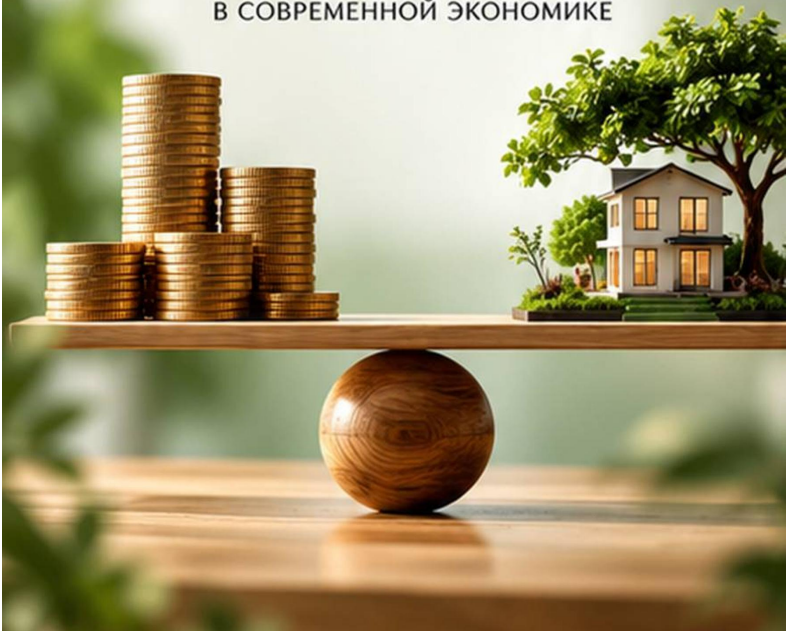


АДРИАН НОРТВЕЙЛ

ЗАРАБАТЫВАТЬ ЕЩЁ НЕ ЗНАЧИТ БОГАТЕТЬ

КАК УСТРОИТЬ ФИНАНСОВУЮ СВОБОДУ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ



Адриан Нортвейл

Зарабатывать ещё не значит богатеть. Как устроить финансовую свободу в современной экономике

*<https://litres.ru/74597554>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Высокая зарплата может быть просто дорогой формой бедности. Если ваш доход исчезает в тот момент, когда вы перестаёте работать, вы построили не богатство, а зависимость с красивым фасадом. Эта книга меняет сам вопрос: не «как больше зарабатывать?», а «как создать систему, которая работает без моего постоянного присутствия?». Внутри: денежные квадранты, голубые океаны, рычаги капитала, долг, налоги, география, чужие ресурсы, цифровые активы, масштабирование бизнеса, экспоненциальный рост и модель жизни, где владеть всем необязательно. Каждая глава толкает из роли исполнителя в роль архитектора. Это книга для тех, кто устал повышать доход и одновременно повышать расходы. Перестаньте улучшать клетку. Начните проектировать механизм свободы. При редактировании и структурировании материала использовался ChatGPT.

Содержание

1. Введение: Иллюзия зарабатывания денег и правда о создании богатства	5
2. Ловушка высокой зарплаты: почему доход не равен богатству	11
2.1. Парадокс «богатого бедняка»: история господина Чжана	13
2.2. Вариант закона Паркинсона: почему чем больше зарабатываешь, тем быстрее тратишь?	16
2.3. Зарабатывание денег: линейная игра, в которой время обменивается на деньги	19
2.4. Создание богатства: построение системы, работающей на вас	22
2.5. Основное различие: деятельность vs. архитектура	24
3. Повторное знакомство с квадрантами денежных потоков: скрытый пятый квадрант	28
3.1. Пленники левой стороны: психологическая клетка Е и S	30
3.2. Свобода справа: системное мышление В и I	34
3.3. Пятый квадрант: создатели эффекта рычага в цифровую эпоху	37
3.4. Момент перехода: когда доход больше не	40

зависит от «присутствия»	
4. «Красное море» и «Голубое море»: прощание с игрой на существующих ресурсах	43
4.2. Стратегия «голубого океана»: создание пространства без конкуренции	46
4.3. «Мышление «голубого океана» у создателей богатства»	50
4.4. Практическое задание: анализ вашего положения на рынке	53
4.5. Практическое задание к этой главе: маленький шаг от «красного моря» к «голубому морю»	56
5. Закон рычага: физика богатых	60
5.1. Почему грубая сила — это мышление бедняка	61
5.2. Четыре уровня эффекта рычага	63
5.3. От «исполнителя» к «проектировщику»	69
Конец ознакомительного фрагмента.	71

Адриан Нортвейл Зарабатывать ещё не значит богатеть. Как устроить финансовую свободу в современной экономике

1. Введение: Иллюзия зарабатывания денег и правда о создании богатства

Вы когда-нибудь встречали таких людей?

Они работают в элитных офисных зданиях, на их визитках красуются вызывающие зависть должности — вице-президент, управляющий директор, партнер. Они носят костюмы, сшитые на заказ, а на запястьях у них — часы стоимостью в десятки, а то и сотни тысяч. Они ездят на Porsche или Tesla и отправляют детей в международные школы, где годовая плата за обучение составляет 300 тысяч. В социальных

сетях они публикуют фотографии с отдыха на Мальдивах, снимки блюд из ресторанов, отмеченных звёздочками Мишлен, и кадры с различных отраслевых саммитов.

В глазах посторонних они уже достигли финансовой свободы. Они — «победители в жизни».

Но если отбросить эту блестящую оболочку, то открывается тревожная правда: если они перестанут работать на три месяца или даже всего на один месяц, весь их мир рухнет.

Они не смогут вносить высокие платежи по ипотеке. Расходы на бензин и обслуживание личного автомобиля станут для них бременем. Счета за обучение в международной школе будут висеть над их головами, как дамоклов меч. Их красивая жизнь лопнет, как воздушный шарик, и быстро потеряет свой блеск.

Они — мастера «зарабатывания денег», но так и не научились «создавать богатство».

Я называю это явление **«дорогой бедностью»**. Это не бедность — бедность — это когда нет еды и нет крыши над головой. Это финансовая уязвимость в дорогом брендовом костюме. Она более скрыта и опаснее бедности, потому что заставляет вас ошибочно полагать, что вы уже добились успеха, и из-за этого упускать лучший момент для создания настоящего богатства.

Корень этой проблемы — глубокое заблуждение, которое никто не подвергает сомнению и которое заложено в образовании, получаемом нами с детства: **общество учит нас**

стараться «зарабатывать деньги», но никогда не говорит, как «создавать богатство».

Большинство людей считают, что это одно и то же. Они полагают, что, если заработать достаточно денег, богатство придет само собой. Это как наливать воду в дырявое ведро, думая: чем быстрееливаешь, тем выше поднимается уровень воды. Они никогда не задумываются о том, что в дне этого ведра есть дырка.

Это опасная иллюзия.

Зарабатывание денег и создание богатства — по сути, две совершенно разные игры. Они подчиняются разным правилам, требуют разного менталитета и даже исключают друг друга.

«Зарабатывание денег» — это деятельность, которая носит линейный характер. Это процесс, при котором вы обмениваете своё время, навыки и физические силы на деньги на рынке. Кем бы вы ни были — юристом с почасовой оплатой или топ-менеджером с годовым окладом, — если ваш доход напрямую зависит от вложенных вами усилий, вы просто зарабатываете деньги. Потолок этой модели очень низок, потому что в сутках всего 24 часа, а ваши силы ограничены. Если вы заболели, доход прекращается. Вы уходите в отпуск — доход прекращается. Вы стареете — доход резко падает.

А «создание богатства» — это **целый** проект, который растёт в геометрической прогрессии. Это создание системы — будь то компания, портфель недвижимости, интеллекту-

альная собственность или инвестиционная структура — которая продолжает генерировать ценность даже тогда, когда вы спите. Суть богатства заключается не в «накопленных деньгах», а в «ценности, находящейся в обращении». У настоящих создателей богатства сумма на банковском счёте продолжает расти, даже когда они лежат на пляже.

