

Юлия Лукашенко

ЛЮДИ

которые играют в деньги

И

ДЕНЬГИ

в которые играют люди



Юлия Лукашенко

ЛЮДИ

которые играют в деньги

И

ДЕНЬГИ

в которые играют люди

Finarty  
Москва, 2019

# Оглавление

<b>От автора .....</b>	<b>7</b>
<b>Глава 1.....</b>	<b>13</b>
<i>Деньги – общее достояние. Каждому позволено брать столько, сколько он хочет, – при условии, что он это может.</i>	
<b>Глава 2.....</b>	<b>24</b>
<i>Нельзя гоняться за деньгами – нужно идти им навстречу.</i>	
<b>Глава 3.....</b>	<b>31</b>
<i>Нельзя купить счастье за деньги, но можно его арендовать.</i>	
<b>Глава 4.....</b>	<b>38</b>
<i>Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений.</i>	
<b>Глава 5.....</b>	<b>50</b>
<i>Работайте так, словно деньги не имеют для вас никакого значения.</i>	
<b>Глава 6.....</b>	<b>58</b>
<i>Жизнь – игра, а деньги – способ вести счет.</i>	
<b>Глава 7.....</b>	<b>67</b>
<i>Обладание всякого рода благами – еще не все. Получать наслаждение от этого обладания – вот в чем счастье.</i>	

- Глава 8**..... 75  
*Единственное, что можно делать без денег, – это долги.*
- Глава 9**..... 84  
*Если ваши дети просят у вас совета, а не денег – жизнь удалась.*
- Глава 10** ..... 94  
*Деньги – хороший слуга, но плохой хозяин.*
- Глава 11** ..... 104  
*Деньги, которыми обладаешь, – орудие свободы; те, за которыми гонишься, – орудие рабства.*
- Глава 12** ..... 114  
*Бедность является не более чем результатом нашей лени или безразличия.*
- Глава 13** ..... 129  
*В бизнесе ты получаешь либо деньги, либо опыт. Бери опыт, а деньги придут.*
- Глава 14** ..... 135  
*Главная цель капитала – не добыть как можно больше денег, а добиться того, чтобы деньги вели к улучшению жизни.*

- Глава 15** ..... 140  
*Нет ничего более преступного для финансового благополучия, чем придумать отличную идею и не реализовать ее.*
- Глава 16** ..... 150  
*Чрезмерное потребление благ – наивернейший путь к величайшим невзгодам.*
- Глава 17**..... 164  
*Знания – это деньги нашего времени, а разум – самый ценный актив, дарованный нам Богом.*
- Глава 18** ..... 171  
*Жадный всегда беден.*
- Глава 19** ..... 180  
*Бедные видят в богатстве проявления судьбы, богатые – результат собственного труда.*
- Глава 20** ..... 193  
*Философия богатого отличается от философии бедного следующим: богатый инвестирует свои деньги и расходует то, что осталось; бедный же расходует свои деньги и инвестирует то, что осталось.*

- 
- Глава 21** ..... 201  
*Деньги для людей умных составляют средство, для глупцов – цель.*
- Глава 22** ..... 211  
*Прежде, чем спорить, давайте считать.*
- Глава 23** ..... 221  
*Кредиторы отличаются лучшей памятью, чем должники.*
- Глава 24** ..... 232  
*Есть два способа стать счастливым: ограничить свои потребности или увеличить свои возможности. Мудрый человек делает и то и другое.*
- Глава 25** ..... 239  
*Говорят, что деньги – корень всякого зла. То же самое можно сказать о безденежье.*
- Глава 26** ..... 247  
*Все преимущество иметь деньги заключается в возможности ими пользоваться.*
- Глава 27**..... 262  
*Не переживать из-за денег – почти то же самое, что не переживать из-за смерти.*

---

<b>Глава 28</b> .....	<b>269</b>
<i>На деньги надо смотреть свысока, но все-таки при этом не следует терять их из виду.</i>	
<b>Глава 29</b> .....	<b>281</b>
<i>Уберечь деньги стоит больших трудов, чем добыть их.</i>	
<b>Глава 30</b> .....	<b>295</b>
<i>Время – деньги.</i>	
<b>Послесловие</b> .....	<b>315</b>
<b>Самостоятельный практикум</b> .....	<b>318</b>
<b>Об авторе</b> .....	<b>321</b>

## От автора

...В этот раз на мою голову сыпались не беды и несчастья, а деньги! Дождь из мелких и крупных купюр и даже монет вызывал радостные вибрации во всем теле. Я реально находилась в денежном потоке. Вокруг стоял невообразимый шум, все что-то кричали, включая меня. Неконтролируемые возгласы радости, детские забытые ощущения всемогущества и полного счастья...

Денежный тренинг подходил к концу. Большинство участников находились в эйфории уверенности, что теперь-то они знают, в чем «фишка», а горы денег не за горами!

Кто-то узнал, что он притягателен для «халявы», а кто-то пересмотрел свою установку о том, что



деньги – зло, и был в некоторой растерянности от новых ощущений.

Так где же все-таки наши деньги? В тумбочке, от которой потерян ключ? В зарплате? В недвижимости?

Одна успешная бизнес-вуммен, назовем ее Лидой, отвечала: «Валяются под ногами, их только надо взять», – и тут же выдавала массу способов, как это сделать. Для нее это действительно было легко и просто. Не каждая молодая незамужняя женщина может за год сама заработать себе на «простенькую» иномарку. Причем, именно заработать, а не унаследовать или получить в подарок. В тот момент я даже поймала себя на том, что завидую ее способности видеть такие возможности, если хотите, ее креативности.

В голове возникло старое, неприятное словечко: вот проныра...

Но любопытство взяло верх над неприязнью и мы долго обсуждали... нет не деньги, а гораздо более привычную тему – психологию отношений между людьми.

Все мы, так или иначе, связаны с деньгами, что бы ни подразумевалась под этим понятием. Многие хоть раз в своей жизни был на таком вот тренинге о деньгах. Практически каждый первый держал в своих руках книгу, посвященную этому «неведомому зверю». Каждый надеется раскрыть секреты его приручения и дрессировки, понять его психологию, сделать его своим другом.

Интернет пестрит формулами успеха. Признанные и непризнанные гуру финансового рая бесплатно раздают чертежи бассей-

нов, полных денежных знаков.

Почему же при таком обилии информации и знаний по этому вопросу, редко кто считает себя богатым и далеко не каждый живет в достатке? Почему те, кто все-таки могут себя обеспечить, часто живут в постоянном стрессе? Почему пресловутый «мешок денег» является несбыточной мечтой для одних и источником всяческих проблем для других? Почему и те и другие не счастливы?

Потому что чаще всего мы пытаемся получить деньги, не давая им ничего взамен. Хорошего отношения. Трезвого расчета. Комфорта. Грамотного управления.

Эта книга – попытка разобраться во всем этом, пройдя по пути познания отношений людей и денег в отличной компании. В эпи-

граф каждой главы этой книги вынесена ценная идея о деньгах. Идея, высказанная человеком, чей статус и авторитет, ум, талант и успех не раз проверены и подтверждены временем.

Однако, вдруг формула достатка, секрет укрощения «денег», выведенная каждым из этих людей, верна лишь для него одного? Вдруг вам она принесет лишь разочарование?

Эта книга – предложение вместе разобраться, подходит ли эта формула для вас. Что нужно сделать вам, чтобы она заработала в вашей жизни.

А значит, эта книга о нас с вами, о наших отношениях с деньгами, о наших личных выборах быть богатым или бедным. О наших личных дорогах из «желтого кирпича».

---

30 раз мы сделаем остановку на своем пути. Услышим 30 советов о деньгах от людей, достойных быть услышанными. В конце дороги вы примете собственное решение.

## Глава 1

**Деньги – общее достояние.  
Каждому позволено брать  
столько, сколько он хочет, –  
при условии, что он это  
может.**

*Вильгельм Швобель*

Многое в нашей жизни зависит от нашей интерпретации происходящего. Только мы выбираем, идти по лестнице вверх или вниз, ищем возможность действовать или возможность бездействовать.

Люди с убеждением «Плохие вещи случаются по моей вине» более склонны к развитию депрессии и состоянию беспомощности. А те, кто считает «Плохое может случиться, но это не всегда моя вина и когда-нибудь оно пре-

кратится», быстрее справляются со всеми форс-мажорами и приходят в себя при неблагоприятных обстоятельствах.

Это скажет вам любой психоаналитик. Но это же мог бы сказать и любой опытный финансист и предприниматель.

Поскольку с убеждениями «про деньги» – все обстоит точно так же. Говорят: «Хочешь узнать, как бог относится к деньгам, – посмотри, кому он их дает». Деньги любят позитив, легкость, веселье, драйв, они идут к тому, кто их любит и тратит с удовольствием. Как говорил (правда, весьма сомнительный, но, без сомнения, опытный) герой фильма «Статский советник»: «Налет – дело фартовое, он кислых не любит».

Деньги – это не только материя. Это, скорее, энергия. И только мы

можем наделить ее «правильным» зарядом – позитивной или негативной силой.

Откуда взялось выражение «грязные деньги»? Для кого они грязные? Откуда взялась эта «грязь»? Быть может, их держали грязные руки?

Почему фразу «деньги – зло» можно, в основном, услышать от людей далеко не богатых? Как они смогли это установить, не имея денег, не познав их сущности, не пообщавшись с ними? Если задуматься, то все это, по меньшей мере, странно.

Почему утверждение «деньги – это не главное» слышишь в основном, когда сорвалась какая-то сделка, ушел крупный клиент или просто не повезло в финансах?

А уж установку о том, что деньги развращают и портят человека, мы



впитываем с молоком матери. Во всех сказках, изначально, отрицательный герой – угнетатель, богат и злобен. Положительный – беден и добр. В конце сказки добро побеждает зло, и Иванушка-дурачок становится красивым и богатым, Золушка выходит замуж за принца и переезжает жить во дворец, и... сказка заканчивается. Что будет дальше – можно только догадываться. Каким станет Буратино, попав в страну всеобщего благоденствия, как сложится жизнь бедного мальчика, подружившегося с «золотой антилопой», – этого мы не знаем. Видимо, они тоже станут богатыми и злыми?

Так может быть, деньги не портят, а, скорее, «проявляют» человека? Достойный человек расцветает во всех своих достоинствах,

а негодяй и без денег может сделать много гадостей.

Знаменитый американский карикатурист Фрэнк Хаббард, автор многих и по сей день используемых острот о деньгах, говорил так: «Деньги никого не сделали дураком; они только выставляют дураков напоказ».

Наши детские установки относительно денег и ценностей часто оказывают влияние на всю дальнейшую жизнь.

Вот маленькая история из детства хорошей девочки Лиды.

Лиде было лет пять, когда бабушка взяла ее с собой в гости к своей подруге. В том доме не было маленьких детей и на видных местах лежало множество чудесных мелочей, так увлекающих ребенка. Там были колечки, гребешки, цепочки, брошки.... Лиди-

ны глазки так и разбегались.

«Вот эта большая брошка, в ней так много блестящих, переливающихся камушков. Ничего ведь не случится, если я выковыряю один, их ведь много...».

«Когда меня потом наказывали ремнем, – вспоминает Лида, – я не понимала, за что. Почему меня обвиняют в воровстве? И что это такое? Но я поняла, что брать то, что действительно очень нравится, – нельзя! Накажут!»

Такой вывод сделал маленький ребенок, а взрослый продолжает жить с этой установкой. Всякий раз, когда в магазине наконец-то попадает «та самая» вещь, она оказывается почему-то слишком дорогой, слишком яркой, уже отложенной и еще что-нибудь слишком и уже....

Мы ежедневно слышим множе-

ство расхожих фраз касающихся денег:

– Бедным родился, бедным и помрешь...

– Нечего рыпаться, все уже поделено...

– Я бедный, но честный...

...и другие подобные.

Прекрасно зная, что многократно повторенная мысль становится частью внутренних убеждений, мы продолжаем твердить это своим детям, желая им при этом богатства и процветания. Мы называем это «реалиями жизни», не замечая, что сами продолжаем создавать такую «реальность».

– Станешь богатым, будешь как Иван Иванович (та еще сволочь!), – в сердцах восклицаем мы, отчищая от грязи пальто, забрызганное новой иномаркой Ивана Ивановича. И не приходит в голову, что

стоящий рядом пятилетний сын может сделать при этом какие-то выводы относительно Ивана Ивановича, иномарок, богатства да и жизни в целом....

Так наши дети познают мир.

Но что же со всем этим делать? Можно ли изменить то, что произошло в далеком прошлом?

Да. Наш мозг одинаково воспринимает впечатления прошлого, происходящее сейчас и даже воображаемые события. Эмоциональные реакции и следуемые за ними гормональные выбросы будут идентичными.

А это значит, мы вполне можем как бы переписать наново эмоциональные реакции прошлого. Проще говоря, взять ластик и стереть травмирующее событие. Следы останутся, но они перестанут оказывать разрушительное влия-

ние на нашу жизнь.

Существует схема переосмысления опыта и перестройки восприятия.

1. Вспомните неприятную ситуацию, которая вызывает грустные мысли и чувство беспомощности.

2. Запишите все, что думаете о произошедшем.

3. Вспомните, как вы повели себя в связи с этим событием? Что чувствовали, о чем думали?

4. Запишите ваши мысли на эту тему сегодня, доказательства, которые подвергают сомнению и опровергают ваши негативные убеждения из прошлого.

5. Какие чувства вызвали новые аргументы? Что теперь хочется делать? Как вы будете поступать

в подобных ситуациях в будущем?

Лучше всего, если вы проделаете все это письменно. Понимаю, это работа. Но – что делать! Идеально – завести дневник для записи неприятных событий и их «проработки» по этой схеме. Перечитывайте свои записи каждые несколько дней. И новый способ реагирования постепенно усвоится вашим разумом.

Стрессовые ситуации всегда присутствуют в нашей жизни. Но справляться с беспокойством, не сдаваться беспомощности вполне можно научиться.

Ту энергию, что раньше уходила на поддержание пессимистичных убеждений, можно будет вложить в другие важные области жизни.

Конечно же, эта схема работает со всеми устойчивыми негативными убеждениями, а не только

---

с убеждениями о деньгах. Но если вы начнете свою финансовую жизнь с такой перестройки – первый шаг в направлении успеха будет сделан.



## Глава 2

**Нельзя гоняться  
за деньгами – нужно идти им  
навстречу.**

*Аристотель Онассис*

Как мы находим друзей?

Если нам человек нравится, мы делаем для него что-то хорошее, стремимся быть ему чем-то полезным, помогаем. И друзья отвечают нам тем же. Как правило...

Ну а с деньгами? Где и как они у нас хранятся? Им уютно? Им нравится их дом, их хозяин? Бываем ли мы рады, когда они к нам приходят, или постоянно находимся в состоянии недовольства их количеством?

На один из групповых психологических семинаров, посвященных отношению к деньгам,

пришел молодой человек. Мятые джинсы, простая рубашка, вытянутая трикотажная кофта...

«Я богат», – сказал он, засовывая руки в карманы. В следующий момент его ладони были полны смятых купюр самого различного достоинства и цвета. Еще минут пять он занимался ревизией своих карманов, каждый раз вытаскивая все новые и новые пригоршни бумажек, именуемых деньгами. Группа заворожено следила за его движениями.

После подсчета была обнаружена сумма, превышающая имеющуюся на тот момент наличность всех членов группы вместе взятых. Это были «карманные расходы» молодого человека. Для него не составляло труда заработать эти деньги. Молодой человек оказался талантливым биржевым

трейдером. Его проблемой было сохранить их. Деньги просто «бежали» от такого хозяина.

Как бы складывались ваши взаимоотношения с девушкой, если бы вместо чашечки кофе в постель и поцелуя, утро начиналось с претензий в том, что она мало уделяет вам внимания? А чем, по-вашему, закончится свидание, если, пригласив девушку в ресторан, вы забудете заказать столик и купить букет цветов?

А вы, уважаемые дамы, как думаете, сколько продлится ваш брак, если почти каждый день, приходя с работы, ваш супруг вместо горячего ужина обнаруживает на столе записку «Приготовь что-нибудь поесть, дорогой! Я в салоне (или у подруги)».

А теперь возьмем любую проблему, связанную с деньгами,

и заменим слово «деньги» словом «любовь» или «секс». Печально получается, не правда ли?

Как ни странно, сексуальная энергия и энергия денег – энергии одного порядка. Великий ловец Казанова изящно доказал это, изобретя игру, ставшую золотой жилой для всех государств всех времен, – лотерею. По-видимому, способность любить дает нам какой-то новый светлый взгляд на мир, на что бы ни была обращена эта любовь.

Что мы делаем, чтобы получить любовь? Как минимум просим о ней. Хотя и это для многих бывает непросто. А пробовали ли вы когда-нибудь просить денег? Стыдно? Я бедный, но гордый? А не стыдно молодому, полному сил и здоровья человеку быть бедным?

К сожалению, в России меценатство не так распространено как на Западе. В Европе и Америке, где имена благотворителей носят школы, концертные залы, парки и даже скамейки в парках, где благотворительность – дело куража и престижа, где благое дело людей интересует обычно больше, чем размер авто, доноров гораздо больше.

Сейчас и у нас появились люди, которые считают правильным публично творить добро, и нам стоит спокойно относиться к мысли о том, что, открыто объявляя о своих благотворительных программах, они делают это ради пресловутого пиара. В конце концов, это еще и пиар самой благотворительности, потому что делать благо становится престижным.

Но все же просить о любви –

не лучший способ ее получения. Только лишь любя, мы получаем в ответ что-то похожее на это чувство.

Так что же, чтобы иметь деньги, их надо любить? А как же утверждение, что деньги – зло?

Об устойчивых утверждениях относительно денег и их влияния на нашу жизнь мы уже говорили в предыдущей главе этой книги и еще не раз заговорим. Здесь имеет смысл сказать о свободе выбора, что есть у каждого из нас. Предположим, вы твердо уверены, что деньги – зло. И при этом все, что вы делаете для их получения, не приносит существенных результатов.

Но вы же – умные люди. А значит – точно знаете: если какое-то действие не приносит результата,

имеет смысл сделать что-то другое.

Так почему бы не попробовать сыграть в иную игру? Лучше пожалеть о сделанном, чем сожалеть об упущенных возможностях.

Давайте будем любить деньги! Ну, хотя бы попробуем....

## Глава 3

### **Нельзя купить счастье за деньги, но можно его арендовать.**

*Американское изречение*

Небольшой курортный городок. Пятизвездочный отель с системой «все включено». В предвкушении прохладного душа и чашки кофе, Лида вошла в лифт и нажала кнопку своего этажа. Экскурсия была долгой и утомительной. Жара во все не способствовала получению эстетического наслаждения от созерцания древних камней. Лифт неожиданно поехал вниз, на нулевой этаж. Там обычно располагались постояльцы, жаждущие электронного общения. В открывшиеся двери, тяжело вздыхая, вступил грузный турист. «Наверх?» –



поинтересовался он. Вопрос не имел смысла, ведь ехать куда-то еще было уже невозможно.

Раздосадованная своей оплошностью, и пусть временным, но препятствием к вожделенному отдыху, Лида бросила: «Да. Я тут просто катаюсь...». «Счастливая», – мужчина завистливо поцокал языком. «Так где же еще быть счастливой, если не здесь? – Лида с трудом сдерживала раздражение. – Море, солнце, живем на всем готовом, что еще надо для счастья»? Мужчина пожевал губами: «...Ну да..., за такие деньги можно быть счастливым».

Как стать счастливым? Этому посвящен каждый второй блог в социальных сетях. Читая рекомендации новых «волшебников изумрудного города», приходим к выводу: чтобы стать счастли-

вым – нужно обязательно что-то делать. Ставить и достигать цели, стремясь вверх по карьерной лестнице. Создавать себе идеальное тело, чтобы счастливо выйти замуж. Искать себя в творчестве или – хотя бы – в хобби. И так далее и тому подобное. И, конечно же, финансовая составляющая вопроса – отнюдь не последняя.

Но вот странность. То ли очередной волшебник вновь оказывается всего лишь заезжим фокусником, то ли еще по какой причине, но достижение заветных целей не делает нас счастливыми. Идеальное тело вовсе не гарантирует «... и жили они долго и счастливо». И даже приличный счет в швейцарском банке не становится панацеей от всех бед.

В погоне за мечтой мы забываем, что счастье – это состояние. Как

грусть и умиротворение, как гнев и радость. Нам кажется, что быть счастливым здесь и сейчас невозможно.

Могут ли деньги сделать нас счастливыми?

Нет. Но! Они точно могут помочь создать условия, в которых состояние счастья возникает в максимально короткие сроки. Знаменитый британский певец и музыкант Фредди Меркьюри говорил: «Деньги не купят вам счастья, но они чертовски быстро доставят вам его!»

Однако даже все деньги мира не спасут хронического зануду, лентяя и нытика.

Кто-то не может быть счастливым, когда сосед уже второй раз за год едет отдыхать к морю, а он не в состоянии себе этого позволить. Для кого-то не реально быть

счастливым в неотремонтированной квартире, машине пятилетней давности и без новейшей модели телефона.

Таким людям часто кажется, что деньги – незаменимая волшебная палочка.

Другие, называя все вышеописанное «бездуховностью, мещанством и стяжательством», гордо сообщают, что им и дома хорошо, а мир они могут и по телевизору посмотреть. Твердят, что есть масса вещей важнее денег, таких как любовь и отношения...

Великий французский писатель Проспер Мериме говорил: «Есть вещи важнее денег, но без денег эти вещи не купишь».

Как знать, наслаждались бы мы музыкой Моцарта, родился он в семье бедного крестьянина? Благо-

словляли ли бы мы небеса, давшие нам Пушкина, если бы его родители были крепостными?

Нередко деньги позволяют проявиться нашим талантам и через нашу самореализацию сделать нас счастливыми. Используя деньги, мы создаем для себя дополнительные возможности счастья.

Конечно же, деньги сами по себе никого не согреют в одинокой постели. Но имея их, шансы на построение счастливого будущего значительно возрастают. И речь вовсе не о продажной любви, хотя для кого-то и эта возможность кратковременного счастья – предел мечтаний.

«Деньги, конечно, деспотическое могущество, но в то же время и высочайшее равенство, и в этом вся их главная сила. Деньги сравнивают все неравенства», – писал

Федор Достоевский.

Хочешь быть счастливым – будь им. Но счастье невозможно на голодный желудок. Только уважая материальную сторону этого мира, вы имеете шанс на познание его духовных аспектов.

## Глава 4

**Ваше благополучие зависит  
от ваших собственных  
решений.**

*Джон Рокфеллер*

Образ прекрасного, обеспеченного будущего у многих выглядит приблизительно так: «Живу в роскошном, светлом доме у моря. Вокруг – красивые, любящие меня женщины (вариант – мужчины, мои близкие) Я здоров, красив и весел. У меня свой бизнес (вариант – магазин, салон, студия, яхта,...остров). Я езжу на... последней модели чего-то там. И т. д. и т. п.

Реакцией на вопрос, как вы к этому пришли, обычно бывает ступор, некое зависание, в процессе которого собеседник мед-

ленно спускается с небес на землю.

Создание, действие, конкретика – вызывают затруднения. Только лишь привнося в рассуждения даты и суммы можно, худо-бедно, начать движение вперед.

Быть богатым – желание почти всех без исключения. Но что означает «быть богатым» лично для вас?

Какой среднемесячный доход вы планируете получать, будучи богатым?

Из чего этот доход будет складываться?

К какому числу, какого месяца и какого года вы осуществите свои планы? Это уже не мечты, а планы, если они имеют конкретные даты, суммы и критерии выполнения. Без всего этого «роскош-



ный светлый дом у моря» – только лишь ваша мечта. Причем мечта сомнительная. Потому что мечтать надо о любви, а богатство – планировать.

Автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки пишет: «Люди говорят: «Я хочу быть богатым». Вопрос в том: «Готовы ли вы делать то, что нужно»?

Если такая готовность есть, то полезной может стать классическая схема постановки целей, примененная для построения финансового плана.

Цель должна быть:

1. Позитивно сформулирована. Подумайте о том, чего вы хотите, а не о том, чего не хотите. То есть вы хотите «быть богатым», а не «избавится от бедности».

2. Отражать вашу активную позицию. Что вы будете делать, чтобы достичь своей цели? Какие способы получения дохода вы будете использовать? (Заработная плата; инвестиции (во что?), пассивные формы дохода, что-то еще...). Работая над этим пунктом, вы можете приятно удивиться, обнаружив забытые или редко используемые способы пополнения бюджета.

3. Быть конкретной. Представьте себе результат настолько конкретно, насколько можете. Назовите точную сумму ежемесячного дохода, достигнув которую, вы будете удовлетворены. Когда вы ее получите впервые?

