводит к аварийным ситуациям и проблемам с отоплением, из-за чего страдают люди.

Если человек в юности научится строгой дисциплине, четкой организации и планированию всех дел, эффективному управлению своим временем, он добьется многого. Это кажется скучным, но это необходимо.

Если делать только то, что дается легко, жизнь станет сложной. Если делать то, что кажется тебе трудным и неинтересным, жизнь будет легкой.

Чтение книг, занятия спортом, планирование жизни, доведение всех дел до конца, самоорганизация, дисциплина, упорядоченность – все это выглядит скучным, но зато облегчает жизнь. А гулять, бездельничать, играть в компьютерные игры, общаться в Интернете, ходить в кино – все это делать легко, но эти занятия в результате приведут вас к массе проблем. Во всем должна быть мера. А если развлечения отнимают слишком много времени, они начинают приносить вред.

Я не видел ни одного человека, который бы жаловался на то, что прочел слишком много книг. Я не видел ни одного человека, который бы сожалел о том, что он такой организованный. Но я часто встречаю людей, которые сожалеют, что начали поздно учиться, что не стали своевременно откладывать деньги, что не использовали те принципы, которые приводят к успеху.

Известно, что незнание закона не освобождает от ответственности. В жизни тоже есть свои законы, и их незнание не освобождает от бедности и нужды, но нам дан разум, чтобы победить их. Поэтому, уважаемые родители, воспитывайте в себе пунктуальность, организованность, дисциплинированность и будьте примером для своих детей.

А вы, выпускники и школьники, возьмите свою жизнь под контроль, ведь это ваша жизнь, ваша судьба. А для начала – избавьтесь от синдрома студента. Используйте необходимые для достижения успеха принципы обретения стабильности. Про них мы много рассказывали в книге «Стратегия мышления бедных и богатых людей».

Запомните, непрерывно текущая вода точит самый твердый камень. Это означает, что ваши регулярные действия обязательно дадут результат, упорство и терпение помогут вам реализовать ваши мечты.

Необходимо сказать ребенку: «Ты должен научиться переводить в деньги свое время, знания, навыки, умения, свое имя, ведь даже авторитет стоит денег. Если ты умеешь превращать возможности в деньги, если ты этому научился, значит, ты финансово грамотный человек».

Мы должны показать ребенку пример для подражания, у него должны быть косвенные наставники. Потому что все дети мечтают стать похожими на такого-то актера или такого-то спортсмена. Перед вашим ребенком должен быть какой-то образ, который сможет подтолкнуть его к правильному решению и вдохновить на преодоление трудностей.

Например, можно сесть вместе с ним и составить список из пяти человек, которые обладают для него непререкаемым авторитетом. Ребенку надо давать читать хорошие книги и истории

успешных людей, тогда он сможет написать этот список. Пусть он сам пишет, но вы должны помогать ему.

*Из жизни выдающихся людей
Александр Македонский*

Александр Македонский был одним из величайших полководцев и государственных деятелей древности. Завоевав полмира, он создал собственную империю. Не зря с античных времен и до сегодняшних дней за ним прочно закрепилось прозвище «Великий».

Ранние годы Александра, очевидно, не отличались от жизни других знатных македонян. Это была своего рода начальная школа. Для получения дальнейшего образования царь Филипп, отец Александра, призвал Аристотеля, знаменитого философа. Для занятий им была выделена священная роща у македонского городка Миеза.

В этой роще Аристотель, прогуливаясь по дорожкам, читал лекции Александру и его сверстникам – детям знатных македонян. Видимо, Аристотель читал своим ученикам курсы лекций по различным предметам: философии, этике, политике, литературе, риторике, физике, ботанике, биологии, географии и медицине. Но, естественно, главное место при этом уделялось философии. Сам Аристотель придавал большое значение воспитанию.