Если кратко:

Зарабатывать деньги — это как набирать воду ведром. Создавать богатство — это как построить водонапорную башню с автоматической подачей воды.

Цель этой книги — не научить вас, как просить у начальника повышение зарплаты, и не научить вас, как разбогатеть с помощью ведения бухгалтерии и экономии. Это мышление старой экономики, которое в эпоху радикальных перемен уже утратило свою актуальность. В наши дни, когда инфляция разъедает сбережения, технологии стремительно обновляются, а социальные слои закрепляются, экономия и бережливость только сделают вас беднее, а не богаче.

Эта книга призвана помочь вам совершить **«побег» из старых рамок мышления.**

Мы выйдем из «красного моря» «зарабатывания денег» и войдём в «голубое море» «создания богатства». Мы рассмотрим следующие вопросы:



почему высокий доход зачастую приводит к банкротству (а не к обогащению)

●
почему вам нужно думать как архитектор, а не бегать как спортсмен

●
Как использовать долги, налоги, географические преимущества и связи в качестве рычагов, чтобы превратить плоды вашего труда в активы, которые можно бесконечно тиражировать

●
и, наконец, как
создать систему накопления богатства, которая будет функционировать самостоятельно, даже в ваше отсутствие

В следующих главах мы шаг за шагом разберем архитектуру богатства в условиях современной экономики. Вы обнаружите, что настоящая свобода заключается не в том, сколько денег вы зарабатываете, **а в том, как заставить деньги работать на вас и как построить империю, которая будет функционировать самостоятельно даже в ваше отсутствие.**

Это не просто книга о деньгах — это книга о выборе.

Вы можете выбрать продолжать бежать на беговой дорожке — чем быстрее вы бежите, тем больше остаетесь на месте. А можете остановиться и сконструировать машину, которая унесет вас в далекие края.

Это самый важный перекресток в современной экономике. Слева — зарабатывание денег, справа — создание

богатства.

Большинство людей толпится слева, потому что там безопасно, привычно и это высоко ценится обществом. Ваши родители хотят, чтобы вы пошли налево. Ваши учителя хотят, чтобы вы пошли налево. Ваши одноклассники, друзья, коллеги — почти все находятся слева.

А справа, хотя там и пусто, и полно неизвестного, — именно там находится царство истинной свободы.

Добро пожаловать в мир правой стороны.

Часть 1: Разрушая мифы

2. Ловушка высокой зарплаты: почему доход не равен богатству

В представлении большинства людей путь к богатству, кажется, единственный: окончить престижный университет → устроиться в крупную компанию → усердно работать → получить повышение → получать высокую зарплату → выйти на пенсию → наслаждаться беззаботной старостью.

Мы считаем этот путь эталоном и единственно верным «правильным путем».

С детства родители и учителя говорили нам: «Учись хорошо, поступи в престижный университет, найди хорошую работу — и ты сможешь жить в достатке». Итак, мы отчаянно втискиваемся на эту трассу, изнуряя себя в погоне за более высокой должностью, более щедрой зарплатой и более крупными бонусами. Мы верим, что если месячная зарплата будет достаточно высокой, богатство будет следовать за нами, как тень.

Однако, когда вы действительно окажетесь на вершине этой карьерной лестницы с высокой зарплатой, вы обнаружите пугающий факт: **высокий доход зачастую является самым большим врагом богатства.**

Это звучит как бред, да даже как оскорбление. Вы, возможно, подумаете: «Вы хотите сказать, что много зарабаты-

вать — это плохо? Это абсурд!»

Пожалуйста, выслушайте меня. Я не говорю, что высокий доход — это плохо. Я говорю, что один только высокий доход без соответствующей структуры активов не только не сделает вас богатыми, но и погрузит вас в состояние, более опасное, чем бедность, — в ложное чувство безопасности.

2.1. Парадокс «богатого бедняка»: история господина Чжана

Давайте рассмотрим историю «господина Чжана». Это вымышленный, но чрезвычайно типичный для крупных китайских городов случай.

Господину Чжану 35 лет, он является управляющим директором одного из ведущих инвестиционных банков Шанхая. Его годовой доход после уплаты налогов достигает 3 миллионов юаней. Он живет в роскошной квартире площадью 180 квадратных метров в районе Луцзяцзуй, ежемесячный платеж по ипотеке составляет 60 тысяч юаней. Он ездит на Porsche Cayenne, ежемесячные расходы на автокредит и содержание автомобиля составляют 20 тысяч юаней. Его жена занимается воспитанием двоих детей на дому; оба ребенка учатся в одной из известных международных школ Шанхая, где ежегодная плата за обучение и различные внешкольные занятия составляет в общей сложности 800 000 юаней, что в среднем составляет почти 70 000 юаней в месяц. В семье работает няня на полную ставку, которая получает 10 000 юаней в месяц. К этому добавляются повседневные расходы семьи, светские мероприятия, элитная медицинская страховка, два семейных зарубежных путешествия в год... Ежемесячные фиксированные расходы семьи господина Чжана достигают 200 000 юаней.

В глазах окружающих господин Чжан, без сомнения, является «победителем в жизни». В его кругу общения — то отраслевые саммиты, то элитные ужины. В школу, которую посещают его дети, обычный человек даже не сможет пройти через ворота.

Но если вы посмотрите на балансовый отчет господина Чжана, то увидите совсем другую картину.

Его дом куплен в кредит, и чистая стоимость составляет лишь сумму первоначального взноса. Его автомобиль куплен в кредит и уже при покупке потерял 20 % своей стоимости. У него практически нет пассивного дохода — все деньги поступают из его ежемесячной зарплаты. Его сбережений хватит на покрытие семейных расходов всего на шесть месяцев. Его «богатство» на самом деле представляет собой огромную **центрифугу**, вращающуюся с огромной скоростью: пока он продолжает бежать изо всех сил, всё кажется уравновешенным; как только он остановится, вся система развалится на части.

Теперь давайте проведем два мысленных эксперимента:

Эксперимент № 1: господин Чжан внезапно остался без работы.

В результате реорганизации отрасли или компании господин Чжан был уволен. С его опытом поиск новой работы с годовым окладом в 3 миллиона, вероятно, займет от 6 до 12 месяцев. В течение этого времени расходы его семьи остаются неизменными. Через 6 месяцев его сбережения иссяк-

нут. Ему придётся начать распродавать активы — возможно, сначала продать машину, возможно, задействовать фонд на образование детей, а может быть, одолжить деньги у родителей. Этот элитный представитель общества, когда-то стоявший на вершине пирамиды, оказался в одном шаге от банкротства — всего лишь на расстоянии одного уведомления об увольнении.

Эксперимент № 2: господин Чжан заболел из-за переутомления.

Длительная работа в условиях высокого стресса привела к тому, что у господина Чжана развилось серьёзное тревожное расстройство или грыжа межпозвоночного диска в поясничном отделе. Врач порекомендовал ему полгода отдыха. Он не мог работать, и его доходы резко упали. В то же время его расходы на лечение росли. Развивается та же самая история: обрыв денежного потока, рушение жизни.

Вот что такое **«богатые с низким доходом»**. У них чрезвычайно высокая способность зарабатывать деньги, но крайне низкая способность сохранять и приумножать богатство. Они — финансовые «бумажные тигры»: выглядят внушительно, но разрываются при малейшем прикосновении.

2.2. Вариант закона Паркинсона: почему чем больше зарабатываешь, тем быстрее тратишь?

В этой группе действует жестокий экономический закон: вариант закона Паркинсона — расходы всегда растут по мере увеличения доходов, пока не исчерпаются все доходы.

Давайте рассмотрим это широко распространенное явление:



Когда вы

зарабатываете 5000 юаней в месяц, вы снимаете однокомнатную квартиру за 1500 юаней, заказываете еду на вынос за 20 юаней, и к концу месяца деньги как раз заканчиваются.



