

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
----------------	---

ЧАСТЬ I. ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА (ДЕНЕЖНЫЙ КОД)

Глава 1. ЗАВОЮЙТЕ СВОЮ ФИНАНСОВУЮ СВОБОДУ	19
Глава 2. ВЕРНИТЕ СЕБЕ СТРАСТЬ К ЖИЗНИ	28
Глава 3. КАК ПЕРЕЖИТЬ КРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА	37
Глава 4. ПОЧЕМУ ВОЗНИКАЮТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ	45
Глава 5. ЧЕТЫРЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ	60
Глава 6. ВЫХОД НА ПЕНСИЮ, НЕОПРЕДЕЛЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ БУДУЩЕЕ	68
Глава 7. ВЫ ЖИВЕТЕ В МИРЕ, КОТОРОГО БОЛЬШЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ?	77
Глава 8. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРИШЛА, ЧТОБЫ ОСТАТЬСЯ	87
Глава 9. ФИНАНСОВЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА	93
Глава 10. ЧЕМУ ВАС НИКТО НЕ УЧИЛ О ДЕНЬГАХ	105
Глава 11. ПРИКЛАДНОЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ	113
Глава 12. СОВЕСТЬ И ДЕНЬГИ	122
Глава 13. СЛОВАРЬ БОГАТСТВА	131
Глава 14. 30 ВОПРОСОВ, КОТОРЫЕ ЗАСТАВЯТ ВАС ЗАДУМАТЬСЯ	137

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 15. ПЕРЕМЕНЫ УЖЕ НАЧАЛИСЬ	143
Глава 16. ЧЕТЫРЕ ОСНОВНЫХ МЕСТА РАБОТЫ	157
Глава 17. ТРИ РОЛИ И ИХ СПОСОБ ДОХОДА	161
Глава 18. РАБОТА НА СЕБЯ	172
Глава 19. ДЕВЯТОЕ ЧУДО СВЕТА: «ПАССИВНЫЙ ДОХОД» ..	179
Глава 20. РЫЧАГИ: СИЛА, КОТОРАЯ ДВИГАЕТ ГОРЫ	189
Глава 21. ИНВЕСТИРОВАТЬ ИЛИ ДЕЛАТЬ СТАВКИ?	197
Глава 22. ОПТИМАЛЬНЫЙ ДОЛГ И ПЛОХОЙ ДОЛГ	211
Глава 23. ДЕНЕЖНЫЙ КОД	219

ЧАСТЬ II. ОТ СОТРУДНИКА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ (ДЕНЕЖНЫЙ КОД В ДЕЙСТВИИ)

Глава 24. ЧАСТЫЕ ОПРАВДАНИЯ, ЧТОБЫ НЕ ПРЕДПРИНИМАТЬ ДЕЙСТВИЙ	227
Глава 25. ТРИ СЕКРЕТА УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	241
Глава 26. ПРИНОСИТЕ БОЛЬШУЮ ПОЛЬЗУ ОГРОМНОМУ КОЛИЧЕСТВУ ЛЮДЕЙ	247
Глава 27. СЕКРЕТ ДЕНЕГ В ТОМ, ЧТОБЫ ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ	252
Глава 28. ПРЕВРАТИТЕ СВОЙ ТАЛАНТ В ДОХОД	258
Глава 29. 12 ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ НАВЫКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	263
Глава 30. ПОЖАЛУЙСТА, НЕ БУДЬТЕ «САМОЗАНЯТЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ»	272
Глава 31. КРИВАЯ СЧАСТЛИВОГО БИЗНЕСА	278
Глава 32. НАЧНИТЕ С МАЛОГО, ДУМАЙТЕ О БОЛЬШЕМ	281
Глава 33. НАЧАТЬ С ЧИСТОГО ЛИСТА	285
Глава 34. ДЕЙСТВУЙТЕ, И ВАМ ПОВЕЗЕТ	291

