

Глава 1

КУДА УХОДИТ ЖИЗНЬ, ИЛИ ПЯТЬ ПЛОХИХ ПРИВЫЧЕК, СВЯЗАННЫХ С РАБОТОЙ

- *самый большой налог*
- *привычка жить работой*
- *привычка жертвовать счастьем ребенка*
- *привычка жертвовать отношениями с близкими людьми*
- *привычка жертвовать мечтами*
- *привычка жертвовать здоровьем*
- *«понты» или жизнь?*
- *практическое задание к гл. 1*

Самый большой налог

Не важно, предприниматель вы или наемный сотрудник, каждый будний день вы заняты работой. Пока вы молоды, вам это даже нравится. Но со временем вы все чаще задаетесь вопросом: действительно ли ваша работа — это то дело, на которое стоит тратить большую часть своей жизни? И как вы отвечаете себе на этот вопрос? Только честно.

В интернете есть рекламный ролик National Geographic Channel, в котором приводится забавная статистика:

«В среднем вы проведете чистых 10 лет жизни на работе, 20 — во сне, 3 года — в туалете, 7 месяцев — в автомобильных пробках и 2,5 месяца — в ожидании ответа на звонок, 12 лет вы проведете за просмотром телевизора, а 19 дней — в поисках пульта от него. И лишь одна пятая отведенного вам срока останется на саму жизнь».

Конечно же реальная статистика будет несколько иной, и она зависит от вашего образа жизни. Но давайте задумаемся, что такое чистые 10 лет жизни, проведенные на работе. Это почти 90 тыс. часов, или 11,25 тыс. рабочих дней. Как вам такой отпуск?

Не спорю, мы можем высвободить время за счет правильной организации своих дел, за счет устранения непродуктивного его использования. Но неужто вас не смущает, что всего лишь $\frac{1}{5}$ вашей жизни принадлежит вам по-настоящему? Почему такой высокий налог на жизнь? Вы готовы платить налог 80%?

Привычка жить работой

Зачем большинство из нас ходит на работу? Очевидно, чтобы зарабатывать деньги. Не впадая в крайности, готовы ли вы поменять свою настоящую работу (бизнес) на другое занятие ради увеличения дохода? Скорее всего, да. Выходит, что суть нашей работы или бизнеса — это банальная добыча денег. И не нужно притягивать за уши трудовой романтизм, навязанный пропагандой. Тут, кстати, досталось в равной степени и наемным работникам, и предпринимателям. Цель вашей работы (бизнеса) — это обмен вашего времени на деньги. А теперь давайте посмотрим, насколько равноценным является этот обмен.

Хотите вы того или нет, мы живем своей работой. Наша голова постоянно занята обдумыванием проблем и ситуаций, возникших на работе. Часто приходится жертвовать своими интересами ради интересов организации. Наемные работники все время испытывают страх потерять работу и доход. Если сомневаетесь, представьте, что завтра утром, придя на работу, вы узнаете о своем сокращении. Еще хуже ситуация у предпринимателей. Сначала от избытка энтузиазма, затем по нужде они занимаются оперативным управлением. Практически круглые сутки их внимание поглощено проблемами из различных сфер бизнеса: финансы, кадры, продажи и др. Они несут ответственность за все, и эмоциональная нагрузка у них несравнимо больше. К тому же просто взять и бросить свой бизнес или уволиться они не могут.

Задумайтесь, а имеет ли ваша работа смысл лично для вас? Получаете ли вы удовольствие от процесса или радость от результата? Сколько раз вы отказались от отпуска, потому что работа была действительно увлекательной? Скорее всего, ни разу.

Согласен, работа может нравиться. Но не в таких количествах! Почти ежедневно, с утра до вечера мы на рабочих местах. Свободных денег и времени остается ровно столько, чтобы мы смогли продолжать работать. Получается замкнутый цикл. И хотя большинство людей привыкли к такому положению вещей, все же в глубине души они понимают, что так жить неправильно.

Первый практический вывод:

***ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ ЖИТЬ
РАБОТОЙ.***

Привычка жертвовать счастьем ребенка

У вас есть дети? А есть ли время, чтобы заниматься ими?

Одно из самых ярких воспоминаний моего детства — это многодневная поездка с отцом на рыбалку. Мне запомнились лесные озера с прозрачной водой, где дно было видно на глубине нескольких метров. Ночная прохлада, догорающий костер, печеная картошка, темный силуэт леса на фоне ночного неба с потрясающим количеством ярких звезд. Именно тогда мне, 12-летнему мальчишке, отец позволил в течение нескольких дней ездить на нашем мотоцикле с люлькой по лесным дорогам. Это было здорово, и я был счастлив. Проблема только в том, что таких воспоминаний немного. Ведь родители были заняты работой.

