

# 43 закона денег



Владимир Туров

# «43 закона денег»

Владимир Туров



·ТУРОВ И ПАРТНЕРЫ·  
ЮРИДИЧЕСКИЙ ТРЕСТ

## Предисловие

Как-то так случилось, что лично я часто среди окружающих меня людей, в том числе бизнесменов, сталкиваюсь с ситуациями, когда «не хватает денег» или «нет денег» и прочими подобными вещами. В то же время через меня «прошли» тысячи и тысячи бизнесменов, у которых с деньгами всегда все в порядке — они просто есть, потому что их не может не быть. А если их нет прямо сейчас, то все, что нужно сделать, это пойти и «взять» их, имеется ввиду заработать. Но заработать даже не в смысле «тяжким трудом добыть деньги», а в смысле «материализовать деньги», а это разные вещи. И вот, рассматривая внимательно эти две категории людей, «у которых вечно нет денег» и тех, у которых «деньги есть всегда», я заметил, что те, у которых деньги есть всегда — по большей части соблюдают простейшие законы обращения с деньгами, законы отношения к деньгам. Сразу скажу, часть этих данных я получил, изучив некоторые работы Л. Рона Хаббарда, часть получил от своих друзей, а часть достались мне личным опытом путём проб и ошибок.

Я изложу эти вещи в виде небольших заметок без выстраивания их по степени важности. То есть то, что будет написано первым, не означает, что это самое важное данное. Лучше приучить себя использовать все эти законы в комплексе.



Итак, поехали! **1-й закон** — «Деньги есть». Воспроизведите, поймите эту простоту. Деньги просто есть! Они есть всегда! Они есть везде! Они всегда у меня есть! — это та мысль, которую просто имеете в голове. Вы их имеете так же, как вы имеете тело или ботинки. Вы же не беспокоитесь о потере ботинок, выходя на улицу. Так и с деньгами, не стоит о них беспокоиться — они просто у вас есть. В одной из работ Хаббард написал, что «деньги — это идея, основанная на уверенности». Что ж, вот вам идея «у меня есть деньги» — добавьте к ней вашу уверенность, что они у вас есть и, поверьте моему опыту, они у вас будут. Они у вас будут. Но они у вас будут только тогда, когда вы уверены на сто процентов, что они у вас УЖЕ ЕСТЬ. И, пожалуйста, к черту ваши мысли о существующей реальности, существующей действительности, трезвом подходе и прочей белиберде, говорящей вам, что денег-то в действительности нет. Конечно, тем или иным образом вам придется вычистить все ложные данные, полученные вами в прошлом, включая детство. Возможно, кто-то из вашего окружения говорил вам, что «деньги есть только у проституток и воров», что «деньги портят человека» и прочее. С такими умозаключениями много не заработаешь. Посмотрите на это по-другому: чем больше денег, тем больше можно сделать добрых дел. С помощью денег (в том числе) вы можете много достигнуть, усилить свои личностные качества, получить хорошее образование, посмотреть красоты мира — ведь на все это нужны деньги. Чтобы быть богатым, нужно любить богатство, восхищаться способными и богатыми, брать с них положительный пример, а не завидовать и тем более ненавидеть. Еще раз, вот работающие умозаключения — «деньги у меня есть! Их просто девать некуда! У меня проблема как их потратить! Они меня просто достали, все идут и идут!» и так далее. Таков должен быть ваш подход в части денег при использовании этого первого закона.

**2-й закон** — «Деньги пахнут». Иногда деньги пахнут свежим воздухом и наслаждением, иногда трупами, иногда сломанными судьбами, а иногда у них запах вашего пота и крови, а чаще всего это запах рабского труда. Вам решать, чем будут пахнуть ваши деньги. Но по опыту могу сказать следующее: иногда бывает так, что тебя учили

и наконец научили зарабатывать деньги, и зарабатывать очень неплохо, но эти деньги с душком — они получены от продукта, проданного благодаря откатам, или они получены путем обмана государства или, не дай бог, от продажи наркотиков и так далее. Они просто с душком. И ты стал профи в зарабатывании «денег с душком». Ты знаешь об этом все. Ты в этом мастер и, конечно, у тебя море оправданий, почему это нормально. Ну...в этом случае переход от денег с тошнотворным запахом к деньгам, пахнущим горным воздухом, спасенными жизнями или настоящим, неподдельным удовольствием, будет трудным. Путь будет ну очень нелегким. И все же оно того стоит — иметь деньги, пахнущие свежим звенящим воздухом, а не свежими могилами.