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 35. КЛЮЧИ К ДЕЙСТВИЮ	300
Глава 36. ВАШЕМУ БИЗНЕСУ НУЖЕН СУПЕРПРОДУКТ	309
Глава 37. ВОСПРОИЗВОДИТЕ ПРОВЕРЕННУЮ МОДЕЛЬ УСПЕХА	316
Глава 38 . СИСТЕМА? СИСТЕМА!	322
Глава 39. РАЗУМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ	329
Глава 40. РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИЧИНЫ КОРАБЛЕКРУШЕНИЯ	338
Глава 41. ЕСЛИ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ БИЗНЕСОМ, НУЖНО НАУЧИТЬСЯ ПРОДАВАТЬ	346
Глава 42. ПРОДАЮЩАЯ РЕКЛАМА	357
Глава 43. ВАРИАНТ МНОГОУРОВНЕВОГО МАРКЕТИНГА ...	361
Глава 44. «Я» КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ ТОВАРНЫЙ ЗНАК	368
Глава 45. СМЕЛО ПРОДВИГАЙТЕ СЕБЯ	372
Глава 46. ЕСЛИ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ БИЗНЕСОМ, ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИНТЕРНЕТ	378
Глава 47. СОЗДАЙТЕ ПРОДАЮЩИЙ САЙТ	383
Глава 48. ВАШИ ПОСТАВЩИКИ ОНЛАЙН-УСЛУГ	387
Глава 49. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ, КОТОРОМУ НЕВОЗМОЖНО СОПРОТИВЛЯТЬСЯ	390
Глава 50. ПОДВОДЯ ИТОГИ	398
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ОТ РАЙМОНА	408
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ	412
БИБЛИОГРАФИЯ	414

ВВЕДЕНИЕ

Я убежден, что для достижения определенной цели сначала нужно *стать другим* человеком. Для улучшения любой сферы нашей жизни сперва необходима работа над собой. Это всегда происходит в определенном порядке. Деньгам не чуждо такое правило. Для того чтобы наше финансовое положение изменилось, придется «переформировать» себя. Эта книга о личной трансформации и о том, как начать жить по-другому.

В работе с людьми я обнаружил, что они очень часто хотят, чтобы обстоятельства их жизни стали лучше. При этом почти никто не готов менять образ своего мышления. Закон причинно-следственной связи учит:

ВВЕДЕНИЕ

«Мы — это наши убеждения». Невозможно переделать внешние обстоятельства под то, чем человек не является. Рано или поздно любой из нас должен будет задать себе следующий вопрос: совпадают ли мои убеждения с моими желаниями?

Парадоксально, но люди, которые больше всего нуждаются в переменах, — это именно те, кто наиболее к ним не склонен и не отличается гибкостью. Возможно, они думают, что изменить свое мнение — значит проявить слабость. В то же время они чувствуют себя неуверенно, когда слышат от других, что когнитивная ригидность¹ отделяет их от желаемого.

В этой книге я предлагаю поменять ваше представление о деньгах. Денежный код содержит информацию, приобретающую смысл при определенном типе мышления, который эта книга рекомендует развить читателю. «Денежный код» отвечает на вопросы о финансовой свободе. Однако я заранее уверен, что не всем понравятся эти ответы.

На самом деле я не думаю, что существуют проблемы. Есть только их решения, которые нам не нравятся. Наши проблемы не в мире, а в сознании, которое его созерцает. Окончательное решение финансовых трудностей требует забыть все то, что на сегодняшний

¹ Неготовность менять свою картину мира при получении новой информации. (Прим. лит. ред.)

ВВЕДЕНИЕ

день доказало свою неэффективность. Эта книга предлагает изменение стереотипных парадигм в отношении денег.

Говорят, что каждая жизнь является отражением решений, привычек, выборов, убеждений, эмоций и действий, которые привели к тому, что мы имеем в настоящий момент.

Если люди продолжают верить, что их финансовые трудности не зависят от мышления и поведения, то им будет сложно изменить свою жизнь.

Я доказал, что экономические проблемы вызваны не деньгами, а ментальными стереотипами в отношении денег. Личная экономика в нормальных условиях — это отражение моделей мышления, решений и поведения. Деньги делаются в уме.

Почти все, что среднестатистический человек знает о деньгах, основано на его мировоззрении. Финансовый успех — это один вид умственного программирования (цифры с многочисленными нулями), а финансовый провал — другой (цифры с несколькими нулями). В обоих случаях все будет сводиться к программному обеспечению или программам, заложенным в мозге: по-

ВВЕДЕНИЕ

беда или поражение в игре на деньги. Чтение этой книги поможет людям перепрограммировать себя на достижение успеха.

Разница между профессионалами и остальными заключается в том, что первые применяют подходящие формулы, а вторые — нет.

Эта книга научит вас отличать одних от других. Я предлагаю вам изучить ее, возвращаясь к отдельным главам, как к хорошему другу за советом, пока все содержание не будет освоено. Мою книгу можно читать, перечитывать, делать заметки и подчеркивать важное. Я бы хотел, чтобы она стала вашей настольной книгой как предпринимателя. Пожалуйста, считайте меня своим финансовым коучем. Я могу помочь вам улучшить отношения с деньгами.

