

18+

КӨТТІ ҚЫСҚАН



БОЛАР 2

ТАБЫСЫҢДЫ ЕСЕЛЕЙТІН 10 ҚАДАМ.
БҮГІН-АҚ ҚОЛДАН!

ДАУЛЕТ АРМАНОВИЧ

@REALPREPOD

Даулет Арманович

Көтті қысқан бай болар 2

«Издательские решения»

Арманович Д.

Көтті қысқан бай болар 2 / Д. Арманович — «Издательские решения»,

«Көтті қысқан бай болар 2» — орыс тіліндегі «Больше денег просто» кітабының қазақша нұсқасы және «Көтті қысқан бай болар» кітабының логикалық жалғасы. Бірінші кітап инвестиция туралы болса, бұл кітап табысты арттыруға арналған. Мұнда сиқырлы уәде жоқ — тек бүгіннен бастап қолдануға болатын 10 нақты қадам бар. Қарапайым, практикалық және түсінікті тәсілдер қаржылық жағдайыңызды жақсартуға көмектеседі.

© Арманович Д.

© Издательские решения

Содержание

Даулет Арманович	7
«Көтті қысқан бай болар 2: Табысыңды еселейтін 10 қадам. Бүгін-ақ қолдан!»	8
Кіріспе	9
Бұл кітапты қалай оқу керек?	11
1-тарау. Ақша туралы не білу маңызды?	12
Экономика	12
Капитализм	12
Ұсыныс пен сұраныс	12
Тауарлар мен қызметтер	13
Активтерді қалыптастыру	13
Міндеттемелерден арылу	13
Банктер	14
Несиелер	14
Инфляция	14
Негізгі мөлшерлеме	15
Бизнес кеңеюі	15
Тұтынушылық несиелер	15
Еңбек	16
Ақша — еңбектің жемісі	16
Өнімді және өнімсіз еңбек	16
Фордизм және конвейерлік өндіріс қағидасы	16
Өнеркәсіптік революция	17
Зейнеткерлік демалыс	17
Иінтірек қағидаты	18
Иінтірек қалай жұмыс істейді?	18
Иінтіректі іске қосу	18
Иінтіректі ұзарту	18
Тек иінтірек туралы ойлаңыз	19
Жұмысыңыз үшін қолайлы жағдай жасаңыз	19
Иландыру туралы	20
Жанама сенімдер	20
Оң сенімдер	20
Қоршаған орта	21
Коллективті диффузия	22
2-тарау. Мүмкіндіктер мен қауіптер	23
Қолыңыздың жетерлік жемістері	24
Ақша барлық жерде	24
Есігіміздің алдында қандай мүмкіндіктер бар?	24
Қала мен өңірлік экономика	25
Шығармашылық пен тұтыну (шағымданба, өзгеріс жаса)	25
Ресурстарыңызды қайта қарау	26
Өзіңізді танып біліңіз	26
Дағдыларыңыз бен біліміңізді шолу	26
Өз ықпалыңызды бағалау	26
Контакттарыңызды қарап шығыңыз	27

Уақытты қайта қарау	27
Активтерді шолу	28
Басқаларға көмектесу	29
Басқаларға көмектесіңіз	29
Басқалар үшін ақша табу	29
Жылтырағанның бәрі алтын емес	30
Жалғандар	30
Шынайы байлар	30
Төрт түрлі білім	31
Сәттілік пен сәтсіздік	32
Әрдайым тапқаннан аз жұмсаңыз	32
Жинаған ақшаңызды инвестициялаңыз	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Көтті қысқан бай болар 2

Даулет Арманович

© Даулет Арманович, 2026

ISBN 978-5-0071-0112-7 (т. 2)

ISBN 978-5-0071-0113-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Даулет Арманович

«Көтті қысқан бай болар 2: Табысыңды еселейтін 10 қадам. Бүгін-ақ қолдан!»

Аннотация:

«Көтті қысқан бай болар 2» — орыс тілінде «Больше денег просто» деген атаумен жарық көрген кітаптың қазақша нұсқасы. Бұл — менің қаржы тақырыбындағы екінші кітабым және «Көтті қысқан бай болар» кітабының логикалық жалғасы.

Бірінші кітап инвестиция туралы еді: қолдағы ақшаны қалай сақтап, көбейтуге болатынын түсіндіреді. Ал бұл кітаптың тақырыбы басқа — табысты қалай көбейтуге болады? Өйткені инвестициялау үшін алдымен инвестициялайтын ақша болуы керек.

«Көтті қысқан бай болар 2» өміріңізді түбегейлі өзгертпей-ақ, ақылға қонымды және практикалық өзгерістер арқылы табысыңызды арттыруға көмектеседі. Мұнда сиқырлы таблеткалар да, «бір аптада миллион табасың» деген ертегілер де жоқ. Тек бүгіннен бастап қолдануға болатын 10 нақты қадам бар.

Бұл идеялар тәжірибеге, ақыл-парасатқа және оқырманға деген құрметке негізделген. Егер табысыңызды қалай арттыру керегін түсініп, қаржылық жағдайыңызды біртіндеп жақсартқыңыз келсе, бұл кітап сіз үшін жақсы бастама бола алады.

Кіріспе

— Мен әкем бәрін өз ақылымен, нөлден бастап өзі жасады деп ойлайтынмын.

— Жоқ. Егер нөлден бастасаң, ештеңеге қол жеткізе алмайсың. Бұл тек кітаптарда ғана: «Алманы алдым, саттым, екеуін алдым» — бірақ алғашқы алманы қайдан алдың, Саня? Оны кітаптарда жазбайды...

«Физрук» телехикаясынан үзінді

Бұл кітап қаржылық жағдайын жақсартқысы келетін адамдарға арналған. Мен адамдардың ақша табу жолдарын зерттеп, түсінуге көп уақыт жұмсадым, ал оны қалай жоғалтатынын түсінуге одан да көп уақыт *арнадым* — колоссалды байлық жинауға емес, керісінше қарапайым адамның өмірін және күнделікті істерін қалай ұйымдастыру керектігін түсінуге, сонда ақша табиғи түрде ағып отырады, өйткені біз бәріміз олигарх болуға міндетті емеспіз; Көптеген адамдардың үй, көлік, саяхаттау мүмкіндігі және ақшаны өздері мен отбасылары үшін жұмыс істету қабілеті сияқты қарапайым, қолжетімді қалаулары бар, ал керісінше — өмірлерін капиталға қызмет етуге арнау емес.

Бұл кітап сіздің барлық қаржылық мәселелеріңізді шешуге қауқарлы. Ал егер дәл қазір санаңызда сәл күмән оянған болса — бұл тамаша. Бұл сіздің ақылға қонымды ойлайтыныңызды білдіреді. Бір нәрсені анықтай кетейін: мен Forbes тізімінде жоқпын, Rolls-Royce мінбеймін және ең жаңа iPhone үлгісі де жоқ. Егер сіз үшін қаржылық табысты дәл осылай анықтайтын болса, бұл кітап сізге арналмаған шығар. Ал егер мақсатыңыз тек бай көріну емес, шынайы бостандыққа қол жеткізу болса, онда дұрыс жерде тұрсыз.

Мен сізге ешқандай сиқырлы түймелер мен жедел шешімдер ұсынбаймын. Бірақ мен 15 жылдан астам уақыт бойы байлық құру үдерісін ғылым ретінде зерттеп келемін. Бұл маған тек ақша табуға ғана емес, 30 жасқа дейінгі негізгі қаржылық мақсатыма — ақша үшін жұмыс істеуді тоқтатуға — жетуге мүмкіндік берді. Енді мен тек қана қалағаным үшін жұмыс істеймін, міндетті түрде емес. Бұл — көпшіліктің, тіпті қартайған шағында да, қолы жетпейтін сән-салтанат.

Осы кітапта мен тек өз әдістеріммен ғана шектелмей, меннен әлдеқайда бай болған адамдарды бақылауымның нәтижелерін де бөлісемін. Ал парадокс мынада: олардың көбісі қалай бай болғандарын нақты талдауға уақыттары да, ынталары да жоқ, тіпті бұл туралы кітап жазуға да шамалары жетпейді. Мен осы міндетті өз мойныма алдым, сізге дайын жүйені ұсыну үшін: мифтерден, болжаудан және артық әңгімеден ада. Сізге тек оны іске асырып, қаржылық өміріңізді өзгерту ғана қалады.

Байлықты құру үдерісі үш бөлімнен тұрады. Біріншісі — кіріс ақша ағынын қалыптастыру, яғни ақша табу үдерісі. Екіншісі — ақша шығынын шектеу. Үшіншісі — осы айырмадан активтер қорын құру, қарапайым тілмен айтқанда, ақылға қонымды үнемдеу мен парасатты инвестициялау. Бұл байлықты қалыптастырудың кілті. Алайда осы кітапта мен табысыңызды арттыру тақырыбына және барлығы үнсіз қалатын сол алғашқы «алманы» қайдан табуға болатынына назар аударғым келеді.

Кітап екі бөлімнен тұрады. Бірінші бөлімді «Теориялық негіз» деп атауға болады — ол ақша табуды бастамас бұрын білуіңіз керек барлық нәрсені қамтиды; капиталистік жүйедегі карта мен ойын ережелерін түсінуге көмектесетін нұсқаулықтар. Бұл қажет, себебі сіз қалаған ақшаны тапқанда (және бұл сөзсіз болады), дайын боласыз және көп еңбектеніп тапқанды жоғалтпайсыз. Біз — посткеңестік кеңістіктің азаматтары — Кеңес білім беру жүйесінде өсіп-өнеген, Кеңес Одағында туып-өскен адамдардың тәрбиесінде болдық, ал олардың көбі — мұғалімдер, педагогтар, бізге ықпал ететін адамдар — қазіргі капиталистік жүйеде өз орнын таба алған жоқ. Сондықтан мен табысыңызды арттыру қадамдарын түсіндірмес бұрын негізгі ақпарат ұсынамын.

Бұл кітаптың екінші бөлімінде нақты қадамдар келтіріледі, және, әрине, сіз бірден іске кірісіп, миллиондаған табыс табу қадамдарына — олар 10-тарауда — өтуіңізге болады, бірақ мен Авраам Линкольннің кеңесіне құлақ асқаныңызды ұсынамын: «Егер маған ағашты кесуге сегіз сағат берсе, мен алты сағатымды балтаны өткірлеуге жұмсар едім». Бұл жағдайда теориялық бөлім сіздің жолыңызды одан әрі жеңілдетіп, сенімдірек етеді.

Мен — доктор Даулет Арманұлы; сіз мені «Нағыз лектор» деп білесіз. Бұл кітап жазылып жатқан кезде мен 2021 жылдан 2024 жылға дейін үш жыл қатарынан Қазақстандағы ең көп сатылатын авторлардың бірімін және қазіргі тірі авторлар арасында ең көп сатылатын автормын. Мен негізінен қаржылық сауаттылық пен ақшаға қатысты мәселелер туралы жазамын және Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің Бизнес мектебінде (кең танымал KAZGU) докторанттарға сабақ беремін. Мен барлық оқырмандарыма алдыңғы кітабым * \$1,000,000 in Investments Made Simple*-ді насихаттап, ұсынғандары үшін алғыс айтқым келеді, кейде оны мен өзім көрсеткеннен әлдеқайда жоғары ынтамен қолдайтындарыңыз үшін. Сіздер болмаса, бұл кітап ешқашан жарық көрмес еді.