4. Иметь возможность подтверждения. Как вы узнаете, что вы уже достигли цели? Какие критерии выставите?

5. Быть затратно-обоснован-

ной. Есть ли у вас необходимые ресурсы (энергетические, моральные, материальные), чтобы достичь результата? Если нет, то где их взять?

6. Подходящей по размеру. Не слишком ли глобальна ваша цель? Может быть, стоит ее разбить на более мелкие? Сделайте их достаточно ясными и достижимыми...

Этот пункт следует оговорить отдельно. Нередко в качестве желаемой суммы дохода называют цифры, во много раз превышающие текущий доход. Как говорится, мечтать не вредно. Однако психика устроена так, что сумма, превышающая существующий доход более чем в 10 раз, производит тормозящий эффект. Включается так называемый «страх успеха», и подсознательно вы начинаете

сами «вставлять себе палки в колеса». Вдруг приезжают родственники, которым срочно нужны деньги, и вы ссужаете им весь свой стартовый капитал. Вдруг вы ломаете ногу и не можете уехать в запланированную командировку, и так далее и тому подобное.

На первый взгляд, все эти события вовсе не зависят от вас. Однако это лишь кажущаяся независимость.

У нашей психики масса способов сопротивления, само-саботажа. Глубинная структура нашего мозга, так называемый «рептильный мозг», сформированный еще на заре времен, отвечает, прежде всего, за нашу безопасность. Любые перемены, даже успешные, но резкие воспринимаются этой структурой как нападение. Включаются древнейшие механизмы

защиты и «громадье» ваших планов отодвигается на неопределенное время. Срабатывает правило о синице в руке и журавле в небе.

7. Цель должна вписываться в «экологические рамки». Проверьте последствия, которые возникнут в вашей жизни и взаимоотношениях в том случае, если вы достигнете своей цели. Казалось бы, что плохого может произойти, если вы станете богатым? Особенно во взаимоотношениях с близким? Но не так все просто. Тот самый «страх успеха» и здесь может «испортить вам обедню».

О страхе успеха стоит поговорить отдельно. Этот страх имеет несколько источников. И один из них – боязнь, конечно же, подсознательная, стать успешнее (в данной ситуации – богаче)

близкого человека. Поразительно, сколько детей не хотят превзойти успех своих родителей.

Если вы мужчина и обходите отца – он переживает конфликт эмоций. С одной стороны, ему хочется рассказать друзьям, какой у него потрясающий сын, с другой – он задается вопросом: «Значит, я-то – второй сорт?» Даже дети, добивающиеся успехов в профессиях, весьма далеких от занятий отцов и матерей, порой ощущают, что, став победителями, они отнимают статус «героя» у родителей.

И это лишь один их вариантов неблагоприятных последствий.

Вспомните, как смотрели на вас и говорили о вас в детстве, если вы побеждали в какой-то игре, оказывались успешнее в чем-либо? Всегда ли это были дружеские

лица и возгласы восторга и поддержки?

Планируя разбогатеть, вы должны быть готовы к неожиданным ситуациям во взаимоотношениях.

Бенджамин Франклин – человек, чье лицо изображено на купюре в сто долларов, говорил: «хочешь избавиться от гостя, докучающего своими визитами, – дай ему займы денег. Похоже, Франклин знал о странной связи богатства и взаимоотношений...

Так что, прежде чем ставить себе высокую финансовую цель, подумайте, а надо ли оно вам, это богатство? Проанализируйте, так ли плохо вы живете?

Следующая притча поможет пояснить суть вопроса.

«В одном городе был очень искусный цирюльник, который

получал за бритьё бороды только три медных гроша. Но, так как он ежедневно брил многих, то, откладывая на своё содержание, каждый раз сверх того сберегал по сто медных монет. Имея такой стабильный, но небольшой заработок, он узнал, что в одном далёком городе за его работу готовы давать более крупную монету.

– Что ж, – сказал он тогда, – не стоит мне терять время. Я здесь столько работаю всего за три медных гроша! А там я могу обогатиться!

Недолго думая, он распродал всё своё имущество и отправился в город, где ожидал получить такой выгодный заработок.

Всё, что ему рассказывали, оказалось правдой. Он получил столько же крупных монет, сколько обрил народу.



Вечером, с большими деньгами, очень довольный цирюльник пошёл на базар, чтобы купить себе пищу. Но цены были так высоки, что ему пришлось потратить весь свой дневной доход, чтобы приобрести себе пропитание, У него не осталось ни гроша.

Несколько дней подряд повторялось то же самое. Цирюльник понял, что этот «крупный» заработок не только не даёт возможности что-нибудь скопить, но его не хватает даже на ежедневные расходы. Он всё обдумал и, сказал себе:

– Мне надо вернуться на прежнее место. Пусть я зарабатывал скромно, но моего дохода хватало на жизнь. И я имел возможность откладывать на старость. Теперь я вижу, что там грошами я зарабатывал больше, чем здесь крупны-

ми монетами. Здесь я не только не могу что-нибудь сберечь, но не могу даже заработать на пропитание...

Понятия богатства и бедности всегда были относительными. В XVIII веке Бомарше говорил: «Обладание всякого рода благами – еще не все. Получать наслаждение от этого обладания – вот в чем счастье».

## Глава 5

**Работайте так, словно деньги не имеют для вас никакого значения.**

*Марк Твен*

Практически все согласны с тем, что любимую работу делаешь с легкостью и с радостью. И замечательно, когда такая работа еще и приносит деньги. От людей, нашедших себя в профессиональной сфере, редко услышишь фразу, что деньги нужно зарабатывать тяжким трудом. Для них это – «легкие деньги».

Понимание «легких денег» как полученных даром, без затраченного на их получение труда, слишком ограничено. Утверждая, что деньги могут даваться только тяжким трудом, человек не позволяет

себе получать их легкими способами – способами, приносящими удовольствие и самоуважение. Такие люди не любят и не уважают себя настолько, что считают себя недостойными получения легких денег. А человек, не любящий себя, не может любить других. Он не способен на это. Для него и любовь дается «только тяжким трудом», ее, как и денег, не хватает!

Я не случайно опять говорю здесь о любви. Ведь только любя свою работу, мы можем делать ее с полной отдачей. Только за работу, сделанную с любовью, мы получаем действительно достойное вознаграждение.

Поясню свои слова притчей.

«В средние века три каменщика работали на строительстве собо-

ра. Однажды, монах, руководивший строительством, подошёл к первому работнику и попросил рассказать о его работе.

– Что я делаю? Сижу перед кучей камней и бью по ним резцом. Скучная, изнурительная работа, – сказал тот со злостью.

Монах подошёл ко второму каменщику и спросил о том же.

– Что я делаю? Я замешиваю раствор, – ответил второй каменщик.

Монах и у третьего каменщика спросил о его работе.

– Что я делаю? Я строю Шартрский собор! – улыбнувшись, ответил тот.

На следующий день монах предложил третьему каменщику стать вместо него руководителем работ».

Ради чего вы работаете? В чем смысл вашей деятельности?

Заметьте, речь идет не о цели, а о смысле вашего труда. Не о точке в пространстве, к которой вы движетесь, а о том, зачем вы вообще это делаете.

Смысл – это вопрос, который жизнь задает человеку. Это зона творчества. Разные люди в одной и той же ситуации могут найти абсолютно разные смыслы. Люди создают и потребляют смыслы созданные другими.

Согласно одной из моделей позитивной психологии, в любом деле есть три уровня смыслов:

- смыслы работы;
- смыслы карьеры;
- смыслы призвания.

Если вы относитесь к делу как к работе, то «зарплата» – главное

для вас. Важны только деньги.

Если вы относитесь к делу как к карьере, ключевым становится развитие – профессионализма, статуса, связей, рост влияния и т. д. и т. п.

Если же ваша работа для вас – это призвание, то важны два момента:

- что полезного, хорошего, важного вы делаете для других, ваш вклад в общество, мир...
- удовольствие: работа, как источник радости.

У каждого человека почти всегда так или иначе одновременно присутствуют все три уровня смыслов его деятельности. Но есть так называемый «центр тяжести» – тот уровень смыслов, который сейчас максимально направляет ваши действия. Тот уровень, который

сейчас дает мотивацию и энергию.

При здоровом развитии смысловой центр тяжести сдвигается от «зарплаты», через «карьеру» к «призванию». Количество энергии, которое дает вам ваша деятельность (заметьте, дает, а не забирает) максимально при смысле в призвании! На этом уровне живут мастера, создающие шедевры. А заодно – получающие много денег.

Научившись видеть смысл своей деятельности в призвании, вы начинаете получать массу энергии от своей работы.

Виктор Франкл, создавший такие труды, как «Человек в поисках смысла», «Сказать жизни «Да!», психотерапевт, прошедший концентрационный лагерь,



спасший не одного человека, стоявшего на грани суицида, писал: «Не ставьте себе целью успех – чем больше вы будете стремиться к нему, сделав его своей целью, тем вернее вы его упустите. За успехом, как и за счастьем, нельзя гнаться; он должен получиться – и получается – как неожиданный побочный эффект личной преданности большому делу, или как побочный результат любви и преданности другому человеку.

Счастье должно возникнуть само собой, как и успех; вы должны дать ему возникнуть, но не заботиться о нем... вы доживете до того, чтоб увидеть, как через долгое время – долгое время, я сказал! – успех придет, и именно потому, что вы забыли о нем думать! («Человек в поисках смысла»).

«Состояться – значит получать деньги за то, что ты умеешь делать хорошо», – говорит Бенисио Дель Торо – пуэрториканский актёр, не раз получавший призы за лучшую мужскую роль, известный зрителям по таким фильмам, как «Траффик», «Город грехов», «21 грамм» и другим.

Как ни странно, деньги приходят, когда о них перестаешь думать, прекращаешь за ними бегать и им поклоняться. Когда просто делаешь свою работу на все 100%, просто любишь людей, просто ценишь жизнь.

## Глава 6

### **Жизнь – игра, а деньги – способ вести счет.**

*Тед Тёрнер*

По определению канадского философа Бернарда Сьютса, «игра – это добровольное преодоление необязательных препятствий». Игра – это что-то, что мы делаем просто так, ради удовольствия. В игре нет оценки и важности, а есть легкость, юмор и творчество.

В любой игре есть четыре базовых элемента:

- Игровая цель. Нужна для получения удовольствия, и может не иметь практического смысла.
- Правила игры.
- Обратная связь – для того, что-

бы понять, насколько вы успешны в игре.

- Добровольность. В игру должно хотеться играть.

Если воспринимать жизнь как игру, то деньги в этом контексте берут на себя роль обратной связи. Становятся критерием успешности прохождения игровых уровней, неким измерительным инструментом, способным осуществлять счет.

Можно возразить – жизнь много сложнее любой игры. Жизнь не может быть измерена количеством рублей или долларов, лежащих на счету. А как же духовность, благородство, совесть, любовь? Чем измерять наличие или отсутствие этих человеческих качеств у участников игры?

Все верно. Однако обратим наше внимание на последний критерий игры – добровольность.

Пришли ли мы в эту жизнь добровольно – вопрос философский и выходит далеко за рамки этой книги. Но никто не откажется сыграть в игру под названием «жизнь» при условии высокого качества последней. То есть качество жизни – есть тот самый критерий, за который мы готовы платить.

Свобода выбора – неотъемлемое право человека. Если в вашей игре бедность – признак благородства – никто не мешает вам прожить жить в бедности. Просто это будет совсем другая игра, та, что выбрана вами добровольно.

Если же вы добровольно выбираете высокое качество жизни, то правила обращения с деньгами –

обязательная часть инструкции к игре.

Здесь чаще всего происходит разделение «игроков» на два лагеря: тех, кто ставит деньги самоцелью игры и перевозносит их до небес, и тех, кто, считает их все-ленским злом, сравнимым с грязью и нечистотами.

Истина, как всегда, где-то посередине. Давайте попробуем спустить деньги с небес на землю, подобрать их с земли, отряхнуть и поднять на уровень глаз.

Каждый из нас работает. Как правило, деньги – оплата нашего труда. Варианты натурального хозяйства давно изжили себя.

Ради чего мы работаем? Ради себя, повышения качества собственной жизни. Ради наших близких, из-за любви к ним. Ради ин-

тереса и азарта. Чем больше любви мы вкладываем в наш труд, тем больше мы за него получаем (как правило!). Просто потому, что любая работа, сделанная с любовью, неизмеримо качественнее работы сделанной только ради оплаты.

Да, система оплаты труда не всегда бывает адекватной. Молодой талантливый художник редко получает за свои картины столько же, сколько именитый мэтр. Хотя возможно по таланту они сравнимы друг с другом. Профессор читает лекции и получает за свой труд в одной стране несравнимо меньше, нежели он получил бы в другой. Труд космонавта оплачивается много выше труда нянечки. Извините: рынок космонавтов очень узок по сравнению с рынком нянечек. Но – таковы правила игры. И деньги здесь лишь мери-

ло стоимости, а вовсе не критерий полезности вашего труда для общества, не критерий вашего признания другими людьми.

Заметьте, как по-разному мы относимся к деньгам, заработанным и полученным в дар.

Если нет опыта присвоения определенных сумм, полученных трудом, – нет опыта сотворения своей жизни, признанной другими людьми. Эти «бумажки» – это банк ценностей.

Сегодня нередко случается, что человек оценивает себя в профессии не через продукты своего творчества, а исключительно через призму зарплаты. Масса людей с маленькой зарплатой чувствует себя недооцененными, а люди с большой зарплатой мучаются синдромом самозванца.



Да, есть и такой. Один высокопоставленный банкир признался: «У меня главный дискомфорт в том, что я считаюсь суперпрофессионалом и у меня суперзарплата, но я-то точно знаю, что если завтра всё кончится, я сам себе это не создам. Любой малый бизнесмен, владелец крошечной кафешки – круче меня, потому что этот офис не я снял, вот эту зарплату не я сделал...».

Для вас ценность – ваша любовь к ребенку? Вы идете на работу, зарабатываете деньги и покупаете подарок. Вручаете его. Детская радость – настоящий эквивалент вашего труда.

Уходя утром на работу, вы думаете о любви. К ребенку, семье, к вашей работе. Работаете. Получаете за это деньги. Приносите

их домой и превращаете в то, что нужно вашим близким, вам, в то, что даст вам ощущение счастья. И это будет вовсе не толстый кошелек.

Ваш оплаченный труд – часть вашей любви.

Если у вас проблема с деньгами – стоит разобраться, куда утекает ваша любовь, ваше вдохновение

Стоит задуматься, что хорошего вам дает ощущение рабства, бедности, отсутствия денег в вашей жизни.

Ответ «ничего» – самообман. Думайте дальше. Записывайте ваши ответы. Рано или поздно вы придете к истине. И чаще всего она лежит в области отношений с другими людьми.

Деньги никого не делают ангелом или негодяем. Они лишь про-

являют сущность человека. Можно даже сказать, деньги делают человека человеком. Не обязательно себя ломать ради заработка денег. Нормально приходить домой с работы счастливым. Попробуйте думать про деньги, как про любовь, про ваш труд, как часть вашей любви. Если ваш труд не доставляет вам удовольствия, значит, что-то не так в вашей игре. Подумайте о том, что сделает ее для вас более привлекательной.

И, как говорил один из известнейших актеров мира Марлон Брандо, «никогда не путайте размер вашей зарплаты с размером вашего таланта».

## Глава 7

**Обладание всякого рода  
благами – еще не все.  
Получать наслаждение  
от этого обладания – вот  
в чем счастье.**

*Пьер Огюстен Карон  
де Бомарше*

«Мне очень плохо от того, что я езжу на мини-купере трехлетнем, а все соседи в нашем доме покупают третий «Хаммер» или «Порш», я не могу выйти прилюдно на улицу, мне стыдно», – рассказывает историю своей клиентки психолог Александр Ройтман. «Ключевая точка: «мне стыдно». Значит, я буду работать со стыдом... Конечно, машина и количество денег вообще никак не определяют качество жизни этой девочки.

Определяет словосочетание «мне стыдно».

Для кого-то жизнь в скромной московской двушке – предел мечтаний, а кому-то такое положение вещей покажется зря прожитой жизнью. Относительность богатства и бедности – вопрос жарко обсуждаемый и крайне неоднозначный. «...А чтобы не хуже, чем у других», – способность сравнивать может стать, как мотиватором к активной деятельности, так и причиной глубочайшей депрессии.

Поколение, чья жизнь по большей части прошла в Советском Союзе, вспоминает это время с ностальгией. Говорят о былых ценностях радости общения, веры в светлое будущее и общем равенстве. Никто и не воспомина-

ет бытовые трудности иначе, как с присказкой: «...и нечего, были счастливы...». А посещавшие во времена «железного занавеса» СССР иностранцы, говорили: «Вы счастливы тем, что не знаете, как плохо вы живете».

Общество перепотребления отобрало у нас способность получать удовольствие от обладания вещами, как таковыми. Нам уже недостаточно хорошо сшитого из добротного материала пальто. Нам нужно, чтобы оно было от Chanel, Prada или другого известного бренда и желательно из последней коллекции. Нас не волнует, что цена такого предмета одежды, возможно, будет в сотни раз выше его реальной стоимости. Мы согласны платить за... завистливые взгляды прохожих, за краткое, до выхода следующей

коллекции, ощущение счастья от обладания «эксклюзивом».

И ведь это не просто блажь и капризы. Эти траты экономически оправданы и необходимы. Во всяком случае, так считают некоторые. К примеру, экономист Александр Долгин пишет, что «неприятие культурных трендов потребления вызвано тем, что многие в принципе не разобрались в устройстве общества потребления... Современным обществом все активнее управляет некое разумное символическое начало, ничуть не менее властное, чем конкуренция за материальные ресурсы. Из этого вырастают иные жизненные реалии и, под стать им, иная мораль, о которой неверно судить с прежних позиций. Траты на показ бытовали испокон веков, и видеть в них

пустое фанфаронство наивно. Вожди, удачливые купцы и фабриканты, военные и юристы – все время от времени прибегали к нефункциональной трате. При этом они не потакали своим капризам, а действовали более чем здраво – создавали о себе необходимое для дела впечатление с помощью антуража, а когда требовалось – широких жестов», – отстаивает свою позицию Александр Долгин.

Следует отметить, что необходимость производить впечатление, казаться кем-то большим, чем мы реально являемся, стала практически неотъемлемой частью делового мира. Стрессовое воздействие этого явления зашкаливает. Ведь получается, что только действительно значимые фигуры могут позволить себе расслабиться-



ся в гонке за призом известности и власти, выраженном в денежном эквиваленте. Лишь они могут позволить себе спокойно наслаждаться обладанием чего бы то ни было. Лишь они могут позволить себе быть счастливыми...

Но почему-то эта стройная логическая цепочка навевает грусть и вызывает сильное желание опровергнуть все вышесказанное. И это вновь – вопрос выбора. Быть или казаться? Быть собой или казаться кем-то другим, тем, кто сегодня востребован, популярен, моден? Свое особое счастье или иллюзия счастья общепринятого, понятного соседям, подругам, коллегам, прохожим?

Развиваясь, двигаясь вперед, меняясь, мы всегда надеемся, что этот процесс приведет нас к счастью.

В 2004 году Мартин Селигман, отец «позитивной психологии», сформулировал три типа счастливых жизней:

- жизнь в удовольствие, когда вы наполняете свою жизнь стольким количеством удовольствий, сколько в нее влезает;
- жизнь в заботе, когда счастье находится в работе, родительстве, любви и отдыхе;
- жизнь со значением, которая «состоит из осознания, в чем заключаются ваши самые сильные стороны, и использования их для чего-то большего, чем вы».

Третий – самый притягательный, но и самый сложный путь. Путь духовного роста, служения, понимания того, что я, со всеми своими навыками, опытом, особенностями, талантами являюсь

только частью чего-то большего. На этом пути мы обретаем доверие к миру, осознаем, что не можем контролировать все, учимся видеть большое в малом.

Попробуйте оценить, сколько ВАС в вашей жизни? И если эта цифра покажется вам недостаточной, меняйтесь. Учитесь получать удовольствие от того, что уже у вас есть.

## Глава 8

**Единственное, что можно  
делать без денег, – это долги.**

*Хайнц Шенк*

«Алло... Да, Вера, привет. Поручительство? Да запросто. Вторым поручителем

будет твой супруг? Чудно. Завезешь документы ко мне на работу? Отлично. Ну, до встречи»...

Так, не узнав ни суммы, ни названия банка – кредитора, Лида согласилась стать поручителем по кредиту своей подруги. «А что? За спинами – успешные мужья, да и мы сами «не лыком шиты...».

Года через два кто-то неожиданно поинтересовался у Лиды, как Вера возвращает кредит. Говорили, что там не все благополучно. Но Лида доверяла своей подруге

и оставила информацию без внимания.

Только когда из банка-кредитора пришло письмо с просьбой о погашении задолженности, она задала «трудный» вопрос подруге.

– Да, прости, забегалась, завтра обязательно погашу, – получила в ответ.

Что ж, с кем не бывает. Однако через месяц Лиде пришло аналогичное письмо – с возросшей суммой задолженности. Подруга твердит, что все оплатила в тот же день. Лида звонит в банк и узнает, что Вере выданы еще два кредита, суммы которых значительно превышают предыдущий. Мало того, все они гасятся с одного счета по принципу, избираемому банком. То есть сумма, положенная Верой на счет, ушла на погашение процентов по другим кредитам.

А «Лидин» кредит остался «замороженным».

Дело дошло до суда. Суд принял свидетельство о смерти мужа Веры, бывшего одним из поручителей по кредиту. Выслушал и... «приговорил» к выплате задолженности банку в полной мере.

Вере и Лиде вменялось в обязанность погасить кредит задолго до окончания срока договора. Погасить проценты по кредиту за все время его использования плюс все неустойки и издержки, возникшие из-за его «замороженности».

Чуть позже Лида узнала, что, еще будучи жив, муж Веры приходил к врачу и интересовался, как он может продать свою почку для погашения задолженностей по кредитам.

Так Лида убедилась в необхо-

димости чтения любого договора, особенно написанного мелким шрифтом.

...Знакомая история, правда? Почти все хоть раз в своей жизни брали деньги в долг, и каждый должник хоть на минуту испытывал искушение этот долг не отдавать. Фразу: «берешь чужие и ненадолго, а отдаешь свои и навсегда» можно считать преамбулой любой кредитной истории.

Банкиры предпочитают не пользоваться потребительскими кредитами. «К «жизни в кредит» отношусь отрицательно», – однозначно утверждал известный банкир, стоявший в свое время у руля одного из крупнейших российских банков. «Считаю, что данное словосочетание несет негативный оттенок и характеризует легкомысленное отношение к жизни,

неспособность к планированию. Я за кредит, который дает заемщику новые возможности или степени свободы. Ипотека позволяет получить крышу над головой, кредит на лечение – возможность провести срочную операцию и т. д. Но вот телевизор или телефон в кредит я покупать не стану...», – делится своей точкой зрения банкир.

Но что же делать, если на покупку того же телефона нет денег, а усиленно насаждаемая психология потребительства уже пустила глубокие корни в массовое сознание? Что делать, если желание иметь iPhone вместо обычного мобильного уже превратилось в навязчивую идею, а престарелые предки твердят, что у них нет на это средств?



Молодые люди начала прошлого века отправлялись решать аналогичные проблемы к старушке-процентщице. Теперь мы живем в гораздо более цивилизованном обществе и идем в банк брать кредит, благо существует масса «подходящих» предложений, без залога, поручительства, без справки о доходах и иных обременительных сведениях. Можно даже не отходить от прилавка с вожделенным товаром, представители банка сами придут и сделают все для клиента. Правда, заплатить за это придется намного больше, чем старушке Федора Михайловича.

Когда-то кредитование, основанное лишь на искусственно созданном спросе при отсутствии возможностей его удовлетворения, называлось ростовщичеством и в средние века каралось со-

жжением на костре.

Сегодня на кострах не сжигают, и если, кто и будет наказан за непосильное долговое бремя, то только вы сами.

Чтобы не наделать лишних долгов, следуйте простым рекомендациям, хотя бы во время шопинга:

- Точно знайте, чего вы хотите. Если вещь не соответствует вашим требованиям на сто процентов – проходите мимо.
- Избегайте дешевых вещей. Помните: «скупой платит дважды»!
- Перед походом в магазин задайтесь вопросом, а нужно ли вам туда? Вам действительно нужна новая юбка (диск, компьютерный гаджет...) или вы просто хотите расслабиться?
- Оставьте вашу кредитную карту дома. Возьмите лишь столько

наличных, сколько необходимо на запланированную покупку. Оперирруя наличными деньгами, мы лучше чувствуем их расход.