Ниже изложены самые абсурдные небылицы о деньгах, которые я когда-либо слышал. Это необоснованные мифы, суеверия и предрассудки. Я убедился, что основная причина проблем — это уверенность человека в своей правоте или знании истины. Вот некоторые (не все) иррациональные представления о деньгах: меня не интересуют деньги; нельзя быть богатым и духовным; чтобы

ВВЕДЕНИЕ

разбогатеть, нужно много работать; бедный, но честный; более благородно и духовно быть бедным; богатые — плохие люди; ты не можешь веселиться и зарабатывать деньги; с деньгами я становлюсь плохим человеком; если я выиграю, кто-то проиграет, денег на всех не хватит; деньги это не важно; деньги возвращают; чем больше зарабатываешь, тем больше платишь налогов; деньги не приносят счастья; деньги грязные... Само перечисление этих «истин» утомляет. Теперь вы понимаете, почему существует так много финансовых проблем?

Если вы придерживались какого-то из перечисленных убеждений, не стоит испытывать дискомфорт, не вините себя. На самом деле важно не то, во что вы верили до сегодняшнего дня, а то, во что вы решите верить с этого момента. Давайте внесем ясность в этот вопрос. Я считаю, что успешное развитие отлично сочетается с возможностью приносить пользу и помогать другим людям.

Люди обычно не видят связи между своими убеждениями и доходом — это кажется им абсолютно разными вещами. В этой книге я объясняю, почему в действительности они взаимосвязаны. Годы работы в банковской сфере научили меня тому, что процветание — это «интеллектуальный багаж».

Люди, которые приняли идеи, излагаемые в этой книге и на моих курсах, изменили свое финансовое по-

ВВЕДЕНИЕ

ложение. Я хочу внести свой вклад в финансовое образование людей, чтобы облегчить страдания из-за экономических вопросов. Эта книга также посвящена трансформациям, которые претерпевает мир, требуя от нас нового образа мышления. Ведь когда правила меняются, необходимо найти другой способ игры. Знаете ли вы правила новой экономики? Я расскажу вам все, что знаю сам.

Прямо сейчас во всем мире проживают миллионы людей, у которых есть зарплата, но нет жизни. Стремясь обрести финансовую свободу, они хотят поменять профессию и создать для себя новую реальность. Я думаю, что всем нам нужна встряска, шок, чтобы пробудиться ото сна, который привязывает многих людей к тем, кого они не любят и кто не делает их свободными и богатыми.

Но я не хочу никого оскорбить или навязать читателям свое мнение. Пожалуйста, я прошу, чтобы никто не воспринимал прочитанное как личную претензию. Со своей стороны я обязуюсь писать о деньгах прямо и ясно.

Когда я говорю о системе образования, я искренне не хочу, чтобы хоть один преподаватель подумал, что речь идет о нем. Для меня учителя — это герои и героини, которые совершают чудо из ничего. Моя сестра — преподаватель в средней школе, работает с подростками, и я не понаслышке знаю, что ее повседневная жизнь

ВВЕДЕНИЕ

тяжелее, чем любой из нас может себе представить. Я испытываю признательность и уважение ко всем профессионалам в этой сфере.

Книга состоит из двух частей: «Финансовая Свобода» — Денежный код и «От сотрудника к предпринимателю» — Денежный код в действии. В первой части основное внимание уделяется образу мышления, во второй — способностям. Это две стороны одной медали финансового успеха. Я приложил все силы, чтобы объяснить финансовые концепции на простом языке. Надеюсь, мне это удалось.

В первой части мы рассмотрим: как и почему возникают проблемы, каковы препятствия на пути к финансовой свободе, что такое финансовый интеллект и финансовая свобода. Я расскажу о том, чему не учат в школе: какие ловушки существуют в этой гонке за выживание. Вы узнаете о трех моделях получения дохода. Вы научитесь говорить на языке изобилия. Вы откроете для себя девятое чудо света: пассивный доход. И, наконец, взломаете Денежный код.

Во второй части вы узнаете: как предприниматель думает и ведет себя; как избежать наиболее распространенных ошибок и не ограничивать себя самозанятостью; о важности наличия суперпродукта и совершенной системы, которая работает сама по себе; как начать и с помощью каких средств применять совершенный