Бұл кітапты қалай оқу керек?

Егер сіз ақша, экономика немесе бизнес туралы көп білмесеңіз және кітап оқуды мүлде ұнатпайтын болсаңыз, онда құттықтаймын: бұл кітап дәл сізге арналған. Мұнда сіз күрделі немесе түсініксіз ұғымдарды таппайсыз; тіпті «ұғым» сияқты күрделі немесе түсініксіз сөздерді де кездестірмейсіз. Кітап қарапайым әрі керемет идеяларға толы, бірақ олардың ешқайсысы менікі емес. Мен жай ғана осы идеялар мен тәжірибелерді жинақтап бердім.

Егер кітаптың баспа нұсқасы болса, маркер немесе қалам алып, пайдалы деп тапқан жерлерді белгілеңіз; мөлдір жапсырмалы бетбелгілер сатып алып, маңызды мәліметтерді тапқан беттерге жапсырыңыз; шеткі жағына жазбалар жазыңыз; әлеуметтік желілерде бөлісіп, мені белгілеңіз. Егер электронды кітап нұсқасы болса, скриншот жасап, қызықты немесе пайдалы деп тапқан кез келген нәрсені бөлісіңіз; мұнда жазылғанға сұрақ қойыңыз; оны сенімді адамдарыңызбен немесе қаржы туралы білетіндермен талқылаңыз; әлі де сұрақтарыңыз болса, кез келген әлеуметтік желідегі парақшама жазыңыз — мен міндетті түрде жауап беремін. Егер керісінше аудиокітапты тыңдап жатсаңыз, оны тек талқылай аласыз (және оны кем дегенде екі жыл сайын қайта тыңдау жақсы идея).

Кітапты мұқият оқыңыз, тіпті ондағы кейбір нәрселер сізге тым айқын немесе қарапайым көрінген күннің өзінде. Материалды түсінуіңізге ең зияндысы — өз-өзіңізге сыбырлап немесе дауыстап «мен бұны бұрыннан білемін» деп айту. Зейінді оқырман түсінікке ие болып, сізді қалаған өміріңізден бөліп тұрған жасырын элементті табу мүмкіндігіне ие болады. Сізге зор табыс тілеймін, және күш сізбен бірге болсын.

1-тарау. Ақша туралы не білу маңызды?

Экономика

Капитализм

Біз капитализм дәуірінде өмір сүріп жатырмыз. Капитализм әрине әлеуметтік ұйымдастырудың мінсіз жүйесі емес, бірақ басқа жүйелермен салыстырғанда жоғары тиімділікті көрсетеді. Бұл жүйе адамдарға өз әлеуетін басқаларға зиян келтірмей-ақ жүзеге асыруға мүмкіндік береді; керісінше, ол әлеуметтік дамуға үлес қосады. Негізгі идея — қақтығыстар мен бәсекенің зорлыққа ұлануына жол бермеу. Оның орнына әрбір капиталист өз шеберлігін барған сайын бәсекеге қабілетті тауарлар мен қызметтер жасау арқылы көрсете алады.

Капитализмде екі негізгі тап бар: тұтынушылар мен өндірушілер. Адам жағдайға байланысты бір таптан екіншісіне өте алады. Идеалды капитализм қоғам мүшелерінің өзара тәуелділігін болжайды. Мысалы, мен, Даулет, кітап сатудан тапқан ақшаммен сатып ала алатын тауарларды өндіретіндердің арқасында кітап жаза аламын. Осылайша мен өзім шын мәнінде ұнататын істерге ғана назар аудара аламын, өз тамағымды өсіруге, аң аулауға немесе қазіргі уақытта осы мәтінді теріп отырған ғимаратты салуға уақыт жоғалтпай. Идеал капиталистік жүйе әр адамға өз негізгі ісіне шоғырланып, қаржылық қамтамасыз етіліп, басқа ештеңемен айналыспауға мүмкіндік береді.

Әр адамның өз күшті және әлсіз тұстары бар, ал идеал капитализм әркімнің тек ең жақсы істей алатын ісімен айналысуына, өз қажеттіліктерін өтеуге жеткілікті табыс тауып, қалған шығындарын негізгі кәсібінен түскен табыспен жабуына мүмкіндік береді.

Ұсыныс пен сұраныс

Капитализмде негізгі ұғым — сұраныс пен ұсыныс. Біз халықтың қажеттіліктерін және осы қажеттіліктерді тиісті тауарлар мен қызметтерді жеткізу арқылы қанағаттандыру мүмкіндігін қарастырып отырмыз. Басқаша айтқанда, белгілі бір тауарларға сұраныс бар, және кәсіпкерлер сол сұранысты қанағаттандыру үшін осы тауарларды өндіруді ұйымдастырады. Бұл — капиталистік жүйенің жұмыс істеуінің негізгі механизмдері, және нарықта сұранысы жоқ тауарлар мен қызметтерді ұсынудың мәні жоқ.

Бизнесті сәтті жүргізу үшін сұраныс пен ұсынысты тиімді басқару маңызды. Мысалы, шөлді аймақтарда құм сату тиімсіз болар еді, бірақ құрылыс саласында немесе жағажай аймақтарын жасауда құмға сұраныс бар. Ұсыныс пен сұранысты тиімді басқару бизнес-процестерді оңтайландырып, нарықтағы өз орныңызды табуға мүмкіндік береді.

Осы кітапта біз сұранысты қалай анықтау, ұсынысты ұйымдастыру және әртүрлі қызмет түрлерін ұсыну жолдарын қарастырамыз.

Мысалы, сіз бір килограмм алтынды 100 долларға сатуға шешім қабылдадыңыз делік. Мұндай ұсынысқа сөзсіз сұраныс болар еді. Алайда бұл қисынсыз, себебі алтынның нарықтық бағасы әлдеқайда жоғары. Сондықтан сіз әртүрлі себептер бойынша, соның ішінде сіздің бағаңыз бен тауардың нарықтық бағасы арасындағы айырмашылықтан ақша жоғалтасыз.

Тауарлар мен қызметтер

Барлық кәсіпкерлік қызмет екі санатқа бөлінеді: тауарлар мен қызметтер. Тауарларға іс жүзінде кез келген материалдық заттар, шикізат пен жабдықтар жатады. Қызметтер болса, материалдық емес барлық нәрсені қамтиды.

Мысалы, тазалықшы мен аспаздың жұмысы қызметтер санатына жатады. Осы негізгі айырмашылықты түсіну сізге бизнесіңіздің сипатын айқынырақ анықтап, тиісті шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Активтерді қалыптастыру

Көбінесе қарапайым кәсіпкерлер өз бизнестерін мүлік, бағалы қағаздар, басқа компаниялардың акциялары және қарыз құралдары (облигациялар) сияқты құнды активтерді иелену үшін пайдаланады. Байлық дәл осы активтерден құралады. Біреудің қаржылық жағдайы туралы айтқанда, әдетте оның банк шотындағы ақша сомасы немесе TikTok-та Патрик көшесінде серуендеп жүріп кенеттен ақша туралы сұхбат бергендегі табысы емес, оның активтерінің жалпы құны туралы айтылады.

Акциялар биржаларында сатып алуға және сатуға ұсынылған ашық компанияларға келсек, әдетте олардың кімге тиесілі екенін және белгілі бір адамның сол компанияның қанша акциясын ұстағанын анықтауға болады. Осы акциялар саны олардың нарықтық құнына көбейтіледі. Әдетте осылайша біз «Forbes» тізіміндегі адамдардың қаншалықты бай екенін анықтаймыз — ең болмағанда олар қоғамдық компаниялардың иесі болса.

Жақсы жаңалық: біздің әрқайсымыз да сондай бола алады. Айтпақшы, бұл менің алғашқы кітабым **\$1,000,000 in Investments at Your Fingertips** тақырыбы болды; мұнда да байлық құру мәселесіне тоқталамыз. Негізгі мақсат — тапқан ақшаңызды (уақытыңызды, денсаулығыңызды және, салдарынан, күннен-күнге қысқара түскен өміріңізді айырбастап тапқан ақшаңызды) күннен-күнге құнсызданатын міндеттемелерге емес, күннен-күнге құны өсетін активтерге жұмсау. Міне, осы кітаптың ең басты мәні; қалғаны — тек егжей-тегжейлер ғана.

Міндеттемелерден арылу

Өз кезегінде, сіз міндеттемелердің үлесін біртіндеп және жүйелі түрде азайтуыңыз керек. Міндеттемелер — сізде бар, бірақ ақшаңызды тұрақты түрде жұмсауға мәжбүр ететін заттар, дегенмен кейде осы шығындар үшін сізге бірдеңе қайтып келуі мүмкін. Мысалы, жеке автокөлік — міндеттеме, себебі ол пайдалану шығындарын талап етеді және жыл сайын құны төмендейді (эрине, ерекшеліктер бар, бірақ дәл сол себепті олар ерекшелік деп саналады). Алайда, егер сізде такси паркі болса, онда автокөлік активке айналады, бірақ ол жеке көлік болып саналмайды.

Есептің екінші жағында — сізге табыс әкелетін активтер бар. Мысалы, акцияларға немесе жылжымайтын мүлікке жасалған инвестициялар пайда әкелетіндіктен, олар сіздің активтеріңізге айналуы мүмкін. Кейбір міндеттемелер активтерге айналуы мүмкін, сондықтан бәрі жеке контекстке байланысты. Тіпті несиеге алынған iPhone да активке айналуы мүмкін, бірақ шындығында несие алатын адамдардың көбі осылайша болсын деп үміттенеді, алайда бұл жүз адамнан екеуіне ғана нақты іске асады.

Банктер

Банктер кез келген экономиканың маңызды бөлігін құрайды, ең алдымен несие берудегі рөліне байланысты. Несиелер — банктік қызметтің негізгі өнімі. Мысалы, сіз банктен 100 доллар қарыз аласыз, ал банк сізден 110 немесе 120 доллар қайтару шартымен осы 100 долларды беруге келіседі. Осылайша банк пайда табады, ал сіз болсаңыз, бұл ақшаны ақылмен басқара отырып және бизнесіңізді кеңейтіп, көбірек табыс табасыз. Идеал әлемде дәл осылай жұмыс істейді.

Несиелерден бөлек, банктер транзакциялық комиссиялардан да ақша табады; ақыр соңында, сіз картамен төлегенде сатушы «эквайринг» комиссиясын шегеріп, қалған соманы алады. Егер комиссия 1 пайызды құрап, тауардың бағасы 100 доллар болса, онда банк 100 транзакциядан 100 доллар табады.

Несиелер

Несиелер экономикалық өсімді және бизнесті дамытуды ынталандырудың қуатты құралы болып табылады. Мысалы, егер менде зауыт болса және өнімдерге сұраныс ұсыныстан асып кетсе, менде екі нұсқа бар: бағаны көтеріп, сол көлемдегі сатудан пайданы арттыру немесе өндірісті кеңейту.

