

Антикризисное инвестирование или самое выгодное вложение

Наверняка многие из Вас хотят зарабатывать денег еще больше, чем зарабатывают сейчас. И многие мечтают стать инвесторами, вкладывая деньги в проекты и затем получая большие дивиденды.

Известный многим автор книги «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки делит все способы заработка денег на четыре группы. Свою классификацию он представляет в виде системы координат, которую называет квадрантом денежного потока.



Р – служащий или наемный работник.

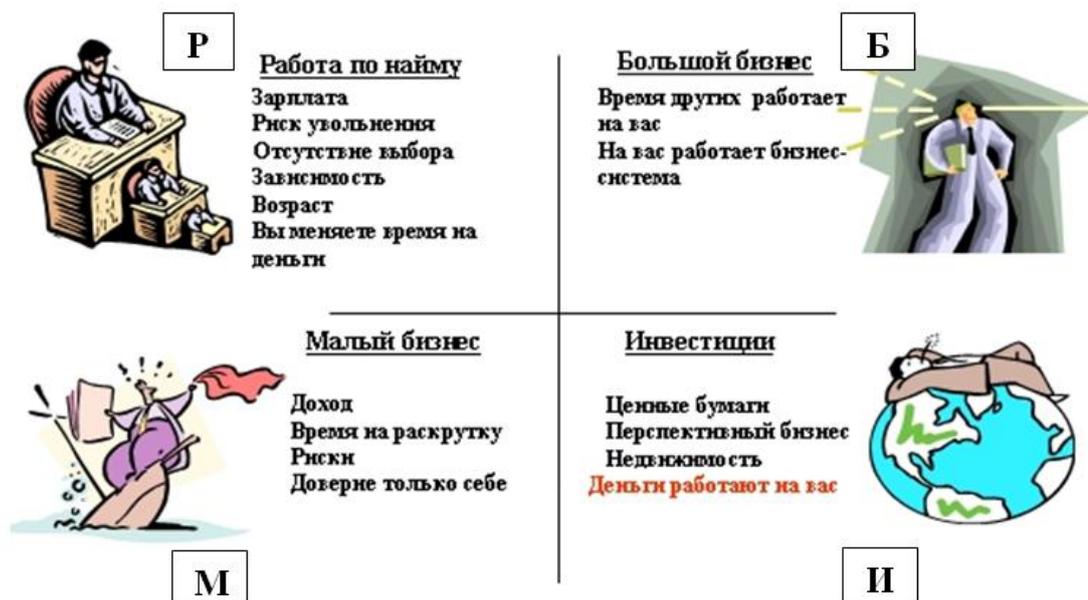
М – работающий на себя (собственный небольшой бизнес (частник)).

Б – владелец большого бизнеса (собственник (руководитель)).

И – инвестор.

ИНВЕСТОР (от англ. investor – вкладчик) – лицо или организация (в том числе компания, государство и т. д.), совершающее связанные с риском вложения капитала, направленные на последующее получение прибыли (инвестиции).

Квадрант денежного потока можно отобразить и вот так:



К примеру сейчас вы работаете в поликлинике врачом, то есть вы находитесь в секторе **Р** (наемный рабочий или служащий).

В любой момент вы можете начать бизнес – открыть свой небольшой ларек, где будете сами доставлять и продавать товары. И тогда вы уже перейдете в квадрант **М** (работающий на себя, небольшой собственный бизнес).

Вы упорно и много работаете, у вас появляются люди, которые работают на вас. Ваш бизнес начинает расти и набирать большие обороты, и вот через несколько лет у вас уже несколько сотен человек в подчинении. Из маленького ларька вы стали большой солидной торговой компанией. И вы уже находитесь в секторе **Б (владелец бизнеса)**.

У вас появляются свободные средства от вашего бизнеса, и вы начинаете их инвестировать в ценные бумаги, недвижимость и т.д. То есть получаете еще больше денег от ваших денег. Вы уже стали инвестором, то есть находитесь в **квадранте И (инвестор)**.

Переход между квадрантами возможен для любого человека и в любой последовательности. В зависимости от наших способностей, умений и знаний мы можем находиться в одном из этих квадрантов. И в каждом квадранте свои возможности и свой уровень дохода.