Александр достаточно критически относился к своим учителям, конфликтовал с теми, кто пытался им командовать, но был сговорчив с теми, кто воздействовал на него способом убеждения. Со своим учителем будущий царь – вспыльчивый, гордый, себялюбивый, но вдумчивый и проникательный подросток, – нашел общий язык. Александр восхищался Аристотелем и по его собственным словам, любил учителя не меньше, чем отца, говоря, что Филиппу он обязан тем, что живет, а Аристотелю тем, что живет достойно.

*Притчи
Об истинной ценности*

Однажды к Мастеру пришел молодой человек и сказал:

– Я пришел к тебе, потому что чувствую себя таким жалким и никчемным, что мне не хочется жить. Все вокруг твердят, что я неудачник, растяпа и идиот. Прошу тебя, Мастер, помоги мне!

Мастер, мельком взглянув на юношу, торопливо ответил:

– Извини, но я сейчас очень занят и никак не могу тебе помочь. Мне нужно срочно уладить одно очень важное дело. – И, немного подумав, добавил: – Но если ты согласишься помочь мне в моем деле, то я с удовольствием помогу тебе в твоём.

– С удовольствием, Мастер, – пробормотал юноша, с горечью отметив, что его в очередной раз отодвигают на второй план.

Мастер снял со своего левого мизинца кольцо с красивым камнем.

– Возьми коня и скачи на рыночную площадь! Мне нужно срочно продать это кольцо, чтобы отдать долг. Ни в коем случае не соглашайся на цену ниже золотой монеты!

Юноша взял кольцо и ускакал. Приехав на рыночную площадь, он стал предлагать кольцо торговцам, и те поначалу с интересом разглядывали его товар. Но стоило им услышать о золотой монете, как они тут же теряли к кольцу всякий интерес. Одни открыто смеялись ему в лицо, другие просто отворачивались и лишь один торговец любезно объяснил юноше, что золотая монета – это слишком высокая цена за такое кольцо и что за него могут дать разве что медную монету, ну, в крайнем случае, серебряную.

Обойдя весь рынок и предложив кольцо доброй сотне людей, юноша вновь оседлал коня и вернулся обратно. Сильно удрученный неудачей, он вошел к Мастеру.

– Мастер, я не смог выполнить твоего поручения, – с грустью сказал он. – В лучшем случае я мог бы выручить за кольцо пару серебряных монет, но никак не золотую! Торговцы твердят, что это кольцо столько не стоит.

– Да, неплохо было бы узнать истинную ценность кольца! Ну а кто может сделать это лучше, чем ювелир? Скачи-ка к ювелиру да спроси у него, сколько он предложит за кольцо?

Юноша отправился к ювелиру. Тот долго рассматривал кольцо и, наконец, сказал:

– Передай Мастеру, что сейчас я не могу дать ему больше 58 золотых монет. Но если он даст мне время, я куплю кольцо за 70, учитывая срочность сделки.

– 70 золотых монет?! – юноша радостно засмеялся, поблагодарил ювелира и во весь опор помчался назад.

– Садись, – сказал Мастер, выслушав оживленный рассказ молодого человека. – И знай, сынок, что ты и есть это самое кольцо. Драгоценное и неповторимое! И оценить тебя может только истинный эксперт. Так зачем же ты ходишь по базару, ожидая, что это сделает первый встречный? Их мнение тебя не должно волновать.

О расстояниях

Однажды Учитель спросил у своих учеников:

– Почему, когда люди ссорятся, они кричат?

– Потому, что теряют спокойствие, – сказал один.

– Но зачем кричать, если другой человек находится с тобой рядом? – спросил Учитель. – Почему нельзя говорить с ним говорить тихо?

Ученики предлагали свои ответы, но ни один из них не устроил Учителя. В конце концов он объяснил:

– Когда люди недовольны друг другом и ссорятся, их сердца отдаляются. Для того чтобы покрыть это расстояние и услышать друг друга, им приходится кричать. Чем сильнее они сердятся, тем громче кричат.