Алайда, бизнесті кеңейтуге өзімде жеткілікті қаражатым болмауы мүмкін. Бұл жағдайда мен банктен несие ала аламын. Идеалды жағдайда бұл өндіріс көлемін арттырып, өндіріс шығындарын (банктің пайыздық мөлшерлемесін ескергенде де) азайтуға мүмкіндік береді. Қажет болса, бағаны сәл төмендетіп, өнімдерімді бәсекелестеріме қарағанда тұтынушылар үшін тартымдырақ ете аламын.

Осылайша, несиелер компаниялардың кеңейіп, өсуіне мүмкіндік беретін негізгі фактор болып табылады, бірақ бұл негізінен орта және ірі бизнеске қатысты. Бизнесі бастау үшін несие қажет емес, және төменде неге екенін білесіз.

Инфляция

Несиелер инфляциямен байланысты өз тәуекелдерін тудырады. Инфляция — әдетте ақшаға әсер ететін процесс. Ақша массасындағы инфляция ұғымын егжей-тегжейлі қарастырайық.

Инфляция кез келген валютаға әсер етуі мүмкін. Мысалы, егер ертең алтынның алып қоры табылса, бұл әлемдік нарықтағы алтын бағасына міндетті түрде әсер етеді. Алтын — құнды ресурс және ол әрине валюта ретінде қызмет ете алады, себебі оны өнеркәсіп пен сауданың әртүрлі салаларында кеңінен қолданады. Егер алтын ұсынысы күтпеген жерден айтарлықтай өсіп, сұраныс сол күйінде қалса, алтынның бағасы төмендейді. Бұл валюталарға, тауарларға, бағалы қағаздарға және тіпті өмірге қанағаттану деңгейіңізге де қатысты: олардың барлығы тым көп болса, құндылығын жоғалтады.

Мысалы, Ұлттық Банк жаңа ақша шығара бастағанда, айналымдағы ақша массасы артады, ал тауарлар мен қызметтер көлемі өзгеріссіз қалады. Бұл ақшаның сатып алу қабілетінің төмендеуіне және оның құндылығының азаюына әкеледі. 2000 жылы нанның бір бағасы 10 теңге болса, бүгін ол 250 теңге тұрады. Нанның өзі сол күйінде қалды, бірақ ақшаның құны төмендеді, себебі өндірілген нан саны айналымдағы ақша массасының өсуіне ілесе алмады. Міне, осылайша ақша өз құнын жоғалтады.

Негізгі мөлшерлеме

Инфляцияға екі тарап қатысады. Біріншісі — Ұлттық банк (Қазақстанда; АҚШ-та — Федералдық резерв жүйесі; Ресейде — Орталық банк), ол базалық мөлшерлемені белгілейді. Негізгі мөлшерлеме ақшаның жалпы құнын анықтайды, және банктер осы мөлшерлемеден төмен пайыздық мөлшерлемемен несие бере алмайды. Себебі көптеген банктер тұтыну несиелері, бизнесті кеңейту, ипотека және т.б. мақсаттарға жеке клиенттерге несие беру үшін Ұлттық Банктен немесе басқа ірі қаржы институттарынан ақша алады.

Инфляция ақшаның сатып алу қабілетінің төмендеуіне әкеледі, бұл өз кезегінде нақты табыстардың қысқаруына алып келеді. Сонымен бірге шығындар артады, бағалар өседі, ал жалақылар қарқынды ұстап үлгермейді, бұл өмірді қиындатады.

Алайда, кейбір адамдар инфляциядан пайда көре алады. Ең алдымен, бұл өз тауарларын доллар немесе евро сияқты қатты валютаға сататын экспорттаушылар. Инфляция тез өсіп жатқан жағдайда олардың шығындары тұрақты қалып, ал экспорттан түскен кірістері артады. Бұл экспорттаушыларға шығындарын азайтып, пайдасын арттыруға мүмкіндік береді.

Дегенмен, көпшілік үшін тез инфляция — жағымсыз құбылыс. Бұл олардың табыстары нақты мәнде төмендеп, сатып алу қабілеті азайып жатқанын білдіреді. Үміттенемін, әлі тым шатасып қалмаған боларсыз; әрі қарай бәрі оңайырақ болады.

Бизнес кеңеюі

Банктер көбінесе қаржыландыру мен бизнесті кеңейтуге қатысады. Егер компания өндірісті кеңейту үшін қосымша қаражат қажет етсе, ол банктен несие ала алады. Алайда несие алу әрдайым ең жақсы шешім бола бермейді. Мысалы, компания маржасы төмен тауар өндірсе және оның негізгі бәсекелік артықшылығы баға болса. Мысалы, 2024 жылы «сұр» дилерлердің арқасында қытайлық автокөліктер қазақстандық нарықты басып алды; автодилерлердің пайда маржасы күрт төмендеді, ал қарызға батқандар тек аман қалу үшін шығынға батып сатуға мәжбүр болды, ал кейбіреулері осыған қарамастан бизнестен шығып қалды. Сондықтан бизнесті кеңейтуге арналған несиелер жағдай жақсы болғанда тамаша, ал нашар болғанда қорқынышты.

Тұтынушылық несиелер

Өздерін тұсауларынан бос деп санайтын құлдардың құлдықтан үмітсіз ештеңе жоқ.

— Иохан Вольфганг фон Гёте

Тұтынушылық несиелер — демалысқа шығу үшін, батареяларыңызды зарядтау, чакраларыңызды тазарту, ойыңызды жаңарту, өзіңізге махаббат көрсету немесе қандай да бір шарлатанмен коучинг сессиясына қатысу үшін алатын несиелер. Дәл осы несиелер ТМД халықтарының жартысына жуық және Қазақстандағы ересек тұрғындардың бестен төртеуінің мойнына ілініп тұр. Қызығы сол, олар несиеге тауар сататын кәсіпорындар үшін өте пайдалы, себебі әлеуетті тұтынушылар пулын, соның ішінде қаржылық сауаттылығы мен қаржылық жағдайы өте нашар адамдарды да кеңейтеді.

Қарапайым адамдар үшін бұл негізінен қаржылық тәртіпті банкке тапсыруға тең, ал банк осы қызметі үшін комиссия алады. Несие алуға еркінсіз — бұл заңға қайшы емес — бірақ тұрақты түрде тұтынушылық қарызға батсаңыз, көп ақша үнемдей алмайтыныңызды түсіну маңызды. Несие алған сәттен бастап болашақ табысыңыз банктің меншігіне айналады, ал сіздің ақшаңыз — уақыт, ал уақыт — өмір. Міне осылайша адамдар дерлік байқамай-ақ жаппай қазіргі заманғы құлдыққа түсіп жатыр.

Еңбек

Ақша — еңбектің жемісі

Еңбек — ақша табуда негізгі рөл атқарады: ол сіздің дағдыларыңызға байланысты ақыл-ой да, физикалық та еңбек болуы мүмкін. Ешкім еңбексіз ақша таппайды; еңбекті көрінбейді деп оның жоқ екенін білдірмейді. Мысалы, интернетке контент жасау физикалық күшті қажет етпесе де, оны өндіру, тарату және өңдеу үнемі күш-жігерді талап етеді, және бұл да еңбек болып табылады.

Егер демалып отырып ақыл-ой жұмысымен айналыссаңыз, оны да жұмыс деп санауға болады; алайда барлық еңбек ақшаға айнала бермейді; жиі мүлде пайдасыз, бірақ көп күш-жігер талап ететін істер еш нәтиже бермейді. Мысалы, хаттарды жеткізу үшін жаяу аралық құрлықтық курьер болуға шешім қабылдасаңыз, курьерлік қызметтермен тиімді бәсекеге түсе алмайсыз. Сондықтан мұндай еңбек, көп күш-жігер талап етсе де, нәтижесіз болады.

Өнімді және өнімсіз еңбек

Адам Смит еңбектің екі түрін сипаттады: өнімді және өнімсіз. Өнімді еңбек экономиканың негізін құрайды және тұтынуға арналған тауарларды өндіруді қамтиды. Өнімсіз еңбек — балет, музыка және кино сияқты — жаңа тауарлар жасамайды, бірақ білім мен мәдениетті таратуға үлес қоса алады. Экономикада еңбектің екі түрінің де болуы маңызды.

Қазақстанда, мысалы, мұнайшылар мен өндірушілер өнімді еңбек атқарса, маникюршілер, шаштараздар, жазушылар, блогерлер мен суретшілер өнімсіз еңбек атқарады. Екі еңбек түрі де экономика үшін маңызды, бірақ соңғысы өнімді еңбек болмаса мүмкін емес. Қарапайым айтқанда, егер ертең табиғи ресурстарды өндіру саласындағы — газ, кен және мұнай жұмысшылары — барлығы бірге Балиға демалысқа кетіп қалса, онда өнімсіз еңбекпен айналысатындар, соның ішінде блогерлер, музыканттар, балериналар және тіпті мұғалімдер өз жұмыстарын жалғастыра алмай қалар еді. Негізгі ресурстар болмаса, өнер туындыларын жасау, сабақ беру немесе қойылым қою мүмкін емес: бұның бәрі негізгі тауарлар мен қызметтерді өндіретіндерге тәуелді.

Фордизм және конвейерлік өндіріс қағидасы

Генри Фордтың тарихына көз жүгіртейік! Бұл адам автомобиль әлемін мәңгілікке өзгертті. Барлығы Форд брендин біледі, бірақ Фордтың негізгі үлесі тек көліктер ғана емес, өндірістегі революция болды. Өнеркәсіпті түбегейлі өзгерткен конвейерлік өндірісті алғаш енгізген де сол.

Оны елестетіңіз: бір ғана жоғары білікті шебер бір айда бір автокөлікті құрастыра алады. Енді осы процесті 10 кезеңге бөліп, әрқайсысына арнайы мамандар тобын тағайындасақ — айына 10 көлік орнына енді 100 көлік шығарамыз! Ал егер кезеңдер санын 100-ге дейін арттырсақ, айына 10 000 көлік шығаруға болады. Сонымен қатар, жоғары жалақы алатын білікті мамандардың орнына қарапайым тапсырмаларды орындайтын қарапайым жұмысшыларды жалдау шығындарды айтарлықтай азайтады.

Әрине, бұл — жеңілдетілген түсіндірме ғана, бірақ мәні айқын: осы тәсіл фордизмнің пайда болуына алып келді — ол тек автомобиль өнеркәсібін ғана емес, бүкіл әлемдік өнеркәсіпті түбегейлі өзгертті. Генри Форд тек зауыт салған жоқ; ол өндірістің жаңа дәуірін бастап, оның әсерін біз бүгінге дейін сезініп келеміз.

Өнеркәсіптік революция

Бірінші өнеркәсіптік революция бу машинасының пайда болуымен жүзеге асты, сол кезде адамдар қол еңбегінен машинаға негізделген өндіріске көшті. Екінші өнеркәсіптік революция технологиялық сипатта болып, процестерді одан әрі тиімді етті; ол электр энергиясының пайда болуымен және теміржол желісінің кеңеюімен бірге жүрді. Үшінші өнеркәсіптік революция цифрлық сипатта болып, цифрлық технологиялардың, интернеттің және жаһанданудың енгізілуімен сипатталады.