Когда вы зарабатываете 20 000 юаней в месяц, вы начинаете снимать однокомнатную квартиру за 5000 юаней, изредка ходите в рестораны, где средний чек составляет 200 юаней, и начинаете покупать вещи от брендов «легкого роскоши». К концу месяца деньги опять как раз заканчиваются.



Когда вы зарабатываете 50 000 юаней в месяц, вы берете кредит на покупку BMW 3-й серии, снимаете элитную квартиру за 10 000 юаней в месяц и начинаете интересоваться ре-

сторанами из гига «Мишлен». К концу месяца деньги опять заканчиваются.



Когда вы зарабатываете 200 000 юаней в месяц, вы берете кредит на покупку Porsche, покупаете или арендуете роскошный особняк, отдаете ребенка в международную школу и нанимаете домработницу. В конце месяца вы, возможно, обнаружите, что счет по кредитной карте достиг 180 000 юаней.

Доход — это всего лишь поток, а богатство — это запас.

Эта аналогия чрезвычайно важна. Представьте себе бассейн:



доход

— это труба, по которой вода поступает в бассейн.



Расходы



это труба, по которой вода вытекает из бассейна.



Богатство — это

вода, накопленная в бассейне.

Большинство людей сосредотачивают всё своё внимание на том, чтобы «увеличить диаметр трубы, по которой вода поступает» — зарабатывать больше денег. Но они никогда

не замечают или не хотят признавать тот факт, что **диаметр сливной трубы одновременно тоже увеличивается.**

Когда вы повышаете уровень жизни, вы тем самым увеличиваете диаметр сливной трубы. Более просторный дом означает более высокие коммунальные платежи, более высокие налоги, больше мебели и более дорогой ремонт. Лучшая машина означает более высокую страховку, более дорогое техническое обслуживание и более быстрое обесценивание. Более дорогие школы, более престижные круги общения, более роскошные путешествия — каждое увеличение дохода сопровождается почти пропорциональным ростом стоимости жизни.

Результат таков: уровень воды в бассейне всегда остаётся неизменным. Вы никогда не сможете накопить ни капли воды.

Именно поэтому многие люди с высоким доходом «умирают в нищете» после выхода на пенсию или в случае непредвиденных обстоятельств — не потому, что они мало зарабатывают, а потому, что **у них никогда не было настоящих активов.** Всю жизнь они арендовали образ жизни, а не приобретали активы.

2.3. Зарабатывание денег: линейная игра, в которой время обменивается на деньги

Почему люди с высоким доходом попадают в такую ловушку? Основная причина заключается в том, что они путают суть «зарабатывания денег».

«Зарабатывание денег» по сути представляет собой **линейную сделку**.

Формула здесь чрезвычайно проста:

Доход = время × почасовая ставка

В этой формуле **время является вашим самым дефицитным ресурсом**. Независимо от того, являетесь ли вы генеральным директором с годовым доходом в 10 миллионов, ведущим юристом, работающим по часовой ставке, или популярным блогером, зарабатывающим на трафике, как только вы перестанете вкладывать время, ваш доход мгновенно упадет до нуля.

В бухгалтерском учете такой доход называется «трудовым доходом» или «активным доходом». Его особенность заключается в том, что **как только вы перестаете работать, доход сразу же исчезает**.

Фатальный недостаток этой модели заключается в её **неустойчивости**:

- **Снижение работоспособности**

: невозможно вечно поддерживать высокую интенсивность работы по 12 часов в день.

- **Физические и умственные способности снижаются**

: с возрастом ваша скорость реакции, способность к обучению и стрессоустойчивость естественным образом снижаются.

- **Рыночная среда меняется**

: профессиональные навыки, которые сегодня востребованы, завтра могут быть вытеснены искусственным интеллектом.

- **Ускорение технологического прогресса**

: вспомните машинисток, фотолаборантов, переводчиков... Все эти профессии за всего лишь десять лет превратились из «золотых» в маргинальные.

Если вы возлагаете все свои надежды на богатство на «продажу своего времени», то на самом деле вы относитесь к себе как к «**расходному** материалу». Вы подобны машине, которая с каждым днём теряет в цене, а ваш доход полностью зависит от того, как долго эта машина ещё сможет работать.

Это похоже на то, **как толкать огромный камень** в гору. Пока вы толкаете, камень поднимается (доход растёт). Но

этот процесс чрезвычайно утомителен: вы не можете остановиться и не смееее остановиться. Как только вы отпустите камень, сила тяжести (жизненные расходы) мгновенно скатит его обратно к подножию горы. Большинство людей всю жизнь с трудом толкают этот камень, но никогда не задумываются: **а есть ли способ, при котором камень будет подниматься сам, без вашего участия?**

2.4. Создание богатства: построение системы, работающей на вас

Настоящее богатство — это не то, сколько денег вы заработали, а то, как долго вы сможете поддерживать свой нынешний уровень жизни, если перестанете работать.

В этом и заключается логика «создания богатства». Она сосредоточена не на «потоке», а на «накоплениях» и «системе».

Фундаментальное отличие богатых людей от обычных заключается в том, что **у богатых есть система**.

Эта система может представлять собой автоматически функционирующее предприятие, недвижимость, приносящую арендную плату, акции, приносящие дивиденды, продукт, защищенный интеллектуальной собственностью (IP), или автоматизированный инвестиционный портфель.

В модели «создания богатства» формула претерпела коренные изменения:

Доход = Система × Эффект рычага × Время

Обратите внимание: время здесь больше не является знаменателем (ограничивающим фактором), а **мультипликатором (усиливающим фактором)**. В этой системе ваше присутствие не требуется.



Пока вы спите, ваше приложение в магазине приложений

скачивают пользователи по всему миру.



Когда вы в отпуске, арендаторы вашего офисного здания своевременно платят аренду.



Пока вы проводите время с семьёй, завод, в который вы инвестировали, производит товары, которые продаются по всей стране.



Когда вы читаете эту книгу на сайте
, ваши ранее записанные онлайн-курсы просматривают тысячи студентов.

Именно это и есть популярное в интернете **«доход во сне»** — ваше состояние растёт, даже когда вы спите. Речь идет не только о деньгах, но и о **свободе**.

Когда у вас появляется самоокупаемая система, вы превращаетесь из «раба времени» в «владельца системы». Вам больше не нужно продавать своё время, чтобы выжить. Ваше время освобождается, и вы можете использовать его для создания новых систем или просто наслаждаться самой жизнью.

2.5. Основное различие: деятельность vs. архитектура

Подводя итог этой главы, нам необходимо тщательно разграничить два понятия:

Измерение

Зарабатывание денег

Создание богатства

Сущность

Вид деятельности

Структура

Зависимость

поведение, действия, физические и умственные усилия

дизайн, логика, механизмы, система

Метафора

гребля

Строительство и наладка судна Автопилот

Модель

Линейный

экспоненциальный

Непрерывный

Работает только при присутствии человека

Работает без присутствия человека

Предел

Очень низкий (ограничен 24 часами)

Очень высокий (практически без ограничений)

Риск

Если не работаешь — не получаешь

Работа прекращается только в случае сбоя системы

Большинство людей всю жизнь учатся «гребти быстрее» — они получают более высокие ученые степени, работают сверхурочно, меняют гребные инструменты на более качественные, осваивают более эффективные навыки управления временем. Но они никогда не останавливаются, чтобы подумать: **может быть, мне стоит сменить лодку? Может быть, мне стоит перестать гребти и начать строить лодки?**

С этого момента я прошу вас полностью забыть о мысли «сколько я хочу заработать» и вместо этого задать себе более мощный вопрос:

«Какую систему, способную работать автоматически, я создаю?»

Выводы этой главы могут вызвать у вас дискомфорт и даже перевернуть ваши ценности, сформированные за последние несколько десятилетий. Но это именно то, что нам нужно. Ведь только разрушив старые крепости наших представлений, мы сможем возвести на их руинах настоящий дворец богатства.