– А что происходит, когда люди влюбляются? Они не кричат, напротив, говорят тихо. Потому, что их сердца находятся очень близко, и расстояние между ними совсем маленькое. А когда влюбляются еще сильнее, что происходит? – продолжал Учитель. – Не говорят, а только перешептываются и становятся еще ближе в своей любви. В конце даже перешептывание становится им не нужно. Они только смотрят друг на друга и все понимают без слов. Такое бывает, когда рядом двое любящих людей. Так вот, когда спорите, не позволяйте вашим сердцам отдаляться друг от друга, не произносите слов, которые еще больше увеличивают расстояние между вами. Потому что может прийти день, когда расстояние станет так велико, что вы не найдете обратного пути.

– Понравилось? Почаще вспоминайте эту притчу, милые мои дети, и все у вас будет хорошо.

ГЛАВА 25

КРИЗИС – ЧТО ЭТО ТАКОЕ И КАК С НИМ БОРОТЬСЯ?

Никогда не бывает больших дел без больших трудностей.

Вольтер

Ребенку надо объяснить, что в жизни не обойтись без кризисов. Никто от них не застрахован. Кризисы бывают разные – кризис здоровья, кризис отношений, финансовый кризис и т. д.

Но кризисы не появляются внезапно, здоровье за один день не ухудшается, отношения в одночасье не портятся, богатство за один день не исчезает. Неудача появляется в результате многократного повторения различных ошибок.

Надо рассказать об этом ребенку, чтобы он был психологически готов к кризисным ситуациям, которые неизбежны в жизни. Плохо, если у тебя не было плана, проблемы появляются именно в том случае, когда человек живет и действует спонтанно, по наитию, Если есть четкий план, рисков меньше, потому что ты управляешь ими.

Неудачи все равно будут подстерегать на пути к цели, не стоит бояться ошибок, они учат нас мудрости, не надо лишь их повторять. К кризисам надо относиться спокойно и не доводить их до уровня глобальной проблемы. Не надо жену доводить до точки кипения, не надо себя доводить до нервного срыва, не надо друзей доводить ссоры.

Если тебе не понравилось поведение твоего друга, постарайся поговорить с ним откровенно, но без злобы и обид. Если вовремя не поговорить, накопятся негативные эмоции, которые выльются в агрессию.

Тогда наступит эмоциональный кризис, который может привести к депрессии.

Если что-то не получается, не надо опускать руки. Природа такова, что бывает день и бывает ночь, но и день бывает пасмурным, когда не видно солнца, и ночь бывает лунной, когда очень светло. Всегда надо учиться у природы, и в трудные моменты набираться терпения, чтобы пережить это время. Трудности даются, чтобы человек развивался, осознавал смысл многих вещей.

Если у тебя наступил кризис здоровья, значит, ты неправильно питался, мало двигался или просто истощил свой организм. Все надо держать под контролем, детям надо объяснить, что в юном возрасте здоровье дается тебе бесплатно, и надо его ценить. Человек от рождения обладает разумом и способен воспитать в себе волю, чтобы самому строить свою жизнь.

Чтобы сохранить хорошее здоровье, не надо поддаваться соблазнам – не пей алкоголь, не кури, веди здоровый образ жизни. Иначе болезнь неизбежна. Запомни, что ежегодно в мире умирает от курения около 10 миллионов человек, и если ты хочешь быть в их числе, ты можешь курить.

Посмотри на тех, кто пьет много алкоголя, их внешний вид уже служит доказательством вредности этой пагубной привычки. Всего лишь одна капля алкоголя уничтожает 150 миллионов клеток головного мозга. И голова после чрезмерного употребления подобных напитков болит потому, что мозг пытается восстановить эти потери.

Если бы люди могли только представить, насколько вреден алкоголь, они бы перестали пить. Ради короткого наслаждения ты убиваешь себя, отравляешь свой организм. А если ты будешь употреблять алкоголь часто, наступит зависимость, ты не сможешь жить без него и станешь алкоголиком, а это болезнь, которую трудно вылечить.

