

# Оглавление

Предисловие .....	7
<b>1. Что такое деньги?</b> .....	9
<b>2. Мифы о деньгах</b> .....	35
<b>3. Как грамотно распоряжаться финансами ...</b>	63
<b>4. Как выбраться из долгов и не влезать в них</b>	79
<b>5. Как увеличить доход</b> .....	99
<b>6. Как сколотить состояние</b> .....	121
<b>7. Законы денег</b> .....	137
<b>8. Как сохранить и защитить свое состояние</b>	155
<b>9. Деньги и счастье</b> .....	167
<b>10. Законы процветающей экономики</b> .....	179

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Деньги были и остаются одним из самых волнующих и противоречивых феноменов в мире. О том, что такое деньги, почему у одних они есть, а у других нет, как их заработать и как ими грамотно распоряжаться, написано бесчисленное количество книг, статей, блог-постов, прочитано множество лекций. Тем не менее взгляды обывателя на проблему денег можно выразить одним словом: *замешательство*.

Вследствие огромного потока дезинформации, или финансового шума, многие верят в свою птицу счастья и полагаются исключительно на удачу: они считают, что разбогатеть можно только по счастливой случайности. Как результат, люди не реализуют свой потенциал и, что еще хуже, навсегда расстаются со своими мечтами. Однако в этом не было и нет никакой необходимости, потому что секреты успешного накопления капитала *уже известны*.

В этой книге Брайан Трейси не только развенчает мифы о деньгах, но и объяснит законы денег. Мифы основываются на общепринятых представлениях и необоснованных утверждениях, и это важно помнить.

Главная цель книги — понятно изложить науку о зарабатывании денег и покончить с некомпетентностью

в финансовых вопросах. Если вы примените изложенное к своей жизни и бизнесу, то непременно достигнете финансового успеха.

---

**Цель этой книги – понятно изложить  
науку о зарабатывании денег и покончить  
с некомпетентностью в финансовых вопросах.**

---

# 1

## Что такое деньги?

До появления денег существовал бартер, или натуральный обмен товарами и услугами. В доисторические времена можно было изготовить металлическое копье или горшок и обменять его на шкуру животного.

С развитием цивилизации бартер стал слишком неудобным. Люди поняли, что можно обменивать свои товары и услуги на редчайшие морские раковины и бусы из ракушек (у американских индейцев), золото, серебро, монеты и другие ценные предметы, которые потом можно обменять на курицу, козу или необходимую утварь.

Так зародилась эра денег, и сущность их не изменилась, хотя многие этого не понимают. Деньги делают товарообмен более эффективным. Сегодня мы ходим на работу и «обмениваем» свой труд на деньги, на которые потом покупаем товары и услуги, произведенные другими людьми. По сути, деньги — это средство обмена результатами труда.

Итак, первый закон денег — это *закон обмена*: деньги служат средством обмена одних товаров и услуг на другие.

Первый постулат закона обмена гласит: деньги выступают мерой стоимости товаров и услуг. Дело в том, что сами по себе вещи не имеют стоимости: она определяется тем количеством денег, которое люди готовы отдать за эту вещь. Вы не можете сказать, сколько стоит ваш товар или услуга, пока их не оценят другие, следовательно, стоимость субъективна. Это основной тезис австрийской школы, которая признана лучшей, самой прогрессивной экономической школой за всю историю человечества. Иными словами, стоимость, или ценность, какого-либо блага базируется на чувствах и суждениях потенциального покупателя в момент принятия им решения о покупке.

---

### **Деньги – это средство обмена результатами труда.**

---

Второй постулат закона обмена гласит: труд рассматривается как фактор производства, то есть как затраты. Это сводит на нет почти все экономические аргументы и споры о том, какой должна быть почасовая ставка: 15 долларов или сколько-то еще. Каждый из нас склонен оценивать собственные усилия как нечто особенное, глубоко личное, ведь мы вкладываем в свой труд частицу себя. Для остальных наш труд — это просто затраты, стоимость конечного продукта.

