

Как накопить МИЛЛИОН на свою мечту даже со средней зарплатой?



Анна Мишучкова

Путь к себе

Анна Мишучкова

**Как накопить миллион на свою
мечту даже со средней зарплатой?**

«Автор»

2024

Мишучкова А. В.

Как накопить миллион на свою мечту даже со средней зарплатой? /
А. В. Мишучкова — «Автор», 2024 — (Путь к себе)

Как накопить миллион на свою мечту, если ты просто педагог в провинциальном городе, а потом и мама в декрете с двумя малышами? А если нужно почти два миллиона и хочется купить квартиру в Краснодаре и переехать жить на юг? Нереальная задача, с которой прекрасно справилась автор этой замечательной и практически полезной книги Анна Мишучкова! Авторские методики накопления, чёткие и понятные практические рекомендации, успешные стратегии, ошибки и "грабли", на которые лучше не наступать - всё это подробно, ярко и доступно описано в книге. Также есть грамотный обзор последовательных шагов и финансовых инструментов, наиболее подходящих для накопления денег на самую желанную мечту! Если автор блестяще справилась с задачей, накопить свой миллион сможете и вы. После прочтения этой увлекательной и полезной книги-сенсации у вас точно всё получится! Причём, даже легче и быстрее, ведь ваш путь будет прямой и самый лучший! Успехов вам и приятного прочтения!

Содержание

Об авторе и слово автора	5
Глава 1. КОМАНДА «НА СТАРТ!» Подготовка к накоплению денег	9
1. Создаём грамотный психологический настрой: видим возможности и разрешаем себе быть обладателем вашей цели	9
2. Определяем, что может быть нашей целью, на которую мы будем копить миллион или любую нужную вам сумму? Записываем её!	12
3. Делаем математические расчёты вашей цели с помощью простых и доступных инструментов	14
4. Убираем ограничительные установки и убеждения о деньгах, богатстве, прорабатываем страхи, работаем с позволением себе и с достоинством	17
5. Делаем мотивирующее действие	20
Глава 2. КОМАНДА «ВНИМАНИЕ!». Что сделать, чтобы ваша цель-«великан» не была на «глиняных ногах» и не рухнула?	21
1. Страхование имущества, жизни и здоровья	21
2. Формирование «подушки финансовой безопасности» – резерва на случай непредвиденных трат	23
3. Уменьшаем долговую нагрузку до уровня, позволяющего копить на цель	25
4. Изучаем психологию маркетинговых манипуляций и видим их всегда	27
5. Как не взять кредит и не купить ненужное в состоянии аффекта?	29
Вопросы, заданные себе	
6. Применяем практические способы по сокращению долговой нагрузки от эксперта	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Как накопить миллион на свою мечту даже со средней зарплатой?

Об авторе и слово автора

Анна Владимировна Мишучкова, кандидат исторических наук, учитель истории, обществознания, финансовой грамотности и психологической дисциплины "Мир вокруг меня", мама двух мальчиков, любительница поездок и приключений.

Твтор 65-ти научных публикаций и восьми книг.

Автор книг «Реальные удивительные и невероятные истории из жизни» (2023), сборника стихов «Я себе разрешу быть смелой...» (2023), «Любимые финансы и путь к процветанию: психология, бюджет, цели, инвестиции (2024, лауреат премии "Серафимовский учитель 2025 г.)», «Как стать победителем и выиграть свой приз?» (2024)

Мой сборник рассказов «По яркой магистрали жизни» (2017) стал Лауреатом премии «Молодая публицистика России» от партии «Справедливая Россия».

Монография «Перестройка и оренбуржцы: мы это пережили» (2017) заслужила премию губернатора Оренбургской области для молодых учёных.

Выигрывала телёнка на сабантуе в 10 лет, иномарку вместе с подругой в 23 года, наборы чаёв и сладостей, отрез аутентичного шёлка на фестивале исторической реконструкции, несколько курсов по психологии, финансам, ораторскому мастерству, букеты роз и дипломы за свои книги от депутата и губернатора.

Написала в соавторстве с мужем по гранту «Православная инициатива» учебное пособие «Пути духовного и финансового процветания семьи в России». По его материалам автор и её супруг проводили семинары на базе центра «Колыбель» в 2018 году.

Автор онлайн-курсов «Как накопить миллион на свою мечту?», «Проработай установки, программы, чувство вины и ПРОЯВИСЬ!», «Недвижимость: ошибки, успехи, лайфхаки». Сама лично накопила на 1-комнатную квартиру в Краснодаре, создала инвестиционный портфель, купила ювелирные изделия из золота, позволила себе путешествия по "Золотому кольцу", другим городам России и на родину - в Узбекистан. Теперь делюсь своим опытом, как всё это сделать без кредитов и будучи учителем.

Добрый день, дорогие мои читатели! Эта книга буквально вырвалась из моей души на свет! Уже невозможно держать в себе столько реально полезной информации и не делиться ею с людьми. Такими же людьми, как и я, которые хотят осуществить свою мечту, вкусить уже этот поток счастья и радостного удовлетворения своей жизнью!

У меня есть особый талант – талант стратегического мышления и сила накопления денег. И этот факт даёт мне возможность помочь вам достичь заветных желаний, поделиться своими знаниями. Согласна, что кому-то и копить не нужно – есть люди, зарабатывающие по 200, 500 т.р. и до бесконечности в месяц. Они могут с лёгкостью накопить на цель по моей системе, вдохновившись этой книгой и применив информацию всего из пары-тройки глав!

Но ведь есть девушки и женщины, которые имеют среднюю по стране зарплату, те самые пресловутые 40 – 70 т.р. в месяц. Многие из них думают, что никогда не смогут реализовать свою мечту. Но они не отчаиваются, верят, задают себе многочисленные вопросы «Как? Как это сделать?»

– Как совершить путешествие мечты?

– Как подарить себе и детям увлекательную поездку на океаническом лайнере?

– Как купить свою машину, чтобы уже начать работать риелтором в той самой компании?
– Как уже закрыть этот тревожащий меня вопрос с внешностью, который портит всю жизнь?

– Как накопить начальный капитал для открытия кофейни или чебуречной?

– Как сделать так, чтобы мой маленький сын или дочь после школы учились в МГУ или начали свой бизнес?

– Как накопить хороший первый взнос для покупки квартиры в городе моей мечты?..

Я сама такая же! Даже в безвыходных ситуациях я думала «Как?...». Хотя и родилась в обычной семье, которая ещё и пострадала после развала СССР. Мои родители начали всё сначала в новой для себя стране и в худших условиях жизни за 2000 километров от родного столичного города - Ташкента. Мне никто не подарил миллионов, я работала простым педагогом и методистом, у меня были проблемы со здоровьем и внешностью, но я не переставала мечтать и верить!

Мечтать переехать на юг России, иметь недвижимость, быть автором книг, много путешествовать, сделать свою жизнь интересной и яркой! И я придумала простой пошаговый алгоритм накопления денег на свою мечту – квартиру в Краснодаре. В 2019 году эта квартира была куплена! Сейчас я закрыла и другие крупные цели, следуя этим же алгоритмам.

Теперь хочу поделиться своими понятными и мотивирующими шагами в книге, которую вы сейчас читаете. Пусть счастливых людей станет гораздо больше. И стандартный доход – это не приговор. Да, у вас в альбоме будут фотографии из Бразилии или Греции, ваш ребёнок получит хорошее образование или начнёт заниматься бизнесом, а желанный город станет городом вашей жизни!

Я даже представляю, как вы мечтаете о своей квартире или хотя бы приличном первом взносе по ипотеке, автомобиле, поездке в красивую страну, а, может быть, и путешествии на белоснежном океаническом лайнере! А, возможно, вам очень хочется поправить здоровье и внешность, создать красивую улыбку или фигуру? Я понимаю вас, это тоже было моей болью, и такие желания мне созвучны.

Вы – честный человек, работаете, являетесь экспертом в своей сфере. Возможно, вы педагог, доктор, продавец, консультант, помогающий специалист, фрилансер, менеджер, работаете на производстве или в ЖКХ, в недвижимости или в продажах. Возможно, вы родитель и хотите дать своим детям хороший старт в будущее.