В современных семьях нередко мать или отец уходит на работу, когда ребенок еще спит, а приходит, когда уже спит. Одно время я сам был именно таким родителем. Но будем надеяться, что это не ваш случай. Скорее всего, вы каждый день видите своего ребенка, можете с ним пообщаться или даже почитать ему книжку. Но что он вспомнит через 20 лет? Это будут яркие воспоминания или что-то серое из одинаковых будней? Нашим детям не хватает совместных приключений с родителями, потому что родители слишком заняты.

Демчук К. Как получать доход с недвижимости,
или Отпуск на всю жизнь

Да что там приключений, нашим детям не хватает элементарного внимания. А ведь от нас, от родителей, зависит будущая жизнь ребенка. Именно мы своими неумелыми действиями или бездействием создаем ему тот набор комплексов и психологических проблем с которыми ему мучаться всю оставшуюся жизнь. Будь у нас побольше времени для общения с детьми, все было бы по-другому.

Второй практический вывод:

***ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ
ЖЕРТВОВАТЬ СЧАСТЬЕМ СВОЕГО РЕБЕНКА.***

Привычка жертвовать отношениями с близкими людьми

Хорошие человеческие отношения в семье или с друзьями строятся на основе «треугольника понимания». Одна вершина треугольника — это общая реальность, другая — общение и третья вершина — взаимная симпатия.



Общая реальность — это наличие общих взглядов и представлений об окружающем мире. В семье это может быть совместный быт и общие цели. У друзей — общая работа, увлечения или прошлый совместный опыт, как, например, служба в армии. Если мы обладаем общей реальностью, то увидим в новогодних праздниках одинаковую возможность съездить на горнолыжный курорт, а другие люди найдут общий интерес в 10-дневном запое.

Общая реальность возникает у людей, как правило, в ходе общения. Если мы регулярно общаемся на об-

щие темы, например, о тех же горнолыжных курортах, у нас возникает все больше понимания, которое вызывает чувство симпатии. И вот мы уже дружим!

Каждая вершина «треугольника понимания» поддерживает две соседние. Так, чем чаще мы общаемся, тем более мы симпатичны друг другу и шире границы нашей общей реальности. Чем больше мы нравимся друг другу, тем больше общаемся, и наши отношения крепнут.

Но у этого треугольника есть и обратная сторона. Ослабление одной из вершин ведет к ослаблению двух других. Например, если вы перестали с кем-либо общаться, ваша совместная реальность начнет стремительно разрушаться, а симпатия уменьшаться. Именно так разрушаются семьи и дружба между людьми.

Вспомните свою встречу с человеком, с которым были когда-то дружны, но по каким-либо причинам долгое время не общались. Ведь кроме совместных воспоминаний вам почти не о чем говорить! Потому что нет больше общей реальности.

Чем больше мы погружаемся в работу, тем меньше вынуждены общаться с близкими людьми и друзьями и тем неотвратимее превращаемся друг для друга в людей, которым не о чем говорить.

Третий практический вывод:

**ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ
ЖЕРТВОВАТЬ ОТНОШЕНИЯМИ СО СВОИМИ
БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ.**

Привычка жертвовать мечтами

Кто из нас не строил мечты в юности?

С детства я неплохо рисовал. Сам процесс доставлял мне настоящее наслаждение. Рисуя, я непроизвольно отключался от всего того, что происходило вокруг, и полностью погружался в любимое занятие. В течение нескольких часов я не чувствовал ни голода, ни жажды, ни неудобной позы за столом. Мне хотелось рисовать еще и еще. Рисование воспринималось так же, как кусочек вкусного пирожного. Было здорово, и конечно же я мечтал стать художником.

Некоторые из моих друзей хотели стать музыкантами и создать свою рок-группу. Другие видели себя спортивными чемпионами. Кто-то на полном серьезе хотел стать космонавтом...

А о чем мечтали вы? Вспомните ваши любимые занятия в детстве и юности! Что с ними стало?

Девиз: «Сначала деньги, потом все остальное» появился в нашей жизни с того момента, как только возникла необходимость содержать себя самостоятельно. Мы откладываем наши любимые занятия ради тех дел, за которые другие люди готовы заплатить нам деньги. Здесь наши интересы начинают замещаться интересами организации, или, иными словами, тем, что другие люди хотят получить от нас.