**3-й закон** — «Заработайте деньги до того, как они вам потребуются». Какая простота! И как сложно бывает это понять и тем более сделать. И все же — заработайте деньги до того, как они вам потребуются! Хорошо! Давайте разберем более подробно, что же означает эта фраза? Во-первых, это означает — зарабатывайте больше, чем вам требуется для удовлетворения всех ваших потребностей и потребностей вашей семьи (кстати, это относится и к компании). Конечно, вы можете сказать, что потребности любого человека безграничны, и когда у него есть квартира, он хочет собственный дом. Когда есть дом, он хочет виллу. Когда есть вилла, он хочет еще виллу, плюс самолет, плюс яхту, плюс ..... . Что ж, отличная игра — вот и зарабатывайте больше, чем вам требуется. С другой стороны, никто не запрещает вам установить разумные границы потребностей, но помните, что это ловушка. Будет намного лучше, если вы периодически будете задирать и задирать свою планку «разумных» потребностей. Это просто игра, а законы игры я напишу ниже. Во-вторых, эта фраза означает «разумное финансовое планирование предстоящих расходов». Посмотрите вперед, прикиньте, на что вам потребуются деньги в ближайший год. Сядьте и ЗАПИШИТЕ (слышите, сядьте и запишите) все ваши планы по расходам на предстоящий год. И, пожалуйста, не ориентируйтесь на имеющийся доход. Сейчас поясню, человек сидит на заработной плате, которой едва хватает на еду и кое-какую одежду. Конечно, ориентироваться на свой нынешний доход он не может написать «куплю кварти-

ру», но, не отрываясь полностью от реальности, может все-таки написать что-то близкое к покупке квартиры. Может все-таки захотеть, ё-моё, её купить. Может все-таки пойти и выбрать её, а потом начать создавать свою жизнь под новые задачи и цели?! И тогда мы заработаем деньги до того, как нам потребуется их потратить на новую квартиру? Кто сказал, что это невозможно? Вы? Так поменяйте свои умо-заклучения. Еще пример второй дефиниции. Вы собираетесь поехать за границу на какое-то обучение. Это обучение потребует от вас больших расходов, предположим сто тысяч долларов. Варианты: взять в долг и поехать сейчас и получить все ошеломляющие победы и успехи от обучения сейчас ..... или перенести поездку на более поздний срок и сначала заработать деньги до того, как вы туда поедете, до того, как они вам реально потребуются. Ответ однозначен — заработать и потом ехать. Это и есть разумное финансовое планирование будущих трат. Это и означает закон «заработайте деньги до того, как они вам потребуются». Так что все просто. По каждому из изложенных здесь законов можно (и, наверное, нужно) было бы написать целую статью или прочитать целую лекцию. Возможно когда-нибудь я так и сделаю. А пока просто продолжу излагать сами законы с краткими комментариями.

**4-й закон** — «Деньги легче заработать, чем взять в долг». Я и это проходил. Как мне когда-то казалось, ну вот ....вот сейчас проблемы, кредиторы не просто дают, они угрожают, они не дают спать ночами, семью спрятали, менты отказываются помогать, бандиты не на твоей стороне ....ну вот я сейчас возьму в долг и все будет хорошо. Не будет. Тебе придется, если ты конечно хочешь нормально жить, остановить этот порочный круг «перехватывания в долг». Тебе придется через это пройти, не прячься и не избегая — встретиться с кредиторами, бандитами, с самим чёртом лысым и всех их уладить, всех их заставить ждать. А самому засучить рукава и зарабатывать. Да, бывает такое, что вы сталкиваетесь с паровым катком под названием банк, где у вас заложено имущество и его потеря превысит в разы сумму вашего долга. Что ж, в этой ситуации будет разумнее взять в долг, закрыть проблему, но решить для себя, что вы взяли в долг в последний раз. Решить это

по-настоящему. Решить так, что даже если вам и вашей семье придется голодать, вы больше не будете брать деньги в долг. В наше время трудно умереть от голода. Просто не дадут. А, соответственно, это правило не даст вам ни единого шанса на отступление. Вам будет трудно. У вас будет ломка, вас будет плющить и «колбасить» — ну ничего. Отвыкание от этого наркотика «жить в долг» всегда сопровождается ломкой. От этой ломки еще никто не умирал, а вот способности иметь деньги всегда возрастали.