Но вот незадача – вы пока не являетесь богатым человеком. Да, хватает на базовые потребности и развлечения. Есть крыша над головой. Вы стараетесь, стремитесь к достатку и думаете, что он не за горами. Но финансовой свободы как не было, так и нет, а годы идут...

Идут, давая надежды и забирая их опять. Вот, сейчас всё будет – думаем мы. Пробуем вписаться в какие-то проекты, начинаем заниматься сетевым маркетингом, откликаемся на сомнительные вакансии. Хорошо, если не попадаем на мошеннические схемы. Но настоящее богатство, процветание и финансовая свобода что-то всё никак не приходят. Грустно это признавать. Но сейчас мы это признаем – как стартовую точку, чтобы двигаться от неё вперёд и вверх вместе с этой книгой.

И вместе со мной мы пройдем по шагам к вашей мечте! Если я – педагог, а затем и мама в двух декретах подряд, – смогла накопить на квартиру в Краснодаре, то вы точно сможете достичь своей цели! Когда цель будет чётко определена, а вы готовы к ней идти – сотни невидимых рук потянутся к вам на помощь в её достижении, обстоятельства сложатся наилучшим образом – встретятся нужные люди, объявления, предложения, найдётся необходимая информация, получится действовать!

Нас с вами сейчас ждёт интересное приключение – с мотивацией, трансформацией мышления, обретением финансовой грамотности и алгоритмов инвестирования. В добрый путь, дорогие читатели!

С уважением и благодарностью, автор Анна Мишучкова

Дисклеймер: информация, изложенная в данной книге, не является инвестиционной или индивидуальной инвестиционной рекомендацией, а также – призывом покупать или продавать какие-либо ценные бумаги или активы. Книга является личным исследованием автора разнообразных источников и носит развлекательно-информационный характер.

...На днях я столкнулась с жёстким юмором по отношению к таким, как я. Тех, которые смогли сделать это – накопить на квартиру и купить её за наличные, без кредитов и всяких ипотек! Прямо ирония с сарказмом. Крутой риелтор (Р) с одной девушкой (Д) в чате обсуждали людей, которые умеют копить на квартиры без ипотеки:

Д: Меня поражают такие люди, которые говорят: «Ипотека – зло, надо копить». С одной, вообще, до слез смеялась: «Зачем брать ипотеку, можно же накопить, откладывать тысяч по 15».

Р: Это самые забавные персонажи

Д: Да, в каком-то параллельном мире живут, розовых пони.

И тут вступаю в диалог я (Я):

Я: Теперь я знаю, господин О., что Вы думаете обо мне! Я и по 8 откладывала, и по 15, и по 2 т.р... А в 2019 году купила квартиру за наличку.

Р: Тоже про вас вспоминал, когда писал этот комментарий. Но... Давайте объективно: если тупо копить, откладывая по 15 в месяц. Даже со сложным процентом. Накопление на однокомнатную квартиру займёт лет 10. Во сколько раз за это время вырастет стоимость «однушки» – вопрос риторический.

Я: Откладывала всегда разные суммы, накопила за 5 лет. И это я, педагог, а потом – мама в двух декретах подряд. Хорошо зарабатывающий человек делает это быстрее меня. Даже в разы быстрее. Важна цель.

Р: Накопление как цель – это конечно неплохо. Но накопить на квартиру со стандартной зарплаты, на мой взгляд, возможно только при случайном стечении обстоятельств.

Я: Я не ограничиваю мир в источниках дохода. Зарплата – лишь один из них... Да и сложный процент многие недооценивают.

Да, многообразие источников дохода – важный фактор, ключевой. Особенно, когда цель впереди греет тебя, когда она горит, словно огонь! Она как маяк, как факел, видимый в ночи. И без разницы, квартира это, машина или путешествие мечты!

Поэтому я отмечаю, что 26% суммы от купленной квартиры были мои выигрыши, ещё 7% – подарки на разные события, 17% принесли личные вещи, проданные на сайтах-агрегаторах, а ещё были подработки, пособия, результаты сотрудничества с благотворительными фондами и НКО (например, грант), премии за профессиональную деятельность, проценты по вкладам и доходы с активов. Это отдельная песня! Очень скоро обязательно расскажу, что мне удалось продать, получить, принять, выиграть, заработать. Да-да, не зарплатой единой. Моя вера и целеустремлённость творили чудеса. Поэтому источников накопления суммы на покупку квартиры у меня было семь или восемь... И о них, и о своих ошибках я обязательно расскажу в книге. Кстати, из самых необычных и приятных источников средств были:

- премия губернатора для молодых учёных – 50 тысяч рублей за мою монографию «Перестройка в Оренбуржье: мы это пережили»,

- оставшаяся после трат на свадьбу часть стоимости автомобиля «Тойота RAV 4», которую мы с подругой выиграли в промо-акции.

- подарки моих друзей и родных на дни рождения и рождение детей.

Поэтому без зазрения совести и насмешек о «розовых единорогах» я написала «розовую» книгу «Как выиграть приз и стать победителем?» Это прекрасное руководство о трансформации мышления с моими и не только историями побед и выводами из них. Увлекательно – про-

сто не оторваться от чтения! А сейчас моя задача – поделиться с вами всем «калейдоскопом» паззлов успешного накопления на мечту.

...И пока один риелтор смеётся и обсуждает таких, как я, побеждает тот его коллега, который берет за руку клиенток с бережно накопленными суммами и галантно помогает купить им желанные квартиры!

Я разработала свою авторскую систему по накоплению денег на большую цель под названием спортивных команд **«На старт!», «Внимание!», «Марш!»** Эта система оправдана экономически и психологически, по её мотивам я сняла большой видеокурс «Как накопить миллион на свою мечту». И сейчас я поделюсь на страницах книги с вами этой уникальной системой, которая приведёт вас к желанной цели.

Глава 1. КОМАНДА «НА СТАРТ!»

Подготовка к накоплению денег

1. Создаём грамотный психологический настрой: видим возможности и разрешаем себе быть обладателем вашей цели

Что важно для себя понять в самом начале и что сделать в первую очередь? Всего лишь несколько вещей, которые откроют путь к накоплениям и к наличию больших сумм денег на ваших счетах.

Во-первых, *разрешить себе это*. Примите в самое сердце прямо сейчас, что копить на большую и невероятную цель – это нормально. «Это моя новая норма», – проговорите это себе. И реальные инструменты для этого есть.

Найдите вдохновляющие примеры – людей, которые уже накопили на свою мечту и достигли цели. Они живут так, как хочется вам. И они здесь, рядом с вами: это и соседка по подъезду, и коллега по работе, и девушка из «друзей» в социальной сети. Им – можно. И они показывают вам, что это в принципе возможно в мире. А, значит, то, что вы хотите, можно, допустимо и доступно и для вас тоже.

Мечтайте! Ведь мысль материальна и Вселенная (мир, реальность) изобильны! Как пишет Джон Кехо, в лесу сотни деревьев, а на них – тысячи ягод и листочков, миллионы травинки под нашими ногами на лугу! А вот ещё одно задание на расширение сознания: посмотрите в окно и посчитайте, на какую сумму вы видите чьей-то собственности? Миллиард, шесть, двадцать миллиардов рублей? Все автомобили, магазины, коттеджные посёлки и высотные жилые комплексы оценили? Представляете, какие масштабы! И всё это принадлежит людям. Таким же живым людям, как и вы.

Вселенной, Богу и миру всё равно, чьи желания реализовать. Мы, например, знаем, что по статистике 5% людей достигают невероятного успеха, а 20% становятся состоятельными. Скажите себе: «Так пусть это буду я» и действуйте.

Спросите у себя: «Родная моя (имя), что тебе действительно хочется? Именно тебе, а не твоей подруге, маме, коллеге, сестре, брату?.. Не важно, кем тебя видит тётя или начальница. *От чего в сердце загорается огонёк желания и предвкушения у тебя?*»

Что вас мотивирует к действиям? Вы от чего-то уходите, бежите, не можете больше терпеть? Или вы к чему-то идёте, что греет вам душу и создаёт приятное предвкушение? Вы сейчас улыбнулись, представив это? Мы можем и имеем право использовать и тот, и другой вид мотивации – и мотивации "от...", и "к...". И сразу оба. Это ваш выбор, ваша единственная жизнь. Слушайте своё сердце.