Старайся не вести аморальный образ жизни, потому что чистота твоего разума и тела дают тебе огромную силу. И если ты соблюдаешь эти правила, то сохраняешь свой интеллект, свои способности. Ты сможешь добиться результатов, которые доступны гениям, а вредные привычки лишь мешают тебе, забирают у тебя энергию. Никто не получает премий за курение, никто не добивается уважения благодаря пьянству.

Настоящее наслаждение получаешь, когда реализуешь свои мечты, выполняешь обещания, данные родителям, если ты смог стать их гордостью, если добился успеха и помог другим. Тогда ты чувствуешь себя достойным человеком. Все остальное – самообман, мираж, который со временем исчезнет.

Если у тебя финансовый кризис, много долгов, и ты не знаешь, как их вернуть, ты должен соблюдать некоторые правила. Во-первых, ты должен поговорить со всеми, кому ты должен, чтобы отсрочить оплату. И сказать им: «Я никуда не убегаю и все верну, только дайте мне время, сдвиньте сроки, чтобы я мог поправить свои дела». Не бойся, люди поймут, если ты все объяснишь откровенно, но не поймут, если начнешь скрываться от них.

Следующий шаг – договориться со своими клиентами, чтобы они поддержали тебя, например сделали предоплату, договориться с поставщиками, чтобы они поставляли товар в кредит. Необязательно иметь деньги, чтобы заниматься бизнесом. Надо научиться налаживать отношения и делать бизнес с минимальными финансовыми вложениями. Если ты научишься с минимальными расходами получать хороший доход, станешь сильным бизнесменом. А если ты ждешь, когда появятся деньги, чтобы делать бизнес, ты никогда не добьешься успеха.

Далее обзвони всех, кто должен тебе, и попроси их побыстрее расплатиться с тобой. Объясни свою ситуацию, скажи, что деньги тебе очень нужны. Если должники будут говорить о своих проблемах, скажи, что попал в ситуацию, когда ты не можешь думать о чужих проблемах, и снова попроси вернуть долг, настаивай на этом.

Затем проанализируй свои расходы и сократи их до минимума, оставив только самые необходимые. Чем меньше тратишь, тем больше остается.

Следующий момент – ты должен разработать антикризисную программу, а для этого составить график оплаты долгов. Думай, как можно увеличить свои доходы и расплатиться с кредиторами.

Затем рассмотри все свои возможности привлечения инвестиций или партнеров, чтобы не брать кредиты и не усугублять ситуацию. Старайся не брать в долг снова.

Деньги не всегда помогают бизнесу. Если он неправильно организован, то превращается в пассив и забирает все средства, сколько бы ты ни вложил.

Ты должен понять, что кризис наступил потому, что ты не планировал свои действия. Надо составить план и учесть в нем все риски. Тогда ты сможешь управлять ими и избежать многих проблем, а с неизбежными кризисами тебе будет проще справляться.

Притчи

О проблемах жизни

Однажды осел упал в колодец и стал громко кричать, призывая на помощь. На его крики прибежал хозяин и развел руками – вытащить ослика из колодца было невозможно.

Тогда хозяин рассудил так: «Осел мой уже стар, ему недолго осталось, а я все равно хотел купить нового молодого осла. Этот колодец уже совсем высох, и я уже давно хотел его засыпать и вырыть новый».

Так почему бы сразу не убить двух зайцев – засыплю я старый колодец да и ослика заодно закопаю».

Недолго думая, он пригласил своих соседей, все дружно взялись за лопаты и стали бросать землю в колодец.

Осел сразу же понял, что к чему и начал вопить еще громче, но люди не обращали внимания на вопли и молча продолжали бросать землю в колодец.