Чем больше денег вам удастся заработать, тем выше уровень жизни и связанные с ним расходы. Растущая нужда в деньгах заставляет тратить все больше време-

Демчук К. Как получать доход с недвижимости,
или Отпуск на всю жизнь

ни на работу. Его уже катастрофически не хватает на самое главное, не то что на мечты. И нередко приходится смириться с такой жизнью, маскируя это под «житейскую мудрость»: мол, глупый был, не понимал, что юношеские мечты — это наивные фантазии, не имеющие ничего общего с реальностью.

Как только вы себя убедили, что ваши мечты нереальны, в этот момент вы пожертвовали ими.

***Четвертый** практический вывод:*

**ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ
ПОЖЕРТВОВАТЬ СВОИМИ МЕЧТАМИ.**

Привычка жертвовать здоровьем

Ранний подъем, недосып, смрадные пробки, сидячая работа, горящие сроки, перекус на бегу, позднее возвращение домой, уже за полночь отход ко сну, а ночью прокручивание в голове событий прошедшего дня и завтрашних планов. Это обычный рабочий день большинства активных людей. Так заведено, и мало кого это удивляет. Но годам к 30–35 подобный образ жизни дает о себе знать.

В первые годы трудовой жизни мне очень нравилась постоянная гонка в делах, сумасшедшая карусель людей и событий. Каждый день происходило что-то новое, жизнь менялась очень стремительно, все кругом «кипело». Есть древнее китайское проклятие: «Чтоб ты жил во времена перемен». Я же по незнанию долгое время искренне считал это добрым напутствием.

К тридцати годам я уже начал испытывать первые проблемы со здоровьем. У меня периодически побаливал желудок и поднималось давление. Недосып был такой, что, играя по вечерам со своим малышом, я незаметно засыпал прямо на полу.

Но что ждет человека, который всю свою жизнь проводит в такой гонке?

Прежде всего это хронический стресс, следствием которого являются разнообразные болезни. Самые распространенные из них:

- ✓ заболевания желудочно-кишечного тракта;
- ✓ заболевания сердечно-сосудистой системы;
- ✓ снижение иммунитета.

Демчук К. Как получать доход с недвижимости,
или Отпуск на всю жизнь

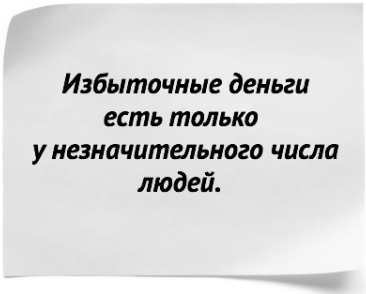
Часто мне казалось, что мой уровень стресса не такой уж и высокий. Но то, как я порой излишне эмоционально реагировал на ситуации, возникающие за рулем, убедило меня в обратном. А ведь подобные «незначительные» проявления стресса существенно снижают качество нашей жизни. Все, что помогает уменьшить стресс, от зеленого чая до спортивного зала, помогает выдержать эту нагрузку. Но организм все равно ломается. Ведь не зря же появился так называемый русский феномен: смерть мужчин на самом пике их профессиональной деятельности — в возрасте 39–40 лет — от инсульта и инфаркта.

Пятый практический вывод:

**ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ
ЖЕРТВОВАТЬ СВОИМ ЗДОРОВЬЕМ.**

«Понты» или жизнь?

Хорошо, а что взамен такого образа жизни? Только не говорите, что деньги. Избыточные деньги есть только у незначительного числа людей. У большинства они так и не прибавляются. Даже если вам удастся иметь солидный доход, это вовсе не означает автоматического наличия свободных денег. Их по-прежнему не хватает. Так в чем же дело?



**Избыточные деньги
есть только
у незначительного числа
людей.**

Вы, наверное, слышали, что мы живем в так называемом обществе потребления. Этот термин впервые ввел немецкий философ и социолог Эрих Фромм. На эту тему написано много интересных вещей. Но что из этого мы можем найти для себя полезного в практическом плане? Чтобы увидеть, давайте проанализируем наши жизненные ситуации.

Скажите, есть ли у вас исправный сотовый телефон, которым вы пользовались несколько лет назад? Если он исправен, почему сейчас вы пользуетесь другим те-

лефоном? Кстати, у вас случайно не *iPhone*? А можете аргументированно объяснить покупку своего *iPad*?

А ваш автомобиль, сколько ему лет? Даже если это надежная и комфортная иномарка, почему вы посматриваете на новые модели?

А не смущала ли вас ситуация, что, как только вы выехали из автосалона на новой иномарке, она резко теряет в цене? За что же такое вы заплатили, что тут же обесценилось за воротами автосалона?