- Помните, что места для встречи с друзьями – кафе, кино, рестораны, места для катания на коньках, детские площадки – находятся не только в торговых галереях.
- Займитесь спортом. Да, да! Гормон радости, вырабатывающийся во время шопинга, точно также продуцируется нашим организмом и во время физических упражнений. Да и для тела это увлечение будет много полезнее, а кошелек похудеет гораздо меньше.
- Если вы обнаружили, что страсть к покупкам уже управляет вами, а не наоборот, нет ничего зазор-

ного в обращении за помощью к специалисту. Шопоголизм сегодня признан одной из форм зависимостей, как алкоголизм или переедание. И это излечимо.

Сегодня многие твердят, что невозможно обходиться без кредитов, потому что «ну очень надо»... Ерунда. Джон Пирпонт Морган, американский предприниматель, банкир и финансист XIX века, говорил: «У человека всегда бывают два мотива для всякого поступка: один, который красиво выглядит, и второй, подлинный». Ответьте себе честно: каков мотив у вашего желания залезть в долги?

## Глава 9

**Если ваши дети просят  
у вас совета, а не денег –  
жизнь удалась.**

*Народная мудрость*

– Мама, мама, бабушка подарила мне сто долларов, – ворвалась в комнату восьмилетняя дочь Лиды.

– Что ж, это очень хороший подарок. Теперь на двадцать долларов ты сможешь купить все, что тебе захочется, а восемьдесят долларов мы положим тебе на счет в банк под проценты, – отвечала Лида, обнимая дочь. – А пока, иди, поиграй в своей комнате, мне нужно серьезно поговорить с бабушкой.

Деньги – неотъемлемая часть нашей жизни. И чем раньше наши

дети сформируют к ним правильное отношение, тем удачнее сложится их жизнь.

Сегодня отпрыски зажиточных семей часто не знают цену деньгам. Купюры появляются в их карманах по первому требованию. И их можно тратить на все, что душе угодно. Вечно занятые родители не знают, как еще выразить свою любовь, нежели, как через подарки и пополнение «детских» счетов.

Уже очень многие банки предоставляют возможности открытия так называемых детские вклады в пользу ребенка. Распоряжаться деньгами со вклада ребенок может с 14 лет, обычно – с рядом установленных банком ограничений, действующих до достижения подростком 18-летнего возраста.

Достигают этого самого возра-

ста молодые люди уже с хорошим аппетитом к денежным тратам без навыков грамотного управления капиталом.

Оборотная сторона медали – родители. Расходуя массу лишних (по факту) средств на детей, оплачивая их обучение, снимая им квартиры, они пренебрегают собственными нуждами. То, что можно было бы отложить на старость, часто тратится, чтобы только не слышать изматывающее душу нытье о том, что их чадо содержится не на «должном» уровне. Не с таким как у одноклассников телефоном, спортивным инвентарем, в джинсах не из последней коллекции и так далее и тому подобное. И родитель из последних сил трудится до пенсии и на пенсии, обеспечивая лечение своих де-

тей от перешедших в заболевания прихотей.

Конечно, такое развитие событий – крайний нежелательный вариант. Но чтобы быть от него застрахованным, нужно довольно рано предпринимать определенные действия.

К примеру, серьезно обговорить с любящими внуков бабушками и дедушками их «подарки». Сто долларов для ребенка восьми лет – слишком большая сумма. Все равно, что взрослый выиграл бы миллион в лотерею.

Статистические исследования показывают, что большие незаработанные деньги крайне отрицательно влияют на психику, иногда приводя человека от состояния восторга до полного разорения и депрессии. Но об этом – в следующей главе.



Родительское неумение управлять деньгами будет унаследовано детьми, так как ребенок копирует поведение взрослых, а не следует полученным от них теоретическим «инструкциям», какими бы разумными последние не были.

Дети должны понимать, что для хорошей жизни, к которой они привыкли, нужны деньги. И эти деньги должны быть заработаны. Обучить ребенка финансовой грамоте можете только вы. И если вы проявляете неуверенность в этом вопросе, точно такую же неуверенность будут проявлять и ваши дети.

Никакое умение не появляется «вдруг», его необходимо получить не только в теории, но и в практике. Каждый родитель должен дать своему ребенку инструкцию в от-

ношении денег, подкрепленную собственным примером. А дальше, по мере приобретения ребенком своего практического опыта, совместно с ним анализировать ситуации и давать рекомендации.

Начинать этот непростой процесс следует до десяти лет. Именно до этого возраста родитель является для ребенка непререкаемым авторитетом.

Наличие собственных денег автоматически делает ребенка более самостоятельным, а значит и более взрослым, а умение обращаться с ними говорит про ответственность и организованность.

Важно не смешивать выдачу карманных денег на постоянной основе и материальное подкрепление успешной учебы и работы по дому. Карманные деньги –

это право. Хорошая учеба в школе и оговоренная домашняя работа – обязанность, которая может быть «оплачена» только в случае надлежащего исполнения.

Все это обязательно должно быть согласовано с ребенком заранее.

Вот примерные общие рекомендации психологов по воспитанию финансовой грамотности у детей:

- С 6–7 летнего возраста ребенок может иметь небольшую сумму на карманные расходы. До 14–16 лет дети учатся самостоятельно распоряжаться деньгами под контролем родителей, так как физиологическая база собственного контроля созревает в среднем к 16 годам.
- Важно заранее обсудить допустимые и недопустимые статьи

расходов, предупредить о последствиях ненадлежащего расходования.

- Выдавать лучше фиксированную сумму, в определенный день, с определенной периодичностью. Для начала – раз в два-три дня, потом, по мере взросления ребенка – раз в неделю, а дальше – раз в месяц.
- За хорошие оценки платить не стоит, так как это – обязанность. Существует много других эффективных способов поощрения.
- Установленная сумма денег не должна увеличиваться под предлогом того, что ребенок уже все истратил.
- По возможности желательно не контролировать уже оговоренные траты. Это вопрос доверия. Или контролировать толь-

ко первое время, согласовав это заранее.

- Детей подросткового возраста можно привлекать к планированию семейного бюджета, показывать целесообразность и значимость его помощи посредством внесения заработанных им средств на определенные статьи расходов. Но помните: деньги, заработанные подростком – его собственность. Поэтому слово «должен» здесь не подходит.
- Ежегодно (в день рождения ребенка) сумма карманных денег и обязанности ребенка должны увеличиваться.
- Относительно сумм ежемесячной выплаты – нет четких рекомендаций. Лишь совет не привязывать ее к бюджету семьи, а руководствоваться ин-

тересами ребенка. К примеру, в младшей школе денег должно хватить на дополнительный перекус, любимый журнал, наклейки или что-то подобное.

Возможно, кому-то эти советы покажутся банальными. Но вот что интересно: как выясняется, по статистике о деньгах в большинстве семей говорится реже, чем о такой традиционно табуированной теме как секс... Стоит задуматься, не правда ли?

## Глава 10

**Деньги – хороший слуга,  
но плохой хозяин.**

*Фрэнсис Бэкон*

Мысль о получении богатства без вложений и усилий хоть раз в жизни посещала каждого. И такой способ есть – лотерея.

Последствия получения денег таким образом зависят от того, кто их получает, от игрока. Ведь лотерея – игра, и однозначно азартная.

Если выигравший финансово грамотен, имеет опыт управления хотя бы небольшими суммами, у него появляется неплохой шанс действительно изменить свою жизнь к лучшему. Негативные последствия для него могут проявиться лишь в области отношений. Поздравить такого человека

с выигрышем придут множество друзей, даже если до лотереи тот слыл жутким букой и самым необщительным человеком своего круга.

Объединяющей особенностью всех пришедших будет срочная нужда в деньгах. Еще Фридрих Ницше говорил: «Когда имеешь много вложить – у дня находятся сотни карманов». От того, как «любимец фортуны» справится с ситуацией, зависит его дальнейшая жизнь. В самом что ни на есть прямом смысле этого слова.

Однако... Интернет наполнен пугающими историями о жизни после выигрыша в лотерею. И если хотя бы треть из написанного правда, поневоле задумаешься, а стоит ли испытывать судьбу?

Вот одна из таких историй. Бизнесмен Эндрю Уиттакер из шта-



та Западная Вирджиния выиграл в лотерею в 2002 году. За вычетом налогов он получил 114 миллионов долларов. Но четыре года спустя он остался без гроша в кармане. «Куда бы я ни пошёл, везде были эти люди, – рассказывал Эндрю. – Иду я на баскетбольный матч, и в течение игры человек сто один за другим подходят ко мне, чтобы попросить денег, пытаюсь разжалобить тем, что они бедны или у них больные родственники. Никогда не давайте никому денег просто так, потому что чем больше даёшь, тем больше от тебя хотят получить. Дашь деньги один раз – и всё, окружающие сочтут тебя тряпкой и набросятся на тебя, как стая шакалов».

Но самое ужасное, что дочери «любимца богов» тоже не справились с испытанием их семьи «зо-

лотым тельцом» Через несколько лет после выигрыша они одна за другой погибли. Причиной их смерти стала передозировка наркотиков. «С тех пор как я выиграл в лотерею, я понял, что нет предела жадности человеческой. Теперь я знаю: если у человека что-то есть, то обязательно найдётся кто-нибудь, кто захочет это отнять» – говорил после этого несчастный победитель.

И эта история – не из самых страшных.

Абрахам Шекспир, выигравший в 2006 году в лотерею тридцать миллионов долларов, связался с аферистами и был найден мертвым под железобетонным блоком.

Но это все – «там, у них». Можно ли проехаться на колесе фортуны по российским дорогам?

«Почему бы нет», – очевидно, сказала ветренная богиня, и в 2001 году безработная пара из Уфы Надежда и Рустэм Мухаметзяновы выиграли 29 миллионов рублей в «Бинго-шоу».

Любимым времяпрепровождением супругов было традиционное российское застолье. Купив квартиру в элитном доме и пару машин, оставшуюся сумму они тратили на «спонсирование» родственников и знакомых и... на алкоголь. Через пять лет Надежда умерла в полной нищете от цирроза печени.

«Но это же явно маргинальный пример! – скажете вы, – в лотерею могут выиграть и вполне разумные люди».

Верно. Но даже вполне разумные люди могут получить «в од-

ном флаконе» с выигрышем массу проблем.

Житель Ленинградской области Альберт Бегракян, выигравший в 2009 году в «Гослото» сто миллионов рублей, был необыкновенно осторожен и осмотрителен. Опасаясь кражи, он снял три банковские ячейки в разных банках. И лишь в одну из них положил счастливый билет. Получать деньги Бегракян шел, зашив билет в нижнее белье.

После получения миллионов любимец удачи купил несколько квартир в Петербурге, Lexus последней модели, участок земли у моря, а 12 миллионов рублей дал родным.

Но через два года... Бегракян оказался должен государству четыре с половиной миллиона рублей, потому что забыл выпла-

тить остаток подоходного налога. Часть его имущества арестовали, а ему самому запретили выезд за границу.

Налоговые выплаты – самая маленькая из проблем, что возникает перед людьми, не готовыми владеть большими суммами денег и получившими их случайно.

Наиболее частая ошибка – покупка на выигранные деньги предметов роскоши. Телефон и автомобиль последних моделей, квартира, две трети стоимости которой отдается за ее местонахождение в «звездном» районе, дизайнерская одежда, в общем – все то, что через некоторое время, скорее всего, станет намного дешевле.

Так что же делать, если вам все же «улыбнулась удача»?

Директор Банковского института Высшей школы экономики Василий Солодков в интервью одному из интернет-изданий дал несколько финансовых рекомендаций для победителей лотерей: «Самый надежный вариант – это перевести крупную сумму в валюту и положить в Европе, где банки страхуются на 200 тысяч евро, или в США, где на 250 тысяч долларов. Но при этом надо понимать, что проценты там низкие, еще ниже, чем в России. Депозит на Западе – в первую очередь инструмент сохранения. Дистанционно счет за рубежом не откроют, придется приехать. К тому же каждый год вы должны будете подавать декларацию в вашу налоговую о движении средств на зарубежном счете».

В качестве альтернативы финансист предлагает вложить средства

в акции и облигации – с оговоркой, что ценные бумаги не страхуются. А значит, вы берете на себя определенные риски, к примеру, того, что компания, выпустившая облигации, внезапно заявит, что не будет по ним платить, акции компании упадут, и вы потеряете некую сумму.

В любом случае, вам придется взять на себя труд по изучению способов управления денежными средствами. Как минимум, наймите на часть выигранных денег финансового советника, способного помочь вам ими грамотно распорядиться.

Пока вы это не сделали, по возможности, не афишируйте свой крупный выигрыш. Пообщайтесь с теми людьми, что не играют в лотереи, а предпочитают добиваться всего своим трудом. Они не пола-

гаются на удачу, а предпочитают создавать ее. А это уже признак мышления состоятельного человека.

«Бедные видят в богатстве проявления судьбы, богатые – результат собственного труда», – говорил чешский политик и экономист Франтишек Крышка.

От психологии бедняка можно избавиться. Но это не произойдет в одночасье, даже если вы выиграли миллиард.



## Глава 11

**Деньги, которыми  
обладаешь, – орудие  
свободы; те, за которыми  
гонишься, – орудие рабства.**

*Жан-Жак Руссо*

Деньги могут приходиться к нам самыми разными путями, в том числе – достаточно рискованными. Конечно, речь идет не о романтике больших дорог, а о способах иногда вполне законных – об азартных играх.

Об одной из них, лотерее уже говорилось на страницах этой книги. Но, хотя эта игра и азартна, величина возможных потерь, то есть ее рискованность, не идет ни в какое сравнение с возможными потерями, скажем, на рынке Фо-

рекс.

К слову, под риском понимается возможность того, что величина дохода на инвестицию, то есть на ваше вложение, окажется меньше ожидаемой. Существует возможность получения нежелательного результата – потерь.

Законы рынка таковы, что чем большую прибыль вы хотите получить, тем больше вы рискуете своим капиталом. Если же и величина капитала оставляет желать лучшего, то и шанс получения желаемой высокой прибыли резко падает.

Если вы, как инвестор (человек, размещающий капитал с целью получения прибыли), не готовы к высоким рискам, вам стоит выбирать менее доходные, но и менее рискованные вложения. Та-

КОВЫМИ являются банковские депозиты, облигации, недвижимость...

Если же вы возжелали быстрых и значительных прибылей – вам стоит подумать о вложениях в бизнес, о фондовом рынке и рынке Форекс. Биржа примет вас в свои объятия, но традиционной ложкой дегтя к бочке меда станут слова американского писателя Роберта Орбена: «За деньги нельзя купить одного – бедности. Тут нужно обратиться к помощи фондовой биржи».

Что делать? С одной стороны – хочется, с другой – риски... Прежде, чем идти в активные формы инвестирования, измерьте свою чувствительность к рискам. Иначе вы рискуете расстаться не только с капиталом, но и с нервами, а иногда и потерять здоровье.

Чувствительность к рискам напрямую связана с азартом. Азарт – эмоциональное состояние, отличающееся сильнейшим интересом к происходящему, желанием продлить момент. Этимология этого слова способна сказать больше, чем какое либо определение. В основе слова «азарт» может лежать сразу три корня: Французское – *hasart* (случай, риск); немецкое – *Hasard* (азартная игра); арабское – *az zahrt* (игральная кость).

Насколько вы азартны? Насколько вы любите рискнуть?

Ресурсный азарт, возникающий при занятиях любимым делом, характеризующийся высокой эффективностью действий, противостоит азарту разрушительному. Такому, как азарт игрока в казино, при котором самоконтроль чело-

века может быть полностью утрачен.

Игра на бирже, на фондовом рынке и рынке Форекс может быть не менее азартна, чем в казино. Конечно, игры с инвестиционными инструментами много интеллектуальнее рулетки и покера. Но негативные последствия, возникающие при чрезмерном увлечении и теми и другими, практически идентичны.

Игромания – заболевание, получившее свой идентификационный код в международном реестре болезней и с трудом поддающееся лечению. Недуг, для излечения которого понадобятся и время, и лекарства, и средства, причем не маленькие.

Возможное возражение «я не играю – я деньги зарабатываю» – срабатывает лишь на самой на-

чальной стадии зависимости, когда, по сути, она таковой еще не является. Игрок всегда уверен, что у него все под контролем!

– Это просто самый легкий вид заработка.

– У меня есть свой алгоритм, в этот раз я точно выиграю.

– Сегодня у меня выигрышный день.

– Главное – верить в себя. Я сам создаю свою реальность.

– Я последний раз, чтобы закрыть долг.

И так далее и тому подобное. Приведенные отговорки достаточно убедительны, особенно для самого игрока. Пословица: «В чужом глазу соломинку видеть – в своем бревна не замечать» работает и здесь.

Стоит четко помнить, что такое азартная игра.

Это любая игра, в которой:

- Игрок рискует деньгами или иными ценностями;
- Выигрыш определяются случайностью; (Сегодняшние рынки настолько многофакторны, что для игрока без надлежащей подготовки, вполне могут быть приравнены к управляемыми случаем)
- Эмоциональное состояние игрока во время игры – эйфория, ощущение своей исключительности (до гениальности), чувство опасности и риска с уверенностью в способности ее преодоления.

Причем желание вновь испытать состояние эйфории может перевесить любые иные мотивы, включая и получение прибыли. Химические процессы, происходящие в этот момент в организме,

сравнимы с алкогольным и наркотическим опьянением. Игрок жаждет повторения этого состояния. Постепенно первоначальная цель игры становится неважна. Важен процесс.

Основные причины игромании до странности банальны. Чувство одиночества или неудовлетворенности своей деятельностью, общая склонность к зависимостям, желание и имеющийся жизненный опыт легкой наживы, психические нарушения.

Означает ли это, что торговля на бирже или форексе – вообще противопоказана всем и всякому. Конечно, нет.

Так как же отследить эту грань, после которой хобби превращается в болезнь, источник дохода становится бездонной пропастью,



поглощающей все средства, а торговля на финансовых рынках – обычной игроманией?

Вот симптомы, которые должны вас насторожить, если азартные игры – ваше хобби или способ заработка:

- Все мысли только об игре (анализ прошлых игр, планирование ближайших игр, поиск денег для игры).
- Состояние эйфории и возбуждения во время игры.
- Прекращение игры вызывает тревогу, раздражение и даже агрессию.
- В случае проигрыша вы всегда хотите отыгаться, даже если у вас нет на это средств.

Причем если от игры вас не могут удержать ни неприятности

на работе и в семье, ни потеря друзей и растущие долги – самое время обратиться за помощью врача. Не стройте иллюзий: сами вы с этим не справитесь.

Иметь авантюрную жилку и стремиться к легким заработкам вовсе не плохо, и вовсе не означает, что вы потенциальный игроман. Сын автора самых авантюрных, приключенческих романов в истории Александра Дюма, тоже писатель и тоже Александр Дюма говорил: «Не почитай денег ни больше, ни меньше, чем они того стоят; это хороший слуга и плохой господин».

## Глава 12

**Бедность является не более чем результатом нашей лени или безразличия.**

*Наполеон Хилл*

Телефон звонил с завидной настойчивостью. Лиде очень не хотелось отрываться от статьи. Идея только-только забрезжила на горизонте. Нужно было успеть «ухватить ее за хвост». Любая помеха в этот момент грозила задержкой в работе минимум на полчаса. Но некогда любимая мелодия постепенно превращалась в заезженную пластинку. Номер был незнакомым. Возможно, – новый клиент... Лида нажала на кнопку «Ответить».

– Привет! Это я – Вера. Сменила номер. Перезвони мне...

Короткие гудки зазвучали раньше, чем Лида успела сообразить, кто на проводе. «Любимая Веркина манера – звонить и бросать трубку. Опять номер сменила. Не забыть бы подкорректировать контакты. Придется перезванивать. Вдруг что срочное», – мысли вихрем проносились в Лидиной голове, – «да и не помню уже, о чем думала..., опять все начинать сначала». Лида нажала «набор номера».

Разговор в очередной раз оказался ни о чем. Вера сменила номер, скрываясь от нежелательного ухажера, и сообщала об этом своей подруге. Досадуя из-за упущенной идеи, Лида на этот раз все же задала неприятный вопрос: «Вера, а почему ты все время просишь меня перезвонить?»

«Ну, я деньги не хочу тратить, у тебя же безлимитка, тебе ведь все равно, сколько говорить по телефону», – даже не видя лица Веры, можно было понять, что она мило улыбается. То, что дело может быть вовсе не в деньгах, ей и в голову ей не приходило.

Часто именно неправильно и неэтично построенные коммуникации становятся причиной сорванных контрактов, испорченных отношений на работе и, в конечном счете, тем, что на бизнес-языке называется упущенной выгодой. Проще говоря, если мы плохо коммуницируем – мы теряем деньги.

Прописную истину о том, что «в чужой кошелек заглядывать нехорошо» – знают все. Но рас-

пространить это правило и в отношении мобильного телефона почему-то никто не догадывается. Если вы общаетесь по мобильному телефону с партнером, контрагентом или коллегой, любое упоминание о том, что у вас «на телефоне скоро кончатся деньги», или «у меня дорогой тариф», или «извини, я в роуминге» – просто нонсенс. Если вы претендуете на звание делового человека, надежного партнера ваша связь – это исключительно ваши проблемы.

Еще одна типичная ошибка телефонного общения – позвонивший с ходу начинает разговор. Мобильный телефон, в отличие от стационарного, сопровождает человека практически везде, включая совещания, переговоры, авральную работу и т. п. Поэтому стоит сразу же поинтересоваться

у собеседника, удобно ли ему сейчас говорить. И, если это не так, уточнить, во сколько вам можно ему перезвонить. При таком подходе вы практически гарантировано обретете максимально лояльного к вам собеседника.

Частая смена номера телефона однозначно создаст массу проблем вашим деловым партнерам. Не все согласятся потратить личное время на вечное перезаписывание ваших контактных данных. Проще исключить вас из круга общения. Выводы делайте сами.

«Деловое общение или коммуникация – это процесс взаимодействия, при котором происходит обмен информацией для достижения определенного результата. Оно возникает на основе и по поводу определенного вида деятель-

ности. При деловом общении учитывают особенности личности, характера, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения» – это Википедия.

Вот такое сухое определение, и эмоции по поводу «парнокопытности» ваших деловых партнеров, не утруждающих себя при переписке заполнением графы «тема письма» или начинающих телефонный разговор словами «перезвони мне» – несущественны, так как к делу не относятся.

Однако именно эмоции, спровоцированные нашей невнимательностью и равнодушием к партнерам, ленью, нежеланием дать себе труд изучить своих клиентов и партнеров, и становятся истинными причинами разрывов контрактов, недополучения при-



были, денежных и социальных потерь.

Любой новый вид человеческих отношений должен обрасти традициями, своего рода сводом неписанных правил, определяющим, «что такое хорошо, и что такое плохо». С появлением интернета появились и так называемые онлайн-отношения. И до определенного момента в Интернете не существовало признанных авторитетов, цензуры, стандартов и шаблонов. Это была зона «абсолютной свободы». Сегодня ситуация постепенно меняется. В Интернет-общении появляются нормы элементарной вежливости и правила поведения. И это накладывает отпечаток на все – от общения в социальных сетях до электронной переписки.

Не так давно соцсети стали дополнительным инструментом для получения информации о кандидате на работу или ее проверки. Кадровики рассказывают: «Можно получить от соискателя замечательное резюме, потом зайти в соцсеть, просто посмотреть его фото и понять, что между резюме и самим человеком – пропасть».

Заполняя в Интернете огромное количество персональных страниц, анкет, размещая свои комментарии и посты в блогах, мы формируем тем самым свою «виртуальную» репутацию. И вся эта информация – доступна для потенциальных работодателей или деловых партнеров. Поэтому все, что публикуется вами на личной странице в социальных сетях типа «Odnoklassniki», «Vkontakte», «Fasebook» и так далее, должно

отвечать определенным стандартам. Это, конечно же, не стандарты мыслей. Это стандарты подачи. Например, не стоит часто менять главное фото в профиле, закрывать старые и создавать новые. Ваши партнеры по бизнесу, привыкнув к определенному виду вашего аватара, при его смене могут не узнать вас и проигнорировать какое-то важное для вас сообщение.

Ведь не делаете же вы себе каждые полгода пластические операции. Вот это бы точно «влетело в копеечку».

До полноценного кодекса «электронной этики» нам еще далеко, но его первые правила уже очевидны. И они не просто выдумка эстетов. Соблюдение правил – это основа любой репутации. Англий-

ский писатель и художник Сэмюэл Батлер по этому поводу писал: «Репутация как деньги: ее легче заработать, чем сохранить».

Зародившийся в глубинах Интернета, «язык подонкофф» – нарочитое коверканье слов типа «аффтор жжот» или «пеши исчо», говорит вовсе не о «крутизне» и харизме автора, а о его многочисленных явных и скрытых психологических комплексах. «Язык подонкофф» дает возможность стыдливо «спрятать» элементарную безграмотность. Но гораздо лучше взять за правило воспользоваться сервисом «правописание», если уж вы не уверены в своей грамотности.