**5-й закон** — «Категорически не берите деньги в долг на жизнь или на «проедание в компании». С учетом написанного выше посмотрим на это несколько с иной точки зрения. Когда вы берете деньги не на создание новых денег (об этом ниже), а на жизнь вы ...тут происходит множество ужасных вещей: вы можете начать чувствовать, как бы немного себя неполноценно; вы расписываетесь в вашей неспособности позаботиться о себе самостоятельно; вы унижаете себя; вы ... у вас не все в порядке с вашей этикой; вы начинаете интровертироваться и схлопывать свое пространство и так далее, и тому подобное. А когда вы, возглавляемая вами компания, берете кредит или в долг на заработную плату, на оплату коммунальных расходов или на аренду — с вами и с вашими сотрудниками будет происходить все то же самое, что описано выше в этом разделе. Только все будет хуже — на вас будет давить ответственность, вы физически на теле будете ощущать это давление, вы начнете плохо спать, многие начинают понемножку пить. Дома вам станет неуютно, вы начнете рычать на жену, искать виноватых, кто-то ударяется в поиски отдушины и спокойствия на стороне с любовницей.... Да, мой друг – тут, хотите вы того или нет, будет происходить много разных «чудес». Конечно, если без описанных мной крайностей, то нет никаких проблем перехватить деньги в долг на компанию, чтобы закрыть временные кассовые разрывы. Но, по-любому, даже эта мелочь будет в той или иной степени означать, что вы не добились от сотрудников производства, у вас не совершенное финансовое планирование, а возможно проблемы в области продаж, PR или продукт плохой ....все что угодно, причин может быть много, но среди них есть одна главная — вы как руководитель не

справляетесь со своими обязанностями. И либо вы сможете переключить в своей голове тумблер в правильном направлении и заставите идти дела правильно, либо вас нужно срочно сменить на того, кто сможет выправить ситуацию. Других решений тут нет.

**6-й закон** — «Если берешь-таки деньги в долг, бери их подо что-то, что тебе принадлежит и с чем ты готов легко расстаться». Вот так это просто. И речь даже не о том, что ты должен отдать что-то в залог, речь просто о том, что свои обязательства нужно исполнять, если конечно ты не хочешь получить клеймо необязательного товарища, которому нельзя доверять. На самом деле доверие стоит дороже той вещи, которую ты мог бы продать, чтобы выполнить свои обязательства. Восстановление доверия всегда обходится дороже временной потери какой-то конкретной вещи, которую приходится продать, чтобы вернуть долг в срок. А еще эта готовность чем-то пожертвовать дисциплинирует и заставляет пошевеливаться. Не хочется расставаться с вещами — пошевеливайся. Но всегда помни — клеймо болтуна обойдется тебе в разы дороже. И вопрос тут даже не в том, что люди будут о тебе думать, люди сегодня подумали, а завтра забыли, есть вещи похуже утраченной репутации надежного человека. Вопрос тут в том, что как бы ты себя не успокаивал, как бы ты себя не оправдывал — ты сам будешь себя ломать, давить, казнить, ибо нет рядом с тобой палача сильнее, чем ты сам. Так что этот закон работает, как закон всемирного тяготения, и отменить его не удастся.

**7-й закон** — «С учетом 6 закона деньги можно брать в долг только на создание новых денег». Деньги — это энергия. Если вы берете энергию в долг на создание новой энергии и берете их подо что-то, с чем вы можете легко расстаться, тогда — вперед. Садимся и считаем: берем кредит в 10 миллионов под 20 процентов годовых. Скорость оборачиваемости месяц. За год деньги обернутся 12 раз. На каждом обороте зарабатываем 20 процентов. При этом после выполнения всех-всех обязательств, связанных с оборотом денег (зарплаты, налоги, транспорт, откаты, накладные расходы, коммуналка, проценты банку, возврат тела кредита и прочее) от заработанных 20 процентов остается 2 процента. За 12 месяцев это 24 процента от 10 миллионов. Ну ладно



— если все это так и все это исполнимо, то конечно, в этом случае выгодно взять кредит, ибо вы на нем заработаете. Или вы сейчас снимаете квартиру и платите за нее 30 тысяч в месяц. А если вы купите квартиру по ипотеке, вы будете выплачивать банку 35 тысяч в месяц, но жить будете уже в «своей» (в кавычках) квартире. И несмотря на то, что обойдется она вам минимум в два раза дороже, все же это выгодная сделка с банком, уж если нет возможности купить на заранее заработанное. Бог с ним, если вы уверены, что в ближайшие 15 лет вы сможете нести эту банковскую кабалу — тогда вперед. Вместе с тем есть закон номер 8.