Цена нашим страхам – ноль. Помните, что когда-то нам всем будет много лет... И что когда-то всё останется в прошлом – этого просто не станет. Недописанные книги, некупленные квартиры, неувиденные страны, незащищённые диссертации, нерождённые дети... Наши мечты, желания, страхи, ошибки, победы, безумства, порывы души?.. Всё померкнет спустя десятилетия и века. Так чего же мы ждём? Почему запрещаем себе действовать? Почему не делаем шаг прямо сейчас? Хотя маленький шаг с намерением...

Представьте себя в 85 лет. Жизнь почти прожита! Победы и поражения, мечтания, планы, влюблённости, покорённые горы и полёты за океан – в прошлом. Что у вас на душе? О чём жалеете? Что с радостью вспоминаете? Чем по-хорошему гордитесь и за что благодарите себя?

А что побоялись сделать, не успели, запретили себе, в чём не поверили в свои силы? Жалко ведь, если и эта мечта так не сбудется... А ведь сейчас вам намного меньше лет! Самое время действовать. И начинать можно прямо сегодня. Цена страхам и стеснению – ноль.

Проговорите: **«Если у других получилось достичь подобную цель, исполнить похожую мечту – и для меня это возможно»**. Все мы – люди. С двумя глазами, руками и ногами. С одним милым носиком и прекрасным ротиком. Да, доведите эти рассуждения до абсурда! Вон та уверенная в себе женщина из администрации вашего региона или из руководства процветающей компании – тоже такая же женщина, как и вы. Просто у неё чуть больше опыта и уверенности в себе. Она разрешает и позволяет себе быть такой – смелой, дерзкой, богатой. Она знает, что она крутая, что ей можно. И она может. И вам можно.

Помним, что счастье не статично, это более сложная эмоция, чем радость. С верой в цель и с достижением цели связаны разные химические процессы и нейромедиаторы. Когда человек, верит, стремится и действует, выделяется дофамин, он мобилизует психические силы и ресурсы. А при достижении цели выделяется эндорфин, он больше про «отдохнуть после вкусного обеда», насладиться результатом. Поэтому в последовательной цепочке «ставлю цель, тружусь и достигаю, радуюсь и чувствую себя удовлетворённым» все закономерно. Именно поэтому **психологически правильно зарабатывать и копить деньги на свою мечту**, а не брать кредит с последующей его выплатой много лет.

Выбираем «и то, и другое»! Достаточно уже было «или – или». Выбираем и машину, и квартиру. И рождение детей, и самореализацию. И быть успешной женщиной, профессионалом, и счастливой женой. Выбираем и деньги, и любовь. И семью, и романтику. И жизнь, и мечту. Такие примеры есть. Вам так тоже можно.

Нас практически ничего не ограничивает на деле. Ограничиваем мы сами себя. Мыслями в своей голове, страхами, чувством вины, ложным стыдом, установками родителей и близких, приобретёнными или родовыми, архаическими программами. А на деле всё, что мы можем представить для себя, – мы можем и осуществить! Если это кажется невероятным, нужно просто поработать с психологом, «почистить» наше подсознание по давно знакомой специалистам методологии. Есть девушки, у кого и похуже было, но они выбрались из этого замкнутого круга с помощью психологических проработок и стали счастливыми, гармоничными. Посмотрите семинары тех же психологов Марии Макаренко (на неё влияли истерическая мать, гибель отца в 3 года), Юлии Ракчеевой (в 21 год потеряла мужа, осталась с малышкой на руках, ночами клеила объявления) и Виктории Дементьевой (страдала разными формами зависимости, была в созависимых отношениях). Изучив эти и другие блоги, вы увидите огромный труд человеческой трансформации! Ведь сейчас эти женщины профессионально успешны, очень богаты и поистине счастливы. Да, тема очень непростая и многогранная, важно, нужно и можно и вам сделать первый шаг. Шаг к своей победе.

Однако скажу вещь, которая может сыграть с любым человеком злую шутку. При всех открытых возможностях, которые даёт нам современная жизнь с её правами и свободами, нужно помнить об экологичности ваших желаний. Оступиться очень легко, но потом ждут долгие разговоры с совестью, психосоматика, ухудшение жизни по разным фронтам... **Нужно просто учитывать нравственные законы и законодательство РФ.**

На своих лекциях я всегда развожу руки в стороны и говорю:

- Моя левая рука - это морально-нравственные нормы общества, которые не стоит игнорировать, чтобы совесть не "съела" вас чувством вины и последовавшего от него самонаказания. Моя правая рука - это законодательство государства, нарушать которое тоже не стоит, чтобы не последовали штрафы и лишение свободы. Это вам не надо. Примите это всерьёз, пожалуйста. А вот всё, что между этими двумя барьерами, – здесь я провожу руками широкий круг, - огромный простор для жизни, величия ваших целей, семейного счастья, бизнеса, творчества, самореализации, осуществления желаний!

Ну всё, теперь дерзайте! Вам можно.

2. Определяем, что может быть нашей целью, на которую мы будем копить миллион или любую нужную вам сумму? Записываем её!

Это может быть:

- Вопрос по здоровью или внешности (зубы, нос, протез, пластическая операция и т.д.)
- Хороший первый взнос для приобретения квартиры в ипотеку
- Путешествие мечты (на самолёте в тропическую страну, на океаническом лайнере через Атлантику, по Средиземному морю, в Азию и т.д.)
- Кругосветное путешествие
- Образование для вашего ребёнка или повышение вашей квалификации, переподготовка
- Стартовый капитал для начала бизнеса, аренды помещения и закупки товара
- Стартовый капитал для взрослой жизни вашего сына или дочери
- Деньги на празднование красивой свадьбы мечты – своей или вашего повзрослевшего ребёнка
- Ремонт в квартире или доме
- Часть или вся сумма на покупку автомобиля
- Творческий масштабный проект – обучение в школе вокала, живописи, сценического искусства, съёмка мини-фильма, клипа, запись аудио-трека, издание тиража вашей книги. Или что-то другое по вашему вкусу.

Да что угодно! Что хочет ваша душа? Что откликнулось? Какие мысли возникли? Берём красивый блокнот и записываем от руки свою цель в формате.

Например, так: «В наилучшее время и при лучших для меня обстоятельствах я приобретаю самую подходящую двухкомнатную квартиру на северо-востоке Краснодара (Ярославля/Ташкента и т.д.), переезжаю туда. Квартира комфортная и гармоничная для меня, ремонт в серебристых тонах, современная техника. Я чувствую счастье и гармонию, приятное спокойствие и удовлетворение. Это мой уровень нормы. Моё желание осуществилось. Да будет так. Так и есть».

Так можно написать о любом желании из вашего списка. Важно, чтобы желание было озвучено:

1. В настоящем времени («я получаю, я зарабатываю, я приобретаю»).
2. Без отрицания (без «не»: «я не болею...», «я не работаю...» и т.д.).
3. В позитивном ключе и от своего лица («я здорова», «я обретаю», «со мной лучший для меня мужчина – муж», «я мать успешного сына», «я счастливая мама здоровой дочери» и т.д. Не гадаем так: «мой муж зарабатывает миллион», «мой сын женится», ведь это желания (а может быть, нежелания?!) других людей. Лучше всё-таки прописать через «Я-формулу».

4. С конкретикой, важной для вас:

"В июле 2026 года я еду путешествовать по Узбекистану и посещаю горы, Бухару, Самарканд и Ташкент".

"В июле 2028 года я – собственник автомобиля «Шевроле Кобальт» серебристого цвета 2027 года выпуска за сумму N».

"К июлю 2027 года я имею сумму денег на страховку жизни и здоровья в «Компании N»,

"В декабре 2026 года еду отдыхать в Сочи на 2 недели в отель 4 звёзды с теплым бассейном и завтраками по системе "шведский стол"».