Қазіргі уақытта біз төртінші өнеркәсіптік революцияның ортасында тұрмыз, онда жасанды интеллект пен роботтар өндіріс процестеріне енгізілуде. Ол, бұрынғы барлық өнеркәсіптік революцияларда болғандай, жұмыссыздықтың артуымен және жаңа нарықтардың пайда болуымен бірге жүреді.

Бұл даму бірнеше себептер бойынша маңызды. Біріншіден, ол капиталистерге жұмыс орындарын қысқартып, өндіріс тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді, бұл жоғары пайдаға және, ең алдымен, байлар мен кедейлер арасындағы алшақтықтың ұлғаюына әкеледі. Екіншіден, ол білім беру және кәсіби бейімделу салаларында қоғамға жаңа сынақтар ұсынады. Роботтар мен автоматтандырудың дамуымен кейбір мамандықтар ескіріп, жұмысшылардан жаңа дағдылар мен білім алуы талап етеді.

Сондықтан бүгінгі таңда адамдар еңбек нарығында бәсекеге қабілетті болу үшін өз дағдыларын үнемі дамытып, жетілдіріп отыруы тиіс. Бұл қосымша оқыту мен қайта даярлауды қажет етуі мүмкін. Иә, әрине, кейбір жағдайларда мемлекет сізге көмектесе алады, бірақ мемлекетке тым қатты сүйенбеу керек, әсіресе егер сіз әлеуметтік тұрғыдан осал топтарға немесе олигархияға жатпайтын болсаңыз. Сіз жалғыз қаласыз, өйткені батып бара жатқандар өзін өзі құтқаруы тиіс. Бірақ енді сіз ескертілдіңіз, сондықтан дайынсыз.

Зейнеткерлік демалыс

Негізгі еңбек жолы аяқталғаннан кейін адамдар зейнетке шығады. Зейнетақының екі түрі бар. Біріншісі — қаржыландырылатын зейнетақы (қазіргі жүйе). Оны сіз өзіңіз ақша жинау арқылы құрасыз, ол сіз жұмыс істей алмай қалған кезде немесе жеткілікті қаражат жинаған соң сізді қамтамасыз етеді. Тәжірибе көрсеткендей, бұл зейнеткерлік жасқа жетпей де, жеткеннен кейін де болуы мүмкін, бәрі сіздің таңдауыңызға байланысты.

Сонымен қатар жастардың еңбеккерлері зейнеткерлерге төлейтін бірлік зейнетақысы бар, бірақ оған сенуге болмайды; бұл ақша тек күн көруге ғана жетеді, сондықтан зейнетақыңызды жоспарлау үшін еңбек жолыңыздың бір бөлігін арнаған жөн. Ақыр соңында, егер сіз бұл мәселені тек 50 жаста ғана шеше бастасаңыз, 60 жасқа келгенде уақытыңыз болмауы мүмкін, ал 60 жаста бәсекеге түсу оңай емес. Осы тақырыпқа арналған «Finplan» атты қысқа курс бар. Кітаптың кейінгі бөлімінде оны қалай тегін алуға болатынын түсіндіремін, бірақ шыдай алмасаңыз, realreprod.com сайтынан іздеңіз — осы жолдары оқыған сәттен бастап келесі 40 минут ішінде ол үлкен жеңілдікпен қолжетімді болады.

Иінтірек қағидаты

«Маған тірелетін орын бер, мен Жерді қозғалтамын.»
— Архимед

Иінтірек қалай жұмыс істейді?

Бермектің қалай жұмыс істейтіні туралы алғашқы жазбаша түсініктемені б. з. б. III ғасырда Архимед берген. Бұл — физика заңы. Оның мәнісі мынада: бермекті пайдалана отырып, өте ауыр жүкті жылжыта аласыз, ал бермек неғұрлым ұзын болса, соғұрлым ауыр жүкті жылжыта аласыз. Кәсіпкерлік әртүрлі «рычагтарға» толы: әрбір рычаг — мақсатыңызға жетуге қолдана алатын мүмкіндік. Мысалы: бір тонна салмақтағы жүкті көтеру қажет делік. Осы тапсырманы орындаудың бірнеше жолы бар.

Иінтіректі іске қосу

1) Достарыңыздан көмек сұраңыз: достарыңызды шақырып, жүкті бірге көтеруге болады. Бұл — адамдармен достық қарым-қатынас орнатуға негізделген әлеуметтік рычаг.

2) Жүк көтерушілерге ақы төлеу: кәсіби жүк көтерушілерді жалдап, олардың қызметі үшін ақы төлей аласыз. Бұл — қаржылық рычаг, ол сіздің ресурстарыңызды басқа адамдардың уақытын жалдауға пайдаланады.

3) Жүкті көтеру үшін кран немесе басқа арнайы жабдықты жалдаңыз. Бұл — технологиялық рычаг, ол мәселені шешу үшін машиналарды пайдалануға мүмкіндік береді.

4) Телекинезді үйреніңіз: ең сенімді әдіс емес, бірақ әуесқойларға жарауы мүмкін. Сіз экстрасенсорлық қабілеттеріңізді дамытып, ой күшімен жүкті көтеруге тырыса аласыз.

5) Жүкті қорқыту немесе көндіру: бұл психологиялық тактикаларды қолдануды қамтиды.

Леверидждің сан алуан түрі бар; маңыздысы — дұрыс әдісті табу, дегенмен телекинез бен сендірудің шынымен жұмыс істейтініне сенбеймін. Бұл әдістердің барлығы әртүрлі жағдайларда қолдануға болатын әртүрлі рычагтарды білдіреді. Оларды ақылмен пайдалана отырып, аз күш жұмсап үлкен нәтижеге қол жеткізуге немесе аз ресурспен ірі кедергілерді еңсеруге болады.

Иінтіректі ұзарту

рычагқа күш қолдану тәсілдерінен басқа, рычагтың өзін өзгерту мүмкіндігі де бар. Тағы да бір тонна жүкті көтеру қажет екенін елестетіңіз. Сіз әртүрлі стратегияларды қолдана аласыз:

1) Құзыреттеріңізді жетілдіру: ұзақ жұмыс істеудің орнына білім мен дағдыларыңызға инвестиция салсаңыз болады. Құзыреттеріңізді жетілдіру жұмыс уақытыңыздың құнын арттырады және жыл бойы әртүрлі ауа райы жағдайларында әртүрлі жүктерді көтерудің тиімді әдістерін үйретеді.

2) Қосымша табыс көздерін дамыту: егер сіздің дағдыларыңыз тек өзіңізге ғана емес, жүктерді тасымалдайтын басқа адамдарға да пайда әкелетініне сенсеңіз, леверлерді қалай қолдану керектігі туралы нұсқаулықтар жазу арқылы қосымша табыс көздерін ашуға болады, осылайша басқалар сіздің леверді пайдаланған кезде жіберген қателіктеріңізді қайталамауына көмектесесіз, ал сіз тапқан ақшаны көбірек жүктерді тасымалдауға жұмсайсыз. Бұл сізге әрбір жұмыс сағаты үшін көбірек табыс әкеледі.

3) Жұмыс уақытын онтайландыру: күніне 16 сағат жұмыс істеу тек тиімсіз ғана емес, сонымен бірге денсаулығыңызға да зиян болуы мүмкін. Уақытыңызды тиімді пайдаланып, оны жұмыс, демалыс және жеке дамуға бөліңіз. Осылайша жүктерді тек 35 жасқа дейін емес, 70 жасқа дейін таси аласыз, бұл сізге қосымша 35 жыл бойы көбірек жүк тасуға мүмкіндік береді.

Тек иіңтірек туралы ойлаңыз

Леведж ұзындығын ұлғайтқаннан кейін, оның ұзаруына пропорционал күш қолдану қажет. Бұл жағдайда ол — жұмыс істеу дегенді білдіреді. Егер сіз жұмыс істемесеңіз, рычагты ұзарту үшін қандай стратегия қолдансаңыз да, ол мүлде маңызды емес, сондықтан мынадай процесс санаңызда қалыптасуы керек: жұмыс істеу, жетілдіру, жұмыс істеу, қалай жетілдіру керектігін ойлау, жұмыс істеу, жетілдіру, жұмыс істеу және т.б. — басқаша айтқанда, «жұмыс» сөзі жиі қайталануы тиіс.

Көптеген салаларда рычаг тұжырымдамасын қолдануға әлеует бар. Мысалға мұғалімдерді алайық. Мен бұрын университетте профессор болып жұмыс істедім. Уақытымның құнын ой елегінен өткізгенде, менің жұмысым университеттің мәртебесіне емес, оқыту қызметтері нарығының сипатына байланысты бағаланбай қалғанын түсіндім. Жас оқытушы ретінде менде тәжірибелі әрі беделді әріптестеріммен бәсекеге түсуге көп мүмкіндік болмады. Әрине, олардың тәжірибесі мол салаларда бәсекеге түсуге тырыса алар едім, бірақ ол өте ұзақ уақытты талап етер еді. Шешімді мен кітап жазу идеясы келгенде таптым. Бұл менің мұғалім ретіндегі құндылығымды айтарлықтай арттырды — соншалық, белгілі бір сәттен бастап оқыту иерархиясындағы орным маңызды болмай қалды.

Ұлан Усеновқа да @wanna_be_teacher дәл осындай жағдай болды. Сіз оны химия мен химиялық элементтер туралы музыкалық бейнероликтері арқылы білетін боларсыз. Ол бүкіл әлемге танымал; тіпті оның фотосы *Forbes* журналының мұқабасында шыққан. Дегенмен, кейбіреулер оқыту ең перспективалы мамандық емес деп ойлайды.

Жұмысыңыз үшін қолайлы жағдай жасаңыз

Әрине, кітап жазу үшін көп күш жұмсауға тура келді, бірақ нәтиже үмітімді ақтады. Бүгінде интернет пен басқа да құралдардың арқасында мен ай сайын бір миллион адамға жетемін. Бұл орташа қала халқымен тең, және мен дәстүрлі әдістерді ғана пайдаланып, осындай қысқа мерзімде осындай ауқымға жете алмас едім. Міне, дәл осы — рычагты ұзартудың мәні. Мен рычагты ұзартуға уақыт пен күш-жігерімді салып, оны қадам-қадаммен жүзеге асырдым.

Сіз де дәл осылай жасай аласыз. Өз дағдыларыңыз бен мүмкіндіктеріңізді талдап, бірегей рычагыңыз бен табысыңызға қолданатын күш пен тиімділікті арттыру жолдарын табыңыз. Алайда өзіңізді жұмыспен тым артық жүктемеуді ұмытпаңыз. Уақытыңызды ақылмен бөліп, рычагыңызды ұзартып қана қоймай, тепе-теңдікті сақтап, өмірден ләззат алыңыз.

Иландыру туралы

Егер сен сәтті болатынына сенсең, дәл солай болады. Егер сен сәтсіздікке ұшырайтынына сенсең, дәл солай болады. Екі жағдайда да сен дұрыс боласың.
— Генри Форд

Жанама сенімдер

Ақша туралы сөйлесу адамдарды жиі шатастырады, оны қалай табуға және бөлуге қатысты сан алуан пікірлер мен шындыққа жанаспайтын түсініктердің пайда болуына әкеледі. Осы мәселені жақынырақ қарастырайық.