Однако очень скоро ослик замолчал. Когда хозяин заглянул в колодец, он увидел следующую картину – каждый кусок земли, который падал на спину ослика, тот стряхивал и приминал ногами. Через некоторое время, к всеобщему удивлению, ослик оказался наверху и выпрыгнул из колодца!

В жизни каждого из нас бывают неприятности и проблемы. Но относиться к ним надо спокойно – «стряхивать» и «приминать» каждую упавшую на вас проблему, чтобы подняться выше.

Как правильно относиться к жизненным трудностям

В начале урока Учитель взял стакан, в котором было немного воды. Он показал его ученикам на вытянутой руке и спросил:

– Как вы думаете, сколько этот стакан весит?

Посыпались различные версии: 50 грамм! 100 грамм!

125 грамм!

Учитель сказал:

– Вообще-то, я и сам не знаю, сколько он весит, я не взвешивал. Но скажите, что случится, если я продержу его так несколько минут?

Ученики ответили:

– Ничего.

– Хорошо, что будет, если я буду держать его в течение часа? – продолжал учитель.

Один из учеников сказал:

– У вас заболит рука.

– Верно, а что будет, если я простою со стаканом в руке на протяжении всего дня? – задал вопрос учитель.

Другой ученик ответил:

– Рука онемееет и будет совершенно обессилена от мышечного перенапряжения, и наверняка придется обратиться за медицинской помощью, – и все засмеялись.

– Отлично, – подтвердил учитель, – но изменится ли в течение дня вес стакана?

– Нет.

– Тогда чем же вызваны такие последствия?

Ученики молчали в замешательстве.

– Что я должен сделать, чтобы исправить положение? – спросил учитель.

Несколько голосов ответило:

–Поставить стакан на стол.

–Точно. Так вот: так же следует поступать и с жизненными трудностями. Если вы будете думать о них десять минут, все будет нормально. Если вы продолжите держать их в своей голове, вы почувствуете себя хуже. Будете думать о них днями напролет – и они обесселят и парализуют вас. Очень важно размышлять о сложностях и проблемах вашей жизни, искать выход. Но еще важнее вовремя «ставить их на стол».

Каждый день перед сном отложите ваши трудности в сторону. Тогда вы будете просыпаться полными сил и готовыми преодолеть любые препятствия, которые прибережет для вас судьба.

ГЛАВА 26

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЗАЛОГ ЖИЗНЕННОГО УСПЕХА

*Давай наставления только тому, кто ищет знаний, обнаружив свое невежество.
Конфуций*

Известная компания IBM провела исследование, которое длилось 35 лет, и выяснила, что самые эффективные инвестиции – это инвестиции в образование, потому что один доллар, вложенный в обучение, увеличивается в 37 раз.

Поэтому всегда от 10 до 50% денег, которые ты зарабатываешь, вкладывай в свое образование. Нужно, чтобы у тебя всегда были деньги на то, чтобы посещать тренинги, приобретать нужные книги и журналы.

Доход человека определяется уровнем его знаний, приобретенными навыками и умениями. Это означает, что цена умений и знаний человека – это его доход.

Поэтому чем больше учишься, тем больше получаешь. Вывод такой – умным быть выгодно.

Постарайся ежедневно читать, работай над собой, используй все возможности для получения знаний. От этого зависит твое будущее, твой уровень жизни. Образование – лучшая сфера для инвестиций, не забывай откладывать на него часть своего дохода.

Один час времени, который ты тратишь на чтение книги, даст тебе больше прибыли в долгосрочной перспективе, чем работа в течение месяца. Многие люди не читают книг, думая, что это – пустая трата времени. И говорят: «Нет времени». Представьте, что вы собираетесь доехать из Бишкека в Каракол, но прибор показывает, что скоро бензин закончится, а вы говорите: «Нет у меня времени машину заправлять!» Понятно, что тебя ждет на полпути. И не дай бог, если это случится зимой.