5. Важно, чтобы цель была в принципе осуществимой и её реализация не демотивировала вас. Например, не нужно сразу гадать миллионный доход, если ваша зарплата 38 тысяч рублей в месяц – это может вас буквально «раздавить», подвергнув даже здоровье опасности.

Один психолог рассказывала, как мужчина загадал, что он завладеет квартирой уже через полгода. Даже дал обет. А почему нет? – спросите вы. Потому что зарплата его была 40 т.р. И да, квартирой он завладел – близкая родственница умерла, предварительно составив на него завешание... Загадывайте реалистичные цели с адекватным сроком достижения. И проговаривайте «...хочу это или что-нибудь получше». Так вы даёте миру возможность вариаций, наилучших для вас.

Например, «стать владельцем автомобиля за 12 млн руб. через год», если ваш доход на семью 100 т.р. в месяц, а ещё есть долги... Правильная это цель? Нет, есть шанс разочароваться и выгореть. Продлите срок, поищите доходный проект или загадайте автомобиль более доступный для вас по цене.

Или вы загадали мужа из списка «Форбс» с яхтой и вертолётom, если до этого встречались охранники, рабочие или школьные учителя?.. Если уж есть такая цель, нужна огромная трансформационная работа у профессионального психолога, который не навредит, а экологично проработает с вами все разрушительные и ограничительные мешающие программы, страхи, деструктивные чувства, психотравмы, установки. И тогда станет всё возможным, пути откроются. Значит, запишите первоначальную цель: «Поработать с грамотным психологом, убрать чувство вины, травму насилия или отвержения, установки «я недостойна этого», «богатые плохие»... А ещё задайте себе вопрос: "Вот на такую, как я сейчас, обратит внимание долларовый миллионер?"

Для большего понимания, ваше это желание или навязанное, очень рекомендую посмотреть тематические фотографии и видео в интернете, почитать статьи, представить себя, уже осуществившую эту цель, пообщаться с нейросетью на темы ваших желаний и приоритетов. Попробуйте визуализировать полную картинку вашей цели: с образами и цветами, звуками, запахами, объёмами, чувствами.

Что вы чувствуете в душе? Вам приятно? Вы улыбаетесь и предвкушаете это свершение? Хочется похлопать в ладоши, покричать от радости свершения или попрыгать от счастья, если это вдруг случится **прямо сейчас**? Или же на душе тревога, тоска, тяжесть? Эти чувства – отличный индикатор! Подумайте, ваша ли эта цель или навязанная близким кругом общения, рекламой?.. Здесь помогает вопрос к себе, к своей внутренней субличности и первый импульс её ответа. Например:- Аня, а что ты действительно хочешь?

3. Делаем математические расчёты вашей цели с помощью простых и доступных инструментов

Что нам нужно знать уже сейчас?

Название цели

Сумма, необходимая на эту мечту

Сроки до исполнения мечты (месяцев, лет)

Сколько денег ежемесячно надо откладывать?

Общую сумму делим на количество месяцев до цели – получаем примерную откладываемую сумму.

Это базовая информация, ориентир. Но это ещё не всё.

А теперь учитываем доходность, которая может быть получена с помощью финансовых инструментов за требуемое количество лет. Простая доходность и сложный процент – ваши помощники и союзники в реализации планов. Что такое «сложный процент» или «капитализация процентов»? Простыми словами, это проценты, начисляемые на проценты. И с годами (примерно с седьмого года) они растут с такой скоростью, что этот процесс можно изобразить с помощью графика экспоненты!

Да, я понимаю, что вы не собираетесь копить 30 – 40 лет. Но даже за те 4 – 8 лет, которые остались до осуществления вашего большого желания, могут сыграть положительную роль. Естественно, если мы не будем складывать деньги "под подушку", а разместим их в соответствующих сроку инструментах - на срок от 1 - 2-х лет, например, на выгодных депозитах и в облигациях.

Помню, как на обычном банковском счёте я каждый месяц получала 6 – 8 тысяч, пока копила на свою квартиру. Да, это было не сразу, а уже с больших сумм. Например, 650 – 800 тысяч рублей. Но это ведь было! И я знала, то эти несколько тысяч приблизят меня к моей мечте о юге ещё на один шаг! И тихонько радовалась растущему капиталу, даже когда не могла в этом месяце доложить много денег на счёт из-за разных обстоятельств.

Итак, открываем любой **«Инвестиционный калькулятор сложных процентов с пополнением»** и просчитываем итоговую сумму. Играем, подставляя разные (но реалистичные по состоянию рынка) проценты и суммы пополнения, смотрим и анализируем. Например, 12 (среднерыночная доходность по облигациям) или 15 процентов годовых (сейчас, в 2024 - 2026 годах, дают надёжные облигации).

Однако помним, что жизнь может внести свои коррективы. Например, случится экономический кризис или проявится очередной «чёрный лебедь» во внешней политике. Да и личное может вмешаться в планы: вы можете как потерять работу, так и найти новую – ещё лучше! Можете найти подработку или начать получать доход от самозанятости. Вы можете обрести как внеплановый доход, так и, увы, расход.

Поэтому заранее психологически отпускаем ситуацию. Да, вы можете полгода вносить по 3 тысячи, а потом заработать сотню тысяч и добавить её к сумме накоплений! И, видя эти идеальные расчёты, проговариваем: «Я позволяю, чтобы было так или ещё лучше, интереснее и выгоднее для меня. Благословляю, отпускаю. Да будет так и наилучшим образом».

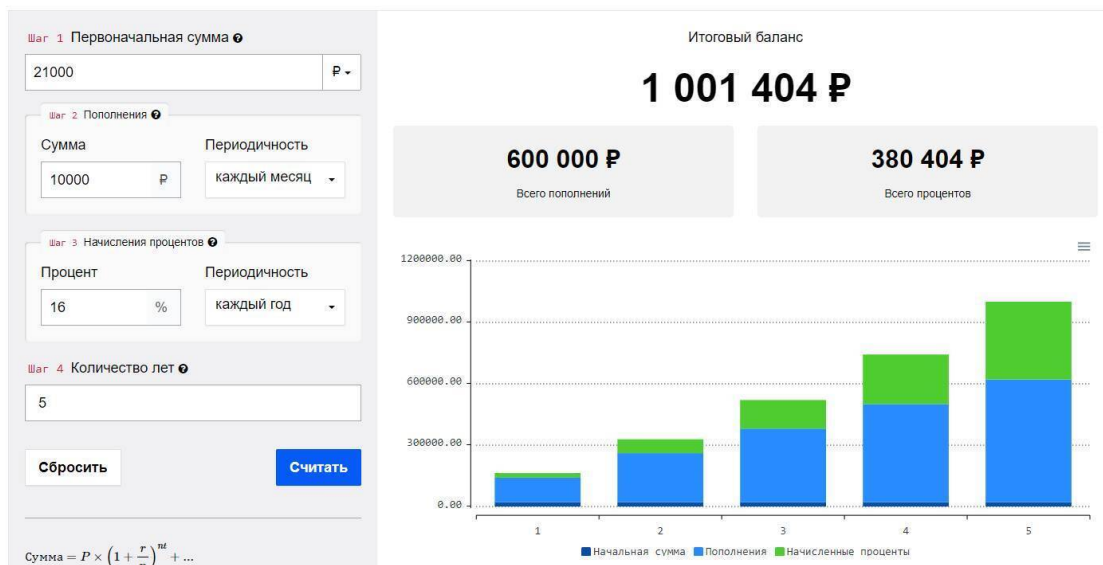
Представьте, как можно увеличить ваши вложения за несколько лет даже под достаточно консервативный в настоящий момент процент – например, в низкорисковых облигациях федерального займа (ОФЗ) или на банковском депозите.