Мен бірде кедей адамдар өздеріне де, айналасындағыларға да қауіп төндіреді деп айтқан едім, яғни қаржылық тұрақсыздық адамдарды экстремалды әрекеттерге итермелеуі мүмкін. Отбасыларының қауіпсіздігін қамтамасыз ете алмауы оларды білім алуға және лайықты тұрмыс жағдайына қол жеткізу мүмкіндігінен айыруы мүмкін. Бұл оларды қылмыс жасауға, есірткі немесе алкоголь қолдануға итермелеуі мүмкін немесе оларды тұрақсыз жағдайға әкелуі ықтимал. Осы тұрғыдан алғанда, кедей адамдар шынында да өздеріне де, қоғамға да қауіп төндіруі мүмкін.

Бұл мәселе менің видеома материал астында пікірлердің жауын-шағын тудырып, ол бір миллион қаралым жинады. Пікірлер кең ауқымды болып, көбіне теріс болжамдарға негізделді. Кейбіреулер көп ақша табудың жалғыз жолы — ұрлық немесе тонау деп есептеді. Басқалары бай адамдардың бәрі ұры мен тонаушы, ал кедейлер ең мейірімді әрі зиянсыз деп санады. Бұл ақшаның адам мінезі мен мінез-құлқына әсері туралы қызу пікірталастар туғызды.

Осы тұрғыдан алғанда кедейлік шынымен де қауіпті болуы мүмкін, бірақ мәселенің түпкі тамыры адамдардың өзінде емес, олардың сенімінде жатыр. Егер адал еңбекпен ақша табу мүмкін емес деп сенсеңіз, тіпті талпынбайсыз да. Егер ақша адамды бүлдіреді деп ойласаңыз, одан барынша алшақ жүресіз. Ақыр соңында, наным-сенімдер шындықты қалыптастырады, керісінше емес. Сондықтан неге сену керектігін саналы түрде таңдау маңызды.

Оң сенімдер

Сенімдеріңізбен жұмыс істеу өте маңызды, әсіресе ақшаға қатысты. Мына жаттығуды жасайық: сізге сәйкес келетін сенімдерді белгілеп, жаңа, одан да оң сенімдер қалыптастыруға тырысыңыз.

- 1) Ақша — осы дүниедегі барлық жамандықтың түп-тамыры.
- 2) Бай адамдар — ұрылар мен бандиттер.
- 3) Кедей адамдар ең мейірімді және зиянсыз; ал бай адамдар зұлым әрі қанқұмар.

Оң сенімдердің мысалдары:

1) Ақша — жай айырбас құралы ғана және оны әл-ауқат пен бақытқа қол жеткізу үшін пайдалануға болады.

2) Байлық адамның мінезін анықтамайды; моральдық қасиеттер қаржылық жағдайға тәуелді емес.

3) Мейірімділік пен зиянсыздық табыс деңгейіне тәуелді емес; қаржылық жағдайына қарамастан әркім мейірімді істер жасай алады.

4) Ақша — өзін-өзі дамытуға және өзгелерге көмектесуге көптеген мүмкіндіктер ашатын құрал.

5) Ақшаның арқасында мен армандарымды жүзеге асыра аламын және мұқтаждарға көмектесе аламын.

6) Менің қаржылық әл-ауқатым басқаларға көмектесуде пайдалы әрі тиімді болуға мүмкіндік береді.

7) Ақшаның көмегімен мен өмірлік мақсаттарыма жете аламын және айналадағы әлемде оң өзгерістер енгізе аламын.

8) Менің қаржылық қолдауым қоршаған ортаны қорғауға және экологиялық жағдайды жақсартуға үлес қоса алады.

9) Қаржылық ресурстар медициналық көмек көрсетіп, адамдардың өмір сапасын жақсартып алады.

10)...

Мысалдарды қалағаныңызша келтіруге болады; менің ойымша, сіз қағиданы қазірдің өзінде түсіндіңіз. Бұл оң сенімдер ақшаға деген көзқарасыңызды өзгертіп, жеке өсу мен дамуға жаңа мүмкіндіктер ашады.

Бұл «сәттілік үшін сәттілік» немесе басқа да осындай бос сөздер туралы емес; бұл шындыққа сену туралы, ал шындық — субъективті әрі икемді ұғым. Ақшаның жаман екеніне сену сіздің жеке тәжірибеңізге сүйенсек, сіз үшін абсолютті шындық болуы мүмкін, бірақ олай болса, сізде көп ақша болмайды. Алайда, бұл мәселені түзетуге болады: оң баламаларды анықтап, оларды жазып алып, оқып шығыңыз; айналаңыздағы әлемнен олардың дәлелдерін іздеңіз; сондай-ақ адал, еңбекқор адамдардың гүлденіп, әлемді жақсы жаққа өзгерткен оқиғалар мен жағдайларды еске түсіріңіз. Содан кейін сіз өзіңізге адал болып қалып, күнкөріс таба аласыз.

Кейде бұл саналы күш-жігерді талап етеді; адам табиғатына сәйкес, теріс ақпарат біздің эмоцияларымызды әлдеқайда күшті қозғайды, сондықтан да жаңалықтар қылмыс, трагедия мен соғысты көрсетеді. Егер теледидар әркімнің қаншалықты керемет екенін көрсетсе, адамдар жаңалықтарды соншалықты көп қарамас еді.

Қоршаған орта

Меніңше, адамның қасиеттері тұқым қуалаушылықпен емес, қоршаған ортамен анықталады.

— Стив Джобс

Біздің ортамыз сенімдерімізді қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Неге? Өйткені сіз отбасыңыз бен достарыңыздың сенгеніне сенгіңіз келеді. Ал егер сіздің ортаңыздағы басым сенім ақша табудың жалғыз жолы — біреуден ұрлау деген болса, онда сіз де сол көзқарасқа бой ұсынасыз. Бұл адамдардың сенімдері әдетте фактілерге емес, эмоцияларға және айналасындағылардың ықпалына негізделгендіктен болады. Егер өзіңізді алаяқтар, ұрылар немесе басқа қылмыскерлер ортасында тапсаңыз, дәл солай болады. Жағымсыз сенімдер мен қасиеттер жағымдылардан жылдамырақ таралады. Ал егер сіздің ортаңызға көңілді есірткіге тәуелді адам немесе маскүнем қосылса, топтың айтарлықтай бөлігі де жақын арада сондайға айналуы мүмкін.

Жаныңыздағы адамдарды өзгерту өте қиын; тіпті өзіңізді өзгерту де шыдай алмайтындай ауыр, сондықтан үлгі тұтатын жаңа адамдарды іздеңіз де, бұрыннан таныс адамдарды өзгертуге тырысуды доғарыңыз. Сізге жаңа достар іздеуге тура келеді, өйткені тіпті түзету мекемелері де әрдайым өз міндетін орындай алмайды. Сіз айналаңыздағы адамдарды ешқашан өзгерте алмайсыз.

Коллективті диффузия

Диффузия — химиядағы үдеріс: заттың жоғары концентрациядан төмен концентрацияға қарай қозғалуын сипаттайтын тепе-теңдікке келмейтін үдеріс; қарапайым тілмен айтқанда, бұл араласу. Бұл адамдар арасында да болады: құндылықтар араласқанда біз айналадағы адамдардың сеніміне сене бастаймыз. Сондықтан сізді шабыттандыратын жетістіктері бар ақылға қонымды, позитивті адамдармен уақыт өткізу маңызды. Егер біреу табысқа жетсе және сіз де сондай болғыңыз келсе, қызғаныш сезіміне бой алдырмаңыз. Мұндай адамдармен уақыт өткізіп, олардан үйренуге тырысыңыз. Егер өзіңізді осындай бірнеше адаммен қоршасаңыз, өміріңіз жақсарады.

2-тарау. Мүмкіндіктер мен қауіптер

Сақ болыңыз! Өлген үндістер сіз ойлағандай мүлде өлі емес.

— Джон Фицджеральд, *Выживший* фильмінен

Осы тарауда біз мүмкіндіктерді тану қабілетіне назар аударамыз, себебі айналамыздағы дерлік бәрін ақшаға байланыстыруға болады. Күнделікті өмірде сатып алуға немесе сатуға болатын заттардың көпшілігі әлеуетті мүмкіндіктер болып табылады. Сіз бұл үдеріске сатып алушы, сатушы немесе қызмет көрсетуші ретінде қатыса аласыз. Сонымен қатар, жаңа өмірлік мүмкіндіктерге ашылған кезде адамдар жиі кездесетін қателіктер мен кедергілер туралы ақпаратпен бөлісемін, бұл сізге қажетсіз қаржылық шығындардан аулақ болуға көмектеседі.

Қолыңыздың жетерлік жемістері

Бизнеске қараудың екі тәсілі бар. Адамдардың не қалайтынын абстрактілі түрде ойлап, оны қамтамасыз ету мүмкіндігіңізді ескермеуге болады немесе не иелігіңізде бар екенін нақты қарастырып, оны адамдар сатып алуға дайын болатын нәрсеге қалай айналдыруға болатынын ойлауға болады. Бұл «төмен ілініп тұрған жемістер» тұжырымдамасының мәні: олар дәл сіздің есігіңіздің алдындағы мүмкіндіктер. Неге басқа құрлыққа көшуге немесе бүкіл елді аралауға уақыт жұмсау керек, егер дәл есігіңіздің алдында көптеген мүмкіндіктер бар болса? Ауылда тұрсаңыз да, жергілікті қауымдастықта сұранысқа ие тауарлар мен қызметтерді анықтай аласыз. Бұл жаңа көкөністер сатудан бастап сиыр сауу қызметін ұсынуға дейін кез келген нәрсе болуы мүмкін.

Ақша барлық жерде

Сіздің қаланыз, өңіріңіз, ауылыңыз — бұлардың барлығы шексіз мүмкіндіктердің қайнар көзі. Өзіңіз тұратын жердің ерекшеліктерін зерттеңіз: мұнда қандай іс-әрекеттер кең тараған? Мүмкін, сіздің қаланыз өнеркәсіптік орталық немесе ірі өндіріс зауытының орналасқан жері шығар. Тіпті шағын қалада тұрсаңыз да, онда ұсынар бірегей нәрсе міндетті түрде бар.

Міне, бұл қалай жұмыс істейтінінің қарапайым мысалы. Менің Уралскіде туған досым бар, Әлибек Жақиев @ali_jarh. Оның атасы көп жылдар бойы егіншілікпен айналысқан, сондықтан ол жанында кеңес сұрай алатын және қажет кезде қиын жағдайдан шығаруға көмектесетін адамы болды. Досым туған өңір ауыл шаруашылығы саласында бизнес жүргізуге өте қолайлы; климат пен топырақ әртүрлі дақылдар өсіруге мінсіз. Ал сіз не ойлайсыз, Әлибек немен айналысты? Дұрыс, криптовалютамен! Бірақ ол ауыл шаруашылығымен де айналысады.

Есігіміздің алдында қандай мүмкіндіктер бар?