Часто люди говорят, что на чтение книг у них нет времени. В результате они совершают тысячи ошибок. Занимаются бизнесом год и получают массу проблем, которые решают затем целые пять лет. Поначалу для многих учеба или чтение книг выглядит потерей времени и пустой тратой денег.

Вот моя история. Я учился управлению деньгами и бизнесом 2876 часов. Дела шли хорошо, деньги есть. Мы запускали один за другим проекты в нескольких странах. Однажды утром зазвонил телефон.

Наставник говорит, что надо приехать и прослушать трехмесячный обучающий курс.

А у меня времени катастрофически не хватало. Думал: «Только не сейчас». Я извинился и спросил, можно ли хотя бы через полгода. И объяснил, что сейчас открыл несколько бизнесов, их надо поставить на ноги, набратьнемного клиентов и раскрутиться, тогда будет легче, и я обязательно приеду.

Полгода спустя у меня проблем стало значительно больше. Я вообще не мог никуда уехать и снова попросил у наставника разрешения приехать через год. Он сказал: «Как хочешь». Так я не мог попасть на учебу в течение пяти лет. И за это время успел дважды обанкротиться и оказаться в долгах.

Три месяца я провел в депрессии, никуда не выходил из дома, чувствовал себя никому не нужным. Иногда появлялись мысли о самоубийстве. Денег не было вообще. Долги давили,

кредиторы звонили и устраивали истерики. Люди, которые стремились получить у меня автограф, теперь тыкали в меня пальцем и считали мошенником.

Эти дни я не забуду никогда. Я дошел до того, что начал терять память. Если мне что-то говорили, через полчаса я забывал, о чем был разговор. Трудно вспоминать об этом состоянии, врагу не пожелаю такого. Может быть, для вас это просто слова, но мне было по-настоящему тяжело и страшно. Ты работаешь, надеешься добиться хороших результатов, но все получается наоборот.

На меня написали заявление в правоохранительные органы, обвинили в мошенничестве. И это сделали люди, которые бывали у меня в гостях, те, кого я больше всего поддерживал и кому помогал. Когда тебя постигает неудача, всем кажется, что ты больше никогда не поднимешься. Но это не так.

Я потерял все свое состояние и остался с кучей долгов. Но благодаря семье через три-четыре месяца я начал приходить в себя. В общем, у меня появилось время, печальный опыт и долги. Я позвонил своему наставнику и сказал, что хочу прийти на обучение. В ответ он сказал:

«Конечно, приезжай». Я поехал, но ничего не сказал ему о своем положении. Старался держаться так, как будто все в порядке.

В первые 10 дней учебы я понял все ошибки, которые совершил. Тогда я заплакал, а наставник спросил, почему я плачу. Я ответил, что если бы пять лет назад, когда он приглашал на учебу, я приехал, то смог бы сэкономить пять лет своей жизни, кучу денег и не оказался в долгах. Тогда он спросил сумму долга, я назвал, и он ответил: «Ты сам отбросил себя назад минимум на десять лет, пять лет прошло, еще столько же тебе понадобится, чтобы избавиться от долгов». На самом деле проблемы появились только потому, что я не поехал учиться. Если бы я прошел обучение в нужный момент, может быть, я бы продвинулся вперед на 20 лет, действуя правильно.

В процессе учебы ум развивается, ты видишь свои ошибки и понимаешь, как правильно поступить.

Дорогой читатель! Учись, учись, учись и всегда оставайся учеником. Читай много. **Всегда оставайся человеком**, что бы ни происходило в твоей жизни. **Сохрани чистую совесть**. Она тебе всегда поможет и даст силу пережить любые трудности. Никогда не спорь из-за денег. Деньги того не стоят. Не рискуй своими отношениями ради денег. Служи своим родителям. Помогай нуждающимся всем, чем сможешь. Ухаживай за своими учителями и пожилыми людьми. Никогда не бери чужое, даже если у тебя нет своего. **К мудрости приходят через служение, а к богатству – через размышления и труд.**

Я мечтаю увидеть тебя преуспевающим. Живи достойно. Никогда не сдавайся. **Стань успешным и богатым. Ведь бедным может стать каждый.**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Уважаемые читатели!