2.6. Практическое упражнение к этой главе : аудит вашей структуры доходов

Возьмите лист бумаги и честно ответьте на следующие вопросы:

Перечислите все источники дохода за последние 12 месяцев. Отдельно отметьте, какие из них относятся к «активному доходу» (требующему вашего личного времени) и какие — к «пассивному доходу» (не требующему вашего личного времени).

Рассчитайте долю пассивного дохода в общем доходе. Если эта доля ниже 20 %, вы находитесь в зоне крайне высокого риска. Если ниже 5 %, у вас практически нет никакой финансовой подушки безопасности.

Ответьте на этот ключевой вопрос: «На сколько процентов снизится мой доход, если завтра я по какой-либо причине не смогу работать?» Если ответ — более 50 %, значит, вы ещё не начали создавать богатство.

Представьте себе: как изменится ваша жизнь, если в течение шести месяцев подряд у вас не будет дохода от работы? На сколько хватит ваших сбережений? Что вам придётся

продать? Такие размышления могут вызывать дискомфорт, но это чрезвычайно важная проверка реальности.

В следующей главе мы подробно рассмотрим карту этого нового мира — квадранты денежных потоков — и определим, в каком из них вы находитесь сейчас. Вы более чётко увидите, где пролегает конкретный путь от «левой» части к «правой».

3. Повторное знакомство с квадрантами денежных потоков: скрытый пятый квадрант

Если вы читали книгу Роберта Кинази «Богатый папа, бедный папа», вам наверняка знакома знаменитая «матрица денежных потоков». Это чрезвычайно простая, но в то же время чрезвычайно глубокая схема, которая делит все способы получения денег в мире на четыре зоны: **Е (наемный работник)**, **S (фрилансер/мелкий предприниматель)**, **В (владелец бизнеса)** и **I (инвестор)**.

Однако понимание этой схемы у большинства людей ограничивается лишь поверхностным восприятием. Они рассматривают её как простую «классификацию профессий»: «О, я из квадранта Е, а он — из квадранта В». Некоторые даже полагают, что переход из квадранта Е в квадрант S (например, уволиться, чтобы открыть кофейню или работать независимым консультантом) — это уже шаг к финансовой свободе.

Это огромное заблуждение.

В современной экономике, характеризующейся цифровизацией, глобализацией и децентрализацией, диаграмму Кинзаки необходимо **переосмыслить**. Ведь за пределами этой классической схемы на самом деле скрывается **«пятый**

квадрант» — это самый большой бонус, который цифровая эпоха дарит обычным людям, а также ключевой «короткий путь» для преодоления социальных барьеров.

3.1. Пленники левой стороны: психологическая клетка E и S

Давайте сначала рассмотрим левую часть диаграммы: E (наемные работники) и S (фрилансеры/мелкие предприниматели).

Квадрант E (наемный работник): — продают своё время в обмен на чувство безопасности

Основной мотивацией квадранта E является **чувство безопасности**.

«Мне нужна стабильная работа». «Я хочу каждый месяц получать фиксированную зарплату». «Я не люблю неопределённость».

Люди из квадранта E обменивают «автономию» на «определённость». Ради фиксированной ежемесячной зарплаты вы отказываетесь от полного контроля над своим временем. Вы работаете на чужую систему. Ваша экономическая судьба находится в руках начальника и отдела кадров, а верхний предел вашего дохода зафиксирован должностной инструкцией и системой вознаграждений компании.

Самый большой риск квадранта E заключается в **пассивности**. Вы не можете контролировать решение компании о сокращении. Вы не можете контролировать спад в отрасли. Вы не можете контролировать субъективную оценку вас со стороны начальника. Вы сидите на корабле, которым управ-

ляет кто-то другой, и курс не определяете вы.

S-квадрант (фрилансеры/малые предприниматели): продажа навыков в обмен на чувство контроля

Это область, которую чаще всего неправильно интерпретируют. Многие врачи, юристы, консультанты, риэлторы и даже владельцы небольших ресторанов считают, что обрели свободу и построили собственное дело.

Но на самом деле люди из квадранта S не обладают настоящей свободой. Они — **«высокооплачиваемые** наемные работники», причём даже более утомлённые.

Основная мотивация людей из сектора S — **чувство контроля**.

«Только когда я делаю всё сам, я могу быть спокоен». «Другие не справятся, они не так хорошо разбираются в этом, как я». «Это мой бренд, и я должен нести за него полную ответственность».

Однако у сектора S есть одна роковая ловушка: «Если я остановлюсь, бизнес остановится».



Например,

если вы — первоклассный стоматолог, то доход клиники зависит от того, что именно вы лично удаляете пациентам зубы и проводите лечение корневых каналов. Если вы уйдёте в отпуск на неделю, доход клиники за эту неделю будет близок к нулю (при этом придется платить аренду и зарплату медсестрам).



Если вы — автор бестселлеров, то только когда вы лично сидите за компьютером и печатаете, вы можете написать следующую книгу. Никто не может заменить вас в «писательстве».



Если вы — консультант, то только когда вы лично едете к клиенту и представляете отчет, на счет поступают деньги за проект.

Люди из квадранта S, хотя и имеют свой «бизнес», на самом деле не обладают **свободой**. Они «заложники» своих **навыков и бренда**. Они не являются владельцами компаний, они — **ключевые сотрудники** этих компаний — причём ключевые сотрудники без оплачиваемого отпуска.

Почему большинство людей всю жизнь застряли в квадрантах E и S?

Не из-за недостатка способностей, а из-за психологической зависимости.



Люди из квадранта E боятся неопределённости и нуждаются в «расчётке по зарплате», чтобы почувствовать себя в безопасности.



Люди из квадранта S, в свою очередь, обладают сильным стремлением к контролю и склонностью к перфекционизму; они не верят, что кто-то другой сможет сделать что-то так же

хорошо, как они сами. «Я могу быть спокоен только тогда, когда делаю всё сам» — эта фраза является эпитафией для людей из квадранта S.

Такой менталитет — смертельный яд для роста благосостояния. Ведь независимо от того, находитесь ли вы в Е или S, ваша модель дохода линейна и **напрямую зависит от вашего присутствия**. Вы всегда обмениваете время на деньги, разница лишь в размере почасовой оплаты.

3.2. Свобода справа: системное мышление В и I

Правая часть карты — вот где находится настоящая территория богатства. Здесь люди играют в совершенно иную игру.

Квадрант В (предприниматели): люди, владеющие системой

Настоящий предприниматель кардинально отличается от мелкого начальника из квадранта S.

Даже если человек из квадранта В уедет в отпуск на месяц, его бизнес будет продолжать работать и, возможно, приносить ещё больше прибыли. Почему? Потому что **они не работают — они проектируют работу**.

Суть квадранта В заключается не в том, чтобы «открыть компанию», а в том, чтобы **«построить систему»**.

Основатель «Макдоналдс» Рэй Крок однажды сказал: «Я не занимаюсь бизнесом по продаже гамбургеров, я занимаюсь недвижимостью». Но на самом деле он занимался **бизнесом, основанным на системах**. Успех «Макдоналдса» заключается не в том, насколько вкусны его гамбургеры, а в том, что компания создала стандартизированную операционную систему, которую можно воспроизвести в любой точке мира и которой может управлять даже «неумеха». Даже школьник без опыта, пройдя двухнедельное обучение и

следуя стандартной операционной процедуре (SOP), сможет приготовить картошку фри, ничем не отличающуюся от той, что подают в флагманском ресторане в Чикаго.

Существует простой способ определить, в каком квадранте вы находитесь — в S или в B:

если вы уйдете из компании, и она перестанет функционировать, то вы всего лишь мелкий предприниматель из квадранта S. Если же вы уедете на месяц, а компания не только не погрузится в хаос, но и начнёт работать ещё более слаженно и приносить больше прибыли, то вы — настоящий владелец бизнеса из квадранта B.