Так что, прежде чем вы решите «песать исчо», стоит задуматься: во сколько вам это обойдется.

Итак, основные правила электронной переписки, которые когда-то сформулировал Ян Арт, российский публицист и финансовый эксперт:

1. Если вы открываете «электронный ящик» для рабочей переписки, то постарайтесь избегать долгих и неудобных логинов. В частности, желательно исключить использование тех латинских букв, которые неоднозначно воспринимаются на слух, таких как «j», «g», «w», «y», «c», «s». В этом случае ваш адресат не будет раздражен необходимостью набивать на клавиатуре сложную абракадабру, а вам не придется, диктуя кому-либо свой адрес, уточнять: «Это не как русское «с», это «с» как доллар...».

2. Правильно оформите подпись под всеми своими письма-

ми. В идеале она должна включать имя и фамилию, полное название вашей компании, ваш e-mail и номера тех ваших телефонов, которые предназначены для делового общения.

3. Отсылая кому-либо вложенный файл, не поленитесь заполнить в разделе «Свойства» его паспорт – как минимум указать имя автора документа, название компании и тему. Это облегчит вашему контрагенту идентификацию документа, если он вдруг «затеряется» в ворохе других.

4. Постарайтесь не менять свой электронный адрес. Часто меняя свой e-mail, вы рискуете потерять своих корреспондентов.

Использование таких каналов коммуникаций как мессенджеры и Skype также подчиняется опре-

деленным правилам. Как минимум:

1. Не спрашивайте вашего собеседника «Чего молчишь?». Возможно, он иногда еще и работает.

2. Не заводите в рабочее время слишком долгую беседу.

И помните – за монитором компьютера никто не сможет увидеть вашего лица, оценить опрятность одежды, или прически. В электронном общении, ваша «фишка» – ваш язык. Стиль и грамотность вашего письма. Разумеется, былой стиль деловой переписки, всевозможные «настоящим извещаю вас, милостивый государь...» безвозвратно канули в прошлое. Однако это вовсе не означает, что у современного слога и стиля общения нет никаких правил.

Нередко в деловом общении возникает необходимость сооб-

щит партнеру свои банковские реквизиты. Обычно результатом деловых коммуникаций стараются сделать получение прибыли. Если вы не ставите целью прослыть «исключительным меценатом», позаботьтесь о том, чтобы электронный вариант ваших реквизитов, с правильными БИК и ИНН, номерами корреспондентского счета банка и вашего лицевого счета, состоящих из 20 (а не 18 или 21) цифр, был всегда у вас под рукой.

Это же правило можно отнести и к копиям паспорта (российского и заграничного), свидетельства пенсионного страхования, диплома, свидетельства о постановке на налоговый учет. Не лишним будет электронный вариант вашей фотографии. Поверьте, это реально экономит время и нервы – как



ваши, так и ваших деловых партнеров.

Ранее подобные правила назывались деловым этикетом и со времен Дейла Карнеги воспринимались как обязательный атрибут любого бизнеса. И все, в общем-то, прекрасно знали, почему на бизнес-переговоры не стоит приходить в засаленном галстуке, а во время торжественного ужина нельзя сморкаться в скатерть.

Пришло время создать нечто подобное и в сфере электронных коммуникаций.

## Глава 13

**В бизнесе ты получаешь либо деньги, либо опыт. Бери опыт, а деньги придут.**

*Гарольд Дженин*

«Мальчик заходит в ирландский магазин с большим горшком, подходит к прилавку и говорит:

– Мне, пожалуйста, полный горшок меда.

Продавец наливает мед и протягивает горшок мальчику:

– С тебя фунт и пять пенсов.

– Вы понимаете, у нас сейчас нет денег, но как только папа зарабатывает, мы сразу же их принесем.

– Знаю я эти ваши штучки! А ну отдавай сюда мед! Отнимает горшок и выливает мед обратно.

Мальчик выходит с горшком

из магазина, заворачивает за угол и заглядывает в горшок:

– Да, папа был прав. На пару бутербродов тут вполне хватит.

Мораль из сей басни понятна. Активная деятельность даже при нулевой рентабельности может приносить выгоды. Нарбатываются связи, опыт, да и из оборотных денег при умелом управлении может остаться «мед на стенках».

Интернет полон подобных притч и рассказов из реального бизнеса. Но человек устроен так, что чтобы действительно чему-то научиться, он должен совершать свои ошибки, получать свой опыт.

Но кто-то получает этот опыт, корректирует свои пути и цели, согласно полученному опыту и идет дальше, а кто-то застревает

на «работе над ошибками». Помните, в школе была такая практика. Вряд ли ее кто-то любил. Так почему же в реальной жизни мы так ею увлекаемся?

Один известный юморист говорил: «У двоечника есть две вещи – машина и квартира, у троечника их три – машина, квартира и дача. А у отличника есть пять вещей – лысина, большие очки, язва желудка, долг перед государством и почетная грамота за успехи в учебе».

Знания – основная база любой деятельности. Но чтобы эта деятельность была успешной, она должна быть!

Однажды потерпев неудачу, часть из нас концентрируется на мысли: «Что мне мешает двигаться вперед?» И это совершенно

не ресурсный вопрос. Он отбрасывает нас в школьное прошлое, в ту самую «работу над ошибками», которую мы так не любили делать. Он фокусирует внимание на поиске ошибок. Которых, кстати, в обычном понимании может и не быть. Этот вопрос сам по себе мешает вам двигаться вперед.

Вспомните, сколько раз осознание ошибки вдохновляло вас на вторую попытку? Сколько раз понимание вашего несовершенства делало вас счастливым?

Думаю, что не ошибусь, предполагая, что в основной массе ответ прозвучит так: «Нисколько!»

Гораздо более правильный вопрос: «Что поможет мне сделать это наилучшим образом? Что поддержит меня?»

«Не мешать» и «помогать» – очень разные понятия. Копаясь

в своих ошибках, вы сравниваете себя с другими, более успешными, продвинутыми, богатыми. Сравниваете свою деятельность с их моделью ведения дел. Это хорошо на первых порах – когда вы учитесь, набираетесь опыта. Но не стоит на этом останавливаться.

Французский писатель и журналист Альфонс Карр говорил: «Чтобы заработать на жизнь, надо работать. Но чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое». А уже упомянутый нами Кийосаки выразился еще резче: «Когда доходит до денег, единственное, до чего большинство людей могут додуматься, – это вкалывать изо всех сил».

Так зачем же вы сами вставляете «палки в колеса» вашего богатого будущего?

Если вам не удалось заработать деньги – извлеките опыт из сложившейся ситуации и двигайтесь дальше. Не зацикливайтесь на провалах, не стремитесь стать как «великие» другие. Не тормозите себя!

## Глава 14

**Главная цель капитала – не добыть как можно больше денег, а добиться того, чтобы деньги вели к улучшению жизни.**

*Генри Форд*

Все знакомы с идеей о том, что наше внимание формирует нашу реальность. То есть мы тратим свою энергию в сфере нашего внимания и именно там нас и ждет успех.

Однако в области денег этот постулат не срабатывает. Можно месяцами заниматься визуализацией своего богатого будущего, носить в кошельках игрушечные лопаточки, чтобы «грести деньги лопатой», оклеить комнату обо-



ями с денежными знаками, а богатство так и останется несбыточной мечтой.

Что же мы делаем не так?

Взглянем на тех, у кого получилось разбогатеть.

На своих выступлениях один из самых богатых людей мира Билл Гейтс практически никогда не говорит о финансах. Или делает это с явной неохотой, скучая. Гораздо более охотно он говорит о технических новинках, достижениях в области компьютеров. Миллиарды выглядят как побочный продукт деятельности совершенно в другой сфере.

Лекции Джорджа Сороса можно сравнить с откровениями на психотерапевтических группах. Его капитал сформировался как компенсация комплекса неполно-

ценности, как протест против увольнения из инвестиционной компании, которое Сорос пережил в юности.

Ну, скажите, как можно разбогатеть, отдавая деньги? Но от фактов никуда не деться. Минимум 10 процентов на благотворительность – незыблемое правило всех действительно богатых людей.

Первый долларовый миллиардер в истории человечества Джон Дэвисон Рокфеллер еще в детстве перечислял часть своих доходов церкви и продолжал делать это всю жизнь. То же самое делал в процессе своего восхождения и Роман Абрамович.

Таких примеров множество. Парадокс, но он работает.

Очевидно дело в том, что, как говорит британский предприниматель, один из самых богатых

жителей Великобритании Ричард Брэнсон, «деньги – это средство для достижения цели, а не сама цель».

«Алчность к деньгам – вернейшее средство не добиться денег. Но если служишь ради самого служения, ради удовлетворения, которое дается сознанием правоты дела, то деньги сами собой появляются в избытке», – продолжает мысль Генри Форд.

Но существует и противоположная тенденция. Многочисленные безуспешные попытки разбогатеть приводят к тому, что многими возводятся в культ сами деньги. Из инструмента оценки товаров и услуг деньги превращаются в самостоятельную экономическую ценность.

Люди кладут жизнь, стремясь заработать как можно больше

денежных знаков, откладывая на будущее удовлетворение даже насущных потребностей. В литературе связанной с психологией появился новый термин, отражающий это явление, – «синдром отложенной жизни». Для таких людей основным смыслом сегодняшнего дня являются финансовые транзакции. «Завтра» у таких людей не наступит никогда, потому что им это не нужно. Они представляют собой новый тип личности – «homo finansus». Этот новый термин появился в экономической литературе.

По какому пути двигаться – каждый выбирает самостоятельно. Что выбираете вы?

## Глава 15

**Нет ничего более преступного для финансового благополучия, чем придумать отличную идею и не реализовать ее.**

*Дональд Трамп*

Мы любим сказки. Попадая в сказку, мы наконец-то встречаем принца на белом коне, воплощаем в жизнь детские мечты стать богатым бизнесменом, быть любимым самой красивой женщиной (мужчиной) мира, талантливым художником, поэтом (нужное – вписать), нас ценят, любят, нами восхищаются. Мы, несомненно, положительные герои, которые обязательно побеждают. Погружаясь в мир грез, мы ищем в своей жизни аналогии с героя-

ми сказок. И их оказывается предостаточно. Возвращаясь откуда, мы смотрим на реальность уже другими глазами.

Делая то, что нам действительно нравится, реализуя свою сказку, мы не замечаем, растут доходы, устраивается личная жизнь, приходит успех. И вот здесь-то, в шаге от победы, часто возникают неожиданные сложности. Оказывается, можно бояться успеха. Мало того, самому саботировать достижение собственной мечты.

Уже остался один шаг, но происходит что-то непредвиденное и все разваливается. Или вдруг поселяется в голове мысль: «Все равно у меня ничего не получится!». Или вместо того, чтобы доделать буквально «один штрих», вы сидите в интернете, смотрите кино или...делаете что-то совер-

шенно ненужное. Были ли в вашей жизни подобные ситуации? Несомненно, – отвечаете вы, потому что хоть раз в жизни такое бывает у каждого. Как ни странно, есть много людей, бессознательно боящихся достигнуть успеха.

Этот страх имеет две составляющие.

Первая – это страх перед изменениями.

Любое достижение обязательно изменит вашу привычную жизнь и отношение людей к вам. И что тогда «скажет княгиня Марья Алексеевна»? Приказ родителей, полученный в глубоком детстве: «не высовываться», или «всякий сверчок знай свой шесток» будет нарушен. Мало того – вам придется соответствовать заявленному статусу. «Назвался груздем – полезай в кузов». Справитесь ли вы?

Бессознательные опасения заставляют вас делать все, чтобы затормозить наступление этих перемен.

Так что же делать? Как преодолеть этот бессознательный саботаж?

Давайте сделаем это прямо сейчас. Сядьте поудобнее, расслабьтесь и представьте себя в будущем через пять лет. Как выглядит ваше окружение? Где и с кем вы живете? На чем ездите, как отдыхаете? Какие у вас отношения с родственниками и друзьями?

Спросите «будущего себя», глядя назад, как вы добились такого успеха? Через что вы прошли? Чем пожертвовали? И подробно напишите назад по годам, что именно вы сделали, чтобы достигнуть того, что вы имеете, стать тем, кем вы являетесь.



Теперь у вас есть план действий на ближайшие пять лет. Найдите единомышленников, тех, кто разделяют ваши цели и стремления, тех, кто не станет тянуть вас назад в привычное болото. Договоритесь с человеком более высокого положения, чтобы он стал вашим наставником. Обсудите, каким вы видите свое будущее через пять лет, с супругом или лучшим другом. Создайте совместную мечту.

Вторая составляющая страха успеха – это низкая самооценка.

Вы везучий человек или всего достигаете тяжким трудом? То, что вы сейчас имеете, и то, кем вы являетесь, получено случайно?

Если вы достигаете всего тяжким трудом и при этом считаете достигнутое случайностью, у вас однозначно низкая самооценка. Проблема таких людей – неспо-

способность признать полученные результаты своими. Они всячески обесценивают себя. «Да что вы, это уж так...., да бросьте», – их обычные ответы на комплименты. Эти люди уверены, что просто обманывают окружающих и блеф в любой момент может раскрыться. Отсюда постоянная тревога совершить ошибку. В психологической литературе такое поведение называется «синдром самозванца».

Что делать, если сейчас вы вдруг узнали себя?

1. Вспомните случаи из детства, когда родители критиковали вас, были вами недовольны. Вспоминайте во всех подробностях. А теперь вдумайтесь. Наши родители – обыкновенные люди, делавшие обыкновенные ошиб-

ки, ничуть не страшнее, чем все остальные. Ваша мама мечтала, чтобы ее ребенок был лучшим, Это было ей необходимо, чтобы чувствовать себя состоявшейся, хорошей матерью. Это было давно. Вы выросли. Вы уже взрослые, самостоятельные люди. Сегодня вы имеете право по-другому воспринимать свои детские достижения и провалы.

2. Напишите, что в своей жизни вы сделали хорошо. Чего добились? В чем ваша заслуга? Как вас чувствовали? Пишите обо всем хорошем. На первый взгляд, незначительные достижения, складываясь вместе, способны составить увесистый том побед. Вы с удивлением обнаружите, что сами добились очень многого.

3. Если вы никогда не вели дневник, пришло время завести

хотя бы «тетрадь достижений». Ежедневно вечером перед сном записывайте, какие успехи и победы были у вас днем.

4. Вы не обязаны все уметь и всегда знать правильный ответ, как и не обязаны нравиться всем. Тем более, что это невозможно! Разрешите себе ошибаться!

5. Учитесь прощать себя за ошибки. Один из величайших президентов США Теодор Рузвельт говорил: «Не ошибается тот, кто ничего не делает. Не бойтесь ошибаться – бойтесь повторять ошибки»

6. Проанализируйте свое отношение к критике. Быть может, вы излишне на ней зациклены. Правильно критиковать умеют не многие. Часто негативные замечания в чужой адрес вызваны завистью или проблемами крити-

кующего. Вспоминайте факты. Не верьте всему, что вам сказали.

7. Гордитесь собой. Отмечайте свои успехи. Часто мы ругаем себя за неудачи, а то, что сделано хорошо, воспринимаем как само собой разумеющееся. Вы вложили свой труд и знания в достигнутый результат. Оцените его по достоинству. Благодарите мир, что позволил вам создать то, что сделано. Наслаждайтесь моментом.

Самое простое – уподобится герою, о котором говорит Михаил Жванецкий: «...Никакой инициативы. Глаза в землю и – вдоль стены. Лифтом – вжик! – в кровать – шась! Пледом – швырк! – и сидишь в пледу. И никакой выдумки. Ты придумаешь, ты же и будешь делать, тебя же и накажут, что плохо сделал».

---

Только не о каком финансовом благополучии тогда и не мечтайте!

## Глава 16

### **Чрезмерное потребление благ – наивернейший путь к величайшим невзгодам.**

*Даниэль Дефо*

«Когда мне нужна пара рабочих рук я почему-то получаю в придачу всего рабочего», – писал Генри Форд. Действительно: где человек – там всегда эмоции и отношения, а не только «рабочий функционал».

Мы привыкли оценивать собственные способности и уровень развития окружающих с помощью коэффициент развития интеллекта. Однако сегодня специалисты сходятся во мнении, что эмоциональный интеллект гораздо важнее для социальной жизни, карьеры и бизнеса.

Для реализации любых проектов необходимо вдохновение, для выстраивания правильных отношений с окружающими – эмпатия, а для решения сложных проблем – спокойствие и «холодная голова». Люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта умеют в нужный момент генерировать ресурсное состояние и благодаря этому добиваются хороших результатов в карьере и бизнесе.

Эмоции становятся ресурсом в тот момент, когда мы ими управляем. Чаще всего нами движут неосознаваемые эмоциональные привычки. И нам не приходит в голову, что виной срыва проекта, провала переговоров или потери важного партнера было наше собственное неконструктивное эмоциональное состояние.

В повсеместной сегодня психо-



логии безудержного потребления неосознаваемые эмоциональные привычки формируются в определенной степени искусственно. И делается это усилиями заинтересованных в сбыте своей продукции организаций торгово-финансовой сферы. Уже существует понятие «невроз потребления». Его суть в том, что человек вынужден либо сопротивляться попыткам «втянуть» себя в гонку за стремительно развивающимся рынком, либо поддаться им.

И было бы просто не идти на поводу маркетинговым призывам, не используй они эмоциональную составляющую. Огромная масса товаров и услуг, представляется нам, как первостепенно необходимые. Агрессивные рекламные стратегии оказывают мощное психологическое воздействие.

Как ни странно, но психология позитивного мышления играет здесь не очень позитивную роль.

Часто люди не понимают сути происходящего, Они убеждены, что незачем себя в чем-то ограничивать, нужно мечтать и реализовывать свои мечты. Здесь и сейчас. Следствие этого – безудержные кредитные бумы, волнами накатывающиеся на экономику. Даже среди литературы, обучающей финансовой грамотности, легче найти книгу, о том, как правильно кредитоваться, чем о том, как жить, не погружаясь в кредиты. Рекомендация «Не хотеть!» – вызывает ступор и непонимание. Все убеждены, что у них есть скрытые ресурсы.

Наблюдается повсеместное состояние эмоциональной расплывчатости, неспособности контр-

олировать свои эмоции. Налицо нечеткость в мышлении и, как следствие, нечеткость и отсутствие структуры в коммуникациях. На широких российских просторах действия, производимые из такого эмоционального состояния, всегда сопровождались зычным возгласом: «Авось!»

Сегодня эмоциональная составляющая этого восклицания слегка уменьшилась и оно превратилось в невнятное: «Вроде как...». На просьбу подтвердить срок, узнать о готовности проекта, документа вместо конкретного «Да» или «Нет», мы слышим: «Вроде как...». Обычно за этой фразой следует частица «но», опровергающее все сказанное ранее. А далее идет что-то, способное снять с говорящего ответственность,

если вдруг дело окажется не сделанным. Чувство вины непереносимо, особенно для россиянина, в нашей ментальности, где много веков христианская православная церковь приносила утешение страждущим. Ведь именно идея вины лежит в основе христианского мира.

Связана ли такая нечеткость в мышлении с мега-выбором всего и вся, предлагаемым нашей психике? Однозначно, да. Непринятое решение порождает тревожность. А тревожность – это всегда неадекватная эмоциональная реакция. Непроходящая тревожность нуждается в хотя бы временном купировании, снятии. Наш мозг ищет структуру. И покупка – хоть какой-то окончательный выбор – один из возможных способов собственного структурирования. Не

важно, что лишняя вещь в шкафу станет причиной следующего сложного выбора. Сейчас он сделан. Нейромедиатор-дофамин, гормон принятия решения, ответственный за «чувство награды», гормон радости и удовольствия, (его называют еще и гормоном мотивации) наконец-то выработан нашим организмом. Недаром шопоголизм сегодня признан еще одной формой зависимости и лечится практически также, как и наркотическая зависимость.

Чрезмерное разнообразие не только не приносит нам удовольствия, но и делает нас несчастнее.

Психологические проблемы человека тем более выражены, чем более неожиданно их возникновение. Возможно, если бы информация о плачевном состоянии экономики страны как-то доводилась

до населения, его оптимизм был бы значительно меньше, а значит и ажиотажные закупки перед праздниками и на распродажах, как и потребительское кредитование не носили бы такой гротескный характер. Однако такое информирование тут же ударило бы по кошельку власть и деньги держащих. Но это уже – материал для совсем другой книги...

Англо-ирландский парламентарий, публицист эпохи просвещения Эдмунд Берк писал: «Экономия состоит не в сбережении, а в отборе».

Так не вводитеесь на удочку развращающих маркетинговых стратегий. Выбирайте с умом. Пусть единожды выбранное служит вам долго и радостно, вне зависимости от модных тенденций. Поза-

ботьтесь о себе.

И тут важно сказать еще об одной стороне потребления. О самой известной, которую многие считают самым верным путем к финансовому успеху. Об экономии.

«Копейка рубль бережет» – неизменный совет-лозунг всех книг о домашнем хозяйстве советского периода. Но быть бережливым было актуально не только в Советском Союзе. Это качество приветствовалось во все времена, во всех странах. Однако экономия экономии рознь.

Если пытаться разбогатеть исключительно экономя, постоянно и скрупулезно считая все свои траты, с гарантией 99 процентов вы обретете будущее главного героя «Рождественской песни в прозе» Чарльза Диккенса, а не богатство.

Фокусироваться стоит не на сокращении расходов, а на увеличении доходов. На создании пассивных форм доходов, так как только лишь на заработной плате вы точно не разбогатеете.

К слову, пассивный доход – это доход, который вы можете получать не работая. Правда, заманчивая идея?

Так стоит ли считать каждую копейку? Да, деньги надо считать до копейки. Но это не означает, что вы не должны их тратить. Иногда «копейку» лучше отдать, чтобы сэкономить «рубль».

Часто, в поисках более экономных вариантов товаров и услуг мы тратим столько времени и сил, что на поиск новых способов получения денег их просто не хватает. А есть кое-что, на чем экономить просто противопоказано.



На чем точно не стоит экономить?

Нельзя экономить на качестве таких предметов потребления как:

- **Пища.** Инвестиции в качественное питание – инвестиции в ваше здоровье, в вашу жизнь. Если не будет здоровья, все остальное просто не понадобится. Но это не означает, что вы должны обязательно питаться в ресторанах. Здоровое питание – не такая уж и накладная строка бюджета. Свежие овощи, минимум жареного, соленого и сладкого – поверьте, это не так дорого, как кажется.
- **Обувь.** Сколько вы ходите, и как себя чувствуете – прямое следствие того, как вы ходите. «Ноги держи в тепле, живот в голоде, а голову в холоде», – говорил

своим солдатам один из величайших полководцев всех времен Александр Суворов. И так сложилось, что действительно удобная и качественная обувь – чаще всего брендовая. Покупая хорошие ботинки одним выстрелом инвестируем в здоровье и имидж.

- Любые товары длительного пользования. В маркетинговую парадигму перепотребления не заложена возможность ремонта. Сломалось? Покупайте новое. Но поверьте, качественная техника, одежда, мебель все еще существуют. Да, она много дороже. И, пожалуй, не всегда соответствует модным тенденциям. В этом случае выбор только за вами – быть или казаться?
- Не стоит экономить на здоровье. Наше здоровье – не только, то

чем мы питаемся. «В здоровом теле здоровый дух». Возможно от частого повторения вы перестали вдумываться в смысл этой истины. Но он никуда не исчез и не изменился. Физическое состояние нашего организма – залог нашего жизненного успеха, в том числе и финансового.

- Не экономьте на образовании. Эта статья расходов всегда должна присутствовать в вашем бюджете. И вовсе не по остаточному принципу. Иногда новые знания – наискорейший путь к богатству. Но в этом направлении необходимы самые тщательные исследования рынка на предмет качества предлагаемых знаний.
- Не экономьте на инвестициях. Речь идет о любых ваших вложениях, способных принести

доход в будущем. И пусть это будет лишь сто рублей – важен сам принцип постоянного действия. Если вы один раз не сделали отчислений, оправдываясь мизерностью суммы, второй раз... вы не сделаете это никогда.

- Стоит ли экономить на отдыхе? Существуют самые разные мнения на эту тему. Но различаются они, как правило, в части самого процесса. То, что отдых должен быть, несомненно и обсуждению не подлежит. И он может быть очень не дорогим в плане денежных затрат. Главное, чтобы вы на какое-то время полностью отключились от рабочих процессов.

## Глава 17

**Знания – это деньги нашего времени, а разум – самый ценный актив, дарованный нам Богом.**

*Роберт Кийосаки*

Со времен октябрьской революции в России мода на ликвидацию какой-либо безграмотности не покидает социальный подиум.