То же самое относится практически ко всем нашим вещам: мы все меньше принимаем в расчет их реальную необходимость, а чаще следуем моде или подражаем нашему окружению. Бог с ними, с вещами, но то же самое относится к нашим целям и моделям жизни!

Наше общество потребления стоит на том, что именно бизнес создает культуру. И заметьте, не ваш бизнес. Нам обещано счастье посредством владения товаром. Совсем не обязательно смотреть рекламу, чтобы знать престижные бренды. Самодеятельная агитбригада, состоящая из ваших друзей и знакомых, старательно будет снабжать вас всей необходимой информацией. Вы всегда будете в курсе того, где престижно жить, на чем престижно ездить, как престижно выглядеть и т.п.

Короче говоря, вы всегда будете знать кратчайшие пути избавления от своих денег. А ведут ли эти пути к обещанному счастью?

Мне надолго запомнилась история с выбором новой машины, которая случилась в 2008 г. Приехав в один из салонов, я попросил менеджера дать мне возможность прокатиться на всех автомобилях из модельного ряда. На тот момент у меня была Toyota Corolla. Это легковой седан. Я планировал последова-

тельно прокатиться на новой модели Toyota Corolla, затем на Toyota Avensis, Toyota Rav 4, Toyota Land Cruiser Prado и Toyota Land Cruiser 100.

Поначалу менеджер возражал, сославшись на правила автосалона, но затем согласился. Таким образом, менее чем за час я хотел испытать те чувства, которые испытывает обычный человек, усердно работающий много лет ради покупки все более крутой машины. Передо мной был полный модельный ряд, где каждый последующий автомобиль, более дорогой и престижный, должен был давать мне все увеличивающуюся дозу счастья.

Но все произошло как раз наоборот... Я люблю машины, и в итоге ездил на джипе, но в тот день с каждой новой моделью мне становилось все грустнее. Я очень ясно осознал, что удовольствие от каждой новой машины не стоит тех затрат и усилий, которые требуются для ее покупки.

Гоняясь за новыми товарами, в большинстве случаев мы получаем призрачное удовольствие от повышенного внимания окружающих. И я думаю, что многие обладатели кровью и потом заработанных «понтов» готовы подписаться под словами Виктора Пелевина, автора романа S.N.U.F.F.: «Он перестал понимать, каким образом (чужая) зависть может трансформироваться в его счастье».

Теперь давайте соберем все воедино.

Всю сознательную жизнь большую часть своего времени мы меняем на деньги. При этом мы вынуждены:

- ✓ жить работой;
- ✓ жертвовать счастьем своего ребенка;

Демчук К. Как получать доход с недвижимости,
или Отпуск на всю жизнь

- ✓ жертвовать отношениями с близкими людьми;
- ✓ жертвовать своими мечтами;
- ✓ жертвовать своим здоровьем.

Для того, чтобы получать деньги, вы должны:



Помимо удовлетворения основных физиологических нужд заработанные деньги мы используем для возбуждения зависти окружающих. Если вас коробит слово «зависть», используйте слово «признание», суть от этого не изменится. По факту, счастья от всего этого мы не испытываем.

Пусть не все из перечисленного относится к вам, но разве мало того, что осталось?

Практическое задание к гл. 1

*Жизнь — не те дни, что прошли,
а те, что запомнились.*

П.А. Павленко, советский писатель

Большинству из нас кажется, что большая часть жизни еще впереди. Чтобы увидеть истинную картину, давайте проведем некоторые расчеты.

Период угасания профессионального развития человека наступает примерно в возрасте 55 лет. К этому времени накапливаются усталость, болезни, пропадают стимулы для активной работы. Вероятность того, что после 55 вы наконец сможете реализовать свои юношеские мечты и в полной мере ими насладиться, чрезвычайно мала.

Теперь выполните простое арифметическое действие: вычтите из 55 ваш возраст, а полученный результат разделите на 5.

Например, вам 30 лет:

$55 - 30 = 25$ — оставшееся количество активных лет жизни;

$25 / 5 = 5$ — количество лет, которое вам осталось прожить «для себя», действительно собственной жизнью. Все остальное время (80% от общего количества) вы потратите на вынужденные дела, такие как

Демчук К. Как получать доход с недвижимости,
или Отпуск на всю жизнь

работа, простаивание в пробках, обеды и прочие «серые будни».

Как видите, для 30-летнего человека остается прожить всего лишь 5 лет настоящей жизни. Попытка зачесть себе десятки лет — это самообман.

Напишите, сколько лет вам осталось прожить «для себя»: _____ лет. Далее в этой книге вы найдете способ, как сделать эту цифру в разы больше.