Если вы дочитали книгу до этой страницы, значит, мы с вами идем по одному пути. Эта книга написана в очень простой и доступной форме, чтобы быть понятной каждому независимо от уровня образования и социального статуса. Если вы нашли в ней что-то полезное для себя, мы будем очень рады.

А свою благодарность нам вы обратите в помощь тем, кто нуждается в знаниях, во вдохновении. Измените судьбу одного человека и помогите ему прийти к успеху. Пусть в мире будет больше счастья успешных людей. То, что вы хотели сказать нам, скажите им, то добро, которое вы хотели сделать нам, сделайте им. Пусть жизнь станет лучше.

Служите людям независимо от их веры и национальности. Любовь, мудрость и знания не знают этнической и религиозной принадлежности. Они сохраняются в веках и остаются в сердцах людей.

Если вы прочитали эту книгу, считайте, что уже поднялись на одну ступеньку по лестнице, ведущей к успеху. Соблюдая изложенные в книге принципы, определяя на их основе стратегию и планируя свои действия, вы добьетесь многого. Помните, что полученные знания – это лишь семена, а от того, в какую почву вы будете их сажать и как за ними ухаживать, напрямую зависит результат.

Иногда наш мозг нас обманывает, внушая нам, будто достаточно овладеть определенным объемом информации, чтобы изменить качество жизни. Но на самом деле цель любого обучения – не просто получить знания, а научиться использовать их, чтобы получить позитивный результат. Я очень хочу видеть вас на вершине жизни. Станьте успешным и дайте руку помощи другим людям.

Если книга чему-то вас научила, постарайтесь использовать полученные знания в реальной жизни. Если вам что-то не понятно, пишите нам на нашу электронную почту, и мы обязательно ответим. Наша миссия – служить вам.

Мы сейчас проводим научное исследование о том, как создать массовую стандартную систему обучения финансовой грамотности, которая поможет добиться финансовой стабильности. Мы мечтаем о том, чтобы как можно больше людей стали образованными и состоятельными. Мы стремимся дать знания, которые помогут тем, кто оказался в долгах, выйти из этой ситуации, а тем, кто хочет взять кредит, правильно и эффективно распорядиться им, чтобы получить доход.

Мы хотим, чтобы деньги не были для людей источником страданий, а стали помощниками в достижении успеха. Поэтому поддерживайте с нами связь, пишите нам, мы ответим каждому.

Мы постараемся дважды в год проводить встречи с читателями в таких крупных городах, как Бишкек, Алматы, Москва, Киев, Астана и т. д. А вы старайтесь на этих встречах задавать те вопросы, ответы на которые помогут решить вам ваши проблемы.

Если вам понравилась эта книга, если она вам реально в чем-то помогла, пожалуйста, рекомендуйте ее своим друзьям.

Мы хотим, чтобы для тех, кто ищет себя, эта книга стала путеводителем в жизни. Для тех, кто ищет наставника, – стала наставником, для тех, кто потерял надежду, – оказалась источником вдохновения, для тех, кто потерял уверенность, – открыла возможности, а для тех, кто хочет помочь своей стране, – она подсказала бы способы это сделать.

В книге Зига Зиглара «До встречи на вершине»¹ есть такие строчки «Вы можете добиться всего, чего захотите, если в достаточной степени помогаете другим людям получить то, что хотят они». Дайте руку помощи многим людям. Мы желаем вам успеха.

Я рад, что с помощью этой книги познакомился с вами. А встретившись, я хотел бы пожать вам руку и поздравить вас с большими достижениями. Успех надо в себе воспитать. И я желаю вам удачи в этом!

*С глубоким уважением,
Саидмурод Давлатов*