Существующее определение человека — *homo economicus* — означает, что мы всегда действуем из экономических соображений, то есть стараемся получить наибольшую выгоду за наименьшую цену. Это заложено в нас генетически, на уровне ДНК, и так было на протяжении всей истории человечества. Мы никогда не заплатим больше, если есть возможность заплатить меньше. Почему так активно развивается промышленность в Китае, на Тайване, во Вьетнаме или Индонезии? Именно потому,

что любой покупатель или работодатель хочет получить максимальную выгоду за минимальную цену; американского потребителя не заботит, где и кем произведен товар: для него важна цена.

Сейчас все говорят об офшорах и перенесении производств в третьи страны, причем перенести рабочие места в страны третьего мира с их дешевой рабочей силой требуют не компании, а именно потребители. Почему почти вся продукция Apple производится в Китае? Потому что стоимость ее производства в высокоразвитой стране в три-четыре раза выше, чем в Китае, а потребители не желают оплачивать эту разницу. Они хотят получать наибольшую выгоду за наименьшую цену, поэтому ратуют за перемещение рабочих мест.

По этой причине вы не можете устанавливать объективную стоимость своего труда, протестуя и требуя повышения заработной платы. В условиях конкурентной рыночной экономики уровень вашего дохода и финансового благополучия определяется только тем, сколько готовы платить за ваш труд другие люди.

Третий постулат закона обмена гласит: количество заработанных нами денег является мерой оценки нашего трудового вклада. Иными словами, наше финансовое благополучие определяют потребители на рынке. Именно клиенты компании, в которой мы работаем, решают, сколько они будут платить за производимые компанией товары и услуги. Не существует *объективной* суммы трудового вознаграждения: оплата труда находится в прямой зависимости от количества и качества трудового вклада, а также от его оценки другими людьми.

Когда я говорю, что мы каждый день конкурируем с сотрудниками своей компании, многие не соглашаются: «Мы не конкурируем, а работаем вместе, ведь мы одна

команда». В действительности заработная плата каждого сотрудника рассчитывается индивидуально, поэтому в большинстве компаний не разрешается обсуждать ее с коллегами. Уровень оплаты вашего труда определяет вашу значимость для организации в сравнении с остальными работниками, то есть вашу ценность.

Четвертый постулат закона обмена гласит: деньги — это причина, а не следствие. Ваш трудовой вклад в стоимость товара или услуги является причиной, а зарплата или вознаграждение — следствием. Чтобы изменить следствие, нужно изменить причину. Как сказал Эрл Найтингейл, закон причины и следствия — это основной закон нашей повседневной жизни, науки, технологий, денег.

Пятый постулат закона обмена гласит: чтобы получать больше денег за свой труд, нужно увеличить ценность последнего. Люди думают, что можно хорошо зарабатывать и без дополнительных усилий. Когда их спрашивают: «А где же брать деньги?», они пожимают плечами: «Где-нибудь», а затем неуверенно продолжают: «Ну, деньги можно брать у тех, кто много зарабатывает». Иначе говоря, нужно брать и отдавать тому, кто, выражаясь экономическими терминами, создает меньшую стоимость. Такая субъективная позиция — «ведь я имею право жить лучше» — абсолютный нонсенс. Она ведет к волнениям в обществе, забастовкам и прочим социальным проблемам.

---

**Оплата труда находится в прямой зависимости  
от количества и качества трудового вклада,  
а также его оценки другими людьми.**

---

Секрет хороших заработков и финансового благополучия заключается в добавленной стоимости. Иногда я провожу опрос с целью узнать, сколько людей работает

## 2

### Мифы о деньгах

Прежде чем объяснять законы денег, нужно развенчать многочисленные заблуждения, полуправду и откровенную ложь на эту тему — мифы о деньгах.