На этих примерах вы можете увидеть, как, докладывая к своей отложенной небольшой премии в 21 тысячу каждый месяц по 10 тыс. руб. под 16% годовых в течение пяти лет, слож-

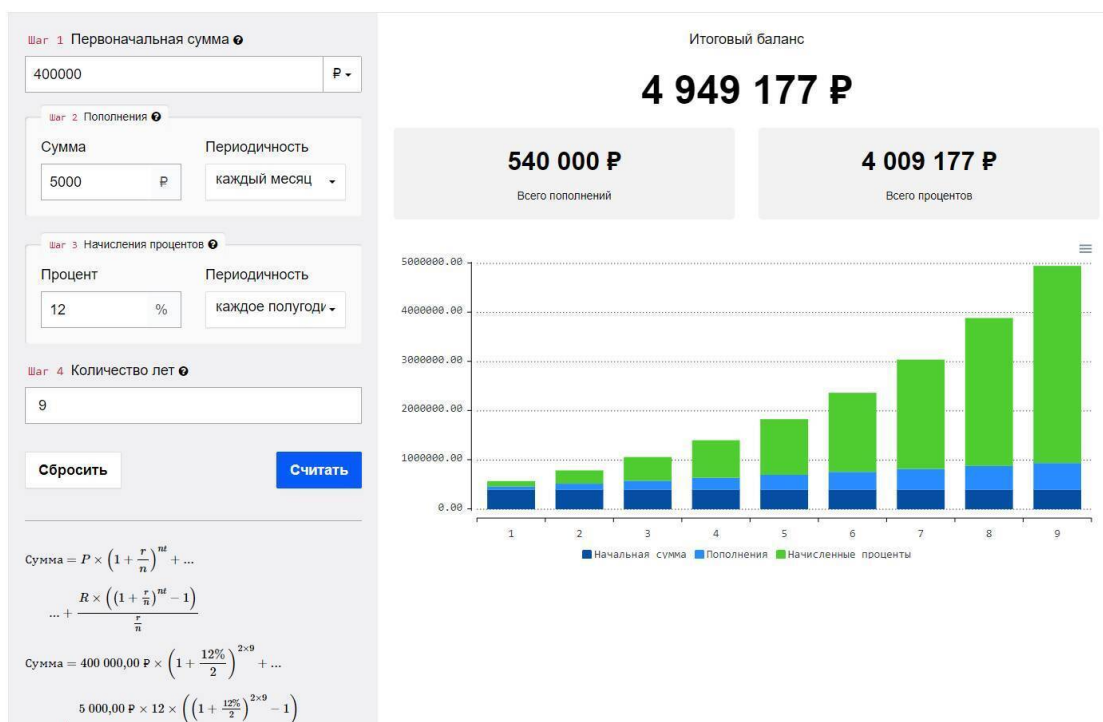
ный процент делает за вас большую работу – копить придётся не миллион, а всего лишь 600 тыс. руб. Миллион для вас создаст капитализация процентов.

Вы можете сказать, что таких доходностей уже через год – два не будет, ведь ключевая ставка рефинансирования ЦБ пойдёт на понижение. Возможно всё. Но, например, сейчас можно зафиксировать такую доходность, купив корпоративные облигации с высоким рейтингом (от АА и выше) или ОФЗ с постоянным купоном на несколько лет - до срока погашения, соответствующего сроку вашей цели. Они и будут приносить ту самую доходность, которую вы закрепили, купив их.

Калькулятор сложных процентов



Калькулятор сложных процентов



А вот и вторая ситуация. Допустим, у вас есть 400 тысяч рублей на счете в качестве финансового резерва. Вы решили через 9 лет купить квартиру сыну, когда он поступит в ВУЗ.

Сейчас такая стоит 3600 т.р., но вы и поправку на инфляцию планируете. Как осознанный человек вы понимаете, что брать ипотеку под 20 – 29% годовых в периоды роста ключевой ставки ЦБ – просто безумство! У вас ведь нет ненужных денег, чтобы ещё парочку таких квартир купить в подарок банку?! Лучше уж стратегически подумать и взвесить всё.

Получается, что в период высоких ставок лучше именно подкопить денег. В примере на второй картинке я рассчитала очень консервативную доходность – 12% годовых, сейчас спокойно можно получить доходность и в 16% годовых, купив качественные облигации с постоянным купонным доходом.

Подробности и тонкости таких вложений расскажу в следующих главах этой книги. Сейчас важна сама суть этого примера. Спокойно откладывая небольшую сумму 5000 - 10000 - 20000 руб. каждый месяц в надёжные облигации, через 9 лет вы накопите желанную сумму на квартиру сыну или дочери.

Ведь это так важно, чтобы ваш сын не думал о хлебе насущном, а достигал профессиональных высот с хорошего старта. Или чтобы ваша дочь не продолжала сомнительные отношения из-за наличия у парня квартиры, а сама выбирала свой лучший путь. Для некоторых девушек "вернуться в дом к родителям = неудача и признание поражения". Так пусть у неё будет своя квартира изначально!

А, может быть, накопленная сумма сделает реальностью ваше кругосветное путешествие? Или станет прибавкой к пенсии в виде пассивного дохода? Или осуществится любая другая ваша мечта, которая сейчас кажется эфемерной? Посчитайте, подумайте! Это так интересно!

4. Убираем ограничительные установки и убеждения о деньгах, богатстве, прорабатываем страхи, работаем с позволением себе и с достоинством

Лучше эту работу делать с психологом-профессионалом – будет быстрее и эффективнее. Но можно начать и с книг. Мне очень помогли также книги В. Синельникова, Дж. Кехо, Н. Хилла, Х. Экера, Дж. Витале, Б. Шефера и многих других. Давайте, сделаем несколько упражнений, которые очень эффективны.

1. У вас – своя жизнь и свой выбор!

Вспомните, какие негативные установки о деньгах есть у вас?

Что говорили ваши родители, бабушки и дедушки, ваши друзья о деньгах, богатых и бедных людях? Какие яркие показательные случаи были в вашем детстве и юности, связанные с деньгами? Какой образ жизни вели ваши родители, дедушки и бабушки?

Что из этого запало вам в душу? Что вы посчитали истиной? Как подражание им влияло и / или влияет на ваше нынешнее финансовое положение? Может быть, кто-то из авторитетных для вас взрослых говорил о воровстве и нечестности обеспеченных и имеющих власть людей ("Все богатые - воры, обокрали простой народ")? Или запретил вам встречаться с богатым парнем, высказав всё плохое о нём "Приедет он на иномарке, а ты к нему в постель залезешь?"?

Выпишите все фразы своего окружения, любимые поговорки о деньгах вас и ваших родственников, вспомните ситуации из детства, связанные с финансами. Прямо 5 - 10 - 15 фактов, высказываний. Мозговой штурм! Писать можно всё, в потоке сознания, не задумываясь.

...А теперь прочитайте и подумайте над этими словами.

Это всего лишь ИХ мнение, но не ваше.

Вы – не они. Вы – это Вы, отдельная, уникальная личность.

У них свой жизненный путь, характер, историческая ситуация в стране, личные обстоятельства, психологические травмы, стартовые возможности, внешние данные... А эта манера мировоззрения в отношении денег и способы обращения с деньгами были навязаны Вам.

Вы выбираете свой путь, свой образ жизни сами. Скажите: «Я сам решаю, как мне зарабатывать деньги и в каком объеме в рамках закона. Остальное, навязанное, мне не подходит. Отменяю, отменяю, отменяю».

Сейчас, во время прочтения этих строк, у вас появился другой способ мышления и обращения с деньгами: "Все способы для заработка, учитывающие морально-нравственные нормы и законодательство РФ, – хорошие, и мне можно ими пользоваться. Мне можно быть благополучным".

Я разрешаю себе работать и зарабатывать много. Я даже разрешаю себе быть первым богатым представителем моего рода - мои предки поддерживали бы меня и уважали бы моё стремление дать потомкам лучшее! Это хорошо, правильно и во благо всем – мне, моей семье, моему городу и моей стране. Пусть это будет мой личный путь процветания, радости, гармонии, счастья и успеха! Я его выбираю и реализую сам».

2. Преобразование негативных установок ¹

Начертите таблицу и проработайте свои негативные установки о деньгах, богатых людях и финансовом процветании – всё, что мешает вам развиваться, получать достойный доход, осуществлять желания.