Ақша табудың жолдарын ойлағанда біз көбіне ауқымды әрі күрделі нәрсені елестетеміз. Бірақ кейде ең қарапайым әрі ең тиімді идеялар дәл көз алдымызда болады. Өңіріңіздегі ресурстарды өндіру немесе ірі зауыттар сияқты кәсіпорындарға назар аударыңыз. Бұл экономикалық алыптар өз қызметін жалғастыру үшін жүздеген шағын қызметтер мен тауарларға тәуелді. Ірі кәсіпорынмен бірлесіп жұмыс істеу немесе осы салада байланыс орнату арқылы ең қарапайым көрінетін нәрселер негізінде де табысты бизнес құруға болады.

Мысалы, металл құрылымдар өндіретін зауытты елестетіңіз. Ірі капитал мен күрделі технологияларсыз мұнда пайда жоқ сияқты көрінуі мүмкін, бірақ мынаны ескеріңіз: зауыт жұмысшыларына арнайы құрал-жабдықтардың, қорғаныс киімдері мен шығыны көп материалдардың тұрақты жеткізілуі, сондай-ақ көлік қызметі немесе жабдықты техникалық қызмет көрсету сияқты мамандандырылған қызметтер қажет. Сіз қауіпсіздік каскалары, қолғаптар мен жұмыс киімін жеткізетін бизнес аша аласыз немесе жабдықтарды жөндеу қызметін ұйымдастыра аласыз. Бұл бүкіл сала сіздің табыс көзіңізге айналып, ең бастысы, сізде бірден тұрақты клиент — зауыттың өзі — болады.

Немесе сіздің мақсатыңыз көмір шахтасы немесе мұнай платформасы сияқты табиғи ресурстарды өндіретін кәсіпорын болуы мүмкін. Мұндай алып компаниялар да күнделікті қызметтер мен тауарларға тәуелді: машиналарға арналған ұсақ бөлшектерден бастап қызметкерлерге арналған азық-түлік жеткізуге дейін. Егер сізде орнықты байланыстар немесе кем дегенде дұрыс ойлау қабілеті болса, өз қызметтеріңізді ұсынып, тұрақты табыс таба аласыз.

Кейде алыстағы нарықтарды іздеудің қажеті жоқ, жай ғана жақын мандағы кәсіпорындарға мұқият назар аудару жеткілікті. Олардың қызметін қалай қолдауға болатынын аны-

қтаңыз: жабдықтарын жөндеу сияқты шағын тапсырмалардан бастап қажетті бөлшектермен қамтамасыз етуге дейін. Кішіден бастаңыз, бұл шынымен де үлкен жетістікке ұласатын секірткіш болуы мүмкін.

Қала мен өңірлік экономика

Ақша мәселелер шешілетін жерге ағады.

— Лао-цзы

Өңіріңіздегі мәселелерді тереңірек талдай бастағанда, әрқайсысының артында өсу мен табыс табуға зор әлеует жатқанын түсінесіз. Мәселелер тек қолайсыздық қана емес, оларды пайдалы идеяларға айналдыруға болатын мүмкіндік екенін түсіну маңызды. Қалаға инфрақұрылым, жаңа қызметтер немесе тұрмыс жағдайын жақсарту қажет болуы мүмкін, және егер сіз осы қажеттіліктерді байқай алсаңыз, қаржылық табысқа жету кілті сізде болады.

Кейде жергілікті тұрғындармен қарапайым әңгімелер керемет бизнес-идеяларды тудыруы мүмкін. Сөйлесуге ашық болыңыз және адамдардың айтқандарын мұқият тыңдаңыз. Көбінесе ең өміршен идеялар дәл осылай туындайды — «үлкен ақша» армандарынан емес, күнделікті айналамыздағы нақты қажеттіліктерден.

Мен айтпақшы болғаным, көп ақша табуға ұмтылу, әрине, жақсы, бірақ оған қол жеткізу үшін айналамыздағы процестерге толықтай ену қажет. Николай Василенко @nikolay_anatolievich_vasilenko сияқты «Феррари» жүргізіп, күлімдеген видеоларыңды жазып алуға тым көп уақыт жұмсаудың қажеті жоқ. Әйтсе де, ол да осы әрекеттерді бастамас бұрын ара-водка магнаты болған.

Шығармашылық пен тұтыну (шағымданба, өзгеріс жаса)

Кейде шөптің екінші жағында жасыл әрі мол көрінеді: көршілес қалаға, елге немесе құрлыққа көшіп барсаң, үлкен ақша табылатын жерде тек келгенің үшін-ақ саған ақша жауып тастайтындай көрінеді. Бірақ табысқа жету кез келген жерде қиын, ал достарыңыз бен таныстарыңыз жоқ жерде одан да қиын (әрине, егер отаныңызда күмәнді беделге ие болмасаңыз).

Сондықтан президенттен, Илон Масктан немесе Аяз Атадан сіздің өңіріңізді бизнесті немесе табыс әкелетін кез келген басқа істі бастауға қолайлы етіп жасауын күтудің мәні жоқ. Оның орнына өзіңіздің өсуіңізге көмектесетін факторларға назар аударыңыз, әр нәрсенің жақсы жағын іздеңіз және жеке әл-ауқатыңыз тек сіздің жауапкершілігіңізде екенін ұмытпаңыз — көмек күтпеңіз. Алайда егер ол сізге кездейсоқ келсе, екі қолыңызбен ұстаңыз.

Ресурстарыңызды қайта қарау

Бұл тағы да мүмкіндіктерді іздеумен байланысты. Өзіңізді актив ретінде, ақша ағынын тудыра алатын бизнес сияқты қарауға тырысыңыз. Әр адамның белгілі қасиеттері, дағдылары және мінез-құлық ерекшеліктері бар. Ал осы қасиеттерді анықтау үшін бірқатар қадамдар жасауыңыз қажет.

Өзіңізді танып біліңіз

Біріншіден, өзіңізді танып-біліңіз. Мұны істеудің жақсы да, күмәнді де көптеген жолдары бар — психология, психоанализ, астрология және тіпті жасанды интеллектпен өзара әрекеттесу. Егер бірдеңе сізге өзіңізді жақсырақ түсінуге көмектессе, оны пайдаланыңыз. Ата-анаңыз бен достарыңызбен сөйлесіп, олардың сіздің қандай қасиеттеріңізді күшті деп санайтынын анықтаңыз. Содан кейін осы қасиеттерді пайдаланып, айналаңыздағы адамдардың қажеттіліктері мен талаптарына сай ұсыныстар әзірленіз.

Егер өзіңізді ештеңеде де шебер емесің деп сезінсеңіз, бұл, ең алдымен, шындыққа жанаспайды. Әрқайсымыздың өткенде дамытқан дағдылары мен таланттары бар. Мүмкін, бала кезіңізде гимнастикамен айналысқан боларсыз немесе гитарада ойнағанды ұнатқан шығарсыз. Өткен тәжірибеңізге сүйене отырып, қандай істерде шебер болғаныңызды анықтап, сол дағдыларды одан әрі дамыту маңызды.

Дағдыларыңыз бен біліміңізді шолу

Көптеген мәдениеттерде адам барлық саланың білгірі болуы керек деген кең тараған сенім бар: математика, тарих, әдебиет және тіпті сантехниканы білу қажет, кез келген жағдайға дайын болу үшін. Бұл — өткеннің мұрасы, сол кезде кең көзқарас тіршілік үшін шынында да қажет болған. Алайда қазіргі әлемде бұл тәсіл тиімді емес.

Барлық нәрседе шебер болуға тырысу адамды ешбір салада шынайы табысқа жете алмайтындай етеді. Оның орнына өз күшті жақтарыңызға шоғырлану әлдеқайда тиімді. Мектепте ұнатқан пәндеріңізді, бала кезіндегі хоббилеріңізді және сізге басқаларға қарағанда оңайырақ келген істерді еске түсіріңіз. Дәл осы дағдыларда сіздің ең үлкен құндылығыңыз жатыр болуы мүмкін. Оларды дәл қазір осы жерге жазыңыз.

Өз ықпалыңызды бағалау

Бұл тек әкімшілік ресурстар туралы емес, дегенмен ол да оның бір бөлігі, бірақ көбінесе бұл күнделікті ықпал туралы; яғни сіз тікелей ықпал ете алатын адамдар мен салалар туралы.

Бұл сіздің жақындарыңыз болуы мүмкін — әпкеңіз, бауырыңыз, айналаңыздағы адамдар, әріптестеріңіз, студенттеріңіз немесе клиенттеріңіз. Оларға көп ақша немесе ерекше дағдыларсыз, жай ғана сөйлесу арқылы ықпал ете алатыныңызды түсіну маңызды. Сіз жай ғана он адамға жақындап, бірлескен іс-шара немесе жоба ұсына аласыз. Негізінде, бұл — сіздің ықпалыңызды жүзеге асыру.

Әрқайсымыздың осы күштің өз деңгейі бар. Сіз қанша адамға ықпал ете алатыныңызды анықтау маңызды. Бұл бүгінгі әлемде аса өзекті. Мысалы, егер сіз үлкен аудиториясы бар блогер болсаңыз және пікірлерді қалыптастырып, адамдардың мінез-құлқына ықпал ете алсаңыз, бұл керемет! Бұл сіздің кәсіпкерлік жолыңызды бастаудың негізі бола алады. Егер керісінше, сіз ықпал ете алатын адамдар болмаса, ықпалыңыздың аз екенін өзіңізге мойындаңыз — бұл мүлде қалыпты жағдай; басқа ресурстармен өтейсіз деп үміттенейік.

Контакттарыңызды қарап шығыңыз

Келесіде байланыстарыңызды қарап шығыңыз. Сіз қандай да бір зауыт иесін білесіз бе? Мүмкін, сіз олардың дистрибьюторы бола аласыз. Жергілікті кеңесте, қала әкімдігінде немесе үкіметте таныстарыңыз бар ма? Олар сізге қалаңыздағы мәселелер туралы ақпаратпен бөлісіп, оларды шешуге көмектесе алады. Мүмкін, сізде бизнесіңізді бастау үшін қолайлы несие алуға көмектесетін танысыңыз бар шығар, ал сіз қаржылық сыйақымен өтей аласыз. Меніңше, көп адамға бұл жазбаны оқу жағымсыз көрінуі мүмкін, әрине, таныс-туысшылдықсыз немесе достардың көмегінсіз идеал әлемде өмір сүру — сіздің құқығыңыз, бірақ қолыңыздың ұшында тұрған мүмкіндіктерден бас тарту асығыстық болар еді. Дегенмен, егер ондай мүмкіндіктер болмаса, уайымдамаңыз: олар кейінірек пайда болады.

Мұнда көптеген мүмкіндіктер бар. Адамдар тізіміңізді қарап шығып, бұрынғы таныстарыңыздың жағдайын біліп алыңыз. Өз қызметіңізді немесе тауарыңызды ашық ұсынуға немесе дағдыларыңызды бағалау барысында анықтаған дағдыларыңыздың бірі қажет пе деп ақыға сұрауға болады. Біз бәріміз де асығыс қорытынды жасаймыз, бірақ біліміңіз бен қажырлы еңбегіңізді пайдаланып ақша табуға ұмтылсаңыз, шын мәнінде сізге көмектесе алатын адамдар сізді жаман ойламайды. Егер біреу теріс реакция білдірсе, онда ол, ең алдымен, қоғамға пайдасы жоқ шеттетілген адам болар. Егер шынымен осы сынаққа дайын болсаңыз, бүгіннен бастап бәрін жоспарлай аласыз. Алайда ұмытпаңыз: алдымен балтаңызды өткірлеңіз, содан кейін ғана оны іске қосыңыз.