Следует сказать, что автор не выделяет лучшего квадранта. Все они хороши по-своему, а обществу нужны люди из всех квадрантов. Но каждый квадрант требует различных, зачастую противоположных, личностных качеств и устремлений. Иначе, если не изменить в себе какие-либо качества и устремления, то можно думать, что ты перешел в квадрант **Б (владелец бизнеса)**, но при этом реально остаться в квадранте **М (работающий на себя)**. Такие «переходы» часто можно видеть на постсоветском пространстве, когда директор крупной фирмы пытается все сделать за других, поучая при этом своих сотрудников как надо делать работу правильно, вместо того, чтобы организовать деятельность так, чтобы сотрудники выполняли свои должностные обязанности.

Как отличить в каком реальном квадранте находится человек?

Отличие состоит в том, что человек говорит (думает), и что делает.

	Речь	Деятельность
Р	Говорит о том, как бы меньше работать, но больше получать. Осуждает людей, занимающихся бизнесом, и всячески мешает им в этом, но при этом, завидуя им. Мечтает, чтобы «деньги свалились на него с неба».	Делает все из-под палки, или когда жизнь прижмет. Старается переложить работу на кого-то другого. Много разглагольствует и мало делает. Практически не может придумать никаких инноваций для улучшения своей деятельности. Ценностью являются деньги.
М	Говорит, что ему надо много работать, так как кроме него работу никто не сделает. Общается только на темы, которые близки его профессиональной деятельности. Мечтает о том, чтобы нашелся выгодный заказ, на котором можно заработать много денег.	Всегда не хватает свободного времени и вечно пашет как вол. Старается делать все сам и знать все: менеджмент, бухгалтерию, экономику, рекламу, психологию, маркетинг, и т.п., игнорируя специалистов в этих областях. Ценностью является свободное время.
Б	Много говорит о необходимости организации и способах оптимизации труда. Общается с людьми и интересуется их потребностями и проблемами. Коммуникабелен и всегда может найти с любым человеком общую тему для разговора. Мечтает, чтобы его организация расширилась, а персонал был доволен условиями труда.	Организовывает любую деятельность исходя из принципов разумного менеджмента. Легко делегирует полномочия исходя из реальных способностей человека. Изучает организационные системы и способы их оптимизации. Легко находит оптимальные пути в решении производственных проблем. Заботится о работающих с ним людях, стараясь создать оптимальные условия труда. Ценностью является отношение людей.
И	Интересуется новыми идеями и разработками в разных областях жизни. Дружелюбен и общителен. Мечтает найти человека, который может эффективно организовывать деятельность.	Всегда в курсе многих видов деятельности области, куда он инвестировал свои деньги. Руководствуется в деятельности интуицией и проверенными фактами. Часто занимается выгодной благотворительностью. Ценностью является успех других людей.

Не важно, представляется человек олигархом или руководителем страны, слушайте, что он говорит и смотрите, что он делает – и вы узнаете, в каком реальном квадранте он находится.

«Почему же некоторые считающие себя собственниками компаний и руководителями, но на самом деле являющиеся работниками и страдающие от этого, не могут перестроить свои личностные качества и устремления?», – спросите вы.

В этом есть много причин, и одна из основных – это отсутствие знания и осознания того, кем является человек и как он устроен.

Человек – это не только мясо и кости. Человек – это совокупность тела, психики (которая также называется «душа»), и личности (того, кто называет себя «Я»). И каждая из этих частей человека работает по-своему. Например, если телу нужна еда, то для психики важна положительная эмоция, а для личности – удовольствие от еды.

Относительно тела наши ученые еще кое-что поняли, а вот относительно психики у ученых до сих пор нет единого мнения – что это такое, где она находится, какова ее функция и структура, как протекают процессы и их закономерности, и.п. Именно из-за того, что люди не осознают как работает психика, они и не могут быстро перестроиться и изменить свои личностные качества и устремления.

Дело в том, что личность только на 0.001% помнит ту информацию, которая происходила с ним на протяжении всей жизни, а вот психика помнит всю информацию. Именно так и появляется загадочное «подсознание», о котором все говорят, но никто его не видит, т.к. именно то, что личность не помнит – это и есть подсознание. А так как в нем записана вся информация, то именно психика и мешает человеку быстро менять свои привычки, убеждения, склонности, привязанности, знания, и т.п. Приведу примеры из своей практики.