Читать, писать худо-бедно научились, идеологически подковались и переподковались, освоили телефоны, компьютеры и интернет. Вопрос «может ли кухарка управлять государством?» уже получил однозначный ответ. Но сможет ли она управлять хотя бы собственными финансами? Да и что это такое – финансовая грамотность?

«Для того, чтобы управлять, нужно, как-никак, иметь точный план на некоторый, хоть сколько-нибудь приличный срок», – говорил небезызвестный посетитель Патриарших прудов.

План был, и вроде как, даже реализуется. В государственную программу по повышению уровня финансовой грамотности населения вовлечены федеральные и региональные органы исполнительной власти, общественные организации, страховые компании, банки – все, кто в той или иной мере участвует в повышении финансовой грамотности. Но сказать, что россияне стали финансово грамотны не может никто.

Финансовая грамотность предполагает определенную цель – умение управлять семейными,

личными активами, умение их сохранять и приумножать. А поскольку активы имеют не только денежную форму, но представлены движимым и недвижимым имуществом, человеческим и интеллектуальным капиталом, то тем более финансовая грамотность скорее означает финансово-экономическую грамотность.

«О каких активах идет речь, если мы живем от зарплаты до зарплаты?» – может спросить сейчас уставший от этих рассуждений читатель.

Ответ таков: вам лишь кажется, что финансовая грамотность – отдельная отрасль знаний, осваивать которую приходит пора, когда эти самые финансы наконец-то оказываются в ваших руках. Финансовая грамотность – часть общечеловеческой способности

к адаптации среди себе подобных. Она не зависит ни от уровня дохода, ни от уровня вашей компетенции в вопросах принятия решений, вопросах выбора.

Да, так называемая «свобода выбора» сегодня резко усложнила задачу человеческой адаптации к окружающим его условиям. В качестве примера можно привести историю о выборах пенсионных фондов.

Оказывается, если предложить выбрать из 50 фондов, то участвовать в программе пенсионных вкладов будет на 10 процентов меньше людей, чем, если предложить выбирать из 5. Из 50 фондов необыкновенно сложно выбрать тот, в который инвестировать. Люди откладывают это решение на потом, а «потом» так и не наступает. Результат – ежедневные



денежные потери и полная неготовность к будущему.

Но если заглянуть за все это наложение смыслов и выборов, мы упираемся лишь в способность отвечать за свои решения. Выбор может быть плохим или хорошим, доход может быть большим или маленьким, но это наш выбор. Вы выбрали работать здесь, в этой компании, выполнять эти обязанности, получать такую зарплату. Обстоятельства на момент выбора были такими, что мы сделали именно этот выбор. При покупке финансовых услуг вы выбрали не прочесть контракт, выбрали не чувствовать стыд, задавая вопросы, когда не понимали его смысл. Вы не спросили, и вы подписали. Теперь это ваша ответственность.

Можно бесконечно обучаться планировать бюджет, но вы все

равно не сможете жить по средствам. Если не научитесь контролировать свой вещевой аппетит. Поэтому сколько бы денег у вас не появилось, вам все равно будет не хватать.

Поэтому знания – необыкновенно важная вещь. Но лишь давая себе труд поразмыслить, мы можем принимать правильные решения.

Нас постоянно учат, как тратить, и никто не призывает экономить. С каждым годом натиск рекламы бесполезных предметов только усиливается. Потребление становится своего рода пагубной зависимостью. Для человека, страдающего такой зависимостью, товары теряют собственную значимость и становятся лишь символом причастности к некой общественной группе. Идея о возможности до-

стижения социального превосходства через потребление определенных товаров порождает в вашем сознании веру в то, что сам акт покупки способен доставить большее удовлетворение, нежели собственно продукт. Ваше счастье ставится в зависимость от уровня потребления, потребление становится целью и смыслом жизни.

Стоп! Включаем разум. В чем смысл вашей жизни?

## Глава 18

### **Жадный всегда беден.**

*Петрарка*

Давным давно в Поднебесной жил богатый мандарин, который очень любил золото. Ему нравился его блеск. Он любил ощущать пальцами теплоту этого драгоценного металла. Перебирать золотые украшения, всякий раз дивясь их красоте. Чувствовать тонкий, терпкий аромат, исходящий от золотых вещей, хотя все вокруг и уверяли его, что золото не пахнет. Конечно же, мандарин знал, сколь дорого стоит его увлечение. И за это оно ему нравилось еще больше.

Была у мандарина жена. Ее он тоже любил. Но не было у супружеской четы детей. Была небольшая

надежда на заморского лекаря. Говорили, что тот очень много просит за свои услуги. А мандарину никак не хотелось расставаться со своим золотом. Необходимость выбора печалила мандарина, и последнее время семейному общению он предпочитал общение с драгоценным металлом.

Однажды поздно ночью в его дом постучал путник. За дверью бушевала страшная гроза. Мандарин не был жесток. Пожалев путника, он впустил его в свой дом. Но велел никуда не ходить, кроме прихожей. Там мандарин не держал золота.

Путнику было все равно, лишь бы была крыша над головой. Так и сговорились.

Наутро мандарин узнал, что оказал услугу волшебнику. И тот в благодарность пообещал вы-

полнить любое желание хозяина, приютившего его дома, но только одно.

Долго раздумывал мандарин, что выбрать, и, наконец, решил.

– Сделай так, чтобы все к чему я прикасаюсь, превращалось в золото, – попросил он. Я создам себе столько золота, что мне не будет жаль с ним расставаться. Я заплачу лекарю и у нас с женой наконец-то будут дети.

Волшебник выполнил его просьбу и ушел.

Радостный мандарин решил тут же опробовать свой дар. На столе стояла ваза с цветами. Мандарин прикоснулся к ним, и они превратились в прекраснейший шедевр ювелирного искусства. Мандарин захлопал в ладоши и прикоснулся к столу, на котором стояла ваза. И стол стал золотым. В золото прев-

ращалось все, чего он касался.

Когда в комнате все стало золотым, мандарин решил передохнуть и попросил прислугу принести ему чаю. Но только он коснулся чашки, она стала золотой, и чай в ней тоже превратился в золото. Мандарин потянулся к любимому печенью, что он обычно ел с чаем, и оно тоже стало золотым.

В ужасе мандарин стал звать жену. Прибежав на зов своего господина, она бросилась к нему и случайно коснувшись, превратилась в прекрасную золотую статую.

Понял мандарин, что сделал неправильный выбор. Он предпочел бездушное золото семейному счастью. Послал мандарин догнать волшебника. Да пока того искали мандарин успел умереть, как последний нищий, от истощения

и жажды. Ведь все чего касались его руки и губы, превращалось в золото.

Часто, желая чего-то, мы хотим этого так сильно, что желание исполняется. Изобильная вселенная или иная иррациональная сила, в которую мы все так или иначе верим, всегда дает нам то, что мы просим. Но делает это так, как удобно ей, идя по пути экономии энергии.

Не чувствуя себя счастливым, испытывая постоянную тревогу и нервозность на пути к амбициозной цели, мы думаем, что это несчастье от того, что мы пока ее не достигли. Вот получим и тогда...

Но полученный желанный трофей разочаровывает. Вместо радости от обладания желаемым мы получаем печаль, боль, впадаем



в депрессию. Причина этого явления – завышенные ожидания.

Люди с синдромом завышенных ожиданий уверены, что они достойны гораздо большего, чем имеют. Завышенные ожидания к себе нужны, чтобы испытать чувство вины. Такие люди заставляют себя работать до изнеможения, тратят все ресурсы в стремлении к идеальному результату. Источник завышенных ожиданий к себе – чаще всего завышенные требования родителей в детстве.

Чрезмерные ожидания к миру нужны для того, чтобы обидеться (мне чего-то не додали), ощутить себя жертвой и далее действовать уже из этой необыкновенно влиятельной позиции. Часто эти люди не осознают, что они сами не соответствуют уровню своих амбиций.

Особенно тяжело переносится синдром завышенных ожиданий, если причиной его появления стали комплексы. Человек пытается компенсировать низкую самооценку внешними признаками успешности (показным богатством). И если это богатство по каким-то причинам исчезает, такому человеку бывает очень трудно вновь встать на ноги.

Избыточный выбор сильно способствует появлению завышенных ожиданий. Справится с избыточным выбором в одиночку очень не просто, так как он – порождение системы. Продажа Феррари и уход в монастырь, как это сделал герой романа Робина Шармы («Монах, который продал свой «Феррари») подходит далеко не каждому. Но снизить свои ожидания – вполне по силам всем.

Для ослабления влияние собственных ожиданий на свое состояние, прежде всего, начните отслеживать и записывать любые негативные переживания и разочарования. Проанализируйте записанное в части завышенных ожиданий. Напомните себе, что вы просто человек, ваши окружение – просто люди. И вы, и они могут иметь недостатки. Поблагодарите себя и мир. Это неожиданное действие отрезвляет, повышает осознанность и внутреннюю ответственность за выбранные чувства и эмоции.

Быть обиженными на мир (начальника, супруга, банк, выдавший кредит, правительство и т. д. и т. п.) – наш выбор. От того что мы на него в обиде, ему ни жарко ни холодно. Он, кем и чем бы он ни был, может и вовсе не подозре-

вает о наших чувствах. А вы тем временем уничтожаете себя негативными эмоциями.

Основатель материалистической философии Демокрит говорил: «Жадность до денег, если она ненасытна, гораздо тягостней нужды, ибо, чем больше растут желания, тем больше потребностей они порождают».

«Высшее богатство – отсутствие жадности», – продолжал его мысль римский философ-стоик Сенека.

Мчитесь по жизни в погоне за богатством? Не требуйте от мира слишком многого. Возможно, вы уже богаты, но не заметили этого...

## Глава 19

**Бедные видят в богатстве  
проявления судьбы,  
богатые – результат  
собственного труда.**  
*Франтишек Крышка*

Лида с тоской смотрела на календарь. От отпуска остался всего один день. И снова, еле волоча ноги, «бежать на работу». Что бы такое придумать? О! Есть! Можно сказатьсь больной. Благо в маленькой фирме, где она работала, больничный не спрашивали.

Несколько минут Лида усиленно кашляла в телефонную трубку, рассказывая руководству, как она простудилась. С благодарностью приняв пожелания скорейшего выздоровления, Лида вздохнула с облегчением. «Черный час» вы-

хода на работу на какое-то время был отодвинут.

Неприятности начались дня через два. Неожиданно горло действительно заболело. Мало того, Лида почувствовала жар и ломоту во всем теле. В животе крутило. К вечеру ей стало так плохо, что пришлось вызвать скорую.

Через три дня после сообщения руководству о своей болезни, Лида оказалась в больницу с диагнозом кишечной формы гриппа. Ее отпуск продлился на неделю. В денежном эквиваленте это равнялось стоимости лекарств, назначенных врачом и сумме недополученной из-за больничного листа. А еще – несколькими бессонными ночам, проведенным рядом с фарфоровым другом в крайне некомфортных больничных условиях.

После этого случая Лида никогда больше не «болела» простудой, предпочитая решать проблемы своей нелюбви к работе по-другому.

Жизненные позиции творца и жертвы напрямую связаны с психологией бедности или богатства. Люди с психологией жертвы всегда чем-то недовольны. Не в той стране родились, не в тот вуз поступили, не за того вышли замуж (не выгодно женились) и т. д. и т. п. Таких людей очень просто узнать, послушав, как они говорят. Наиболее частыми выражениями «человека – жертвы» будут: «Я не знаю, не умею... Мне просто не везет... Я не виноват... Нет времени... Нет денег... Я тут не при чем... У меня такой характер... Это нечестно».

В противоположность им сло-

варь человека-творца, самостоятельно создающего свое богатство, выглядит примерно так: «Я знаю, я хочу... Как сделать... Я создаю... Я управляю своей жизнью... Идти дальше».

Как ни странно, людей с психологией бедности действительно бедными назвать никак нельзя. Обычно они работают, у них есть зарплата, даже некоторые накопления, так сказать, на «черный день». Но это именно накопления, а не инвестирование. О возможностях получения инвестиционного дохода они чаще всего даже и не слышали. А если и слышали, тут же решили, что это точно не для них, по причине их незнания, неспособности, неумения и еще масса возможных недостатков и отсутствий.

Причины этих недостатков,



по мнению людей с психологией бедности, точно находятся вовне. Повлиять на эти причины и что-то изменить они сами не в состоянии.

На предложение сменить мало оплачиваемую работу, «бедняки» обычно отвечают: «Хорошо, что хоть такая есть». Об открытии собственного дела и взятии кредита: «Не может быть и речи, это слишком рискованно».

Если вдруг, вам показалось, что описание похоже на вас, есть возможность самопроверки. Прямо сейчас вспомните ситуацию, в которой, по вашему мнению, от вас ничего не зависело. Найдите слушателя и расскажите ему об этом. Убедите его в своей правоте.

Подумайте, какие выгоды вы получили в этой ситуации. Обычно это бывает: отсутствие ответ-

ственности, внимание, жалость, пребывание в зоне комфорта, манипуляция, получение каких либо преференций сразу, здесь и сейчас.

А теперь подумайте, какую цену вы заплатили за эти выгоды. Возможно, это постоянное состояние негатива, в котором вы находитесь? Зависимость от других? Быть может – длительное отсутствие целей и успеха? От вас уходят люди, у вас нет мечты?

Сделали?

А теперь расскажите о ситуации, в которой – вы точно знаете! – вы занимали влиятельную позицию. Но, есть условие: ситуация должна быть та же самая!

В первый момент это предложение сбивает с толку. Челове-

ку, привыкшему влиять на мир из позиции жертвы, бывает очень сложно переключиться на другое восприятие происходящего. Причина в том, что эта позиция может быть неосознанной.

Психология бедности не возникает в одночасье. Она медленно возвращается, сначала – родителями, потом – выбранным нами же окружением.

Сложно изменить устоявшиеся стереотипы, принятые «с молоком матери» установки, правила жизни. Чтобы это было легче сделать, подумайте, что вы получите, когда станете автором своей жизни?

Быть может, это будет уважение близких? Успех? Саморазвитие? Возможно, вокруг вас появятся люди, к общению с которыми вы давно стремились? У вас появят-

ся новые возможности? Большую часть времени вы будете пребывать в позитивном настроении?

Конечно же, все эти блага – не бесплатны. Великолепен диалог, звучащий в одной из серий мультфильма для взрослых «Симпсоны»:

– И сколько же это будет стоить?

– Это бесплатно!

– Звучит дороговато.

Любое бесплатное предложение в реальности оказывается завуалированной манипуляцией, маркетинговым ходом, да просто рекламой. Вы обязательно заплатите как минимум своим временем.

Цена авторства в своей жизни, избавления от психологии бедности – прежде всего, ответствен-

ность за свои решения. Это риски и обязательства. Вам все-таки придется покинуть диван, выходить из зоны комфорта. Вам придется «платить» сейчас и лишь много позже получать бонусы.

Недавно на просторах интернета наткнулась на идею, что человек рождаясь на свет, состоит на 25% из генетических предпосылок (кто его родители, в какой стране они живут, насколько здоровые ДНК ему достались...), 25% – кармы (грехов или заслуг из прошлых жизней) и на 50% из свободного выбора.

Человек волен выбирать, будет ли он болеть всю жизнь, согласно доставшимся ему ДНК, или займется своим здоровьем и компенсирует недостатки. Человек волен выбирать, проживет ли он всю жизнь в отсталой, бедной

стране или выучится и уедет туда, где его труд будет вознагражден. Человек волен выбирать, жить ли ему всю жизнь по жестким, давящим семейным законам или уйти в свободное плавание и самому устанавливать свои правила, возможно, платя за это дискомфортом и одиночеством.

Вас пугают перемены? Это нормально. Страх – защитная функция организма. Бойтесь, но... идите вперед, потому что перемены – это возможности.

Вы боитесь тратить деньги? Это хорошо. Вы умеете быть экономным. Бойтесь и инвестируйте. Деньги – энергия. Если она не никуда не уходит, ей не куда и приходиться. Законы физики еще никто не отменял.

Вы боитесь, что не справитесь с взятыми на себя обязательства-

ми? Повторюсь: любой страх – это нормальная реакция. До тех пор, пока он не вгоняет вас в ступор. «Будущие прибыли основываются на прошлых потерях» – говорит Франтишек Крышка. Опыт вы получите в любом случае.

Вы считаете, что искать удовольствие в работе – непозволительная роскошь? Помните, что чем больше вам нравится то, что вы делаете, тем лучше и быстрее вы это сделаете, а значит и денег получите больше.

Вы считаете скромность и альтруизм своими самым лучшим качествами? Но если о вас никто не знает, как люди смогут обратиться к вам за помощью? И как вы сможете помочь им, если до сих пор не смогли помочь себе?

«Никто бы и не помнил о «добром самаритянине», если бы

у него были только благие намерения; у него также были и деньги», – говорила британский премьер-министр Маргарет Тэтчер.

Всякий раз, когда вам захочется сказать, что в этой ситуации от меня ничего не зависит, подумайте о том, чего вы лишаете себя, делая именно такой выбор. Быть может возможности иметь именно тот результат, что хотите вы? А может быть ваши потери – отношения, возможность влияния?

Что выбираете вы? Что именно вас делает богатым или бедным?

Доверяйте себе. Не доверяя себе, мы, как ни странно тоже совершаем выбор, тоже принимаем решение. Но это решение – в пользу своих страхов и ограничений, а не желаний и чаяний.



Если долго отказывать себе в желаемом, мы перестаем желать. Просто разучиваемся делать это.

А потом начинаются поиски «себя настоящего» потому что мы перестаем чувствовать себя...

## Глава 20

**Философия богатого отличается от философии бедного следующим: богатый инвестирует свои деньги и расходует то, что осталось; бедный же расходует свои деньги и инвестирует то, что осталось.**

*Джим Рон*

Вы работаете, получаете зарплату, тратите ее на свои нужды и ждете следующей. Вы работаете, получаете прибыль, вкладываете ее в бизнес и ждете следующих прибылей. Имеем работу ради работы, бизнес ради бизнеса. Но мы же не белки и не хомяки, чтобы бегать по кругу?

При сегодняшнем уровне предложения, любые, даже самые вы-

сокие доходы могут быть потрачены на «текущие нужды».

Помните в юности: «Сначала студент работает на зачетку, а потом зачетка на студента». Почему бы не взять этот принцип во взрослую жизнь и не применить его к деньгам?

И сделать это можно с помощью инвестиций. Но инвестировать нужно до всех остальных расходов.

Почему нам так страшно это делать? Да, да именно страшно. Страхи – наши первейшие защитники от любых возможных опасностей. А любые перемены могут быть опасны. Именно так «рассуждает» наше Эго, наш глубинный рептильный мозг, имеющий единственную цель – сохранить нам жизнь. Любое действие, ко-

торое мы делаем впервые, может иметь отрицательные последствия. Делаящий первые шаги ребенок иногда падает. И эта неудача часто немного задерживает его в развитии. Но где вы видели взрослого человека, не умеющего ходить?

Изучение возможностей инвестирования, как и получение знаний и навыков в любых иных областях, снимает подобные страхи.

Самый первый опыт: инвестируйте десять процентов от любых ваших доходов. Во что и как – расскажут и покажут многочисленные книги, ролики в интернете. Не доверяете электронному общению – существует масса предложений живых консультаций. Главное – начните это делать.

Несколько слов по поводу бизнесменов, вкладывающих всю

свою прибыль в развитие бизнеса.

Бизнес дает вам деньги на потребление. Но эти деньги и прибыль – совершенно разные вещи. Вы продаете своему бизнесу ваше время. И за это должны получать зарплату. То есть деньги, что вы тратите на себя, – это затраты бизнеса, а не прибыль. Бизнесмен, не имеющий зарплаты, обречен, как минимум, на потерю бизнеса.

Какова будет ваша инвестиционная стратегия, зависит от вашего возраста. Чем меньше вам лет, тем более рискованные инвестиции вы можете делать. В возрасте 25–35 лет можно себе позволить 70–80 процентов инвестиционных денег вкладывать в агрессивные операции. К сорока годам процент таких операций лучше снизить до 60 процентов. А после 50 лет 70–80 процентов вашего

портфеля должны занимать консервативные инструменты.

Главное, о чем следует помнить: с ростом ваших доходов должны в первую очередь расти ваши инвестиции, а не расходы на потребление.

В плане потребления можно будет развернуться лишь тогда, когда ваши инвестиции станут приносить стабильную прибыль.

А в качестве притчи приведу здесь реальную историю, найденную мною в интернете.

Один известный российский актёр вспоминал о своих первых заграничных гастролях. По его словам, в отель их привезли ночью. Номер оказался крохотным. Небольшой диван, шкаф и туалетная комната. Впервые оказавшийся за границей, вчерашний студент не чувствовал себя знаменито-

стью. Ему все казалось восхитительным. К тому же он очень устал и даже не заметил, что в номере нет окон.

Гастролировали всего неделю. Целый день – работа. В номер – только спать. А так как у молодого актера и вещей-то особо не было, то он даже шкафом не пользовался.

«Все это время персонал отеля смотрел на меня как-то странно», – рассказывал актер. Однажды он столкнулся с горничной. Она стала махать руками, говорить: «Биг! Биг!», но актер не знал английского и не понял ее.

В день отъезда он позвал персонал, чтобы сдать номер. И в этот момент произошло удивительное: портье открыл дверцы шкафа и... вошел в него. Оказалось, что это был не шкаф, а дверь. А актер

все семь дней прожил в прихожей огромного люксового номера с панорамными окнами. И просто не знал об этом. Его свитера не мялись. Их не нужно было вешать в шкаф. И он даже не заглянул за эту дверь.

Актёр рассказывал, как в тот момент он сначала засмеялся, а потом заплакал. Он жалел упущенную возможность пожить с комфортом, и смеялся над своими ожиданиями. Он не знал, что заслуживает большего. Он не знал, что надо всегда хотеть больше, чем дает судьба.

Бегать по кругу: работа дом, дом – работа, все равно, что прожить жизнь в прихожей, не подозревая, что совсем рядом есть совершенно другие условия для жизни – «огромные панорамные окна».



Мы заранее довольны тем, что есть. Мы плывем по течению. И когда нас прибывает к берегу, радостно говорим, что именно сюда и хотели приплыть.

Мы уже вспоминали эту фразу – о таком отношении к жизни предприниматель и инвестор, автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки писал: «Когда доходит до денег, единственное, до чего большинство людей могут додуматься, – это вкалывать изо всех сил».

Возможно, инвестиции – тот самый «шкаф», дверь в иную жизнь. И даже если у нас пока нет вещей, чтобы в него повесить, быть может, стоит его хотя бы открыть?

## Глава 21

**Деньги для людей умных  
составляют средство,  
для глупцов – цель.**

*Пьер Декурсель*

Сегодня из уст молодых часто можно слышать: «Я не знаю, чего хочу». О какой «правильной цели» в таком случае может идти речь?

Малкольм Гладуэлл, канадский журналист и социолог, в своей книге «Гении и аутсайдеры» выявил закономерность. История успеха огромного числа легендарных личностей из спорта, бизнеса, и искусства связана с тем, что они провели более 10 000 часов, занимаясь своим любимым делом и развиваясь в этом направлении. 10 000 часов это примерно три

часа в день, без выходных на протяжении десяти лет.

Их целью никогда не были деньги сами по себе. Они просто делали то, что не могли не делать, что хотели делать.

Говорят: «Ваша цель притянет за собой все, что вам нужно от жизни». Именно так и произошло с этими людьми.

Это означает, что если вы выбираете действительно глобальную цель, на уровне предназначения, и если она – только ваша, не родителей, не общества, не навязана друзьями, которые обычно лучше нас с вами знают, как нам жить, то нет нужды даже заморачиваться продумыванием путей достижения этой цели.

Обстоятельства будут складываться таким образом, что вы про-

сто не сможете свернуть с пути.

А как по вашему, цель – путь или пункт назначения?

Когда вы видите цель как пункт назначения, она чаще всего отвечает на вопрос: «Что иметь»?

А когда вы видите цель как путь, вопрос меняется на «Кем быть»? В плане деятельности. И тогда не возникает необходимость по достижении вами этой цели, ставить следующую.

Итак, что же такое эта самая «правильная своя цель»?

Очень просто – это ваше кредо. То, зачем вы здесь. И, конечно же, оно у каждого свое.

«Ваша цель – ваше жизненное кредо, то, от чего душа поет, а разум потирает руки», – определяет жизненное предназначение автор эзотерического учения «Трансерфинг реальности» Вадим Зеланд.

Но как понять, что же это конкретно для вас?

Ни у кого не вызывает сомнение, что состояние «Душа поет, а разум потирает руки» – единство эмоций и разума – естественное состояние ребенка. Поэтому давайте вспомним, что вас увлекало в детстве? Лучше всего анализировать возраст до пяти лет. В тех самых ваших интересах и лежали зачатки ваших талантов. Именно среди талантов и находится кредо каждого человека.