**8-й закон** — «Вы можете создавать энергию в виде денег из ничего». Это вот так просто, как я написал. И до тех пор, пока вы в это не поверите, у вас не будет достаточного количества денег. Я не знаю, как это объяснить и донести. Но посмотрите на тех бизнесменов, которые начинали с нуля. Не на тех, кто «прихватизировал» путем обмана и лести трубу на залоговых аукционах (еще та схемка), а на тех ребят, которые все сделали с нуля. Многие из них сделали миллиарды, начав с нуля и даже не беря деньги на раскрутку. Но даже когда они брали деньги в долг на раскрутку, они их возвращали и все равно получается, что начинали они с нуля. Тут есть некое качество «X», которым они обладают и именно благодаря этому качеству им поверили инвесторы, банки, друзья. Может это будет такая банальность как: - поработал физически на стройке — купил компьютер; - используя компьютер, провел исследование рынка по .... «потребности людей в счастье»; - продолжая работать на стройке, выяснил, что люди считают «счастьем» и сколько они готовы за создание этого счастья для них платить; - разработал проект «создания счастья», дал рекламу и начал зарабатывать уже на «счастье»; - нанял людей, которые под твоим началом будут продавать много «счастья». И так далее и тому подобное. Главное, чтобы ваша идея покорила мир и за нее люди платили бы вам миллионы. Вот вам деньги из ничего. Простота тут заключается в том, что первой всегда идет идея, проверка спроса, возможно создание спроса (яркий пример создания спроса на новые продукты — компания «Apple»), а уже затем подо все это обязательно появятся день-

ги. Идеи рожают деньги. Великие идеи рожают огромные деньги. Идея всегда первична. Сложно в такой маленькой заметке раскрыть все грани этого закона, поэтому я повторю сам закон — вы можете создавать энергию в виде денег из ничего.

**9-закон** — «Количество денег, которым вы будете располагать, будет равно количеству того, на что вы их хотите потратить». И не имеет никакого значения, есть ли деньги сейчас. Не важно, что все обстоятельства против вас. Не важно, что прямо сейчас нет ни идей, ни мыслей, да и вообще реальная действительность говорит вам, что все это невозможно. Сформулируйте максимально точно, на что вы их хотите потратить. Опишите это. Сходите в магазин и выберите это. повесьте картинку этого на стене. Поговорите с каждым членом семьи. Сделайте так, чтобы каждый член семьи захотел тоже это купить и просто начните работать над достижением этой цели, не обращая внимания на существующие барьеры, существующую реальность. Существующая реальность «разрешает» вам с горем пополам сводить концы с концами. Ну так к чёрту такую реальность. У вас теперь новые большие цели — вот и создавайте новую реальность под новые цели. Конечно это может потребовать от вас смелости, возможно вам придется полностью поменять жизненные привычки, поменять сферу деятельности, посидеть ночами поучиться, вам придется пройти через уговоры близких не рисковать и прочее. Ну, вам выбирать — нищая стабильность или драйв вместе с бессонными ночами на ближайшие несколько лет с возможностью гордиться собой и обеспечить себе безбедную старость. С возможностью позаботиться о жене и детях или жить «как все нормальные люди». По мне так лучше быть не нормальным и богатым, чем нормальным, требующим от жены пахать, потому что «я не раб, чтобы вас тут всех обеспечивать».

**10-й закон** — я писал об этом выше, но хочу выделить это в отдельный закон. Деньги, взятые в долг на личное потребление, схлопывают ваше пространство. Долги убивают ваши способности. Долги делают вас маленьким и несчастным. Вы, взяв деньги в долг на личное потребление, даже если это нечто святое, типа будущая свобода, вы уничтожаете свои способности, и чем сильнее вы будете становиться на пути

к свободе — тем больше вы будете зарывать себя и загонять в ловушку. Грустно. Конечно бывают, как кажется, исключения из этого правила. Но только вот это кажущееся исключение. Это «исключение», которое себя не зарыло, получая свободу в долг, было бы в десятки раз сильнее, если бы заработало деньги, прежде чем они потребуются.

**11-й закон** — «Не давайте денег в долг на личное потребление». Вы таким образом лишаете человека силы и оказываете ему медвежью услугу. Хотите ему помочь — существуют тысячи способов помощи, не давая денег в долг. В крайнем случае дайте ему денег в качестве благотворительности (война, беженцы — всякое бывает). Или, если это ваша сестра, брат — просто помогите по мере возможности, не унижая их вашими деньгами и стимулируя их пошевелиться. Но тут есть еще одна ловушка. Очень часто, когда вы даете человеку в долг на его личные потребности, вы за свои же кровно заработанные наживаете себе массу проблем. Как правило, люди, берущие в долг на личные нужды, либо отдают долг не своевременно, либо вообще стараются его не возвращать. Иногда дело доходит до абсурда. Должник может вам сказать: «ну, для тебя это копейки, ну ты что, не можешь без этих денег прожить» и он начинает нести всякий вздор, давая вам понять, что вы — нехороший человек. Вы своими руками сделали так, чтобы теперь он вас ненавидел, вы потеряли друга, а если сумма долга большая, то вы теперь в опасности, ибо закон «нет человека — нет проблемы» никто не отменял. И все это только потому, что вы когда-то наступили себе на горло, оправдали, «что и вам может быть трудно и вам может придется взять в долг» и дали-таки ему деньги в долг на личное потребление. Уж если даете деньги в долг на личное потребление другому человеку, имейте ввиду следующее: — вы должны быть готовы к невозврату долга. Вы должны быть готовы эти деньги потерять. — Всегда оформляйте такие вещи письменно, а лучше оформляйте их в соответствии со всеми юридическими тонкостями. И наплевать, что вы даёте другу или брату и что он о вас подумает. Хм. Он подумает, что вы серьезный парень, лучше с вами не шутить. — И совсем идеально — оформите залог на сумму вашей ссуды. И возьмите у этого парня что-то в залог, что вы сможете легко про-