Пример. Женщина хотела зарабатывать больше денег и для этого она начала заниматься сетевым маркетингом. Но все шло как-то не так. Сделки расстраивались, люди почему-то не хотели покупать продукцию. Проводя ей процесс гармонизации психоэмоционального состояния (далее «процесс гармонизации») мы добились, что она вспомнила случай, который произошел с ней в глубоком детстве, и который она совершенно не помнила. Когда ей было 7 лет, она украла у своей мамы из кошелька деньги, на которые купила себе мороженого и куклу. Мать, узнавшая о краже, начала бить ее и приговаривать: «Еще раз возьмешь деньги – я тебя убью!». Эта фраза записалась в психике и в дальнейшем, когда женщине давали деньги или она начинала думать о деньгах, – действовала не нее, заставляя отказываться от денег (ведь за них убьют, согласно фразе из подсознания). После нахождения этого случая и перевода его в сознание, у женщины наладился ее бизнес, и она стала зарабатывать желаемые суммы денег.

Пример. Мужчина уже год ходил в фитнес-центр и качал пресс, чтобы уменьшить свой выпирающий живот (хотя вес у него был в норме). При проведении процесса гармонизации мужчина вспомнил, как его мама, будучи им беременной, но не зная этого (маленький срок беременности), пошла к гинекологу. Гинеколог достаточно грубо и болезненно проводил обследование и, надавив на живот, сказал: «Вы беременны!». Эта фраза, подкрепленная болью, записалась в подсознании плода. В дальнейшем именно эта фраза из подсознания «Вы беременны!» и вызывала увеличение живота у мужчины, так как признаком беременности является большой живот. Устранив эту информацию из подсознания, уже через три месяца живот мужчины исчез.

Пример. Жена привела своего мужа с просьбой избавить его от чрезмерного употребления алкоголя. При поиске причины алкоголизма в подсознании этого мужчины нашлась фраза: «Выпей, станет легче». Оказывается в детстве, когда ему было 4 года, он сильно простудился, и мама, давая ему таблетку и воду в граненом стакане, сказала: «Выпей, станет легче». И действительно после этого ему стало легче. Далее, когда он вырос, и в студенческом возрасте у него была сложность с девушкой, один из приятелей сказал: «Ты выпей, и тебе станет легче». Эта фраза запустила в подсознании команду, и в дальнейшем, когда мужчина испытывал какую-либо сложность в жизни, он автоматически пил из граненого стакана водку. Устранив эту команду из подсознания*, мужчина перестал употреблять алкоголь.

*Как устранять информацию из подсознания см. www.osoznanie.biz

Из приведенных примеров делаем вывод: так как личность не помнит всей информации, которая произошла с ним в жизни, но ее помнит психика (которая руководствуется выживанием, и как следствие избегает то, что принесло в прошлом эмоциональную и физическую боль), эта не осознаваемая информация незаметно для личности влияет на ее привычки, убеждения, склонности, привязанности, знания, умения, и т.п. И для того, чтобы эффективно перемещаться и из квадранта **Р** (работник) в квадранты **М**, **Б** и **И** (инвестор), необходимо знать и уметь находить у себя в подсознании информацию, которая блокирует быстрый и эффективный переход из одного квадранта в другой. Не найдя же этой информации, можно всю жизнь биться головой о стену, так и не понимая почему все самое лучшее проходит в стороне от тебя.

Хочу также обратить ваше внимание на то, что люди, не осознающие того, кем является человек и как он устроен, искажают существующую истинность вещей. Так, например, слово «инвестор» (от англ. investor – **вкладчик**), они начали трактовать искаженно, считая, что только организация (в том числе компания, государство и т. д.), могут совершать связанные с риском вложения капитала, направленные на последующее получение прибыли (инвестиции).