Сектор I (инвестор): человек, заставляющий деньги работать

Это высшая стадия. На этом этапе **деньги становятся вашими «сотрудниками».**

Вам не нужно управлять командой, не нужно заниматься операционной деятельностью, не нужно реагировать на жалобы клиентов. Вам нужно лишь размещать капитал в высокодоходные активы и позволить сложным процентам и времени работать на вас. Люди из I-квадранта получают «прибыль от капитала» и «денежный поток», а не доход от труда.

Конечно, в I-квадранте также существуют различные уровни:



Начинающие инвесторы

: покупают паи инвестиционных фондов и ETF, полагаясь

на профессиональных управляющих.



Опытные инвесторы

: напрямую покупают акции отдельных компаний, облигации, недвижимость и проводят собственные исследования.



Инвесторы высшего уровня

: участвуют в сделках с частным капиталом, венчурных инвестициях и слияниях и поглощениях компаний, становясь «архитекторами» капитала.

3.3. Пятый квадрант: создатели эффекта рычага в цифровую эпоху

В эпоху, когда Киназаки предложил теорию квадрантов (1990-е годы), переход из квадранта S в квадрант В был чрезвычайно сложен. Для этого требовались огромный капитал, обширная команда, сложная логистика, длинная цепочка поставок, а также значительная юридическая и административная поддержка. У обычного человека практически не было шансов.

Но в эпоху Интернета появился новый мост. Я называю его **«Пятый квадрант: создатели эффекта рычага»**.

Это **зона суперускорения**, расположенная между квадрантами S и В. Люди, находящиеся в этом квадранте, используют два рычага с «нулевой предельной стоимостью» — код и **медиа** — и с минимальными затратами достигают эффекта масштаба, характерного для квадранта В.



Рычаг кода

: вы пишете программу, которой могут одновременно пользоваться миллионы людей по всему миру. Вам не нужно нанимать миллионы людей, чтобы «копировать» ваш труд. Предельные издержки практически равны нулю.



Рычаг «медиа»

»: вы записываете серию онлайн-курсов, которые могут неоднократно приобретать десятки тысяч студентов. Вам не нужно повторять лекции тысячи раз. Вы пишете статью в официальном аккаунте, которую могут прочитать миллионы людей. Вам не нужно печатать миллионы экземпляров.

Вот что такое «**создатели эффекта рычага**». Они так же гибки и независимы, как представители сектора S, и не нуждаются в громоздкой организационной структуре и тяжёлом управленческом бремени; но в то же время, как и представители сектора B, они добиваются стандартизации продуктов и **масштабирования** доходов.

Пятый квадрант включает следующие типичные примеры:

- независимые разработчики (разработали приложение, которое продается по всему миру в App Store)
- Ютуберы/авторы контента для TikTok (получают масштабный доход за счёт рекламы и продаж товаров)
- Авторы онлайн-курсов (продавшие несколько тысяч или даже десятков тысяч копий одного курса)
- Авторы электронных книг (книга, которая постоянно продается на Kindle)
-

Основатели небольших SaaS-компаний (программное обеспечение как услуга), которые не нуждаются в огромной команде продаж и привлекают клиентов через самообслуживание по подписке

Пятый квадрант — это кратчайший путь для современного человека к преодолению «классового потолка».

Вам не нужно, как традиционным предпринимателям, строить заводы, нанимать сотни сотрудников и управлять сложной цепочкой поставок. Достаточно одного компьютера, одной идеи и умения создавать продукт, чтобы через Интернет выйти на мировой рынок и обеспечить себе «пассивный доход».

3.4. Момент перехода: когда доход больше не зависит от «присутствия»

Независимо от того, находитесь ли вы в традиционном квадранте В или в новом пятом квадранте, критерий, по которому можно определить, действительно ли вы завершили трансформацию, только один: **момент перехода**.

Задайте себе один вопрос, отвечая на него предельно честно:

«Если завтра я внезапно прерву всякую связь с внешним миром и уеду на месяц на остров без связи, что произойдет с моим банковским счетом?»



Сценарий А

: остаток на счете перестанет расти или даже начнёт уменьшаться (потому что нужно платить по ипотеке, автокредиту, кредитным картам). Значит, вы по-прежнему застряли в левой части (Е или S). Ваше богатство «зависит от

присутствия

». По сути, вы — машина, которая должна постоянно быть подключена к розетке, чтобы работать.



Сценарий Б

: остаток на счете продолжает расти, причём даже быст-

рее, чем когда вы находитесь рядом. В таком случае поздравляю вас — вы перешли в правую часть (В, I или пятый квадрант). Ваше богатство «зависит от

системы

». Вы эволюционировали из «работника» в «владельца».

Этот переход — не просто изменение финансового положения, а полное освобождение от зависимостей в жизни.

С этого момента ваша цель больше не заключается в том, чтобы «работать усерднее» или «зарабатывать больше», а в том, чтобы **исключить себя из процесса зарабатывания денег, сохранив за собой только право на разработку концепции и получение дивидендов.**

Именно это и есть **единственный путь** к финансовой свободе. Как только вы почувствуете, как работает автоматизированная система, вы уже не сможете вернуться в тот тревожный мир, где «не работаешь — не ешь».

3.5. Практическое задание к этой главе

: определите свой текущий квадрант

Нарисуйте диаграмму квадрантов денежных потоков и отметьте свои основные источники дохода в соответствующих квадрантах.

Рассчитайте долю дохода в каждом квадранте. Например: квадрант E — 70 %, квадрант S — 20 %, квадрант I — 10 %, пятый квадрант — 0 %.

Определите свою «цель перехода». В течение следующих 12 месяцев вы хотите увеличить долю какого квадран-

та? Как вы планируете осуществить этот переход?

Проведите «праздничный эксперимент». Во время следующего отпуска (даже если это всего лишь длинные выходные) полностью отключитесь от работы. Не читайте рабочую почту, не отвечайте на рабочие звонки. По возвращении проверьте: повлияло ли это на ваши доходы? Развалилась ли ваша команда? Этот эксперимент даст вам самую достоверную обратную связь.

В следующей главе мы рассмотрим, в каком «море» лучше всего строить вашу систему создания богатства — в переполненном и жестоком «Красном море» или в просторном и спокойном «Голубом море». Этот выбор определит, станет ли ваш рычаг ускорением к успеху или ускорением к провалу.

4. «Красное море» и «Голубое море»: прощание с игрой на существующих ресурсах

Если вы откроете китайские деловые новости или социальные сети, то заметите, что два слова встречаются там чрезвычайно часто: одно — «нейгуань», другое — «ляньпин».

Суть «неюань» — это то, что в бизнес-стратегии мы часто называем **«Красным морем»**.

Представьте себе участок моря. Вода в нём изначально голубая, но он переполнен тысячами голодных акул. Они кушают, сталкиваются и пожирают друг друга в борьбе за ограниченную кровавую добычу. Вода окрашивается в красный цвет от крови. Конкуренция чрезвычайно жестока, прибыль сжата до минимума, каждый участник измотан, но доходы становятся всё меньше.

Именно в такой среде «зарабатывания денег» — «Красном море» — находятся большинство обычных людей.

Если вы хотите в современной экономике перейти от «зарабатывания денег» к «созданию богатства», первый урок, который вам необходимо усвоить, — это **умение распознавать «Красное море» и неуклонно плыть к «Голубому морю»**.

4.1. Ловушка «Красного моря»

: «мясорубка» однородности

Почему большинство людей с высоким доходом по-прежнему испытывают беспокойство? Потому что они находятся в «Красном море».

В «Красном море» существует только два аспекта конкуренции: **цена** и **эффективность**.



Если вы занимаетесь обычным консалтингом, ваш конкурент предлагает цену ниже, чем вы. Снижать ли вам цену? Снизите — прибыль станет ещё меньше, не снизите — клиент уйдёт.