дать за половину цены и полностью покрыть сумму данной ему ссуды. И оформите все так, что эта вещь перешла к вам в собственность в одну минуту первого ночи после истечения даты возврата долга. – А если вы не хотите все это делать, не хотите иметь возможный геммор, не хотите испортить отношения — тогда не давайте деньги в долг на личное потребление. – И, конечно, научитесь говорить «НЕТ». И каким бы ни было ваше милое «ДА», неприятное «НЕТ» спасет вашу нервную систему и сделает вашу жизнь и жизнь просящего более счастливой.

**12-й закон** — «Умейте растрчивать деньги впустую». Ваше отношение к деньгам должно быть снисходительным. Легким. Не закичивайтесь на деньгах. Не делайте из денег культ или икону. Это просто бумажки, которые вы вдруг решили поменять на что-то ценное в виде безделушки на шею любимой женщины. Или просто пойдите в магазин и покупайте все, что вам взбрдет в голову, не беспокоясь о завтрашнем дне. Умейте хоть иногда транжирить деньги, по сути, впустую. Я имею ввиду, покупая что-то, без чего легко можно было бы обойтись. Тут есть другая сторона этого закона (а может это отдельный закон): «Мы имеем то, что мы готовы потерять». А когда вы боитесь что-то потерять, то чем больше вы боитесь это потерять, тем больше вероятность того, что вы это потеряете. Это относиться к чему угодно, к деньгам, автомобилю, жене ...к чему угодно. Есть тут еще одно не до конца проверенное мной данное. Как написала мне мой исполнительный директор: «Когда мусор выбрасываешь и выбрасываешь всякие старые вещи, и чистоту наводишь — на той же неделе и финансов больше».

**13-й закон** — «Сначала отдай что-то ценное, что-то, за что тебе готовы заплатить, и только потом получи деньги». Но в любом случае, получив и получая деньги, всегда предоставляй что-то более ценное, чем эти никчемные бумажки. «Мне должны», потому что я есть или потому что я хожу на работу — это самый надежный способ всю жизнь жить от зарплаты до зарплаты с периодической потерей работы. И это всегда озлобленность на начальство, ворчание, оправдания и жизнь в тумане, никогда не сбывающихся надежд. И тем более этот закон

применим к компаниям, нациям и государствам. Уважение, основанное на ядерной бомбе, ничтожно в сравнении с уважением, основанном на процветающей экономике, счастливых и свободных граждан.

**14-й закон** — «Большие деньги не зарабатываются на работе». Большие деньги зарабатываются при создании работы для других. Вокруг вас полно людей, готовых работать за получку. Так дайте им работу за получку и имейте море денег. Вы сделаете счастливыми получателей получки, дав им работу, создав рабочие места и будете иметь кучу денег.

**15-й закон** — «Если вы направляете все свое внимание, всю свою энергию на то, чтобы взять в долг — у вас будет много долгов.. А если вы направляете свою энергию и внимание на то, чтобы создать деньги, предоставив обществу что-то ценное — у вас будет много денег и много почета и уважения. Вы всегда получаете то, что вы долгое время вознаграждаете своей энергией и своим вниманием»

**16-й закон** — «Не связывайте свою жизнь с нытиками и побирушками». Неспособность иметь деньги- это такая же зараза, как грипп. Вы и глазом моргнуть не успеете, как заразитесь этой болезнью «я ничего не смогу иметь».

**17-й закон** — «Всегда поддерживайте тех, кто сильнее, способнее, умнее и богаче вас». Помогайте им. Поддерживайте их! Усиливайте их и вы сами станете сильнее и богаче. Спасать убогих, оно может и почетно, но в таком случае отдавайте себе отчет, что вы тоже рано или поздно станете убогим и тогда найдется кто-то, кто уже будет поддерживать ваше убожество.