Еще один способ узнать жизненную цель, предназначение – вспомнить вашу потоковую деятельность. Михай Чиксентмихай, психолог, известный по своим исследованиям тем счастья, креативности, субъективного благополучия, автор книги: «Поток: психология оптимального пере-

живания», в процессе написания этого труда задавал всем вопрос: «Где находится творчество?»

Где оно для вас?

Какая деятельность увлекает вас настолько, что вы забываете о ваших базовых потребностях, например, о пище? Какие ваши действия доставляют вам максимальную радость и удовольствие? Что вы готовы делать просто потому, что не можете этого не делать? Для какой деятельности вам не нужна никакая дополнительная мотивация? Делая ЧТО, вы способны забыть о времени?

Очередной способ понять, что же вам нравится делать, в чем ваше кредо – анализ своего сегодняшнего хобби. Сделать это можно на примере чтения книг.

Ведь вы читаете книги?

Обратите внимание, как вы смотрите на происходящее с героями произведений.

Если вы наблюдаете за ними как невидимый участник событий – вы хороший наблюдатель, возможно у вас есть талант к живописи.

О скрытом таланте актера говорит ваше пристрастие вживаться в роль и смотреть на придуманную автором реальность глазами одного из персонажей.

Если вы предпочитаете оставаться в стороне, предугадывая развитие событий, – у вас хорошие аналитические способности.

А если вы становитесь на позицию автора и хотите изменить сюжет – в вас скрыт хороший управленец.

Имеет смысл обратить внимание на то, делитесь ли вы впечатлени-

ями о прочитанном. Если это так, у вас однозначно есть склонность к преподаванию.

Наконец, самый беспроектный, верный, но для некоторых и самый сложный способ определения своего любимого дела – внутренний отклик в теле. У кого-то это холодок или жар в области солнечного сплетения, когда он что-то делает или даже просто слышит, о том, что ЭТО делает кто-то другой. Отклик может ощущаться и как-то иначе. Главное – заметить!

Вспомните моменты, когда вы видели, читали или слышали о человеке, который занимается определенным делом и вам тоже очень хотелось быть в этой роли. Но каждый раз, чувствуя внутренний отклик, вы говорили себе: «Нет. Для меня это просто нереально! К со-



жалению, у меня нет к этому способностей». Вспомнили? Именно такой отклик, полный эмоций, страхов и желаний указывает на ваши врождённые таланты.

На пути поиска правильной цели существуют несколько крупных камней преткновения, способных свести на нет все ваши старания:

- Иногда кажется, что бизнес на хобби – это и есть дело вашей жизни. Но хобби чаще всего отражает лишь направление для развития сильных сторон личности, а вовсе не предназначение.
- В поиске цели жизни следует обращать внимание на свои сильные стороны, врожденные таланты. Но нужно помнить, что сильные стороны – это не навыки и умения, а врожденные

качества. Например, умение хорошо торговаться – это навык, которому можно научиться, а умение находить с людьми общий язык – сильная сторона. Привитые черты характера отличаются от естественных присутствием в них элементов самоконтроля. Человек может никогда не опаздывать на деловые встречи и при этом быть весьма рассеянным в обычной жизни, когда контроль выключается.

- Ваша деятельность должна приносить пользу обществу. Какое бы удовольствие вы не получали от того, что вы делаете, если плоды вашего труда не нужны никому кроме вас, никто не будет вам платить.
- И наконец, не обманывайте себя:

– Любимым делом не зарабатываешь! – Да, если не брать на себя ответственность.

– Здесь я просто зарабатываю деньги, а «отдавать» миру буду в другом месте... – Возможно, но лишь на короткий срок «арендных отношений».

– Я занимаюсь не «своим делом» ради семьи, детей... – Раздвоение личности никогда не приносило добра.

Перед самой смертью, лежа больничной койке, один из самых богатых людей современности Стив Джобс говорил: «Можно найти и купить материальные вещи. Но есть одна вещь, которую нельзя найти и купить, когда она потеряна, – нельзя купить жизнь».

## Глава 22

**Прежде, чем спорить,  
давайте считать.**

*Готфрид Вильгельм Лейбниц*

Человеческая психика – штука тонкая. Помимо сознательной части разума, природа дала нам еще и подсознание, способное поставить палки в колеса самой лучшей телеги. Где тонко, там и рвется. Многие наши материальные проблемы связаны с неосознаваемыми нами способами нашего реагирования на реальность.

Зачем далеко ходить. К примеру, пенсионные накопления. Почему многим так трудно заставить себя в молодости подумать о своем будущем? Да потому, что мы не идентифицируем будущего себя с собою настоящим. Для

нас «будущий я» то же самое, что чужой человек, в лучшем случае, знакомый. Зачем нам заботиться о благосостоянии неизвестной нам личности?

Силами эволюции наш мозг устроен так, что сиюминутное небольшое вознаграждение мы ощущаем как большую ценность, нежели что-то значительное, но обещанное в далеком будущем.

Человек каменного века всегда предпочитал маленький кусок мяса сейчас обещанию получить половину слона через семь лун. Он просто мог не дожить до назначенного срока.

Именно этими особенностями используются банки, предлагающие потребительские кредиты в торговых центрах. В момент ажиотажного желания получить вожделенный товар, мы на фи-

зиологическом уровне оказываемся неспособными просчитать последствия. Да и страдать в будущем придется кому-то совершенно другому, не тому, кто я сейчас.

Последствиями такого нашего поведения является тревожность и дискомфорт. Ведь где-то в глубине сознания, мы понимаем, что будущее рано или поздно наступит и нам придется отвечать за свои действия. Осознанный дискомфорт – есть чувство вины и стыда за то, что мы сделали.

Единственный способ предотвратить подобную ситуацию – считать последствия заранее.

Откройте пенсионный счет или воспользуйтесь любым другим инструментом, предполагающим пенсионное инвестирование, и перечисляйте туда средства ав-

томатически, скажем, с каждого поступления на банковскую карту.

Неожиданно положительный эффект в этом плане может дать приложение AgingBooth, искусно состаривающее ваши лица в социальных сетях. Видя себя немощным стариком, мы способны очень быстро начать думать о своем благополучии в этом возрасте.

Любые инвестиционные отчисления, переведенные в автоматический режим, уменьшат ваши условно свободные денежные средства. И искушение потратить их на что-то незапланированное так же уменьшится.

Слово «условно» перед словами «денежные средства» стоит неслучайно. Еще одна особенность нашей психики в том, что видя

крупную сумму на счету в день зарплаты, нам кажется, что мы можем купить себе все. В этот момент мы вдруг забываем о реальной стоимости денег, забываем об инфляции, росте цен, о своих обязательствах. И эта обычная сумма, которую мы, возможно, с трудом растягивали с прошлой зарплаты, нам почему-то снова кажется большой и вполне достаточной для незапланированных покупок.

Именно из-за этой особенности многие в день зарплаты тратят треть своего месячного дохода, а прибыли супермаркетов регулярно вырастают два раза в месяц.

Следует оговориться, что описанное верно для безналичных средств. Наличные, полученные крупными купюрами, имеют шанс быть в большей сохранности, нежели та же сумма, полученная



мелочью. Почему-то мы думаем, что пятитысячная купюра ценнее пяти купюр по тысяче рублей. С такими деньгами психологически расставаться значительно труднее, чем с виртуальными денежными средствами.

Выход из ситуации – начните вести бюджет. За день-два до зарплаты рассчитайте, сколько вам необходимо на обязательные платежи. Подкорректируйте платежные поручения по их автоматической оплате. Ведь вы уже составили такие платежные поручения?

И, в идеале, не носите с собой кредитные карты. А в магазин, предварительно написав список необходимых покупок, возьмите чуть больше той суммы наличных, что у вас получилась в итоге списка.

Можно возразить: «А как же тогда научиться не бояться денег, доверять себе, если не позволять себе даже просто присутствия крупной суммы денег в кошельке»?

Ответ таков: эти рекомендации – не истина в последней инстанции и у каждого есть своя голова на плечах, как и свой доход и своя жизнь. Да и почему не позволить себе? Просто возьмите самую крупную купюру наличными, положите ее отдельно от остальных и назначьте неприкосновенным запасом. Мы тренируем наши мышцы в тренажерных залах, почему бы нам не потренировать нашу силу воли в гипермаркетах? О возможных последствиях все предупреждены.

Еще одна, но далеко не последняя особенность нашей психики

в том, что с увеличением дохода тут же возрастают наши потребности. Здесь, помимо желания сейчас же получить вознаграждение (мне повысили зарплату – я молодец!), подсознание создает для нас еще одну ловушку. Мы начинаем сравнивать. Причем сравниваем себя с людьми, на наш взгляд, имеющими именно такой доход, какой, теперь имеем и мы. «Он себе может позволить. Чем я хуже»?

Во-первых, это может быть полной иллюзией. Сегодня многие живут напоказ, причем делают это в кредит. У вас уже есть хорошая квартира, прекрасная машина и т. д. и т. п. Подумайте, действительно ли вам нужна квартира большей площади? Кто будет ее убирать? Вы наймете помощницу? Это чужой человек в доме, и ей тоже

придется платить. Справитесь ли вы с обслуживанием новой, более дорогой машины? Помимо цены за автомобиль, в недалеком будущем вам придется платить возросшие суммы страховки, налога, технического обслуживания. Быть может, вы хотите просто пустить пыль в глаза вашим соседям, коллегам, друзьям? Самому себе, наконец. А ведь можно было бы инвестировать эти средства и сократить путь к своей финансовой независимости.

Возможно, лучшей стратегией станет заранее запланировать себе несколько из трат, к которым вас может «принудить» ваше подсознание. Так сказать, разрешить себе их. Пусть это станет вашим вознаграждением за что-то действительно важное. Предположим, вы удержались от покупки пятой

шубы в кредит. Все равно ведь носите только одну.

Приводить конкретные примеры с цифрами не имеет смысла. Одна и та же сумма для кого-то предел мечтаний, а для кого-то — жизнь на уровне бедности.

Главное, что теперь вы знакомы с трюками, что может проделывать ваша психика. Теперь, возможно, прежде чем спорить о необходимости той или иной покупки или надежности того или иного вложения, вы просто будете считать...

## Глава 23

### **Кредиторы отличаются лучшей памятью, чем должники.**

*Бенджамин Франклин*

- Кредит брала?
- Брала...
- Возвращать надо?
- Ну, надо...
- Надо без ну, если ты не хочешь проблем с судом, полицией и другими многочисленными службами правопорядка.

Кризис, невыплаченная или пониженная зарплата, болезни детей и родственников, бегающий на сторону муж – дальше можете подставлять свои варианты... И все это – у двух третей населения нашей страны. Но коллектор – со-

трудник агентства по взысканию долгов – приходит не ко всем.

За почти двадцатилетнее существования на российском рынке коллекторские услуги впервые узаконены с 1 января 2017 года. Нет, конечно, это не означает, что раньше сбором долгов занимались исключительно криминальные структуры.

Под словом «коллекторы» до недавнего времени подразумевались не столько сотрудники агентств, сколько сотрудники тех организаций, которые выдавали кредит. Это мог быть, банк, микрофинансовая организация, кооперативное товарищество, да мало ли людей в России зарабатывают себе на жизнь одной из древнейших профессий – ростовщичеством? А уж кого ростовщик пошлет к тебе домой забрать ссуженные

под процент средства, одному ему только и известно.

В 2015 году количество «черных» коллекторов в 22 раза превышало количество «белых». Так называемыми «черными» коллекторами были небольшие организации, сотрудниками которых часто являлись бывшие работники силовых структур. Мелкие банки продавали им долги, которые не могли взыскать сами. Условия работы этих организаций никем и ничем не регламентировались, а как говорится, что не запрещено, то разрешено.

Сегодня, если пришедший к вам коллектор начинает свой разговор с угроз и давления, знайте, к вам пришел уже даже не «черный» коллектор, а просто бандит. Срочно звоните в полицию и пишите заявление в прокурату-



ру. С вступлением закона о коллекторах в силу банки обязаны обходиться только теми коллекторскими агентствами, которые официально зарегистрированы и внесены в государственный реестр. По новым правилам, применение психологического давления, угроз для взыскания долга запрещено в принципе. Нельзя наносить вред и имуществу должника. Время возможного общения коллектора с должником ограничено дневным и рабочем временем. Количество звонков в день ограничено. За нарушения правил предусмотрены немалые штрафы и исключение из реестра.

Ваш кредитор обязательно должен был сообщить вам по почте о передаче долга на взыскание коллекторам. Если вы такого уведомления не получали, а к вам

уже стучат в дверь – вы можете отказаться общаться с ними, это незаконно.

Когда коллектор звонит по телефону, прежде всего, узнайте, есть ли договор между банком и агентством на передачу долга. Об этом можно узнать в банке или организации, где вы брали кредит. Эта мера подстрахует вас и от попадания в руки бывших «черных» коллекторов. Они все еще встречаются. Удостоверьтесь, что звонит именно сотрудник коллекторского агентства. Спросите его фамилию и имя, полное наименование агентства. Это может вам понадобиться, если решите подать жалобу на конкретного сотрудника.

Самое главное, не паникуйте! Настоящий коллектор не только не намерен конфликтовать, но и может оказать содействие

в поиске выхода их сложившейся ситуации. Например, составить приемлемый для вас график погашения задолженности. Договорить о списании пеней. И, конечно же, не потребует вернуть всю сумму до понедельника.

Постарайтесь записать на диктофон разговор с коллектором. По закону, коллекторская фирма обязана сама вести и хранить в течение трех лет все записи переговоров. Но всегда есть вероятность, что коллектор будет фиксировать далеко не все разговоры. Человеческий фактор еще никто не отменял.

Понятно, что вы не хотите встречаться с коллектором лично и даже его номер телефона внесете в «черный список». А зря. Личное общение всегда помогает добиться большего понимания, а зна-

чит – больших взаимных уступок, а откладывание решения проблемы только усугубит ее. Ведь проценты по кредиту продолжают расти...

Даже закон о банкротстве не означает, что взятый кредит не придется отдавать. Если вы объявляете себя банкротом, вам или вашему бизнесу назначат человека, который будет управлять оставшимися средствами, имуществом, так чтобы вернуть задолженность. В лучшем случае банк аннулирует проценты за кредит. Только и всего.

Если к вам пришел коллектор, уже нет смысла бежать в банк за отсрочкой. Момент упущен. Долг продан, и вы только потратите время.

Но если вы представите коллектору доказательство плачевно-

сти своей жизненной ситуации, а главное, что вы ищете выход из нее, к примеру, покажете справку с биржи труда, коллектор может предоставить вам отсрочку.

Итак, если коллектор уже звонит в вашу дверь:

- Не паникуйте! Помните бывшие «черные» коллекторы (а сегодня просто бандиты) будут делать все, чтобы довести вас до состояния стресса, чтобы вы не спрашивали никаких документов, а просто несли деньги. Если это так, немедленно звоните в полицию.
- Впустить или нет? Выбор за вами. Можете говорить и на лестничной площадке.
- Помните, если вы не открыли дверь, и ее угрожают взломать, немедленно звоните в полицию (в какой бы форме не находи-

лись те, кто уже стоит за дверью).

- Спросите документы, подтверждающие, что пришедший – сотрудник коллекторского агентства и представляет интересы банка. Если такие документы не предоставили, звоните в полицию.
- Прямо в его присутствии позвоните в банк и узнайте, действительно ли ваш долг передан коллекторам, и если да, то как называется агентство. (Это лучше сделать еще на этапе телефонных переговоров).
- К работе с должником запрещено привлекать более одного коллектора. Если к вам пришли вдвоем или втроем – это незаконно, жалуйтесь.

Конечно, лучше не доводить ситуацию до прихода коллекто-

ра вообще. Тем более, что играть или нет шахматную партию с финансовыми структурами – только ваш выбор. Лучший вариант – не хотеть и просто не брать кредит. И попрошу не хихикать над этой рекомендацией. Третья шуба или десятое платье не стоят нервов потраченных на общение с наисветлейшим из коллекторов.

Айфон и андроид функционально практически одинаковы, а машина вполне может служить пять-десять, а не два года. Не хотеть – не означает «затянуть пояса» или срочно менять работу или искать нового мужа побогаче. Не хотеть – означает наконец-то вернуться к себе, выйти из навязанной гонки «за приз зрительских симпатий». Попробуйте хотя бы какое-то время просто быть собой, а не казаться суперсветской

львицей, счастливейшей из жен олигархов, наикрутейшим мачо и т. д. и т. п. Да просто попробуйте делать поменьше импульсных покупок.

«Люди рабы своих вещей. То, что ты имеешь, в конце концов имеет тебя и становится твоим хозяином», – говорит герой культового романа Чака Поланика «Бойцовский клуб». Вы можете с этим поспорить?



## Глава 24

**Есть два способа стать счастливым: ограничить свои потребности или увеличить свои возможности. Мудрый человек делает и то и другое.**

*Бодо Шефер*

Сегодня чаще говорят про увеличение возможностей, так как ограничивать свои потребности просто никто не хочет. По данным ряда исследования, более 40 процентов россиян в принципе не готовы сократить свои расходы. Из трети опрошенных, что готовы к ограничению себя в средствах, каждый пятый отмечает, что может потерпеть и сократить свое потребление максимум на год-два...

Можно объяснить это привычкой. Длительно находясь в определенном, стабильном состоянии, человек начинает принимать это как норму – то, от чего можно оттолкнуться и взять что-то еще, если захочется, но уж никак не терять. Люди говорят: «Выходить из зоны комфорта против своей воли? Увольте меня от этого. Если меня вынуждают, я должен знать, на каком основании это происходит».

Можно сослаться на психологию безудержного потребления, постепенно пускающую свои корни в России.

А можно вспомнить древнюю истину или восточное проклятие – «Не дай бог жить в эпоху перемен». Ведь именно во времена перемен в человеческой психике происходит нарушение смы-

словых и ценностных установок, формирование новых моральных и нравственных способов реагирования на происходящее. Проще говоря, деньги остаются только у того, кто к этому готов.

Часто на вопросы: «Почему вы не инвестируете?»; «Почему у вас нет финансового плана?» и тому подобные, можно услышать в ответ: «Мой доход столь мал, что его не хватает для покрытия самых необходимых расходов». Но если и дальше так рассуждать, вашего дохода всегда будет недостаточно для инвестиций и сбережений. Статистически доказано, что расходы и потребности растут вместе с доходами. Так устроен человек. Человек, не дающий себе труда подумать о завтрашнем дне. Человек, сконцентрированный на идее «не быть, но казаться».

А ведь и из самого маленького заработка можно отложить десять процентов для формирования пассивного дохода в будущем.

Можно ли что-то изменить? Конечно. Чтобы стать мудрецом, сегодня не нужно уходить в монастырь, ждать, когда ваши волосы покроются сединой, а кожа морщинами. Достаточно лишь оценить реальный вес некоторых возможных потерь для вашей жизни. К примеру, вы сможете прожить без устриц и фуа-гра? А стоит ли переживать из-за возросшей цены на колбасу, если вы давно хотели стать вегетарианцем? Многие ли из россиян знают реальную разницу между пяти- и четырехзвездочным отелем за рубежом? Так почему бы не сэкономить на поездке?

После оценки возможных потерь и выделения значимого для себя списка можно приступить к написанию личного финансового плана. Тогда будет значительно легче отказаться от чего-то второстепенного в пользу получения более значимых для себя результатов в жизни. Достаточно просто иметь здравый смысл и быть реалистом.

Вот несколько конкретных рекомендации по экономии денежных средств:

- Рассчитайте, сколько стоит час вашего времени. Всякий раз порываясь что-то купить не особо нужное, подумайте, сколько часов (дней, недель) вам придется работать, чтобы оплатить эту вещь.
- Автоматизируйте традиционные накопления (на отпуск,

на конкретный предмет мебели, на ремонт...). Пусть «отчисления» на эти цели происходят сразу при поступлении доходов. Возможно, вы даже забудете, что сделали такие поручения, тем приятнее будет обнаружить кругленькую сумму на счету. А уж как вырастет ваша самооценка...

- Используйте специальные приложения для контроля расходов.
- Поставьте энергосберегающие лампочки. Счета за электричество вас приятно удивят.
- Если вы покупаете свежие продукты в супермаркетах – ходите туда после 21:00. Большие магазины в это время часто предоставляют хорошие скидки.
- Если вы сомневаетесь в необходимости конкретной вещи – отложите решение о ее покупке

до завтра. «Утро вечера мудренее» – народная мудрость.

- Идите в магазин со списком необходимых покупок. Старайтесь делать это один-два раза в неделю, не чаще.
- Откройте поисковик и наберите: «Экономия денег в...» той области, где вам необходимо сэкономить. Вы найдете огромное количество весьма толковых советов и лайфхаков.

## Глава 25

**Говорят, что деньги – корень  
всякого зла. То же самое  
можно сказать о безденежье.**

*Сэмюэл Батлер*

Вы не можете отправить вашего сына учиться за границу. У вас нет на это денег. Кто в этом виноват?

Несправедливая система распределения благ? Карма, по вине которой вы родились именно в этой стране?

Родители, что не заставили вас в юности доучиться и получить хорошее образование? Вы сами, так и не сумевшие за всю жизнь создать себе финансовую независимость?..

Да почему вообще кто-то должен быть виноват?

Наша психика устроена так, что



чувство вины для нас непереносимо. Мы выстраиваем массу изоциренных защитных механизмов, чтобы не чувствовать себя виноватыми. Поиск виноватого – первый порыв в любой сложной ситуации.

Хороший вариант перенести ответственность на кого-то, кто не сможет доказать свою невиновность. Еще лучше – на что-то, что всеми однозначно признается плохим.

Сложилось так, что этим «корнем всякого зла» назначили деньги.

Обратимся к самому популярному на сегодня источнику информации, к Википедии.

Деньги – эквивалент, служащий мерой стоимости любых товаров и услуг, способный непосредственно на них обмениваться.

Стоп! Так что, во всех наших бедах виноват какой-то там эквивалент?

В этой книге уже не раз говорилось о деньгах как о мериле ценностей. Причем не только материальных.

Но если деньги – пропустим длинную цепочку смысловых умозаключений – мера проявления любви, то что есть безденежье? Мера отсутствия любви? Как можно измерить то, чего нет? А уж обвинить в чем-то то, чего нет, в принципе невозможно.

Именно из-за безденежья распадаются браки. Из-за безденежья люди идут на преступления. Из-за безденежья откладывают на потом свою жизнь, не реализуют себя.

«Синдром отложенной жизни» –

термин, прочно обосновавшийся в кабинетах психологов. Мы о нем уже говорили.

«О какой самореализации может идти речь, надо деньги зарабатывать!»! «Мне уже тридцать (сорок, пятьдесят) я должен обеспечить семье безбедное будущее».

А нужно ли вашим детям будущее, в котором не будет воспоминаний о теплых семейных вечерах, о совместных лесных прогулках, о рыбалке с отцом? Будущее, в котором не будет вас?

Молодость ко всем своим чудесным преимуществам добавляет один непоправимый недостаток – неправильную оценку времени.

В детстве мы сражаемся за родительское внимание и любовь с их работой. Фраза «Это же все для тебя» – почему-то не согре-

вает так, как подоткнутое с материнской любовью одеяло.

Подрастая, мы сами начинаем выставлять свои границы, оставляя право на самостоятельную жизнь, избегаем общения с родителями, видя в нем лишь попытку контроля. Впереди еще целая жизнь, успеется!

Заимев своих детей, мы судорожно стараемся исправить ошибки наших родителей и обеспечить своим детям лучшее будущее. Но вот странность – делаем точно то же самое, что делали наши родители.

Так устроена наша психика: мы копируем модель поведения, а не следуем теоретическим инструкциям и проповедям. А обида за «одинокое детство» уже прочно сидит в нашей душе и дне позволяет хотя бы сейчас наладить сер-

дечные отношения с пожилыми родителями.

Что важнее – лишние метры жилой площади или лишний разговор по душам с сыном? Пока он еще ждет этого разговора... Что лучше расскажет о вашей любви к дочери – семейный вечерний костер на даче или купание в бассейне пятизвездочного отеля?

Вы можете всю жизнь прожить в погоне за деньгами, работая на самой доходной, но нелюбимой работе. Выстроить для себя и близких максимально комфортное существование и ни секунды не быть счастливым. А в моменты ссор (все мы просто люди) «выплевывать» человеку, бывшему с вами все это время, обвинения в бездарно растроченной жизни – из-за него (нее).

Однако без денег вы можете никогда так и не узнать, в чем были ваши истинные таланты. Чтобы узнать о своих способностях к чему-то, надо, как минимум, попробовать себя в этом деле. А это стоит средств. Это нематериальные вложения в себя. Их, скорее всего, невозможно предъявить соседям, как признак вашей успешности.

Что же делать?