¹ Экер Х.Т. Думай, как миллионер. 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть. – М.: Эксмо, 2015. – С. 55.

Мои мысли о деньгах	Преобразование моих мыслей на позитивные
«Все богатые люди – жадные и бесчеловечные»	Есть много миллионеров, которые занимаются благотворительной деятельностью, помогают детям и пострадавшим в ЧС, строят храмы, дают премии молодым учёным, педагогам и т.д.
«Деньги – это зло»	Деньги – это возможности: родить и воспитать много детей, дать достойный старт в жизни своим детям, стать здоровым и красивым человеком, увидеть интересные страны мира, реализовать свои таланты, быть общественно-полезным.
«Не в деньгах счастье»	Да, счастье – многогранное понятие. Но с деньгами возможности быть счастливым человеком (здоровым, образованным, многодетным и т.д.) многократно увеличиваются.
Ваш вариант	...

Во время обнаружения и прописывания программы проговорите: «Я признаю и принимаю, что у меня есть программа [...] (Например, «Все богатые люди – жадные» или любая другая - подставьте её сюда и переформулируйте). Да, я могла ошибаться, я всё перепутала. Здесь и сейчас я разрываю все слепки нескольких мыслей, установки и эту программу, я убираю её навсегда. Есть множество богатых людей - меценатов, благотворителей, спасающих людей и животных, строящих парки и стадионы, лицеи и больницы, дающих премии и гранты учёным, студентам и учителям.

Сегодня я понимаю, что выбор этой программы мог когда-то спасти жизнь и прожить её мне или моим предкам, но сейчас я могу думать иначе, могу сделать другой выбор – наилучший для меня сейчас. И для меня это безопасно. С новой программой я здорова, красива, счастлива». Мысленно «кладём» новую позитивную программу в правую руку и прикладываем её к сердцу, а негативную программу образно кладём в левую руку и «выбрасываем» её за спину, встряхивая кисть руки.

3. Трансформация мешающих убеждений²

Иметь ограничивающие суждения, порой, выгодно нашему подсознанию – не надо работать, можно продолжать думать привычным образом, находиться в позиции жертвы, которую все жалеют и помогают ей; жить в своём «болотце» и ничего не менять, ведь «это невозможно, потому что...». Всегда есть оправдание себя и своих действий / бездействий, «уважительная» причина оставить всё как есть. В этом упражнении мы попробуем такие причины развенчать. Распишите одно – три ваших главных ограничивающих убеждения по такому принципу:

² Экер Х.Т. Думай, как миллионер. 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть. – М.: Эксмо, 2015. – С. 55.

Ищем, почему нам выгодно держаться за это убеждение.

Переформулируем убеждение из «не» в «как»

Ищем исключения, которые не подтверждают правило

Копаем глубже. Какие страхи стоят за убеждениями?³

Например:

Ограничивающее суждение:

«Деньги достаются тяжёлым трудом»

В чем выгода для подсознания:

Когда я заработала деньги, значит я хорошо и тяжело потрудились, я – молодец, моя ценность возрастает.

Развенчание:

Есть знакомый, который очень хорошо зарабатывает и все у него получается легко и играючи. Так тоже можно и мне.

Или:

Ограничивающее суждение:

«Большие деньги – это опасность»

В чем выгода для подсознания:

Нет больших денег, нет больших потерь, связанных с деньгами.

Причина. У мамы был бизнес – были деньги, но потом он прогорел и привёл к большим долгам.

Развенчание. Опыт моей мамы – не мой опыт. Есть примеры людей, которые имеют бизнес, имеют деньги и не имеют долгов, и у них все хорошо.

Или:

Ограничивающее суждение: «Я не умею нормально зарабатывать, мои услуги никому не нужны».

В чем выгода для подсознания: обеспечивает муж, все дарят подарки и помогают, не надо вставать рано утром и куда-то ехать на работу, можно получать детские пособия и т.д.

«Как мне научиться / начать нормально зарабатывать? Как сделать, чтобы мои услуги были нужны и интересны людям? Как мне найти работу, которая мен не в тягость, а развивает и гармонизирует меня»

Исключения: «Да, я делала проекты в 2018 году, которые приносили доход, а ещё – успешно реализовывала свою продукцию в 2007 году. И даже в старших классах я летом подрабатывала и купила много своих "хотелок"».

Развенчание. Оказывается, я умею зарабатывать, если захочу. Просто надо найти дело, которое мне будет интересным, будет приносить мне радость. И хорошо бы проработать установки и деструктивные программы у психолога».

³ Система независимого финансового консультанта Сергея Макарова, автора вебинаров и интернет-программ по финансовому процветанию. Профиль «В Контакте»: URL: <https://vk.com/sergeymcaroff>, сайт: URL: <http://lp.altacon.ru/5element/>

5. Делаем мотивирующее действие

Например, отправляем резюме на специальный сайт и на электронные почты желанных организаций, регистрируемся на сайте фрилансеров и берём первые задания, оформляем профессиональную группу в социальной сети, заводим накопительный счёт с названием своей цели, выставляем объявления. Какое мотивирующее действие хочется сделать именно вам применительно к вашей цели?

Цель этого пункта – что-то сделать, чем мы доказываем миру, что намерение серьёзное. И отпускаем мысль, снижая срочность и значимость. Закон притяжения начинает работать.

Помните примеры из замечательной детской книги Бодо Шефера «Пёс по имени Мани», о том, как девочка сделала «Альбом мечты» с фотографиями своих желаний и «копилки мечты», в которые бросила по несколько евро? Пусть взрослому человеку это кажется несерьёзным, но это играет большую психологическую роль: вы сделали выбор и начали действовать! «МОЖНО, ЛЮБИМАЯ, МОЖНО!» – разрешаем себе начать путь к цели официально!

На этом этапе может возникнуть и иная ситуация. Например, вы запланировали что-то масштабное и дорогостоящее. Но хотите, чтобы это произошло пораньше, чем это возможно реально. Однако, перенапряжение и отсутствие в мыслях последовательных шагов, как это реализовать, может вызвать даже стресс или невроз. Но и в такой ситуации может помочь мотивирующее действие. Первый сделанный шаг, саморазрешение действовать непривычно, по-иному, нежели всегда.

Расскажу на своём примере. Достигнув много своих целей, я запланировала быть весьма обеспеченным человеком, но не знала, с чего начать. Стресс и неопределённость, неудачные попытки продвинуться в этой цели обернулись для меня «преддепрессивным» состоянием. Представляете, красота вокруг, южная природа, тепло, семья рядом, обустроенные квартиры, ранее защищённая диссертация и написанные книги... А у меня на душе кошки скребут – как реализовать свою большую цель? Словно перед глазами серая пелена, которая застилает мир вокруг, убирая его яркие краски, надежды, предвкушения...

И когда я попала в больницу с ребёнком, я обратилась к Богу: «Господи, что мне сделать? Направь меня, пожалуйста, к моей мечте. Я сдаюсь на твою волю и милость. Ведь сама зашла в тупик, выбирая не те пути.

И мне чётко пришли такие мысли: «Начни хоть с чего-нибудь. Сделай первый шаг в пустоту, просто доверившись Богу и жизни. И дорога под твоими ногами появится. Сделай хоть что-нибудь, не думай о величине дохода в начале деятельности и просто иди вперёд!»

И это решение мне помогло! Я вскоре нашла и работу, и хобби. Отныне стала говорить жизни "ДА" и принимать все адекватные предложения. Возможностей становится всё больше и больше. Верю, что новый круг общения невероятным образом выведет меня к желанной мечте! Имея вдохновение, востребованность в профессиональной сфере и определённый доход, я продолжаю свои поиски, делая второй, третий шаги...

Глава 2. КОМАНДА «ВНИМАНИЕ!». Что сделать, чтобы ваша цель-«великан» не была на «глиняных ногах» и не рухнула?

1. Страхование имущества, жизни и здоровья

Оформляем страховку на квартиру (дом), а также на жизнь и здоровье главного добытчика в семье. Это как пристёгнутый ремень в машине. Может и не пригодиться, но спасёт в случае «аварии».