**18-й закон** — «Не тратьте честно заработанные деньги в одну харю — харя лопнет и деньги будет некуда складывать». Займитесь благотворительностью, спасайте общество за свой счет. Не ждите, пока его спасет правительство. Удивительно тут то, что чем больше, делая это искренне, вы будете тратить денег на спасение общества, тем больше вы их будете иметь. Только помогайте искренне, от души. И помогайте тем проектам, которые направлены на созидание и на ликвидацию пороков общества, таких как наркомания, безграмотность, преступность и прочее. И конечно помогайте старикам и сиротам. Помогайте дея-

телям искусства хотя бы тем, что не воруйте их авторские права, покупая контрафактные работы. Попробуйте!!! Просто попробуйте отдать первую тысячу. Дальше будет легче.

**19-й закон** — «Деньги идут к тому, кто умеет привлекать к себе внимание». Как-то мой знакомый негр из Балтирмора, известный в США юрист, радуясь, показал мне статью из Нью-Йорк Таймс, где его как профессионала буквально сровняли с землей. Я у него спросил: «Чему ты радуешься? Это же разгромная статья» Он мне ответил: «Ты ничего не понимаешь. Они сделали мне прекрасную рекламу. Теперь меня все знают. Мне звонят и говорят, ну раз у тебя уже есть печальный опыт, и о тебе написала такая газета, наверное, ты многому научился и мы теперь хотим сделать заказ именно тебе». Конечно лучше привлекать к себе и своим продуктам, товарам, услугам положительное внимание. Но всегда помните, что отрицательное внимание лучше, чем его полное отсутствие.

**20-й закон** — «Никогда и никому не обещайте деньги, если вы их еще не заработали или у вас нет стопроцентных источников их заработка и вы не можете точно назвать все источники поступлений денег, даты, примерные суммы, а главное, за что точно вы их получите и каковы стопроцентные гарантии их получения». Просто надежда на получение, просто великая мысль о своих способностях иметь деньги и так далее — не плохо, но не работает. Работает то, что я написал. Работает всегда, везде, на всех планетах этой вселенной. Обычно, пообещав деньги, не имея четких, надежных источников их получения, а имея лишь надежду, человек автоматически начинает притягивать к себе неудачи. И если бы он не пообещал, то возможно его надежды бы сбылись, а тут — как назло, всё против него.

**21-й закон** — «Деньги вашей компании (если вы собственник этой компании) — это не совсем ваши деньги». Ваши — только учредительские, а остальные деньги принадлежат компании и находятся в распоряжении ваших сотрудников. Это энергия, с помощью которой ваши сотрудники создают для вас еще больше денег. И если вы будете запускать свою лапу в деньги компании, вы предадите сотрудников, потеряете их доверие и у вас больше не будет денег.

**22-й закон** — «Деньги имеют свое предназначение». Если вы отложили деньги на покупку офиса или кольцо для жены – всё, вы поставили на них клеймо. Вы погрузили их в пучину вод. Вы закопали их на сто километров под землю. Забудьте о них. И как бы трудно ни было, каким бы ни было непреодолимое желание залезть в кубышку и взять оттуда деньги на какое-то святое дело или ...ну, возьму, чтобы .... (придумайте причину сами), — не делайте этого. Деньги всегда легче заработать, чем взять из потаенных углов. Как только вы возьмете деньги, на которых стоит клеймо «новый офис» и потратите их на ...святое, вы в той же степени проиграете. Каждая копейка имеет предназначение. Копишь на машину — копи на машину и не трогай их, пока не пойдешь в салон за машиной. Вы, соблюдая этот закон, можете столкнуться с кучей доводов, «почему» вам нужно забыть о вашей мечте и немедленно потратить деньги на что-то более «ценное». Совет — не ведитесь. А если то, что вам предлагают действительно более ценное, так заработайте на это!!!!, не трогая денег, отложенных на вашу мечту — новое авто или кольцо для жены. Деньги имеют свое предназначение.

**23-й закон** — «Создайте денежный резерв (подушку безопасности) на случай возникновения проблем и сделайте так, чтобы вам никогда не пришлось использовать эту подушку безопасности». Но вы заметите, имея резерв, вы будете легче оперировать деньгами, а значит, денег у вас будет больше.

**24-й закон** — «По большому счету, на этой и других планетах деньги есть в неограниченном количестве только у того, кто их создал и кто владеет всей денежной системой. Что ж — создайте свою денежную систему». Пожалуй, тут нужно описать все более подробно. Ну да ладно — вычеркните этот закон из этого списка.