Если вы занимаетесь технологиями, ваши конкуренты работают дольше вас. Будете ли вы за ними следовать? Если будете — здоровье подведет, если нет — отстанете по результатам.



Если вы занимаетесь электронной коммерцией, ваши конкуренты ещё больше оптимизируют цепочку поставок. Будете ли вы следовать их примеру? Если да, качество снизится; если нет, у вас не будет ценового преимущества.

В «красном море» ваши продукты или услуги являются «однородными». Это означает, что то, что делаете вы, могут делать и другие. То, что у вас есть, есть и у других. Ваши цены другие могут предложить ниже.

Когда «заменяемость» возрастает, **право устанавливать цены переходит в руки рынка**. Вы больше не можете сами определять, по какой цене продавать свой товар — это решает рынок. Чтобы выжить, вам приходится втягиваться в бесконечную изнурительную войну — более длительный рабочий день, более низкие цены, более высокие затраты на маркетинг, более низкая прибыль.

Такая конкуренция не только жестока, но и губительна для накопления богатства. Ведь в «красном море» ваша рентабельность будет сведена на нет конкуренцией, и у вас не останется достаточной «прибавочной стоимости» для инвестирования в активы. Каждый заработанный вами цент придется тратить на то, чтобы удержать свои позиции на этом поле — например, на покупку более дорогого оборудования, участие в дополнительных тренингах, увеличение расходов на рекламу, оплату более высокой аренды — и все это только для того, чтобы не вылететь из игры.

Однородность — злейший враг богатства.

Запомните эту фразу навсегда. Пока то, чем вы занимаетесь, могут легко скопировать другие, вы никогда не сможете получить сверхдоход. Вы просто **перемещаете** богатство, а не **создаете** его. Вы выполняете черновую работу в игре с нулевой суммой, а не являетесь хозяином в игре с положительной суммой.

4.2. Стратегия «голубого океана»: создание пространства без конкуренции

Настоящие создатели богатства никогда не пытаются бежать быстрее других на переполненной трассе. Они выбирают «трассу, на которой **вообще никого нет**».

В этом и заключается суть стратегии «голубого океана»: переосмыслить ценность, создать спрос и сделать конкуренцию несущественной.

У. Чан Ким и Рене Моборн представили эту концепцию в книге «Стратегия «голубого океана»». Но я хочу дать здесь более прямую интерпретацию: «голубой океан» не «находят», **а создают**.

Как проложить «голубой океан» в «красном океане»? Наиболее эффективны следующие три метода:

Метод первый: переосмысление проблемы

Большинство людей решают **очевидные проблемы**. Те, кто мыслит в духе «голубого океана», решают **скрытые, более глубокие проблемы**.



Пример «красного моря»

: открыть ресторан с более вкусным хотпотом, цены в котором на два юаня дешевле, чем у конкурентов. Вы по-преж-

нему решаете проблему «поесть хотпот», просто делаете это чуть лучше.



Пример «голубого океана»

»: раз горячий горшок вкусен, но доставляет хлопоты (нужно ждать столик, самому варить продукты, самому готовить соусы), почему бы не заняться розничной продажей стандартизированных оснований для горячего горшка? Именно в этом заключается логика расширения сети «Хайдилао». Еще один «голубой океан»: раз молодежь все меньше хочет общаться и делиться основой для горячего горшка, почему бы не создать мини-горячий горшок для «одинокого обеда»? Это и есть инновация в сегментации рынка.

Ключевой вопрос: какие проблемы решают все? Что лежит в основе этой проблемы или что скрывается за **ней**?

Метод № 2: межотраслевая интеграция

Применение логики отрасли А к отрасли Б часто приводит к появлению огромного «голубого океана». Такое «межотраслевое» слияние зачастую становится неожиданностью для представителей отрасли, поскольку они слишком привыкли к «правилам игры» своей отрасли.



Классический пример

: компания Apple не просто делала лучшие телефоны. Она объединила «телефон» с «компьютером», «Интернетом» и «iPod», создав совершенно новый «голубой океан» — смарт-

фоны. Гиганты мобильной индустрии того времени — Nokia и Motorola — высмеивали iPhone за неустойчивость к падениям и несменный аккумулятор, но они не заметили, что Apple переопределила само понятие «что такое мобильный телефон».



Местный пример

: компания ByteDance объединила «алгоритм рекомендаций» с «новостной информацией», создав приложение Toutiao; а затем объединила алгоритм рекомендаций с «короткими видео», создав приложение Douyin. До их появления никто не думал, что новости нужно пролистывать.

Ключевой вопрос: из какой совершенно другой отрасли я могу позаимствовать набор подходов для своей отрасли?

Метод третий: максимальная дифференциация

Избегайте массового рынка, сосредоточьтесь на **крайних потребностях** конкретной группы людей.



Пример

: не заниматься обучением английскому языку для всех. Заниматься только коучингом по деловому английскому для элиты инвестиционных банков Уолл-стрит. Количество ваших клиентов сократится (с нескольких сотен миллионов до нескольких тысяч), но ваша средняя цена за услугу и рентабельность могут вырасти в десять, а то и в сто раз. Потому что вы решаете чрезвычайно редкую и чрезвычайно ценную

проблему.



Еще один пример

: не предлагайте абонементы в фитнес-клубы для всех. Ориентируйтесь исключительно на реабилитационные тренировки для женщин после родов. Или на функциональные тренировки для пожилых людей старше 65 лет.

Ключевой вопрос: чьи потребности полностью игнорируются массовым рынком? Кто готов заплатить чрезвычайно высокую надбавку за удовлетворение этих игнорируемых потребностей?

Секрет богатства заключается в следующем: избегайте масс, обслуживайте меньшинство; избегайте дешёвого, стремитесь к дорогому.

Суть «голубого океана» заключается не в том, чтобы «найти пустой участок моря», а в том, чтобы **найти нишу**, в которой **у вас есть абсолютная свобода в установлении цен**. В этой нише у клиентов не так много выбора, поскольку предлагаемая вами ценность уникальна и трудновоспроизводима.

4.3. «Мышление «голубого океана» у создателей богатства»

Почему говорят, что «создание богатства» должно происходить именно в «голубом океане»?

Потому что только в «голубом океане» вы можете создать **«рвов»** — преимущество, способное в долгосрочной перспективе защитить вас от эрозии конкуренции.

В «красном море» у вас нет «рва». Вашим «барьером» является лишь то, что «я работаю усерднее других». Но усердие можно скопировать. Более того, машины и искусственный интеллект работают даже усерднее, дешевле и стабильнее, чем люди.

В «голубом океане» вашим «защитным рвом» может быть:

Типы «защитных рвов»

Описание

Примеры

Узнаваемость бренда

Клиенты знают только вас и считают вас синонимом данной отрасли

Coca-Cola, Maotai, Apple

Сетевой эффект

Чем больше пользователей, тем выше ценность продукта или услуги для каждого из них
WeChat, Facebook, Didi

Издержки перехода

Как только клиент начинает пользоваться вашим продуктом, переход к конкуренту обходится ему слишком дорого
Корпоративное SaaS-программное обеспечение, банковские счета

Ноу-хау/интеллектуальная собственность

Только у вас есть этот патент, рецептура, авторские права или коммерческая тайна

Фармацевтические патенты, интеллектуальная собственность Disney, рецептура Coca-Cola

Эффект масштаба

Ваш бизнес достаточно велик, чтобы обеспечить такие низкие удельные затраты, с которыми конкуренты не смогут соперничать

Amazon, Walmart

Когда у вас появляется «рв», накопление богатства перестает быть линейным тяжелым трудом и превращается в **экспоненциальный рост с эффектом сложного про-**

цента. Это похоже на езду по автомагистрали — вам нужно лишь слегка нажать на педаль газа, чтобы промчаться тысячи миль; а те, кто находится в «красном море», толкают машину по трясине, тратя все силы на каждый шаг, и при малейшем ослаблении усилий их сразу же отбрасывает назад.