Уақытты қайта қарау

Уақытты да қайта қарап шығу қажет. Бұл, бәлкім, сіз жүзеге асыра алатын ең маңызды қайта қарап шығу. Excel-де кесте жасап, оны 30 күнге, ал бағандарды түн ортасынан түнгі 11-ге дейінгі 10 минуттық аралықтарға бөлуге болады. Содан кейін бір ай бойы белгілі уақыт аралықтарында не істеп жатқаныңызды жазып алыңыз, мінсіз нұсқа — әр тапсырманы аяқтағаннан кейін ұмытпау үшін: бір жерге бардыңыз — жазып қойдыңыз; ояндыңыз — жазып қойдыңыз (қандай уақытта); телефоныңызда уақыт өткіздіңіз — қанша уақыт өткізгеніңізді жазып қойдыңыз. Бұл шығындарыңызды бақылауға ұқсас, тек уақытыңызға арналған. Менің әлеуметтік желідегі кез келген профилімдегі сипаттамадағы сілтеме арқылы үлгі журнал файлы жүктеп ала аласыз; мені @realprepod қолданушы атымен таба аласыз.

Осылайша сіз пайдасы да, табысы да жоқ маңызсыз нәрселерге уақыт жұмсайтыныызды анықтай аласыз. Мұндай талдауды жүргізгенде үлгілерді байқай бастайсыз. Күніне 4—8 сағат өнімсіз істерге жұмсайтыныыз анықталуы мүмкін; әркімнің жағдайы әртүрлі: кейбіреулер кептелісте тұрып қалады, кейбіреулері TikTok-та адасады, ал басқалары танысу сайтында. Бұл барлығы — бос уақытыңыз, оны өз құндылығыңызды арттыруға арналған пайдалы әрі қанағаттандыратын іс-әрекеттерге жұмсай аласыз. Немесе бұл автопилот режимінде, миыңызға көп жүктеме түспейтін кездер болуы мүмкін: үй тазалау, серуендеу, көлік жүргізу сияқты іс-әрекеттер кезінде өзіңізді қызықтыратын тақырыптағы дәрістерді немесе аудиокітаптарды тыңдай аласыз.

Бұл тапсырмаға уақыт кетеді; шын мәнінде, сіз оны өткізіп жібергіңіз немесе кейінге қалдырғыңыз келетініне сенімдімін. Егер уақытыңыз жетсе, бұл да жарайды; алайда ең маңызды ресурсыңыз — уақытты — тиімді пайдалануды үйренгіңіз келсе, осы тапсырманы бүгіннен бастап орындауды қатты ұсынамын. Сонымен қатар, бұл іс бастапқыда көрінгендей көп күш-жігерді қажет етпейді.

Активтерді шолу

Бұл міндет сіз кенеттен ұмытып, реттеуіңіз қажет зауыттар, кемелер мен мүліктер туралы емес, дегенмен егер солай болса, мен қуанамын. Бұл көбінесе қоймаңызда шашылып жатқан, жиі қоқыс деп саналатын әртүрлі ұсақ-түйек заттарға қатысты.

Жақында мен әжемнің үйін көшіруге көмектесіп жүргенде осы жұмысқа 60 × 40 × 40 см өлшемді 10 қорап сатып алуды ұйғардым — бұл шамамен 1 текше метр қорап, яғни өте көп. Сондықтан мен оның заттарының жартысын ғана жинадым деп ойлап, тағы 10 қорап, сосын тағы да, тағы да, тағы да тапсырыс бердім. Соңында бізде әжем үшін маңызды заттарға толы 70 қорап қалды, олардың ешқайсысын тастауға болмайтын. Әрине, мен ол байқамайды деп үміттеніп, кейбір заттарды тастап та қойдым, бірақ ол әрине байқап қалды да, маған ренжіді. Егер әжем кенеттен осы барлық қажетсіз заттарды сатуға шешім қабылдаса, біз кем дегенде жаңа iPhone-ға жеткілікті ақша жинай алар едік. Алайда біз кейбір заттарды сатқанымызбен, ол күткенімізден әлдеқайда аз болды.

Неге мен саған осы оқиғаны айтып отырмын? Мүмкін, қоймаңа, киім шкафыңа, сарайыңа — тіпті өзіңнің бөлмеңе — үніліп, енді пайдаланбайтын заттарды тауып алған жөн болар. Олардың кейбірін сата аласыз — бәрін сатамын деп үміттенбеңіз, бірақ осылайша заттарды реттеп, біраз ақша таба аласыз. Джошуа Бейкердің «Аз — көп» атты керемет кітабы бар — онда осы әдісті қалай қолдануға болатыны және өміріңізде минимализмді қалай қабылдау керектігі туралы айтылады.

Қысқасы, ескі заттарыңызды сұрыптап шығыңыз. Егер оларды 3—6 айдан астам уақыт бойы пайдаланбаған болсаңыз, олармен не істеу керектігін шешіңіз. Мұнда тек үш нұсқа бар: оларды онлайн жарнамалар арқылы сату, тастау немесе қайырымдылыққа беру.

Бұл тәжірибенің пайдасы тек ақша табуда ғана емес, сонымен бірге қосымша уақыт пен назарды босатуда да көрінеді, себебі мүлік екеуін де талап етеді. Ендігіде қандай да бір затты сатып алуды ойлаған сайын өзіңізге сұрақ қойыңыз: маған бұл шынымен керек пе, әлде бір-неше айдан кейін осы жаңа затты сатуға немесе тастауға тура келе ме?

Соңында, мүліктеріңізді тұтас бағалап көріңіз: жылжымайтын мүлік, автокөлік, картиналар, авторлық құқықтар және бизнесіңіз, сосын осыны қаржылық жағдайыңызды анықтау үшін пайдаланыңыз. Төлем балансының оң болуы аса маңызды емес; егер қарызыңыз көп болса, баланс теріс болуы мүмкін, бірақ ол оң болса, бұл сөзсіз жақсы. Ал егер олай болмаса, енді өз жағдайыңызды білесіз және міндеттемелеріңізді біртіндеп активтерге айналдыра аласыз.

Адамдар жиі өздерінің нақты қаржылық жағдайына бетпе-бет келуден қорқады; мұндай кезде олар жасырынбай ойнап жатқанда көздерін жұмып алатын балаларға ұқсайды, ешкімді көрмесе, ешкім де өздерін көрмейді деп ойлайды. Балалар мұны жасағанда біз оны өте күлкілі деп есептейміз, ал ересектерде мұнда ешқандай күлкі жоқ. Сондықтан алға жылжу үшін өзіңіздің жағдайыңызға салқынқанды түрде қарау маңызды.

Басқаларға көмектесу

Егер адамдар бір-біріне көмектесуді үйренбесе, адамзат жер бетінен жойылып кетеді.

— Уолтер Скотт

Басқаларға көмектесіңіз

Егер сіз жұмысыңыздың немесе бизнесіңіздің мәні туралы ойланған болсаңыз, біліңіз: табысқа жетудің ең сенімді жолы — басқаларға көмектесу. Бұл кез келген тұрақты кәсіптің іргетасы. Мүмкін, сіз әлі де бұған күмәнмен қарап, табыс тек жеке пайда немесе айлакерліктен тұрады деп ойлайсыз, бірақ тереңірек үнілуге тұрарлық. Адамдарға көмектесу, олардың мәселелері мен қиындықтарын шешу — кез келген табыс пен әл-ауқаттың шынайы іргетасы. Және дәл осы әрекеттер қиын сәттерде де алға жылжуға күш-қуат береді.

Мүмкін, қоғамға пайдасы тимейтін кейбір әрекеттер бар шығар. Бірақ көбінесе олар уақыт сынынан өте алмайды. Шынайы, даусыз құндылық — адамдарға мағыналы нәрсе әкелетін істерде: жан тыныштығы, жайлылық пен жеке өсу. Сондықтан шағын және орта кәсіпкерлікте — әсіресе қарапайым адамдардың өміріне әсер ететін бастамаларда — дәл осы көмектескісі келу сезімі бастапқы нүкте болып табылады, ол тек қаржылық табысқа ғана емес, сонымен бірге жұмыстан терең, шынайы қанағаттану сезімін табудың кілті.

Сіздің міндетіңіз — әлемге қалай көмектесе алатыныңызды табу. Басқа адамдардың өмірін жақсартуға не қоса алатыныңызды нақты түсіну. Шешілетін мәселелер алуан түрлі: кейбірі қарапайым әрі кең тараған, ал басқалары күрделі әрі нақты. Сіз қазіргі бар нұсқадан арзанырақ, ыңғайлырақ немесе қызықтырақ шешім ұсына аласыз. Бұл шешім қалағаныңызша болуы мүмкін; бастысы — ол біреудің өмірін жеңілдетуі. Өйткені сіздің бизнесіңіздің шынайы құндылығы дәл бір нәрсені жақсартып, адамдарға жан тыныштығын сыйлап немесе олардың армандарын шындыққа жақындатқаны үшін алатын қуаныш пен қанағатта.

Басқалар үшін ақша табу

Ақша сіз өз жұмысыңыздың басқаларға әкелетін нақты пайдасын көре білгенде келеді. Біреудің мәселесін шешіп немесе уайымын жеңілдеткенде ақша сізді табады. Мысалға менің мысалымды алайық: мен адамдарға қаржылық сауаттылықты үйретемін, олардың табысы мен шығындарын басқаруға, қарыздан құтылуға, жинақ жинауға және зейнеткерлікке дайындалуға көмектесемін. Мен тек қызмет көрсетіп қана қоймаймын — мен адамдарға өз өмірлерін өздері басқара алуға көмектесемін. Әркім қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізгенде немесе қиын жағдайды еңсеретін күш тапқанда, бұл менің жетістігім. Адамдар дәл осы көмек үшін ақша төлеуге дайын. Ал бұл көмекті тек санмен ғана өлшеуге болмайды; ол өмірді түбегейлі өзгертетін өзгеріс.

Басқаларға қалай көмектесе алатыныңызды түсіну үшін өзіңізден бастаңыз. Өз біліміңізге, дағдыларыңызға, сізді не шабыттандыратынына және шын мәнінде неге құмар екеніңізге назар аударыңыз. Мүмкін сізде бөлісуге тұрарлық тәжірибе немесе айналаңызға пайдалы бола алатын талант бар шығар. Өзіңіз пайдалы бола алатын ғана емес, сонымен бірге істеген ісіңізден бақыт табатын өзіндік ойыңызды табыңыз. Өйткені сіздің еңбегіңіздің ең маңызды нәтижесі — басқалардың өміріне әкелетін өзгеріс, ал ол шынымен де ақшалай бағалауға келмейді.

Жылтырағанның бәрі алтын емес

Жалғандар

Өз ісінде шебер болсаң да, оларға бәрін ашып көрсетпе. Ең бастысы, мақтанып, өзін-өзі көрсетпе. Қарапайым бол. Көп көзге түспе. Сен жай ғана кішігірім ойыншысың. Тыныш, қарапайым жан, ағыммен бірге жүріп келе жатқан. Мені қарашы. Мені әрдайым төмен бағалады. Мені әлемнің билеушісі деп ойлар да еместің ғой?