Зачем оформлять страховку, если я инвестирую на брокерском счёте или имею счёт в банке? – говорят люди, не вникнув в суть вопроса.

«Не вместо, а вместе!» – отмечают страховые агенты, которые знают толк в этом деле.

Приведу пример, который доказывает, что наличие страховки жизни и здоровья имеет свою особую значимость. И суть в том, что не надо будет доставать и расходовать деньги со счёта, формируемого на мечту.

Например:

Цель – 500.000#, взнос 50.000 в год

БАНК :

- Через год будет на счёте 100.000#
- Через год произошло телесное повреждение – снял со счёта (украл у себя время).
- Через 5 – 6 лет произошло ДТП, снял со счёта в банке (украл у себя время и часть накопленных денег, потерял действие сложного процента).
- Через 8 лет диагностировали любое смертельно-опасное заболевание (СОЗ), снял со счёта в банке. Да, возможно, исцелился, но перестал копить.

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ:

Цель 500.000#, взнос 25.000#

- У тебя сразу в моменте (здесь и сейчас) уже есть 500.000 #
- Произошло телесное повреждение – выплатят ТЕБЕ
- Через 5 – 6 лет произошло ДТП – выплатят ТЕБЕ
- Через 8 лет СОЗ – выплатят ТЕБЕ
- Через 10 лет получил свои 500.000 и даже с небольшим % доходом

Поэтому, страховой полис – не вместо депозита, а вместе с депозитом.

Цель страховой компании – сохранить ваш уровень дохода и защитить вашу семью!

Выгодная страховка нужна финансово грамотному человеку для того, чтобы обезопасить свои инвестиционные накопления на крупные цели и финансовую свободу от внезапных и непредвиденных больших трат.

Представьте, что вы накопили несколько миллионов, которые будут приносить вам дополнительный доход на пенсии или для покупки квартиры – вы на пути к цели. И вдруг случилось что-то непредвиденное со здоровьем или домом, что потянет за собой большие траты и отказ от ваших желаний и планов. Для этого мы будто бы пристёгиваемся «ремнём безопасности» – страхуем своё имущество и здоровье. В случае форс-мажора выплаты произведёт уже страховая компания, а не вы из своих накоплений.

Страхование имущества – вид страхования, предполагающий получение выплаты в случае повреждения либо гибели имущества. К продуктам страхования имущества относятся страхование квартир и домов, ипотечное страхование, страхование имущества юридических

лиц и др. Условия получения и размер выплаты, а также стоимость и срок действия полиса зависит от выбранной клиентом программы.

Есть программы в страховых подразделениях крупных банков, которые обеспечивают базовую защиту имущества и даже ответственность перед соседями на общую сумму, например, 700 тыс. руб. при оплате полиса от 350 – 400 руб. в месяц. Помните, что желательно сохранить все чеки и квитанции, фиксирующие расходы на ремонт, мебель и технику. Были случаи, что страховая компания отказала в выплатах по причине их отсутствия. Внимательно читайте договор, задавайте уточняющие вопросы.

Есть несколько вариантов **страхования жизни и здоровья**. *Традиционный тип страхования жизни* – страхование от несчастного случая. Оно предусматривает регулярный взнос платежей от страхователя и выплату от страховой компании в случае наступления страхового случая (в основном это смерть, но может дополняться риском тяжёлых болезней). Если же страховой случай к моменту завершения договора не наступил, все деньги остаются у страховой компании.

В настоящее время становится популярным комбинированное страхование. Помимо страхования жизни, такие программы дают страхователю возможность вернуть деньги после окончания срока договора и получить дополнительный доход.

Есть два вида комбинированного страхования:

– *Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ)*, при котором страховая компания инвестирует полученные от страхователя деньги в финансовые активы по определённой клиентом стратегии. Чаще всего взнос от страхователя осуществляется один раз.

– *Накопительное страхование жизни (НСЖ)*, при котором страхователь регулярно вносит платёж, деньги аккумулируются и приумножаются. То есть одновременно получается застраховать жизнь и здоровье и накопить деньги с защитой капитала. НСЖ оформляется на довольно долгий срок – от пяти до 30 – 40 лет, в зависимости от возраста застрахованного лица. Владелец полиса определяет сумму, которую хочет накопить к концу срока действия договора, и регулярно перечисляет платёж страховой компании.

Приобретая полис НСЖ, клиент страхует свою жизнь и здоровье. В отличие от обычного договора страхования, после истечения срока договора владелец полиса имеет возможность вернуть внесённые средства частично или полностью и даже получить небольшой процент по его завершении. В случае досрочного расторжения договора НСЖ владелец полиса получит лишь часть денег – выкупную сумму.

Страховщик обязуется выплатить ему или указанному в договоре выгодоприобретателю компенсацию. Страховая компания также обязуется делать регулярные взносы за владельца полиса в случае потери трудоспособности. Стоимость полиса НСЖ выше, чем при обычном страховании жизни. Сумма и периодичность взносов устанавливаются в момент заключения договора.

Основными плюсами вложений в НСЖ являются возможность вернуть взносы по страховому полису и получить дополнительный доход, возможность указать в качестве выгодоприобретателя любое лицо. При этом полисы НСЖ не входят в систему страхования вкладов, а страховой договор нельзя досрочно расторгнуть без потерь.⁴

У вас или членов семьи застрахована жизнь? Запланируйте для себя ознакомиться с подходящими для ваших случаев страховыми программами и оформить страховой полис хотя бы на того члена семьи, кто приносит основной доход в семейный бюджет. Как будете готовы – просто напишите мне, я порекомендую агента.

⁴ Что такое накопительное страхование жизни? // banki.ru. – 26.02.23. URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10980607>

2. Формирование «подушки финансовой безопасности» – резерва на случай непредвиденных трат

«Финансовая подушка безопасности» (финансовый резерв) – это неприкосновенная сумма денег, резерв, тратить который можно только в ситуациях форс-мажора. Если, например, случился пожар или затопление (но нет страховки), сломалась нужная бытовая техника, заболел зуб, порвалась обувь, попали в больницу, сломалась машина и т.п.

Она словно буфер защищает вас от необходимости занимать деньги или брать различного рода кредиты, отдавая проценты банку. Рекомендуемый экспертами размер «финансовой подушки» составляет 3 – 6 месяцев обычных расходов вашей семьи. В крайнем случае – один месяц. Если есть сумма на один месяц, она уже выручит при мелких неприятностях. Сумма же на 6 месяцев жизни семьи поможет даже при увольнении и поиске новой работы. Человек не будет, например, терпеть унижения от непорядочного начальства и бояться, что не прокормит семью, пока ищет новую работу. Растёт вариативность действий.

Как начать собирать финансовую «подушку»? Откладывать в консервативные инструменты (банковский депозит или накопительный счёт) небольшую часть своих стабильных доходов (10 – 20%) и 50 % от всех неожиданных доходов – например, от премий, бонусов, подработок, подарков, пособий, продажи ненужных вещей на «Авито», в тематических сообществах и т.д.

Можно настроить автопополнение счёта с каждого дохода, если вам пока нелегко психологически самостоятельно переводить деньги на счет финрезерва. У меня, наоборот, перевод денег на накопления вызывает гордость и такие мысли - "я могу, я достойна безопасности и вариативности выбора, я финансово грамотна и мыслю стратегически". Вы же можете откладывать ещё больше и думать: "Я умнее Аньки /Маринки". Да, мыслить провокативно можно, если это вам во благо!

Банковские накопительные продукты застрахованы АСВ – Агентством по страхованию вкладов до суммы 1,4 млн. рублей. Прекрасно, если выплачиваемые проценты капитализируются. Кстати, формирование «подушки финансовой безопасности» – ещё и необходимое условие, чтобы приступить к инвестированию в более высокорисковые инструменты. Без наличия такой резервной суммы не стоит поддаваться соблазну инвестирования в акции и облигации, которые могут потерять часть стоимости на просадке рынка в ненужный момент.