4.4. Практическое задание: анализ вашего положения на рынке

А теперь возьмите лист бумаги и честно проанализируйте свою текущую модель заработка. Ответьте на следующие три вопроса:

Вопрос 1: Если завтра я подниму цену на 50%, уйдут ли от меня клиенты?



Например,

Если ответ: «Большинство уйдет»

→ Вы находитесь в «Красном море».

Вы продаете товар

. Клиенты выбирают вас только из-за цены или удобства, а не из-за вашей уникальности. Вы легко заменимы.



Если ответ: «Нет, уйдет лишь небольшая часть»

→ вы находитесь на границе «голубого океана». Вы продаете

ценность или уникальность

. Клиенты выбирают вас, потому что только вы можете решить их проблемы.

Вопрос 2: Если в мою сферу деятельности войдёт человек, у которого в десять раз больше капитала, чем у меня, погибну ли я?



Если вы полностью полагаетесь на финансовое превосходство (например,

— массированная реклама, ценовая война, аренда престижных площадей), то появление богатого игрока станет для вас концом. Ваше «преимущество» сводится лишь к тому, много у вас денег или мало.



Если же вы полагаетесь на уникальные связи, особые знания, доверие, накопленное годами, или неповторимую личную харизму, то финансовое преимущество может оказаться бессильным. Эти вещи не купить ни за какие деньги.

Вопрос 3: Решаю ли я «проблему, о которой знают все», или «проблему, которую обнаружил только я»?



Первый случай — это «красное море». Все знают, что «без еды человек проголодается», поэтому ресторанный бизнес — это «красное море».



Второе — это «голубое море». Мало кто осознает, что «одиноким людям, живущим отдельно, нужен социальный опыт, связанный с едой в одиночестве», поэтому «одинокое кулинарное приключение» стало «голубым морем».

Если вы обнаружили, что в настоящее время находитесь в «красном море», не паникуйте. Это как раз и является отправной точкой для вашей трансформации.

Трансформация — это не отказ от всего существующего, а **открытие нового измерения на основе того, что уже есть**. Например:



если вы занимаетесь обычным консалтингом в «красном море», добавьте измерение «основанное на данных» и станьте комплексным экспертом в области «данных + отрасль».



Если вы открыли ресторан в «красном море», добавьте измерение «культурного опыта» и превратите его в «тематический культурный ресторан».

Направление всегда важнее скорости.

Если вы выбрали правильное направление («голубое море»), то даже двигаясь немного медленнее, каждый ваш шаг будет приносить вам богатство. Вы создаете защитный ров, укрепляете бренд и завоевываете доверие. Если же вы выбрали неправильное направление («красное море»), то ускорение только заставит вас быстрее врезаться в стену и погибнуть — вы тратите свою жизнь на участие в изнурительной войне, в которой нет победителей.

В наше время **«выбор важнее усилий»** — это не просто мотивационная фраза, а железный закон делового мира. Усилия в «красном море» — это «внутренняя конкуренция», а в «голубом море» — «накопление».

4.5. Практическое задание к этой главе: маленький шаг от «красного моря» к «голубому морю»

Напишите, чем вы в настоящее время занимаетесь в основном или какими навыками обладаете. Затем спросите себя: если бы мне пришлось создать новую нишу на основе этого бизнеса, что бы это было?

Перечислите свои самые уникальные личные качества или ресурсы (те, которые другим трудно скопировать). Затем спросите себя: каким крайним потребностям небольшой группы людей могут служить эти качества?

Найдите «компанию из голубого океана», которую вы цените (даже если она не из вашей отрасли). Изучите, что она делает и чего не делает. Затем спросите себя: как ту же логику можно применить в моей сфере?

Проведите небольшой эксперимент на этой неделе: попробуйте описать клиентам свою ценность с совершенно другой точки зрения. Не говорите, чем вы «занимаетесь», а говорите, «какие проблемы, которые другие не могут решить, вы решаете». Понаблюдайте за реакцией клиентов.

Уйдите из того кровавого «красного моря». Там тысячи конкурентов ждут, чтобы растерзать вас. Там нет сверхприбыли, нет защитных валов, нет свободы времени, нет пассив-

ного дохода.

Отправляйтесь на поиски своего собственного спокойного и безграничного «голубого океана». Только там вы обретете ту свободу, о которой мечтаете.

В следующей части мы перейдем к сути этой книги: **рычагам**. Мы расскажем вам, как, найдя «голубое море», с помощью четырех основных рычагов — долга, налогов, географии и человеческих ресурсов — увеличить эффективность ваших усилий в десять, сто, тысячу раз.

Конец Части I.

Часть 2: Рычаги богатства

Пять сил, умножающих богатство, выходящих за рамки линейных усилий

В первой части мы разобрали модели мышления. Мы поняли:



высокая зарплата не равна богатству и даже может быть врагом богатства.



Большинство людей застряли в квадрантах E и S не из-за недостатка способностей, а из-за психологической зависимости.



Настоящее богатство находится справа (квадранты B, I и пятый квадрант) — это мир систем и активов.



«Красное море» — это мясорубка для богатства, а «голубое море» — рай для создателей.

Однако одного правильного мышления недостаточно.

Это похоже на то, как если бы вы знали, как спроектировать небоскрёб — вы знаете, что нужны фундамент, стальные балки, лифтовая система, пожарные выходы. Ваши чертежи безупречны. Но если у вас в руках только лопата и куча песка, вы всё равно не сможете построить даже один этаж.

Вам нужен кран. Вам нужен экскаватор. Вам нужен бетононасос. Вам нужен рычаг.

Рычаг — это физическая граница, отделяющая обычного человека от обладателя богатства.

Обычные люди привыкли противостоять миру с помощью грубой силы — то есть своего времени и физической силы. Они верят в поговорку «Труд вознаграждается» и считают, что пот и богатство находятся в прямой зависимости. А обладатели богатства умеют использовать внешние силы — инструменты, системы, деньги и мудрость других людей — для увеличения своей производительности. Они верят в принцип «Используй чужую силу, чтобы не тратить свою».

В физике Архимед сказал: «Дайте мне точку опоры, и я подниму всю Землю». В науке о богатстве рычаг и есть эта точка опоры.

В этом разделе мы подробно рассмотрим **пять основных рычагов** :

Закон рычага (понимание сути рычага)

Долговой рычаг (построение своей империи на чужих деньгах)

Налоговый рычаг (законный перенос богатства)

Географический рычаг (от местного жителя до гражданина мира)

Ресурсный и кадровый рычаг (от оператора к архитектору)

Овладев этими пятью рычагами, вы получите в своё распоряжение «ускоритель богатства». Они увеличат эффективность каждого вашего усилия в десять, сто, а то и тысячу раз.

5. Закон рычага: физика богатых

Древнегреческий физик Архимед оставил после себя громкую фразу: «Дайте мне точку опоры, и я подниму всю Землю».

Эти слова раскрывают главную тайну богатства и одновременно объясняют, почему 99 % людей в мире всю жизнь испытывают финансовые затруднения.

Большинство людей работают чрезвычайно усердно. Они трудятся по 10 часов в день, 6 дней в неделю, а то и занимают сразу две должности. Они верят в то, что «труд не останется без награды», и считают, что каждая капля пролитого пота однажды превратится в золото. Они первыми приходят на работу и последними уходят. В кругу друзей они — самые занятые, самые уставшие и самые «вдохновляющие» люди.

Но с точки зрения физики и экономики такой образ мышления **совершенно** ошибочен.

5.1. Почему грубая сила — это мышление бедняка

Если вы считаете себя «опорой», а силу — «толчком», то, каким бы сильным вы ни были, вы сможете сдвинуть с места лишь небольшой камень, лежащий прямо перед **вами**. Ваша производительность ограничена вашей физической силой, вашей энергией и — что самое жестокое — **тем, что в сутках всего 24 часа**.