Почему многие люди всю жизнь бедствуют? Одна из причин заключается в том, что они верят в абсолютно невозможные вещи. В «Алисе в Стране чудес» главная героиня говорит Безумному Шляпнику: «Вы вряд ли в это поверите. Это невозможно», — на что Безумный Шляпник отвечает: «Нет, я развил у себя способность поверить хотя бы в две невозможные вещи до завтрака».

Важнейший из всех законов, определяющий все происходящее, был открыт до нашей эры Аристотелем. Он сформулировал принцип причинности, который сегодня мы называем законом причины и следствия. Во времена, когда все верили в богов, чудеса, удачу и тому подобное, он заявил, что мы живем в упорядоченной Вселенной, где все происходит по какой-либо причине или в силу ряда причин, знаем мы о них или нет. Чтобы получить



результат или увидеть эффект, нужно проследить цепочку действий, которые могут к этому привести.

Если вы хотите удвоить свой доход, найдите тех, кто работает в вашей области и зарабатывает в два раза больше вас, а потом проанализируйте, как они к этому пришли. Вы обнаружите, что все, кто сегодня зарабатывает в два раза больше вас, когда-то зарабатывали в два раза меньше. Наверняка они что-то для этого предприняли. Расспросите их или прочитайте их книги, статьи, интервью. Успешные люди охотно делятся своими секретами. Если вы поступите так, как не раз поступали они, то по закону причины и следствия получите те же результаты.

Мы живем в мире, которым управляют законы, а не случай, удача или совпадение. Закон причины и следствия гласит: каждое следствие имеет свою причину. Каждое следствие — успех или неудача, богатство или бедность — имеет вполне определенную причину или ряд причин. Каждая причина или действие имеет то или иное следствие, независимо от того, видим мы его или нет, нравится оно нам или нет. Это железный закон человеческой судьбы, а значит, вы можете управлять своим будущим. Исаак Ньютон назвал это *законом действия и противодействия*: каждому действию есть равное по силе противодействие. Это закон Вселенной.

Таким образом, сколько вы вкладываете в создание добавленной стоимости, столько и получаете. Если вы ничего не вкладываете, то ничего и не получите. Вы не можете нарушить этот закон. Как сказал Наполеон Хилл, автор бестселлера «Думай и богатей», «никогда не пытайтесь перехитрить матушку-природу».

Всегда помните: согласно закону причины и следствия все наши достижения: богатство, процветание, успех — являются следствием конкретных причин или действий.

Как метко заметил Эрл Найтингейл, нельзя сидеть перед пустой печью и просить: «Дай мне тепла, а потом я принесу тебе дров». Это то же самое, как если бы фермер сказал полю: «Дай мне урожай, а потом я что-нибудь посею». Законы природы так не работают. Сначала вы что-то вкладываете, а потом получаете отдачу. В мире полно людей, которые говорят: «Если они хотят, чтобы я лучше работал, пусть мне больше платят». Нет, все наоборот. Начните лучше работать и больше производить, и вам обязательно заплатят больше.

Если вы можете отчетливо представить себе желаемый результат, то с большой долей вероятности его получите. Можете изучить истории людей, которые достигли той же цели, и, повторив их действия, получить те же результаты.

Я провожу обучающие семинары и курсы по всему миру. Они базируются на надежных, проверенных принципах создания успешного бизнеса. Недавно я был в Хельсинки, и участник одного из моих прошлогодних семинаров сказал, что он полностью изменил модель ведения бизнеса и увеличил обороты в 50 раз. Применяв закон причины и следствия, он проанализировал причину интересующего его результата. До этого в его компании никогда ничего подобного не делали и только удивлялись, почему не растут продажи и прибыль. В результате всего за год проблемный стартап стал одной из самых успешных компаний в стране.

---

**Согласно закону причины и следствия все наши достижения: богатство, процветание, успех — являются следствием конкретных причин или действий.**

---