**25-й закон** — «Этот закон имеет отношение к выставлению приоритетов в расходовании заработанных денег». Конечно, как кажется, прежде всего нужно вкладывать деньги в свои способности или в то, что принесет вам новые деньги. Но это лишь кажущаяся вещь и это работает плохо. Прежде всего тратьте деньги на что-то материальное для себя и своих близких. На что-то очень желанное для себя —

создайте желание потратить деньги на себя. Поощряйте себя, как источник дохода, чем-то ценным-материальным — дорогая вилла, дорогая машина и так далее. Затем не забудьте потратить кучу денег на свой объект для инвестиций, на свою гордость, свою любовь — на жену, детей, маму...и только потом вкладывайте деньги в свои способности и инвестируйте. Это не абсолют. Эти вещи можно и нужно делать параллельно. Только ради Бога, не забывайте их тратить на себя. Чем больше у вас будет желание потратить деньги на себя и свою любимую, чем больше вы их будете на эти цели тратить (не забывая о расходах на увеличение способностей и активы), тем больше у вас будет интереса иметь деньги, и вы больше их будете материализовывать (зарабатывать).

**26-й закон** — «Если вам на ваш проект нужно миллион долларов, то берите в долг 1,3 — 1,5 миллиона долларов (подо что-то, естественно)». Но когда вам нужен миллион, и вы просите у банка миллион — банк вам даст только полмиллиона. Так устроены банки. Их цель вас ограбить. Откажитесь от такой «помощи» — это ловушка. Малейшая ваша ошибка в бизнесе, и вы — нищий. Так что лучше иметь то, что имеешь, чем быть нищим»

**27-й закон** — «В то же время тот, кто не рискует, тот работает за получку». Так что рискуйте, но всегда, когда вы рискуете, будьте готовы остаться без штанов. Понимаете, если вы планируете победить — прекрасно. Направляйте все силы на победу. Но перед тем как вы начнете, просчитайте и посмотрите на то, что будет, если вы проиграете. И если вы готовы проиграть — тогда вперед к победе. Если вы не готовы проиграть — не лезьте, ибо скорее всего вы проиграете.

**28-й закон** — «Ваш доход прямо пропорционален вашей способности позитивно контролировать деньги». Деньги любят учет и контроль. Если ваш финдиректор не в состоянии по памяти назвать вам точные цифры, сколько ваша компания заработала в прошлом месяце, в прошлом квартале, на прошлой неделе — он не в состоянии контролировать деньги, и я не думаю, что он хороший финдиректор. Продуктивный человек, способный иметь и контролировать деньги, всегда знает, сколько он и его компания заработали, сколько и куда потратили, и у него всегда есть эти данные под рукой. Деньги любят контроль. Нет



контроля — нет денег. Плохой контроль — плохо с деньгами. Хороший контроль означает сытость, кредитоспособность, светлое будущее.

**29-й закон** — «Приберите к рукам банковскую систему, недра, коммуникации, умы людей, и у вас никогда не кончатся деньги». Но в нашей стране все это уже сделано, это место уже занято, поэтому на этом пункте я останавливаться не буду.

**30-й закон** — «Платите только за стопроцентный продукт, стопроцентный качественный результат, нужный вам». Никогда не платите за работу, сделанную наполовину. И даже за работу, сделанную на 99% тоже не платите. Будьте в этом непримиримы. Платите только за Ценный Конечный Продукт

**31-й закон** — «Не тратьте деньги с колес». Не тратьте заработанные деньги с колес. Всегда планируйте свои доходы и расходы. Потом, когда деньги заработаны, сядьте и спланируйте распределение этих денег. К черту страждущих и просящих. К черту все срочности! Всех к черту. Это ваши деньги. Сами сядьте и распланируйте, куда вы их денете и только потом их тратьте. Никогда не тратьте деньги вне плана (за исключением экстренных случаев таких, как заболел, ....)

**32-й закон** — «Мысленно создайте поток денег в свою сторону». Мысленно представьте, что у вас на столе просто пачки-пачки-пачки денег...они везде, они не дают вам пройти, просто кошмар какой-то.

**33-й закон** — «Никогда не поздно стать богатым». Можно начать и в 70 лет и все успеть: и заработать, и потратить.

**34-й закон** — «Никогда не рассчитывайте на государство». Цель любого имеющегося на планете государства — сделать вас нищим, сделать вас зависимым от подачек и причуд властей, сделать из вас послушного голосователя путем обещаний и мелочных подачек в виде социальных пособий. Так что не стоит рассчитывать на доброго правителя — он добрый только по телевизору и ровно настолько, насколько это требуется, чтобы вызвать ваш восторг.