Искать золотую середину. Хотя бы иногда предпочитать материальному комфорту душевное тепло. Иногда вспоминать, что вы живой, теплый человек с душой внутри, а не машина по зарабатыванию денег.

Да, это рискованные инвестиции. Но без них вся жизнь рискует превратиться в болото неиспользованных возможностей.

«Чем больше скупость, тем боль-

ше жестокость», – писал Франческо Петрарка. Возможно, речь шла вовсе не о деньгах. Но если все же о них, то «Рождественская песнь в прозе» Чарльза Диккенса – лучший пример крайнего варианта увлеченности материальностью жизни.

Деньги – лишь энергия. Знак этой энергии, положительный или отрицательный, мы добавляем сами.

## Глава 26

**Все преимущество иметь  
деньги заключается  
в возможности ими  
пользоваться.**

*Бенджамин Франклин*

«Как я устала...», – очередной раз повторила Лида. Она уже раза три произнесла эту фразу, рассеянно перелистывая новый журнал по инвестированию. Лида не могла понять причину этой усталости. От серости за окном? От необходимости принимать решения? От боли в спине и нежелания вставать по утрам? Или же это – усталость от отсутствия желаний?

Отдохнуть можно от всего, отключиться, оторваться, уехать, забыться, сбежать. Но как сбежать от себя? Как отдохнуть от собст-



венных мыслей? Где та таблетка, рецепт, тренинг, терапия, способная вернуть вкус к жизни, свежесть восприятия?

Часто, ставя амбициозные финансовые цели, работая над их достижением, мы упускаем момент, когда забываем, ради чего была поставлена эта цель. На что нам были нужны эти деньги. Ну не ради же самих денег, в самом деле? Даже не забываем, а просто перестаем этого хотеть.

Описанные симптомы – яркий пример стресса, связанного со стремлением заработать побольше денег, да любого профессионального стресса.

Непростые цели не просто достигать. Мы живем в реальном мире, где вполне могут возникнуть проблемы и неприятности.

По началу, встречаясь с ними, мы испытываем ощущения возбуждения, тревоги, болезненной активности, нам становится труднее работать и общаться, но мы преодолеваем это состояние и продолжаем работать.

Преодолеть первую фазу стресса не так сложно. На этой стадии еще помогают такие простейшие средства расслабления как правильное ранжирование рабочего времени, прослушивание трансовой музыки, занятия йогой, шоколад...

Однако дальнейшая борьба со стрессом должна учитывать его более глубокое проникновение в организм человека на психофизиологический уровень. Две основные реакции, унаследованные нами от животного мира, – «бей»

и «беги», основаны на выбросе гормонов, количество которых даже под воздействием самой расслабляющей музыки снижается слишком медленно. Угроза «быть съеденным» (диким зверем, конкурентом или начальником) давно прошла, а мы продолжаем стискивать кулаки, играть желваками, неосознанно рвать на себе волосы. Биохимическая реакция, вызванная гормоном кролика, продолжается.

Наш «богатый внутренний мир» не дает нам расслабиться. Мы предпочитаем вновь и вновь «пытать» себя и переживать стресс.

Для восстановления спокойствия на этой стадии утренней медитации недостаточно. Здесь хорошо помогают любые активные виды спорта продолжительностью не менее сорока пяти минут.

Только через сорок пять минут интенсивных физических нагрузок в теле человека начинается выработка гормона радости – серотонина. Что поделаться, физиологию еще никто не отменял. В вопросе заложен ответ. Бей и беги. Энергия, мобилизованная стрессовым фактором, какой бы он ни был, должна быть отработана.

Если вы считаете траты на тренажерный зал, бассейн, танцы или иные активные виды сбрасывания напряжения излишними, вы долго не протяните. Ваше физическое состояние тут же отразится на эмоциональном, а хорошо работать в плохом настроении еще никому не удавалось. Вернее удавалось ценой невероятных энергетических затрат с вполне конкретными негативными последствиями для организма.

Чаще всего в современном мире наследственную стратегию «бей или беги» реализовать не удастся. И в момент стресса мы вынуждены быть корректными и выдержанными. То, что в это время происходит внутри человека, никого, кроме него не интересует. А в нем вторая стадия стресса – борьба или внутренний конфликт, выражающийся в попытке организма и психики справиться с возрастающей нагрузкой, переходит в третью стадию – истощение. И «в борьбе со стрессом побеждает стресс».

Странно, но далеко не все на этой стадии стресса вспоминают об одном из самых легких способов от него избавиться. «Если вы в состоянии устранить проблему с помощью денег, значит, проблемы у вас нет», – говорит амери-

канский бизнесмен, автор многочисленных книг по маркетингу Харви Маккей.

И это чертовски верно!

Если же мы и здесь предпочитаем экономить, то часто перед отпуском мы ловим себя на том, что ощущаем одышку, непонятное мышечное напряжение, повышение кровяного давления, нарушение сна, раздражительность и прочие отрицательные симптомы. Это означает, что стрессовое воздействие пробралось еще глубже в наш организм. И затрагивает уже не только эмоциональную сферу, но и собственно наше тело, физиологию.

Мы перестаем воспринимать внешние негативные воздействия как стрессовые. Кажется, все в порядке вещей. Орущий начальник (боже упаси от его уров-

ня ответственности), хамоватые подростки на улицах (у них такой возраст...), подрабатывающая по вечерам пилой жена (устала, голова болит...). Такое восприятие является определенным уровнем психологической защиты, проявляющимся через вышеописанные психосоматические симптомы. Что, в свою очередь, есть вторичный стресс для организма, который напрямую ведет к соматическим заболеваниям.

То есть человек, будучи предрасположен к таким недугам как бронхиальная астма, диабет, язва желудка, ведя размеренный, здоровый образ жизни, может и не заболеть. Если же он постоянно подвергается стрессовым воздействиям, отвертеться не удастся.

Способов борьбы со стрессом на сегодняшний день существует

масса. Активный спорт и дыхательные практики – лишь капля в море возможностей. Вот еще несколько рекомендаций:

- Забудьтесь в развлечениях. Если вы попали под внешнее воздействие, приведшее к стрессовому состоянию, отвлекитесь, занявшись любимым развлечением или игрой. Погрузитесь в него с головой. Чем увлекательнее ваше времяпрепровождение, тем лучше. Устраните напряжение с помощью азартного возбуждения и веселья.
- Поиграйте с домашним животным. Исследования показывают, что общение с животными, живущими у вас в доме, понижает кровяное давление и успокаивает сердцебиение. Иначе говоря, это вас расслабляет. Но



что еще более интересно, под «домашними животными» подразумеваются не обязательно «четвероногие друзья». Наблюдение за аквариумными рыбками, по словам специалистов, приносит такой же успокаивающий эффект.

- **Пойте.** Пение – одно из самых успокаивающих занятий на свете. Счастливый человек поет от радости. Если вам грустно, вы, вероятно, напеваете блюз. Когда вы поете, вы даете выход своим эмоциям, открываете душу всему миру. Так что, где бы вы ни находились – в компании друзей или в кабинке душа, – распевайте свои любимые мелодии, наполняя песней свою жизнь.
- **Обсуждайте свои проблемы с окружающими.** Если вас бес-

покоит какой-то человек, обсудите с ним общие проблемы. Постарайтесь вместе подумать над их разрешением. Если вы не можете разговаривать с этим человеком, поговорите с кем-нибудь еще. Обсуждение проблем вслух способствует их скорейшему разрешению и облегчает борьбу со стрессом.

- Ничего не делайте. Этот вариант близок к медитации. Не делайте ничего – абсолютно ничего. Смотрите на голую стену. Очистите мозг от всяких мыслей. Не позволяйте сформироваться ни единой мысли. Боритесь с каждой мыслью, вторгающейся в девственную чистоту вашего сознания. Через пятнадцать – двадцать минут вы почувствуете невероятную расслабленность.

- **Творческая лень.** Правила творческой лени просты. ЛениТЬся надо на сто процентов. Постарайтесь ни о чем не думать и ничего не делать одновременно. ЛениТЬся без колебаний и угрызений совести. Можно перед творческой ленью загрузить мозг информацией по важной для вас творческой проблеме. Но не стоит думать о проблеме во время самой лени. При соблюдении этих правил, творческая лень станет для вас прекрасным источником новых, креативных идей и решений, а также прекрасным способом восстановления сил. Главное, не путать творческую лень с обычной ленью.
- **Правильный сон.** Интересный метод отдыха использовал в своей практике великий уче-

ный и художник Леонардо да Винчи. Заложенный в нем творческий потенциал был настолько велик и так просился наружу, что тратить время на сон ему было откровенно жаль. Посему он разработал собственную систему сна, по которой ложился отдыхать каждые четыре часа. Причем спал он ровно 15 минут, не больше и не меньше. Такое расписание оставляло массу времени для творчества и позволяло всегда находиться в тонусе. Общей сложностью Леонардо да Винчи спал полтора часа в сутки, и ему этого вполне хватало.

Впрочем, ваш способ борьбы со стрессом может быть сугубо индивидуальным. Но опыт других людей не помешает.

Вот чего не стоит делать точно, так это шопинговаться.

Сегодня некоторые консультанты ставят шопинг (shopping) на одну ступень с такими методами борьбы со стрессом как психотерапия и медитация. И это большая ошибка.

Почти на каждой странице глянцевого журнала читаешь «Сделайте себе подарок...», «Снимите усталость и стресс в ...», «Наши грандиозные скидки позволят вам забыть о....».

Забыть о лимите кредитной карты? О том, что домашний кинотеатр с габаритами портового склада появился не по взмаху волшебной палочки и должен быть отработан?

С жалобой на стресс все чаще приходят «кредитоманы», набравшие ссуд на мобильные телефо-

ны, автомобили и новую мебель. И если вы экономите на походах в тренажерный зал, то снятие стресса в гипермаркете – точно не ваш метод.

В нынешних условиях тотального «бизнеса на усталости», когда даже жрицы любви предлагают себя в контексте избавления от стресса, «страстная, красивая и ненасытная избавит вас от усталости и стресса», такой способ расслабления как шопинг может быть рекомендован лишь вкупе с длинным перечнем противопоказаний.

## Глава 27

**Не переживать из-за денег – почти то же самое, что не переживать из-за смерти.**

*Марио Пьюзо*

Если до сих пор речь в этой книге шла о стрессе от процесса добывания денег, имеет смысл сказать о еще одной разновидности неадекватной реакции на реальность. Вернее, на деньги в нашей реальности.

Когда вы болеете, вы обращаетесь к врачу. Как правило. Длительное отсутствие денег, неспособность удовлетворить свои насущные потребности – тоже заболевание. И оно так же требует лечения.

Иногда, бедность, а у этого заболевания именно такое название,

принимают за высокодуховный и высокоморальный способ жизни. Мол, «не хлебом единым...».

Однако это лишь еще один способ нашего разума обойти травмирующее детское переживание, сохранить нетронутой глубинную негативную установку о деньгах.

Если вы будете делать вид, что проблемы не существует, к сожалению, она от этого не исчезнет. И, как выясняется, одна из ее причин – гордыня, причем – не в традиционном ее понимании.

В древнеиндийском эпосе Махабхарата гордыня определена, как ощущение внутреннего превосходства над другими или, наоборот, принижение себя. То есть, это не только покровительственное отношение к другим и отношение свысока, но и работа без



меры. Не только чувство собственной важности и унижение других, но и унижение себя через принятие на себя непосильного труда. Не только неблагодарность и игнорирование «малых» людей, но и ощущение собственной ничужённости, недостаток самоуважения.

Причина бедности – вовсе не во внешних обстоятельствах, а в вашем отношении к этим обстоятельствам.

Поначалу в это бывает трудно поверить. Приходится не единожды наступать на одни и те же грабли в виде собственного обесценивания.

Низкая самооценка является обратной стороной непомерной гордыни. Вы бедны, потому что не хотите быть богатым. Только когда вы взглянете правде в глаза,

вы сможете вернуть контроль над своими деньгами.

Сегодня быть бедным так дорого, что вы вряд ли можете себе этого позволить.

Начнем с самого простого – вашего внешнего вида. Впечатление о человеке у нас складывается за

первые тридцать секунд визуального контакта. За это время оценить ваши профессиональные или душевные качества никто не сможет. Но вот сделать определенный вывод о вашем отношении к себе – возможно.

Принимают по одежке. Так всегда было и так будет. Вне зависимости от духовности или бездуховности общества. Так устроена человеческая психика. И что самое неприятное, исправить это первое впечатление, основанное исключительно на внешних дан-

ных, очень трудно.

Если вы хотите поправить ваше материальное положение, вам точно нужна хорошо оплачиваемая работа. Любая встреча с работодателем упрется в ваш внешний вид.

Говорите, что хорошо выглядеть можно и в недорогой одежде, если за ней правильно ухаживать? Верно. Но и этот правильный уход обычно тоже стоит немаленьких денег. Химчистка, а не стирка. Минимум высококачественное средство для ухода за тканями.

Но не это главное. Важно ваше самоощущение в этой одежде, когда вы в ней приходите на собеседование. Сможете вы произвести впечатление дорогостоящего специалиста? Сможете преподнести себя так, чтобы из очереди вам подобных, а на хорошо оплачива-

емую вакансию обычно есть очередь, выбрали именно вас? Второго шанса может и не быть.

Исследуем невыгоды бедности дальше.

Чтобы хорошо зарабатывать, нужно быть здоровым. Долго ли бы будете таковым, питаясь дешевыми, некачественными продуктами? «Роллтон» и фастфуд за полгода приведут ваши желудок и печень в плачевное состояние. И тогда отдельной статьей расхода в вашем бюджете станут врачи и лекарства. Болеть сегодня – недешевое удовольствие.

Наконец, профессиональное развитие? Ведь вы же не захотите застрять на самой низкой должности?

Да, бюджетное, то есть бесплатное для учащихся, образование существует. Но в нашей стране

получить его можно лишь однажды. За все последующие попытки и повышения квалификации вам придется платить.

Как ни крути, а бедность сегодня – штука крайне дорогостоящая. Впрочем, как и всегда. «Скупой платит дважды» – народная мудрость. Бедный платит больше – добавим мы.

## Глава 28

**На деньги надо смотреть свысока, но все-таки при этом не следует терять их из виду.**

*Жак Превер*

Возможна ли жизнь без денег?

Как ни парадоксально, но примеры успешного полного отказ от их использования существуют.

70-летняя жительница Германии Хайдемари Швермер, педагог и психотерапевт по профессии, в 1994 закрыла все свои банковские счета, раздала деньги и имущество и вплоть до своей смерти утверждала, что стала гораздо счастливее. Хайдемари Швермер обходилась без денег почти двадцать лет и умерла в марте 2016 года.

В течении этих лет Швермер

путешествовала по миру, писала книги, читала лекции, рассказывая всем о своем опыте, за все необходимое для жизни расплачиваясь «по бартеру» своим трудом, за приют – работами по хозяйству, за еду – уборкой в супермаркетах, за услуги парикмахеров – выгуливанием их собак...

Первоначально она планировала продержаться без денег один год, но опыт оказался таким успешным, что Хайдемари решила больше никогда не возвращаться к прежней жизни. «Я заметила, что деньги нужны мне все реже и реже», – вспоминала она. «Мне не хотелось жить по-старому», – объясняла она.

Она создала организацию, помогающую местным жителям менять простые услуги, такие как уборка по дому или присмотр

за детьми, на продукты и вещи. Во время финансового кризиса в Европе с ростом движений социального протеста у эксцентричной чудачки, прозванной «Deutsche Welle» немецким «курьезом», появилось много заинтересованных слушателей и последователей, готовых «расширить сознание» путем хотя бы временного отказа от денег.

Конечно, этот пример не единственный. В той или иной мере многие европейцы, да и наши соотечественники пробовали жить без денег. Месяц, год.... Их целью было избавление от излишнего давления социума с его правилами и требованиями, желание приблизится к себе, стать более целостными.

Социальное явление под названием дауншифтинг вбирает в себя



таких людей, давая им возможность жить так, как они хотят, как бы разрешая существовать вне общепринятой социальной концепции. «Смещение вниз», «замедление скорости» – смысловой перевод понятия дауншифтинг с английского. Эти люди не просто отказываются от денег в своей жизни, но сознательно понижают себя в карьере и статусе ради семьи, хобби, свободного выбора места проживания.

Сегодня уже и не помнят, что изначально дауншифтерами становились люди достаточно состоятельные, уже успевшие многого добиться в жизни, имеющие накопления. Изначально эта форма поведения была своеобразным способом снятия стресса, борьбой с синдромом эмоционального выгорания представителей стиля

яппи. Яппи – молодые профессионалы, амбициозные люди, жестко настроенные на лидерство. Высокий социальный статус для них обязателен. Для всего этого нужны деньги, а значит и высокооплачиваемая должность, и постоянное продвижение вверх по служебной лестнице.

На Западе этот стиль жизни уже прошел пик своей популярности. Для многих молодых российских специалистов он все еще – заветная мечта. У нас за вопросом об успешности обычно следует вопрос о доходах. Почти повсеместно в нашей необъятной стране измерение эффективности собственной жизни в денежном эквиваленте стало закономерным и большинству представляется единственно возможным и пра-

вильным. И произошло это буквально за последние двадцать-тридцать лет.

С чем связано стремительное нарастание важности денег для человеческого общества? И это вопрос уже об общемировых тенденциях. Быть может это всего лишь закономерный процесс исторического развития и можно не чувствовать себя эдаким меркантильным «кю», жадным Скруджем МакДаком, а все списать на нюансы социального устройства общества?

Закон ускорения истории гласит, что на каждую последующую стадию развития уходит меньше времени, чем на предыдущую. Поток информации удваивается каждые двадцать месяцев.

Немаловажную роль в этом играет гигантский скачок, произо-

шедший в развитии средств коммуникаций за последние годы. Возможность передачи нематериальных ценностей, информации, совершения финансовых сделок, не выходя из дома, через интернет, ускорила процессы современной деловой жизни в разы. На поддержание этой скорости, опять же, нужны средства. Хочешь быть в потоке – плати за транспорт. Но причем здесь личная успешность или отсутствие таковой?

Множеством психологических исследований доказано, что реакция человека на финансовые факторы оказывает существенное влияние на его жизнь. Одна лишь мысль о деньгах переводит мозг в состояние, в котором человек становится индивидуалистом. Также показано, что чем больше человек ценит финансовый успех,

тем меньшее значение для него имеет положение дел в обществе.

«Деньги это бог», – интегрируя современное общественное мнение, сообщает с панели Твиттера небезызвестный персонаж сетевого фольклора mr. Freeman. «Бомж, сифилитик, проститутка, президент и ты причащаетесь одной бумажкой, – продолжает он. – Деньги стоят дорого, люди – ничего, потому что вы бесценны, раз доказали, что можете сделать богом любой миф».

В этой книге мы уже касались особенностей российских реалий. В России более чем в других странах важны не столько деньги сами по себе, сколько обладание чем-либо и насущная необходимость демонстрировать это обладание. Конечно же, все люди

в мире хотят быть богатыми и здоровыми, а не бедными и больными. Здесь мы такие же, как и весь мир. Но только у нас показатель сравнения с другими важнее собственной радости от обладания. Возросшая в разы скорость коммуникаций приводит к тому, что даже обладание информацией становится предметом гордости и позерства.

Так что же делать, как выжить в этом море страстей, когда вас бросает из одной крайности в другую? То вы работаете без выходных и экономите каждую копейку, создавая свое светлое будущее, то стремясь слиться с природой в гармоничном экстазе, спускаете все накопления на тропических островах.

В монастырь мы уходить не хотим, а Феррари купить не на что,

и это почему-то ужасно злит.

Без денег жить нельзя. Ну нельзя сегодня без денег создать приемлемые условия существования.

Но вот какие условия для вас приемлемые и сколько для этого необходимо денег? Здесь очень важно принять именно свое решение.

Чем больше вокруг информации, чем быстрее она устаревает, тем более поверхностно мы ее воспринимаем. И эта поверхностность распространяется и на нашу эмоциональную сферу, на восприятие людей и их чувств. Что в свою очередь может приводить к раздражительности, неудовлетворенности собой и дискомфорту.

При информационных перегрузках человек стремится структурировать пространство вокруг

себя. Ограничение информации способно принести столь необходимый для принятия самостоятельных решений покой и комфорт.

- Ограничьте свое пребывание в социальных сетях до одного часа в день.
- Избавьтесь от телевизора. Совсем. Узнать новости вы можете и по интернету. А многочисленные ток-шоу лишь усугубят ваш дискомфорт и усилят раздражительность.
- Используйте интернет только для профессиональной деятельности.
- Используйте программы-блокираторы, если сами не в состоянии ограничивать свое время пребывания в сети.
- Заведите себе правило – один день в неделю вы посвящаете



информационной детоксикации. В этот день вы вообще не подходите к компьютеру, выключаете телефон, а телевизора у вас уже нет. Предупредите своих близких и коллег о такой практике. Сегодня не отвечающий мобильник может быть воспринят, как сигнал тревоги. Пусть не волнуются.

- Найдите сообщества людей, регулярно практикующих digital detox. Поверьте, таких уже предостаточно.

Все это позволит повысить вашу осознанность, ваше пребывание в моменте. Прошлое уже прошло, а будущее еще не наступило. Все это позволит вам с большей вероятностью следовать своим, а не навязываемым социумом целям, делать свои выводы, в том числе и о деньгах, жить свою жизнь.

## Глава 29

**Уберечь деньги стоит  
больших трудов, чем добыть  
их.**

*Мишель де Монтень*

Знаете от чего мы чаще всего теряем деньги? Нет, не от налоговой службы... От манипуляций.

Мы уже не раз говорили о перепотреблении, о о многочисленных маркетинговых ходах, направленных на «отъем денег у населения». Но если до сих пор мы только обозначали существование проблемы, то в этой главе попробуем разобрать аспекты манипуляций нашим сознанием.

Проще говоря, что конкретно делают торговые организации, чтобы заставить вас сделать неза-

планированную покупку, и что вы можете этому противопоставить.

Чтобы суметь противостоять информационной атаке, а именно этому мы подвергаемся, приходя в любой супермаркет, нужно суметь отследить моменты, когда вас атакуют.

Атака начинается, когда вы только направляетесь за покупками. Инструмент – рекламные ролики.

Обычно это выглядит так: грустный потребитель, имеющий явную проблему. Быстро мелькающий ряд товаров, способных эту проблему решить. И бинго! За вас выбирают что-то из этого ряда.

Если до просмотра ролика ваш мозг работал на определенной частоте, то после – эта частота резко меняется. Вы и не подозреваете, что непрерывность и стройность

вашего сознания уже разорвана и сломана. У особо чувствительных людей это проявляется ощущением возросшей тревоги.

Мало кто из неспециалистов знает, что по своим частотным характеристикам рекламные ролики похожи на «малые» эпилептические припадки, имеющие четыре признака:

- внезапность,
- контрастность по отношению к фоновому содержанию психики,
- стереотипность,
- кратковременность.

По факту это похоже на то, что миллионы зрителей подвергаются электрошоку без их согласия.

Особо опасно такое воздействие для детей. Причина – в позднем созревании префронтальной

коры головного мозга. А именно она отвечает за управление, планирование, принятие решений, осознанный выбор, связь настоящего с будущим, прогнозирование последствий поступков, контроль над эмоциями и желаниями, над импульсивностью, организованностью, умение ориентироваться в отношениях.

Постарайтесь максимально уменьшить возможность просмотра рекламных роликов – и вами и вашими детьми.

Манипулятор всегда задействует чувства другого человека. Так как наша тематика – манипуляции Ю связанные с деньгами, дальнейшие примеры носят соответствующий характер.

1. Любовь. «Мамочка тебя любит, и, конечно же, купит тебе эту куклу...». «Любой любящий роди-

тель заботится о безопасности своих детей. Это детское кресло новейшей конструкции. Вам просто необходимо взглянуть на него».

2. Страх. «Если вы сейчас уйдете, я не могу гарантировать, что этот товар дождется вас». «Если вы не прекратите (любое действие по отстаиванию ваших прав) ... я вызову охрану и...». «Если не хотите, чтобы у вас выпали все зубы, эта паста – must have».

Обычно вторая часть утверждения бывает сильно преувеличена. Проясните, какие именно реальные последствия могут повлечь ваши действия.

3. Неуверенность в себе. «...Вы можете мне не верить, но это платье на вас выглядит великолепно». Вот я вам точно говорю, вы нигде больше не найдете такого же и будете сильно жалеть, что не

купили».

Сомневающийся человек – очень внушаем и его легко убедить.

4. Чувство вины. «Решайте, пожалуйста, быстрее. Процедура долгая, а я не хочу из-за вас задерживаться на работе» (при покупке в кредит).

Один из самых распространенных видов манипуляции. Вина предполагает необходимость ее искупления. На этом и играет манипулятор.