Это линейный рост. Это путь с крайне низким потолком.



Вы можете работать максимум 16 часов в сутки (остальные 8 часов необходимо посвятить сну).



Вы можете работать максимум 7 дней в неделю (но очень скоро выгорите).



В течение жизни вы можете работать максимум 40–50 лет (а затем выходите на пенсию, и доход резко падает).

Как бы вы ни старались, этот физический предел невозможно преодолеть. Вы обмениваете **ограниченную жизнь** на **ограниченные деньги**. По сути, вы продаёте время своей жизни, а время — самый невозобновляемый из всех товаров.

А обладатели богатства, те, кто стоит на вершине пира-

миды, никогда не пытаются двигать мир грубой силой. Они ищут **рычаг**.

Рычаг — это абсолютная граница, разделяющая «суету бедных» и «спокойствие богатых». Он позволяет вам превратить одно усилие в результат, увеличенный в десять, сто или даже десять миллионов раз.

В современной экономике, если вы не умеете использовать эффект рычага, то сколько бы вы ни зарабатывали, вы просто занимаетесь тяжелым физическим или умственным трудом. Вы всего лишь «заключенный» в квадрантах Е или S с более высокой почасовой оплатой. Вы так и не вошли в мир богатства.

5.2. Четыре уровня эффекта рычага

«Лeverидж» — это не просто финансовый термин. В современном обществе лeverидж эволюционировал **в четыре различных формы**. Степень вашего понимания этих форм и умение их применять определяют ваш уровень богатства.

Первый уровень: человеческий рычаг (самый древний, но и самый слабый)

Это самая ранняя форма рычага в истории человечества. У королей были рабы, у помещиков — батраки, у фабрикантов — рабочие, а у современных предпринимателей — сотрудники.

Когда вы нанимаете других людей для работы на вас, вы используете человеческий рычаг. Вы покупаете их время, чтобы они выполняли задачи для вас. Теоретически, если вы наймете 10 человек, ваша производительность увеличится в 10 раз.

На первый взгляд это звучит неплохо. Но на самом деле это самая громоздкая и самая сложная в управлении форма рычага.

Почему? Потому **что люди подвержены эмоциям**.

Управление персоналом означает, что вам придётся иметь дело с:



сложными межличностными отношениями

- конфликтами характеров и офисной политикой

- эмоциональные колебания (сегодня настроение хорошее, завтра — плохое)

- различия в способностях (при одинаковом обучении одни справляются хорошо, а другие — плохо)

- Риск ухода сотрудников (если ключевой сотрудник внезапно уволится, ваш бизнес может остановиться)

Если вы владелец небольшой компании, то, возможно, заметили, что управлять 10 людьми бывает сложнее, чем самому выполнять работу 10 человек. Именно поэтому многие фрилансеры предпочитают работать в одиночку, а не расширять команду — ведь «человеческий рычаг» порой не только не дает импульса, но и становится огромным препятствием.

Еще одна проблема «кадрового рычага» заключается в том, что **предельные издержки не равны нулю**. С каждым новым сотрудником вы несете дополнительные расходы на заработную плату, социальное страхование и управленческие затраты. По мере расширения масштабов сложность растет линейно или даже сверхлинейно.

Второй уровень: капитальный левередж (эффективен, но с высоким порогом входа)

Это рычаг, которым пользуются банкиры и инвесторы.

Делать деньги на деньгах. **Использовать «мертвый труд»** (накопления прошлого) для покупки **«живого труда»** (времени других людей) или средств производства. Это самый мощный рычаг индустриальной эпохи. Если у вас есть 100 миллионов долларов, вы можете использовать эти деньги для строительства заводов, покупки оборудования, найма лучшей команды, поглощения конкурентов и запуска капитала в самостоятельное обращение.

Капитальный рычаг чрезвычайно мощный:

- он лишен эмоций (деньги не жалуются и не бастуют)
- он не устает (работает круглосуточно без перерывов)
- он точно выполняет вашу волю (при правильной настройке)

Но у него есть один фатальный недостаток: **чрезвычайно высокий порог входа**. Вам нужно сначала обладать капиталом или иметь очень высокий кредитный рейтинг, чтобы получить капитал в кредит. Для большинства людей, начинающих с нуля, это самый сложный барьер, который нужно преодолеть.

Третий и четвёртый уровни: рычаги кода и медиа (магия новой эры)

Это **«ядерное оружие»**, которое цифровая эпоха дала обычным людям. Именно поэтому сегодня 20-летний моло-

дой человек, сидя в своей спальне, может создать богатство, превосходящее по величине завод с 500 сотрудниками.

Эффект кода — это программное обеспечение, алгоритмы и автоматизированные процессы. Написав одну строку кода, можно создать бесконечное количество копий, запустить их на бесчисленном количестве устройств и обслуживать огромное количество пользователей.

Медиа-рычаг — это книги, видео, подкасты, статьи и контент в социальных сетях. Созданный контент можно копировать, распространять и потреблять бесконечное количество раз при практически нулевой предельной стоимости.

Почему их называют «магией»? Потому что они обладают двумя революционными свойствами:

1. Нулевая предельная стоимость копирования

Если вы повар, то приготовление одного блюда занимает 1 час, а приготовление 100 блюд — 100 часов. Ваше время является ограничивающим фактором.

Но если вы создали программное обеспечение, вы можете скопировать его 100 миллионов раз, при этом ваши дополнительные затраты будут практически нулевыми (только расходы на электроэнергию для сервера).

Если вы записали учебный курс, его могут одновременно просматривать 1 миллион студентов, и вам не нужно повто-

рять лекцию 1 миллион раз.

2. Отсутствие необходимости в лицензировании



Чтобы использовать

рычаг наёмного труда, вам нужно платить людям зарплату, убеждать их присоединиться к вам, а также решать целый ряд вопросов, связанных с соблюдением законодательства в области труда, социального страхования, налогообложения и т. д.



Чтобы использовать рычаг капитала, вам нужно получить одобрение банка на кредит или убедить инвесторов вложить в вас деньги.



Однако для написания кода, съемки видео, написания книг и публикаций в социальных сетях вам не нужно ничего одобрения. Вам нужен только компьютер, идея и смелость для ее воплощения.

Код и медиа — это рычаги нового класса богатых. Они работают, пока вы спите, им не нужно платить зарплату, они не жалуются и могут расширяться безгранично.

Тим Феррис (Tim Ferriss) в своей книге «Работайте 4 часа в неделю» называет это оружием «новых богатых». Навал Равикант (Naval Ravikant), известный бизнес-ангел, говорит: «Код и медиа — это рычаги, не требующие разрешения. Они представляют собой последний шанс для обычных

людей преодолеть социальные барьеры».

5.3. От «исполнителя» к «проектировщику»

Почему большинство людей не могут использовать рычаги?

Потому что наша система образования воспитывает из нас **«исполнителей»**.

От начальной школы до университета нас учат **решать проблемы самостоятельно**. На экзаменах нельзя позволять другим писать ответы за тебя. При выполнении проектов учителя ценят именно твой личный вклад. На работе начальник оценивает твои личные способности к выполнению задач.

Эта инерция мышления заводит нас **в ловушку «самоутверждения»**. Нам кажется, что если мы не делаем что-то собственными руками, то это не считается усердием и мы не заслуживаем вознаграждения. «Только то, что я сделал сам, принадлежит мне». Такое отношение благородно с моральной точки зрения, но с точки зрения накопления богатства **оно самоубийственно**.

Настоящие создатели богатства никогда не пытаются доказать, насколько они заняты, уставшие или незаменимы. Они сосредоточены только на одном: **создании систем**.



Вам не нужно самому писать каждую строку кода. Вы мо-

жете нанять инженеров для этой работы, но авторские права на код

останутся за

вами (эффект рычага кода).



Вам не нужно самому играть в каждой сцене или писать каждую статью. Вы можете создавать контент, который будут распространять алгоритмы (медийный рычаг).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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