— «Шайтанның адвокаты» фильмінен

Әл-ауқат жолында кімдерге үлгі болуға тұрарлық? Бұл сұрақ мені әрқашан қызықтырды, және мен өз байқауларыммен бөліскім келеді. Көптеген адамдар әлеуметтік желілердің арқасында табысы жоғары адамдардың жетістігі, әл-ауқаты мен өмір салты туралы бұрмаланған түсінікке ие. Осы тарашаны оқығаннан кейін сіздің пікіріңіз түбегейлі өзгермеуі мүмкін, бірақ бұл тақырыпты талқылауға тұрарлық.

Жоғарыдағы дәйексөз шамамен 80 пайыз бай адамдарға сипаттама береді. Қалған 20 пайызы — «өзін көрсеткіштер», олар еш негізсіз назар аудартады. Осы 20 пайыздың ішінде бірнеше кіші топ бар: жалпы алғанда ақшасын дұрыс басқара алмаған суретшілер мен блогерлер; Әрине, тек жоғары табыс мүмкіндігімен үміттендіріп, сәтсіздерді тарту арқылы ақша табуды білетін курс сатушылар да бар — олар батыл түрде адамдарға тіпті Лена сияқты үй шаруасындағы әйел бір айда миллионер бола алатынын үйретеді, егер ол Дубайда жалға алынған «Ламборгини» жүргізетін алаяқтан несие алса. Әрине, ақша жауған бай балалар да бар.

Осы адамдардан ештеңе үйренбеңіз, өйткені олардың үйреткенін қайта ұмытуға тура келеді — ал оны сіздің қолыңыздан келетініне ешқандай кепілдік жоқ. Сондықтан ақша мәселесінде оларды лепра ауруымен зардап шеккендердей қарап, олардың қаржылық кеңестерін балалық шатану деп есептеңіз. Көбінесе олар басқа соқырларды апатқа апаратын соқырлар. Оларды құтқару мүмкін емес; олар өмірлік сабақтарды өздері меңгеруі тиіс.

Шынайы байлар

Қаржы табу және оны жинақтауды үйренуге келгенде, шынайы үлгі бола алатын табысты адамдардың 80 пайызы өмірге ерекше сипаттар мен тәсілдермен қарайды. Бұл қасиеттер оларға тек ақша табуға ғана емес, сонымен бірге қаржысын шебер басқаруға мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде олардың қаржылық тұрақтылығы мен өсуін қамтамасыз етеді.

Ең алдымен, егер сіз өз білімі мен тәжірибесін бөлісуге дайын осындай адамдармен жолығып қалсаңыз, оларға осы кеңес үшін ақша төлеудің қажеті жоқ екенін түсіну керек. Мұнда басты мәселе мынада: көптеген табысты адамдар үшін өзгелерге үйрету — негізгі табыс көзі емес, тіпті кейде ол табыс көзі болып та саналмайды. Олардың тәжірибесін бөлісуге деген мотивациясы көбіне ақша табуға емес, айналасындағыларға көмектескісі, шабыт бергісі немесе дамуына үлес қосқысы келуінен туындайды, себебі олар басқа көздерден — әдетте әлдеқайда тұрақты әрі ірі — табыс табуды біледі.

Екінші жайт — осындай тәлімгерлерді табудың қиындығы. Шынайы табысты өмір сүрудің сырын үйрете алатын адамды табу оңай емес. Оның бір себебі — көптеген тәлімгерлердің сақтық пен қарапайымдылық танытуы. Барлық табысты адамдар өз байлықтарын көпшілікке көрсетуді немесе оны талқылау тақырыбына айналдыруды көздемейді. Қаржылық тұрғыдан ең қамтамасыз етілген адамдардың қарапайым өмір сүріп, өздеріне артық назар аудармауға тырысуы жиі кездеседі, сондықтан оларды көпшілік арасында байқау қиын.

Осылайша, қаржы саласындағы шынайы ұстаздар мен тәлімгерлерді табудың кілті тек үйренуге деген ынтада ғана емес, сонымен бірге қарапайым сыртқы көріністің ар жағындағы шынайы байлықты тани білу қабілетінде жатыр. Бұл бақылау, талдау дағдыларын және, мүмкін, терең адамдық байланыстарды орнату қабілетін дамытуды талап етеді. Егер осы мәселеде қиындықтар туындаса, сізге ең ыңғайлы әлеуметтік желілердің бірінде мені @realgropod деген логинмен қадағалаңыз — мен мұндай адамдар туралы жиі жазамын.

Төрт түрлі білім

Олар туралы әрдайым көп айтуға болады; оларды бақылай отырып, мен мынадай қорытындыға келдім: ақша табуды үйрену процесі тек кездескен алғашқы «сәттілік жаттықтырушысына» жүгіну емес, керісінше шынайы бай адамдардың мінез-құлқын бақылаудан тұрады, себебі осылайша ғана олар өздері де кейде байқамайтын жайттарды ашуға болады. Ақыр соңында білім бірнеше санатқа бөлінеді, және оларды ажырата білу маңызды.

Бірінші білім түрі — сіз білетін және білетінінізді түсінетін білім. Мысалы, омлет пісіруді білу. Бұл — қарапайым әрі айқын факт, оны сіз сөзсіз қабылдап, түсінесіз.

Екінші тип — сізде жоқ екенін білетін білім. Мысалы, химия қалай жұмыс істейтінін немесе белгілі заттарды араластырғанда қандай нәтиже болатынын білмеуіңіз мүмкін, сондықтан сіз әртүрлі дәрілерді араластырмайсыз немесе алкогольді антибиотиктермен қоспайсыз. Осы мәселелерде біліміңіздің жеткіліксіз екенін түсінесіз.

Үшінші білім түрі біздің тақырып тұрғысынан аса маңызды: ол — сіз білмейтін, бірақ білетінініз. Байлықты қалыптастырудың көптеген аспектілері дәл осы салада жатыр. Бұл білімді бақылау мен талдау арқылы алуға болады. Осы кітаптың көп бөлігі бай адамдардың әрекеттері мен әдеттерін сипаттауға арналған, олар бұл әрекеттерді саналы түрде байқамауы да мүмкін.

Мысалы, әлеуметтік желілерде қаржылық сауаттылықты насихаттау көбіне жеңіл-желпі немесе тіпті ұят нәрсе ретінде қабылданады, оны кедейлерге арналған деп есептейді. Алайда шынымен де бай адамдар арасында мұндай білім мен дағдылар мүлде қалыпты жағдай саналады; мен бұл туралы өз басымның байқауларыма сүйене отырып айтамын. Кедей адамдар бұл туралы мүлде хабарсыз, себебі олар шынайы бай адамдармен араласуға сирек мүмкіндік алады; оның орнына олар байлығын тиімді түрде арттырудың орнына оны мақтанышпен көрсететін сол 20 пайызды бақылап, дәл осы 20 пайызды өз үлгісі ретінде қабылдайды. Бірақ оларды үлгі тұту орташа немесе төмен табысты адамдардың өмірін одан әрі нашарлатуы мүмкін.

Шынайы бай адамдар, әдетте, айналасындағыларға қаржылық тұрғыдан тұрақты өмір салтын ұстанудың қажеттігін түсіндіруге мұқтаждық сезбейді. Олар мұны өз әрекеттері мен шешімдері арқылы көрсетеді, оны тек бақылау арқылы ғана байқауға болады. Мен осы кітапта осындай бақылаулармен бөлісуге тырыссам да, мұндай білімді жазба сөзбен толық жеткізу өте қиын екенін мойындау керек.

Білімнің төртінші түрі — өзіңзде жоқ екенін байқамайтын білім. Бұл санатқа бізге тиесілі емес әлемдегі барлық білімдер кіреді, және мұнда еш қате жоқ.

Сәттілік пен сәтсіздік

Сәттілік — дайындық пен мүмкіндік кездескенде туады.
— Брюс Ли

Қадамдарға көшпес бұрын, біраз ақша тапқаннан кейін не істейтініңізді түсіну маңызды деп ойлаймын. Мен сізге бұл міндетті түрде болатынына кепілдік беремін, себебі табандылық танытып, қажырлы еңбектен қорықпайтын әркімде де солай болады.

Және бұл «survivor bias» емес — өркендеу қағидалары тек табысты оқиғаларға негізделді деген пікір — себебі, шын мәнінде, бұл қағидалар көбінесе сәтсіздіктер мен кері қайту оқиғалары арқылы қалыптасады.

Сондықтан осы сабақтардың әрқайсысын жүрегіңе түй. Олардың әрқайсысы немесе бір бөлігі өмір шетінде қалғандар тарапынан ыңғайлы түрде елене қойған, ал сен қаласаң, солардың қатарына қосыла аласың. Алайда, егер олай болмаса, осы ережелерді мұқият оқып, оларды қабылда: бір күні олар сенің ақшанды немесе тіпті өміріңді сақтап қалады.

Әрдайым тапқаннан аз жұмсаңыз

Бірінші және, бәлкім, ең маңызды ереже: әрдайым табысыңыздан аз жұмсаңыз. Алғашқыда бұл тым айқын әрі қарапайым көрініп, тиімді бола алмайтын сияқты. Алайда оның қарапайымдылығы алдамшы, дәл тапқырлықтың барлық үлгілері сияқты. Оны айту оңай, бірақ іс жүзінде қолдану қиынға соғуы мүмкін. Табысыңыздан үнемі аз жұмсау тәртіп пен өзін-өзі бақылауды талап етеді. Дегенмен, егер сіз осы қағиданы ұзақ мерзім бойы ұстана алсаңыз, ол сіздің қаржылық жағдайыңыз бен өмір сапасын айтарлықтай жақсартады.

Бұл негізгі ереже қаржылық әл-ауқатқа жетудің барлық басқа қағидаларының іргетасы болып табылады. Мүмкін, бұл сізге ұнамауы мүмкін, және қазір осы ережені қарап отырып, сіз немқұрайлы түрде: «Маған жай ғана көбірек табыс табу керек» деп ойлауыңыз мүмкін. Әрине, сіз дұрыс айтасыз — бұл қағидалар бір-біріне қайшы келмейді — бірақ егер шелектің түбі бүлінсе, оны қаншалықты тез толтырғаныңыз маңызды емес.

Жинаған ақшаңызды инвестициялаңыз

Айырманы өзіңіз білетін барлық тәсілдермен инвестициялаңыз. Қайда инвестиция салу керектігін білгіңіз келсе, алғашқы қадамыңыз — осы тақырыпты өз бетіңізше зерттеу. Инвестициялау туралы 5—20 кітап оқу тақырыпты түсінуіңізді айтарлықтай кеңейтеді. Мен сізге кепілдік беремін, сонша материал оқығаннан кейін дұрыс инвестициялаудың нақты жолын түсінесіз. Ал 20 кітаптың бағасы, алатын пайдаңызды ескерсеңіз, аса қымбат емес. Немесе Real Preprod атты менің YouTube арналарыма жазылыңыз, онда біз тек ақша туралы ғана сөйлесеміз.

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.