**35-й закон** — «Помните: пока вы сами не заставите людей работать на себя и не сделаете их счастливыми, работая на вас, никому и в голову не придет помочь вам с деньгами. Вы сами создаете свое денежное счастье (либо это делает ваш любимый муж)».

**36-й закон** — «Деньги иметь не стыдно, стыдно — быть нищим».

**37-й закон** — «Купить можно все, кроме вашей совести и вашей чести, и любви, и поддержки ваших близких и друзей». Дорожите своей честью, совестью и теми, с кем вы связаны узами любви и дружбы. Иначе у вас не будет денег, либо они будут смердить и вонять.

**38-й закон** — «Крохи зарабатываются при получении полочки — это работа за оклад при отсутствии явно выраженного продукта. Это добровольное прожигание жизни в статусе овоща». Деньги на жизнь и, возможно, на какие-то интересы в жизни зарабатываются на работе при получении заработной платы за что-то ценное, что вы делаете для компании. Тут уже присутствует риск, получения части или всех денег в виде процентов, бонусов, премий и прочего, завязанных на результат. Деньги, которые позволяют жить достаточно полноценной жизнью, зарабатываются, когда к предыдущему добавляется ответственность и вы становитесь руководителем от начальника отдела до директора компании. Дальше можно было бы вывести еще несколько уровней и можно было бы придумать им какие-то названия, но последним уровнем, где зарабатываются деньги, которые хватает на «Всё», является уровень Игры. Это уровень, когда вы не работаете, вы играете. Хорошо, вспомните, как вы играли в какую-нибудь игру в детстве! Вспомните, как захватывала вас эта игра! Вспомните тот драйв, то состояние УХХХ!!! А теперь представьте, что точно так же, играя и играючись, можно материализовывать деньги.

**39-й закон** — «Не тратьте вашу жизнь на соцсети, пустую болтовню, глупых людей и прочие бесполезные вещи — они вам не принесут ни денег, ни счастья». Жизнь, конечно, нельзя измерить в деньгах. Счастье тоже нельзя измерить в деньгах и его не купишь ни за какие деньги. Но так уж случилось, что лучше в поисках счастья иметь деньги, чем строить свое счастье в нищете.

**40-й закон** — «Деньги идут к тому, кто готов быть причиной и брать на себя ответственность за все последствия, связанные с зарабатыванием денег». Богатые уверены — «я творец своей жизни», бедные точно знают — «от меня ничего не зависит». Бедные чув-

ствуют себя жертвой обстоятельств и все, чем они богаты, это обвинения, оправдания, жалобы.

**41-й закон** — «Богатые умеют пахать, «сдирая пальцы в кровь», учиться на своих и чужих ошибках, просто учиться, впитывая весь успешный опыт, ... каждый из них уверен, что он творец своего счастья». Мало сидеть и медитировать о том, что типа «Деньги идут ко мне рекой», нужно еще и работать. И, пожалуйста, выбросьте из головы идею, что если человек богат, то он жулик и все ему достается легко и весело. Абсолютное большинство бизнесменов — это талантливые люди, добивающиеся успеха «собственным потом и кровью».

**42-й закон** — «И, конечно, вот эта банальность (как казалось бы): «Наш доход прямо пропорционален нашей ценности — скольким людям мы можем помочь». Скольким людям помогает наш продукт (товар или услуга). Насколько сильно мы решаем или удовлетворяем потребности максимального количества людей. Насколько широко мы охватываем тех, кто способен платить и так далее и тому подобное.

**43-й закон** — «Ну и последнее (на сегодня) — побольше здоровых понтов». Как бы дико это ни звучало, но для начала сами себе скажите, что вы лучший, а потом станьте им. А если говорить о вашей компании, то просто сделайте так, чтобы с помощью пиара вы приобрели общероссийскую известность и популярность. В наш век под маркой популярных раскрученных брендов продают всякую никчемную хрень, типа «Колбаса мясная» в которой содержание мяса 3,7%. А если ваш продукт будет еще и соответствовать самым высшим стандартам качества в вашей отрасли — вы благодаря грамотному пиару и прекрасному продукту озолотитесь.



**· ТУРОВ И ПАРТНЕРЫ ·**  
ЮРИДИЧЕСКИЙ ТРЕСТ

*Я не претендовал  
и не претендую  
на то, что я описал  
все законы обращения  
с деньгами.*

*Но возможно эти  
заметки помогут  
вам больше зарабо-  
тывать и получить,  
благодаря этому,  
чуть больше свободы.*



**юридические консультации и услуги,  
сопровождение и помощь бизнесу по всей России**

**офис: 8 (495) 995-96-77  
отдел продаж: 8 (800) 5555-207**

**сайт: [legalbis.ru](http://legalbis.ru)**