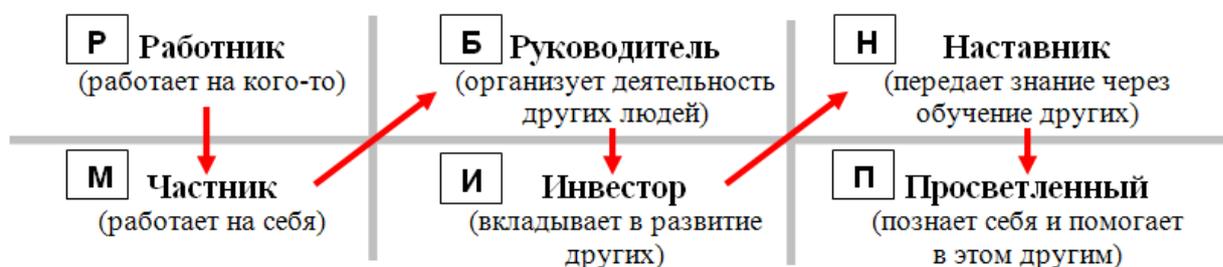
Но если посмотреть на истинное положение вещей относительно инвестирования, то мы увидим, что домохозяйка, которая покупает хлеб из пекарни «Петров и К⁰», каждый раз инвестируют свои 25 рублей в эту пекарню, а затем получает свои дивиденды в виде качественного хлеба. Мать, которая инвестирует свое внимание в ребенка, развивая в нем необходимые для успешной жизни навыки, через годы получает дивиденды, в виде любви и заботы от повзрослевшего и успешного сына. Клиент, инвестируя свои деньги, оплачивая работу хорошего специалиста, получает дивиденды в виде возможности прийти еще раз к этому специалисту и получить качественную услугу. Молодые люди, которые не мусорят в парке и просят других быть более культурными, инвестируют свое время и внимание в окружающую среду, получая дивиденды в виде чистого воздуха. Люди, поддерживающие на выборах своими голосами разумного и порядочного кандидата, осознающего свое предназначение и ответственность перед избравшими его людьми, получают дивиденды в виде процветающего государства, в котором с радостью хочется жить и работать.

Хотите, чтобы было меньше пьянства, прекратите покупать (не инвестируйте) алкоголь. Хотите, чтобы улицы в вашем городе стали чище, прекратите мусорить сами и пресекайте других (не инвестируйте в грязь). Хотите, чтобы ваши дети стали более образованными, оплачивайте работу хороших педагогов (не инвестируйте дипломированную глупость). Хотите, чтобы ваша жена больше проявляла к вам внимания и заботы, проявляйте сами к ней внимание и дарите ей свою любовь и заботу (не инвестируйте скандалы и измены). Хотите жить в процветающей стране, возьмите на себя ответственность за развитие своей страны, а не перекладывайте ее на кого-то, кто придет и сделает вас счастливыми (не инвестируйте политическую проституцию).

Каждый из нас является инвестором, создающий своими деяниями окружающий нас мир и то будущее, о котором он мечтает. И самым важным элементом в инвестировании являются не деньги, а наше внимание. Чему мы будем уделять свое внимание (во что его вкладывать), такие дивиденды и будем получать. А так как в основе любого внешнего действия, совершаемого личностью, стоят его цели и убеждения, проявляющиеся во внимании, то изменяя в первую очередь цели и убеждения – человек может эффективнее достигать более успешной жизни.

Самым выгодным инвестированием всегда является внимание, вложенное в развитие себя и своего окружения (обучение знанию законов жизни, пониманию, что такое человек и познанию самого себя).

В заключении хочу добавить к квадранту денежного потока игровые роли, и тем самым сделав квадрант денежного потока более целостным (с моей точки зрения).



*Красные линии являются указателями перехода из одной роли в другую.

Каждый из нас начинает свою социальную деятельность, работая на кого-то, далее организует свое дело, потом руководит кем-либо, инвестирует во что-то, обучает других, и познает себя. Неверно думать, что если у вас нет своего бизнеса, то вы не руководитель. В повседневной жизни каждый из нас занимает в то или иное время все шесть игровых ролей. Например, если вы работаете продавцом, то вы руководите своими средствами производства и покупателями. Если вы покупаете в магазине продукт, то вы инвестируете в предприятие,

которое выпустило покупаемый продукт. Если вы помогаете своему ребенку учить уроки, то вы становитесь для него наставником. Если вы задумались о причинах своего неуспеха, то вы познаете себя.