5. Гордость. «Молодой человек, подарите девушке..., докажите ей что вы настоящий мужчина». «Дорогой, ты же не позволишь соседям думать, что мы нищие и купишь мне...». Любое ваше желание кому-то что-то доказывать – признак того, что вами манипулируют.

6. Жалость. «Помогите бедным музыкантам. Они так старались...» Жалеть стоит тех, кто объективно беспомощен и слаб.

Что в поведении собеседника поможет вам распознать манипуляцию:

- Насторожитесь, если заметите, что собеседник копирует ваши жесты, позу, слова, стремится невзначай коснуться вас;
- Открытая лесть;
- Чудесным образом возникшие общие интересы;
- Собеседник перебивает вас, повторяет одно и то же, говорит очень быстро, заставляет принимать решение немедленно.

Дефицит времени и психологическое давление – верные признаки манипуляции.

Как противостоять манипуляциям продавцов:



- Нет, потому что нет. Вы не обязаны объяснять, почему нет. Любое ваше объяснение будет воспринято как возражение, с которым надо работать.
- Прежде чем идти за крупной покупкой, проведите самостоятельные маркетинговые исследования в Интернете. Тогда вы будете более четко представлять, что вам необходимо.
- Старайтесь сами задавать вопросы, а не наоборот.
- Любите получать бонусы и подарки? К примеру, возможность оформления экспресс-кредита на льготных условиях или бесплатная автомагнитола в автомобиль? Прекрасно, но трижды проверьте, вы хотели купить именно этот автомобиль? «Утро вечера мудренее» – отложите покупку или финансовое ре-

шение на завтра. Прекрасный способ противостоять любой манипуляции – взять время на обдумывание. До завтра, как минимум, изменится ваше эмоциональное состояние.

- Если ваш контрагент сыплет «умными словами» и терминами – это еще не означает, что он действительно разбирается в вопросе. А уж вам как специалисту, скажем, в компьютерах, вовсе не обязательно знать объем ОЗУ, количество ядер и скорость процессора. Не бойтесь показаться несведущим. Скорее всего, продавец тоже боится именно этого.
- Аргумент «Все так носят», «Все так делают» – стопроцентная манипуляция. Вы – не все. Не вводите на тренды и обобщения. Даже если вам предлагают

выбор без выбора, он все равно остается за вами. «Как будете платить, картой или наличными»? Вопрос предполагает, что вы будете платить. А оно вам надо?

- Всегда помните, в супермаркете уже давно не продают товары. Там удовлетворяют ваши потребности... в успехе, в отношениях, в высокой самооценке и т. д и т. п. Сегодня уже никто не продает просто кроссовки. Продают стиль жизни. Just Do It. Here I Am. И за это вы платите в несколько раз больше себестоимости. Если покупка брендовой вещи входила в ваши планы, на нее рассчитан бюджет – just do it – делайте это. Если это не так, имеет ли смысл вообще заходить в такие магазины?

Способов манипулирования сознанием – масса. И каждый день появляются новые. Даже особый запах в торговых центрах, и тот – повышает вашу склонность к потреблению.

Общая рекомендация, позволяющая сохранить ваши деньги, – четкое понимание вами, зачем вы пришли в магазин. Или в банк. В финансовую компанию. В салон красоты. Нужно вам то, на что вас хотят заставить потратить ваши деньги?

Бесполезные траты – чаще всего те, что мы делаем в эмоциональном порыве, импульсивно. Мороженое, съеденное за компанию, лишняя майка, купленная по «самой вкусной» цене, третий коврик для компьютерной мыши с очень прикольной картинкой, новые обои, потому что кому-то

кажется, что надо «обновиться», пятая пара сапог, потому что «не-чего носить», бесконечные чашечки кофе...

Сегодня «чашечка кофе» – больше повод для общения, чем напиток как таковой. Но платим мы за него полную цену, зависящую от места, где мы решили пообщаться. Лондонская журналистка Мишель МакГо (Michelle McGagh), задавшись целью уменьшить свои ежедневные расходы, подсчитала, что потратила за год на кофе 400 фунтов (около 33 тысяч рублей), и это при том, что она не особо любила кофе.

Интернет пестрит рассказами людей, экспериментирующих со своей жизнью в части ограничения трат. Три месяца, полгода, год без покупок – временные отрезки экспериментов. А дальше...

люди просто меняют образ жизни на тот, в котором режим ограничения расходов становится нормой.

С чего лучше начать?

С инвентаризации ваших накоплений. В этот раз речь не о деньгах, а о скоплении самых различных вещей. Основное правило такой инвентаризации: если вы год не использовали вещь – она подлежит удалению из вашего обихода. Идеальный вариант – продать. Пусть вы выручите за нее копейки, но так как подобных вещей наверняка найдется немало, то и сумма в итоге может получиться приличная. Самый простой путь – сайты вроде Avito.

Вторым шагом к образу жизни без пустых трат будет составление бюджета. Посчитайте, сколько вам необходимо для покрытия всех

базовых расходов. Тех, без которых вы точно не обойдетесь. Желательно это сделать по статьям. К примеру, расходы по дому, питание, домашний любимец, уход за собой, автомобиль и т. д. и т. п. Подведите итог. Здорово, если расходы будут меньше ваших доходов, хотя бы на 10 процентов. У вас есть возможности для инвестирования.

И помните мудрые слова Бенджамена Франклина: «Остерегайтесь незначительных расходов; маленькая течь потопит большой корабль».

## Глава 30

### **Время – деньги.**

#### *Известная поговорка.*

Вопрос использования времени при жизни «от зарплаты до зарплаты» – не представляет каких либо сложностей. Обычно, человек умеет получать удовольствие от отдыха после работы. Вот если вы не можете придумать, что же делать, когда остаетесь с собой наедине, то это уже нечто большее, нежели вопрос, как потратить время. И с этим, пожалуй, имеет смысл обратиться к специалисту.

У деловых, активных людей, более или менее заинтересованных в увеличении своего денежного дохода, вопросы о времени носят другой характер. А именно: как



сделать так, чтобы его на все хватало?

Это люди с другим мировоззрением. Они уже понимают, что «как расходуешь время – так расходуешь жизнь».

На сегодняшний день в мире существует множество систем управления временем, как совсем новых, так и разработанных несколько веков назад. Системы Бенджамина Франклина, Дуайта Девида Эйзенхауэра, Марка Форстера и множество других. Каждая из них имеет свои тонкости и может быть использована в зависимости от конкретной ситуации. Об этих системах написана масса литературы, интернет также предоставляет много возможностей для их изучения.

Поэтому, в этой главе мы будем говорить не о них, а об особенно-

стях человеческой психики в вопросах управления временем.

Уже само словосочетание «управление временем» может вызвать ряд вопросов. Время нельзя повернуть вспять, ускорить или замедлить. О каком управлении может идти речь? А речь идет о субъективном восприятии времени каждым из нас.

На одном из тренингов по тайм-менеджменту я попросила участников руками показать мне свой день, его величину по времени. Как же они были удивлены тому, что у всех это выглядело по-разному. У кого-то день разместился между указательными пальцами рук, выставленными на расстоянии 15–20 см. друг от друга. Кто-то раскинул руки как крылья и уверял, что его день всегда такой длинный.

Да, для каждого из нас время субъективно. И управлять мы можем именно этим ощущением, а не самим временем, как таковым.

Вы замечали, как летит время, когда вы делаете что-то очень увлекательное? Часы прессуются в минуты, а дни в часы. Вы четко знаете, что делать, имеете цель, ваша работа доставляет вам удовольствие и, удивительно, но даже самые сложные задачи вы решаете очень быстро.

Все вышесказанное имеет непосредственное отношение к тайм-менеджменту. И носит название «Закон Генри Лаборита».

Этот закон рекомендует оставлять любимые дела в качестве награды за быстро сделанные нелюбимые. «Если надо съесть лягушку – сделайте это быстро», –

рекомендовал Марк Твен.

Следующий закон тайм-менеджмента – закон Паркинсона. Сирил Паркинсон установил, что работа занимает все отведенное на нее время. То есть, если вы отвели для написания отчета время с утра и до обеда, не надейтесь, что вам удастся выполнить его за полчаса. Если вы отведете на написание отчета полчаса, возможно, вы уложитесь не более чем в сорок минут. Непонимание этого закона приводит к дрейфу целей в неопределенное будущее.

Третий закон менеджмента – закон Паретто. Закон гласит: 80 процентов усилий дает 20 процентов результата и наоборот.

Часто начинающим руководителям кажется, что все, что они делают – одинаково важно. В силу этого они предпочитают сами вы-

полнять то, что могли бы поручить другим сотрудникам, ссылаясь при этом на неопытность и необразованность своих подчиненных.

Однако это явление свидетельствует, скорее, об отсутствии опыта делегирования полномочий и неумении обучить персонал необходимым функциям, нежели о высоких достоинствах управленца. Делая меньше, достигай большего – вот главный девиз грамотного руководителя.

Все зависит от выбора приоритетов и упорядоченности действий в определенном промежутке времени. Правильно делегируя полномочия, вы сможете освободить время для творческой работы, учебы и, как следствие, быстрее развиваться в нужном нам направлении, что, несомненно,

повысит ваши доходы...

Интерпретируя закон применительно к личному времени, имеем: 20 процентов из всех ваших дел – есть самые главные дела в вашей жизни. Найдите их и делайте каждый день.

Четвертый закон тайм-менеджмента – закон Стива Тейлора звучит так: «порядок ваших действий влияет на эффективность».

Если вы чувствуете прилив сил и энергии, делайте самые необходимые и сложные дела. Как только эффективность начнет падать, можно будет переключиться на дела попроще.

Биологические ритмы человека – еще один момент, который обязательно надо учитывать для более эффективного распределения времени. Проводилось множество статистических исследо-

ваний, когда после тщательного хронометража было выяснено, как изменяется наша работоспособность в течение дня. Вы приходите утром на работу, отдохнувший, полный сил и ваша работоспособность постепенно растет до обеда, когда наступает ее пик. После обеда она снижается, потом ненадолго повышается примерно до пикового уровня, а затем начинает падать. Когда кончается обычный рабочий день, в среднем работоспособность примерно в два раза ниже, чем до обеда.

Таким образом, работа, на выполнение которой у вас ушел бы один час утром или днем, когда вы полны энергии, занимает у вас два-три часа, если вы делаете ее в неподходящее время, когда ваша эффективность равна 30 процентам.

Это лишь самый краткий экскурс в систему тайм-менеджмента. Но, следуя этим законам, вы будете в силах управлять своим временем. Как только люди начинают проживать каждый свой день как последний, с максимальной эффективностью, их жизнь наполняется новыми красками, радостью, энергией. А ведь деньги, как мы уже установили, – тоже энергия...

Иногда можно услышать такое выражение, как «Полотно Пилы». Пояснить лучше всего на примере. Вы пришли с утра на работу и вам нужно написать отчет. Возможно, нужно какое-то время на раскачку, чтобы втянуться в работу. Когда ваша производительность поднимается от нуля до 100 процентов, раздается телефонный звонок, вас отвлекают, потом вы



идете обедать, после обеда отвечаете на электронную почту.

Когда вы снова садитесь за отчет – о стопроцентной производительности не может быть и речи. Вам снова надо раскачиваться, входить в работу. Если считать, что производительность каждый раз поднимается до 100 процентов и нарисовать этот процесс, то рисунок будет похоже на полотно пилы. В реальности ваша эффективность плавно снижается по мере нарастания усталости и увеличения количества помех.

Вы можете проработать над отчетом целый день, а написать совсем чуть-чуть. Эти помехи называются «поглотителями времени»

Физиолог Николай Введенский говорил: «Мы устаем и изнемогаем не потому, что много работаем, а потому, что плохо работаем,

неорганизованно работаем, бес-  
толково работаем».

Одним из самых больших и неприятных поглотителей времени является плохо структурированное рабочее пространство.

По организации рабочего пространства в Японии разработана целая система Кайдзен или 5С. Всего пять слов, начинающихся в японском языке на букву С.

В переводе на русский 5С звучит примерно так:

- Сортируйте: избавьтесь от ненужного;
- Соблюдайте порядок: определите для каждой вещи свое место;
- Содержите рабочее место в чистоте;
- Стандартизируйте процедуры поддержания чистоты и порядка;

■ Совершенствуйте порядок, стимулируйте его поддержание.

Если ваше рабочее пространство более-менее организовано, а время все равно куда-то уходит – попробуйте это зафиксировать. В тайм-менеджменте это называется хронометраж.

На протяжении нескольких дней записывайте, на что вы тратили свое время. С момента пробуждения и до самого отхода ко сну фиксируйте расход времени. Не обязательно использовать для записей какую-то сложную технику, если только вы сами этого не хотите. Вполне хватит ручки и бумаги.

В конце каждого дня подытоживайте, на что вы потратили время. Вы определенно отметите некоторые непродуктивные мо-

менты, так что выделить сферы, требующие работы над собой, вам не составит труда. Если вы похожи на большинство людей, не удивляйтесь, что 50–75 процентов вашего времени ежедневно растрачивается впустую.

Помимо неэффективного пространства одними из самых активных «поглотителей времени» являются неправильно организованные коммуникации.

С одной стороны такие атрибуты современности, как телефон и Интернет позволяют нам экономить драгоценное время. Замена встречи телефонным звонком в плане временных затрат не нуждается в комментариях. Выгоды, получаемые бизнесом от Интернета, неисчислимы.

Но, с другой стороны, и телефон, и Интернет могут вмешиваться

в вашу работу, отвлекая и мешая концентрироваться на важных вещах. Телефонный звонок, раздавшийся через полчаса сосредоточенной работы над статьей, сильно роняет вашу производительность, не говоря уже о музе, которая может не вернуться вовсе.

Интернет – это вообще один из основных пожирателей времени. Работая на компьютере, вы постоянно отвлекаетесь, чтобы посмотреть, нет ли входящих писем, почитать последние новости, перекинуться парой слов в сети или просмотреть интересный вам форум.

Что же делать?

- Во время серьезной работы запретите кому-либо вас беспокоить, включите автоответчик

или просто отключите телефон. Тишина гарантирована.

- Чтобы «отключиться» от Интернета, понадобится ваша сила воли: закройте все ненужные окна, чтобы не было соблазна на них переключаться. И возьмите себе за правило не устанавливать на рабочий компьютер ничего лишнего: игры, фильмы, ролики и клипы будут только мешать.
- Прежде чем позвонить собеседнику по скайпу или телефону, продумайте основные моменты разговора. Составьте список вопросов и тем, которые вам требуется обсудить. Это поможет не забыть, зачем вы все-таки позвонили, и не отвлекаться во время разговора на обдумывание каждой фразы и на сторонние темы.

Необыкновенно сильным и трудно устранимым «поглотителем времени» является наша неспособность говорить «Нет».

Руководитель отдела по выдаче кредитов одного из банков рассказывал: «Когда ко мне приходят люди, и я знаю, что не буду выдавать им кредит, то предлагаю им самим выбрать: уйти прямо сейчас с моим отказом или собрать целый ряд бумаг, прийти ко мне через месяц и уйти с отказом после этого».

Когда вы перестаете стесняться отказывать людям, вы экономите время не только себе, но и им.

Научившись отказывать, вы всегда сможете «ускользнуть» от работы, которая, по вашему мнению, не принесет должной отдачи. Умение говорить «нет» цен-

но как в работе, так и в личной жизни.

Перфекционизм – как ни странно, тоже способен поглощать время. Поговорка «От добра добра не ищут» возникла не случайно. Стремление к недостижимому идеалу похвально, но очень уж энерго- и времязатратно.

Нам платят не только за то, что мы делаем, но и за то..., что чего-то не делаем.

Ученые установили, что примерно через сорок минут однообразной работы концентрация внимания падает. Если в это время сделать небольшой пяти-десяти-минутный перерыв, то в результате вы сделаете больше, чем, если будете трудиться непрерывно. Чем сильнее будет переключение во время пятиминутки отдыха, тем лучше вы отдохнете и восстано-



вите силы. Покиньте рабочее место, сделайте «физкультурную паузу». Если нет возможности выйти на улицу – пройдите по коридору. Если работали с людьми – побудьте в одиночестве. Если анализировали цифры – позвоните хорошему знакомому и обсудите что-нибудь эмоционально-приятное. Это прекрасно восстановит ваши силы и энергию для работы.

Десять рекомендаций для улучшения личного тайм-менеджмента:

1. Найдите дело, которое вам нравится. Постарайтесь сделать как, чтобы именно оно приносило вам доход. Только любимой работе, мы отдаемся полностью. Только за нее вы получаем адекватное вознаграждение, в чем бы оно не выразалось.

2. Составьте план. Планирование должно быть простым и гибким. Задача оценивается не по объему и сложности исполнения, а по тому, что она даст для достижения цели.

3. Планируя день, добавляйте 20–30 процентов времени на случай форс-мажорных обстоятельств.

4. Не стремитесь все делать сами. Вы не можете быть максимально эффективны во всем. Делегируйте свои полномочия специалистам.

5. Организуйте ваше рабочее пространство.

6. «Меньше слов – больше дела» – народная мудрость

7. Научитесь отказывать.

8. «Лучшее – враг хорошего». Не делайте лишних усилий.

9. Учитывайте ваши индиви-

дуальные биологические ритмы. Самые трудные и важные дела планируйте на первую половину дня, и приступать к более легким и приятным только после их успешного завершения.

10. Найдите оптимальный для себя баланс между работой и отдыхом.

## Послесловие

...Вот и подошло к концу наше путешествие. Путешествие в страну людей и их игр, древнейшей из которых являются деньги. Эту страну открыл американский психолог и психиатр, создатель трансакционного и сценарного анализа, автор бестселлеров «Игры, в которые играют люди» и «Люди, которые играют в игры» – Эрик Берн.

Название книги, которую вы держите в руках – дань уважения этому уникальному специалисту.

Изобретательность человеческого ума бесконечна. Бесконечны и наши попытки переиграть создателя.

Деньги – лишь одна из этих попыток. Не плохая и не хорошая. Деньги – мерило других ценностей, фишки в других играх, не-

кий измерительный инструмент, с помощью которого можно вести счет.

Каждый, ведя свою игру, использует их по-своему. Если вы уточнили в этой книге свои способы взаимодействия с миром с помощью денег, увидели свой путь к успеху – цель достигнута и я рада, что книга оказалась вам полезной.

Мысли и идеи всемирно известных финансистов, предпринимателей, ученых, писателей и философов стали в этой книге вешками на этом пути. Авторы этих мыслей свой путь к успеху прошли с блеском.

Почему бы нам не следовать по их стопам?

Возможно, вы найдете свой способ заставить деньги работать на вас. И он окажется ничуть не

менее значительным и запоминающимся.

Жизнь продолжается, а значит люди, мы с вами, продолжаем играть в свои игры.

Постараемся выиграть в этой игре, но не подчинить ей всю свою жизнь. Поскольку... еще одна умная мысль, на этот раз – от британского писателя Джералда Бренана: «Люди со средствами думают, что главное в жизни – любовь; бедняки знают точно, что главное – деньги».

## Самостоятельный практикум

Древнегреческий философ Эпикур говорил: «Самым главным признаком полного знания человека, достигшего совершенства, является умение быстро пользоваться знаниями».

Говоря простым языком, если к вам пришла какая-то идея, необходимо начать ее внедрение в жизнь в течении первых 72 часов с ее появления на свет. Если вы это не сделаете – вы не сделаете это никогда.

Во время прочтения этой книги вас наверняка не раз посещали мысли о вашем финансовом состоянии, о ваших личных взаимоотношениях с деньгами. Здесь, на последних страницах, есть возможность письменно закрепить

принятые вами решения и намерения.

«Сказанное слово – было да нет, а написанное живет век» – народная мудрость.

Предлагаемые вопросы помогут вам это сделать. Помните: нет правильных или не правильных ответов. Эта практика – ваша самостоятельная проверка себя.

- **Что для вас деньги?**
- **Что вам необходимо, чтобы начать зарабатывать серьезные деньги? Сколько это в месяц или в год? Напишите сумму.**
- **Зачем вам такие средства?**
- **Представьте, что вот сейчас раздается звонок в дверь, вы**



**открываете, а там пришел в гости мешок денег. Что и как вы будете делать?**

- **Что говорят о деньгах ваши близкие и лучшие друзья? Каковы их доходы?**
- **От кого или от чего зависит ваше благосостояние?**
- **Как вы будете использовать свободные денежные средства?**
- **Легко ли вы расстаётесь с деньгами?**
- **Какой уровень финансовых рисков для вас приемлем?**
- **Оцените свои ответы. Какие выводы вы можете сделать?**

## Об авторе

Юлия Лукашенко.

Закончила Казанский авиационный институт. Работала в банковской индустрии, затем – в информационном агентстве Bankir.ru. Журналист, художник, бизнес-коуч, психолог-консультант, автор серии публикаций и телепрограмм по темам психологии, карьерного развития, финансового рынка, рынка делового образования и проч. Ведет частную практику.

Личный сайт: [jullylook.ru](http://jullylook.ru)

# Оглавление

<b>От автора .....</b>	<b>7</b>
<b>Глава 1.....</b>	<b>13</b>
<i>Деньги – общее достояние. Каждому позволено брать столько, сколько он хочет, – при условии, что он это может.</i>	
<b>Глава 2.....</b>	<b>24</b>
<i>Нельзя гоняться за деньгами – нужно идти им навстречу.</i>	
<b>Глава 3.....</b>	<b>31</b>
<i>Нельзя купить счастье за деньги, но можно его арендовать.</i>	
<b>Глава 4.....</b>	<b>38</b>
<i>Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений.</i>	
<b>Глава 5.....</b>	<b>50</b>
<i>Работайте так, словно деньги не имеют для вас никакого значения.</i>	
<b>Глава 6.....</b>	<b>58</b>
<i>Жизнь – игра, а деньги – способ вести счет.</i>	
<b>Глава 7.....</b>	<b>67</b>
<i>Обладание всякого рода благами – еще не все. Получать наслаждение от этого обладания – вот в чем счастье.</i>	

- Глава 8**..... 75  
*Единственное, что можно делать без денег, – это долги.*
- Глава 9**..... 84  
*Если ваши дети просят у вас совета, а не денег – жизнь удалась.*
- Глава 10** ..... 94  
*Деньги – хороший слуга, но плохой хозяин.*
- Глава 11** ..... 104  
*Деньги, которыми обладаешь, – орудие свободы; те, за которыми гонишься, – орудие рабства.*
- Глава 12** ..... 114  
*Бедность является не более чем результатом нашей лени или безразличия.*
- Глава 13** ..... 129  
*В бизнесе ты получаешь либо деньги, либо опыт. Бери опыт, а деньги придут.*
- Глава 14** ..... 135  
*Главная цель капитала – не добыть как можно больше денег, а добиться того, чтобы деньги вели к улучшению жизни.*

- Глава 15** ..... 140  
*Нет ничего более преступного для финансового благополучия, чем придумать отличную идею и не реализовать ее.*
- Глава 16** ..... 150  
*Чрезмерное потребление благ – наивернейший путь к величайшим невзгодам.*
- Глава 17**..... 164  
*Знания – это деньги нашего времени, а разум – самый ценный актив, дарованный нам Богом.*
- Глава 18** ..... 171  
*Жадный всегда беден.*
- Глава 19** ..... 180  
*Бедные видят в богатстве проявления судьбы, богатые – результат собственного труда.*
- Глава 20** ..... 193  
*Философия богатого отличается от философии бедного следующим: богатый инвестирует свои деньги и расходует то, что осталось; бедный же расходует свои деньги и инвестирует то, что осталось.*

- Глава 21** ..... 201  
*Деньги для людей умных составляют средство, для глупцов – цель.*
- Глава 22** ..... 211  
*Прежде, чем спорить, давайте считать.*
- Глава 23** ..... 221  
*Кредиторы отличаются лучшей памятью, чем должники.*
- Глава 24** ..... 232  
*Есть два способа стать счастливым: ограничить свои потребности или увеличить свои возможности. Мудрый человек делает и то и другое.*
- Глава 25** ..... 239  
*Говорят, что деньги – корень всякого зла. То же самое можно сказать о безденежье.*
- Глава 26** ..... 247  
*Все преимущество иметь деньги заключается в возможности ими пользоваться.*
- Глава 27**..... 262  
*Не переживать из-за денег – почти то же самое, что не переживать из-за смерти.*

---

<b>Глава 28</b> .....	<b>269</b>
<i>На деньги надо смотреть свысока, но все-таки при этом не следует терять их из виду.</i>	
<b>Глава 29</b> .....	<b>281</b>
<i>Уберечь деньги стоит больших трудов, чем добыть их.</i>	
<b>Глава 30</b> .....	<b>295</b>
<i>Время – деньги.</i>	
<b>Послесловие</b> .....	<b>315</b>
<b>Самостоятельный практикум</b> .....	<b>318</b>
<b>Об авторе</b> .....	<b>321</b>