Каждая из представленных мною 6-ти игровых ролей относится к одной из 8-ми жизненных сфер и имеет свой ценный продукт деятельности (то, что производит данная игровая роль, и что является целью для этой роли). В таблице представлены 4-ре жизненные сферы, доступные для осознания большинством людей, и ценные продукты деятельности каждой игровой роли.

Игровые роли	Ценные продукты* деятельности			
	Сфера 1 (тело)	Сфера 2 (отношение с противоположным полом, семья, дети)	Сфера 3 (социальные отношения, бизнес)	Сфера 4 (личность и ее цели)
Рабочий	Сытое, отдохнувшее и здоровое тело, которое дает положительные ощущения.	Удовлетворенный партнер (если есть семья - удовлетворенные дети), дающие эмоциональное тепло, любовь и чувство удовлетворенности и счастья.	Качественный продукт, необходимый другим людям, дающий деньги (зарплату).	Знания, умения и навыки относительно своей области деятельности, дающие возможность стать профессионалом.
Частник	-//-	-//-	Организованная деятельность по созданию качественного продукта, необходимого другим людям, дающая прибыль.	-//-
Руководитель	-//-	-//-	Организованная легальная деятельность фирмы по созданию качественного продукта, необходимого другим людям, дающая прибыль и расширение фирмы.	-//-
Инвестор	-//-	-//-	Успешная деятельность области, в которую вложены деньги, дающая прибыль и возможность новых инвестиций.	-//-
Наставник	-//-	-//-	Переданные и усвоенные знания, умения и навыки учениками, дающие чувство реализованности, известности, признания и благодарности со стороны учеников.	-//-
Просветленный	Тело, способное быть где угодно и в какой угодно форме, дающее возможности познавать реальность через ощущение.	Внутренняя гармония своих противоположностей, дающая чувство гармонии и гармонию внешнего мира.	Достижение своих целей, дающих осознание всех как единое целое и реализацию своего бесконечного потенциала.	Осознание себя, дающее истинное бытие и могущество.

* **ПРОДУКТ** – это то, что получается в результате деятельности.

Как видите из таблицы, различие между первыми 5-тью игровыми ролями незначительно, и в основном отличается только по 3-й сфере. А вот игровая роль «просветленный» достаточно сильно отличается своими ценными продуктами от всех остальных (и я думаю, что для многих, кто осознает важность этих продуктов, они являются очень желанными). Хотите ли вы когда-то попасть в эту игровую роль и достигнуть ценных продуктов по всем ее сферам – это уже ваше личное намерение (не путайте с желанием), которое основано на ваших целях и убеждениях, изменив которые, вы сможете достигнуть любого из описанных ценных продуктов.

Так как продукт, по сути, является целью, то осознавая продукт своей игровой роли, вы можете создавать план деятельности по достижению продукта, рассчитывать ресурсы, просчитывать риски, и таким образом гарантированно достигать любой поставленной цели – в частности любого квадранта денежного потока.

Резюме:

1. Каждый из нас уже является работником, руководителем, инвестором и наставником, но не каждый осознает свою роль и продукт, который он получает в этой роли.
2. Каждый из нас постоянно инвестирует в окружающую его жизнь, но не каждый осознает, что мир, который он воспринимает сейчас – есть дивиденды его прошлых инвестиций.
3. Каждый из нас понимает, что залогом успешной жизни является знания, умения и навыки, а также изменение своих ложных целей, убеждений, привычек и наклонностей, но не каждый реально что-либо делает, чтобы учиться или изменить что-то в себе.
4. Самым выгодным инвестированием является свое обучение и развитие своего осознания.

Успешных вам инвестиций и желаемых дивидендов!

С уважением,
Балькин Александр Иванович

Россия, г. Москва, ООО Академия Развития Способностей "Гармония",
Тел/факс: +7 (495) 998-19-46
моб.: +7-916-801-1732
e-mail: b2000s@yandex.ru
Skype: tamara94802
<http://www.osoznanie.biz> - услуги
<http://www.iper1.ru> - продажа ИПЭР