Если психологически трудно сразу откладывать 10% от суммы доходов на «подушку», можно начинать с 3%, затем каждый месяц увеличивать сумму до 4, 5, 6% и далее. Так проще психологически привыкнуть жить на меньшее количество финансовых средств и стимулировать воображение, где и как можно подработать. Кстати, часто, отложив те же 4 – 5%, мы понимаем, что прекрасно живём и без этой суммы, и наш уровень жизни остался прежним.

После формирования этой резервной суммы дальнейшие накопления пойдут на ваши крупные мечты и инвестиции – соблюдаем последовательность и идём к цели в состоянии спокойствия и гармонии. Всё будет и всему своё время.

Как бороться с соблазном потратить собранные резервные деньги? Договоритесь сами с собой и со всеми членами своей семьи, что эти деньги можно использовать только при ответе «НЕТ» на три проверочных вопроса:

1. Мы это ожидали?
2. Можем без этого обойтись?
3. Может ли это подождать?

«Подушку финбезопасности» разрешается использовать только если трата:

- 1) нужна для устранения последствий неожиданных неприятностей,

2) без этой траты нельзя обойтись

3) трата не может подождать.⁵

Следовательно, «финансовая подушка безопасности» является вашей защитой от непредсказуемых моментов жизни, способствуют вашему спокойствию и уверенности, помогает избавиться от необходимости оформлять займ или потребительский кредит и переплачивать банку проценты.

В общем, финансовый резерв поможет справиться с форс-мажорами без ущерба. А если непредвиденных ситуаций не произойдёт – большая часть средств пойдёт в итоге на вашу мечту, ставшую целью. У меня лично так и произошло.

В общем, тратьте резерв только если вы понимаете:

Без этого точно не обойдусь прямо сейчас (поломка техники/авто/обуви, проблема со здоровьем)

От этого зависит здоровье и жизнь (мои/членов моей семьи)

А у вашей семьи есть финансовый резерв – «подушка финансовой безопасности»?

Почему? Как вы можете начать собирать её прямо сейчас?

Итак, открываем **банковский депозит с пополнением (или без пополнения, но на 2 - 3 месяца)** и **накопительный счёт** называем их так, как вам нравится, собираем здесь «подушку финансовой стабильности» (на 3 – 6 месяцев жизни). В нынешних условиях можно небольшую сумму "финрезерва" держать и **в наличных средствах в национальной валюте**. Главное, что нужно запомнить: здесь мы не гонимся за сверхдоходностью и не рискуем, важны именно *надёжность* и способность применить эти деньги сразу же при возникновении ситуации - *ликвидность*.

Если вы не любите негатив и мысленное его допущение (как и я), настраивайтесь на то, что большая часть этих денег в итоге тоже пойдёт на вашу цель. Даже если когда-то помогут «перехватить» на что-то непредвиденное. Пусть так и будет. Лучше вернуть себе, чем быть должником перед банком или близкими людьми!

⁵ Александр Евстегнеев Пожарные деньги (на форс-мажор) // Образовательный портал «Азбука денег». URL: <http://evstegnee.com/poleznye-fishki/pozharnye-dengi-na-fors-mazhor>

3. Уменьшаем долговую нагрузку до уровня, позволяющего копить на цель

Закрываем финансовые обязательства перед банками

Начинаем досрочно гасить самый большой кредит, если такой у вас есть, чтобы не переплачивать проценты банку. Или же самый маленький, чтобы скорее закрыть его, похвалить и наградить себя. Когда ключевая ставка Центробанка более низкая, нежели в момент оформления кредита, стоит его рефинансировать. О психологии кредитов и эффективных методах их ликвидации подробно рассказано в моей книге «Любимые финансы...», а также - в этой книге далее.

Ипотеку имеет смысл выплачивать досрочно в случае, если она погашается вами менее половины от общего срока. Основные проценты по ипотеке уже взяты у вас банком в первые 7 лет, вы уже почти купили банку вторую квартиру, ещё не рассчитавшись за свою...

Возможно, вы продадите какой-нибудь дорогой неиспользуемый вами финансовый актив (земельный пай, участок, гараж, дачу и т.д.) и закроете этот кредит, чтобы не работать на банк долгие годы.

Если уж всё совсем плохо, можно рассмотреть **банкротство**. Эта процедура имеет плюсы и минусы, которые открыто проанализированы на сайте "banki.ru".

Плюсы заключаются в том, что суд может освободить от большинства задолженностей, рост долга остановится после принятия заявления, прекратится давление от кредиторов, единственное жильё (не в ипотеке) и личные вещи останутся вашими, и вы начнёте вести более осознанную жизнь.

Минусы такие: спишут не все долги (связанные с личностью останутся: Алименты, вред моральный, вред жизни и здоровью и т.д.), на аукционе продадут ваше ценное имущество, введут временные ограничения распоряжения вашими деньгами, придется оплатить работу управляющего, публикации в госреестре...

Также в течение 5 лет при подаче на кредит нужно сообщать о банкротстве. Также действуют запреты на руководящие должности (3 года в обычных компаниях, 5 лет в некоторых финансовых организациях, 10 лет в кредитных), на повторную регистрацию ИП (5 лет) и на повторное банкротство (5 лет). И, конечно, запись о банкротстве надолго остаётся в кредитной истории и в открытых реестрах - это может осложнить получение кредитов, а также привлечь внимание работодателей.

Как крайняя мера банкротство допустимо, чтобы начать свою жизнь заново и больше никогда не повторять ошибок.

Возврат долгов родным и друзьям делаем приоритетом

Психологи отмечают, что финансовые обязательства перед людьми имеют негативный характер для морального состояния человека. Мысли то и дело возвращаются к необходимости отдавать кому-то свои заработанные деньги. Не зря говорят: «Берёшь чужое и ненадолго, а отдаёшь своё и навсегда».

Неприятные чувства злости, обиды и ожидания, порой, таятся и в душе того, кому вы должны. Он хотел бы напомнить о долге, но ему приходится общаться о незначительных делах и мило улыбаться... Неужели вы хотите, чтобы кусочек вашей души был в заложниках у другого человека, который ждёт от вас возврата СВОИХ денег?

Договоритесь открыто с человеком, у которого вы взяли деньги во временное пользование, что вы начинаете отдавать долг, и что это ваше честное решение. Проговорите, что у вас не получается сразу вернуть всю сумму, но отдавать по 1000 – 2000 – 5000 рублей в месяц – то есть, частями – вам по силам. Отметьте, что лучше так, чем никак.

При каждом переводе отправляйте человеку на удобный для вашего общения мессенджер выписку-квитанцию из банковского приложения со словами: «Отдаю 5000 руб., остаюсь должен 28000 р.», «Отдаю 13000 руб., остаюсь должна 15000 руб.». Человек будет спокоен, ведь вы помните, что должны и сколько должны. И так делаем каждый раз, пока не вернём долг.

Можно сделать и сохранить скриншоты (фото с экрана смартфона) или запись переписок, чтобы были доказательства возврата долга. С последним платежом и квитанцией отправьте, например, такое сообщение «Весь долг я вернула. Спасибо тебе огромное, что выручил меня в непростой ситуации. Я очень тебе благодарна и ценю твою помощь!». Человеку будет приятно, что его усилия и помощь оценили, что он был полезен.

Смысл действий в том, что мы отдаём существующие долги и больше не берём в долг деньги у своих близких и друзей! Либо договариваемся о прощении вам части суммы или о том, что они пойдут в счёт подарка на день рождения, если такое возможно. Обсуждаем открыто вопрос долга обязательно. Ставим точки. И вам, и вашему близкому станет легче.

Суть такова, что модель жизни под названием «должник» – больше не наша. Вы собираетесь осуществлять большие цели, мечты, и здесь нет места тягостным чувствам, вызываемым задолженностью перед кем-то. Вы стартуете вверх, и вы становитесь выше мышления должника. Мы убираем из своей души неприятное ощущение ДОЛГА, которое не даёт нам много зарабатывать: «Смысла роста доходов нет, это ведь не мне, всё равно всё отдавать...», – так мыслит наше подсознание.

4. Изучаем психологию маркетинговых манипуляций и видим их всегда

Специалисты по нейролингвистическому программированию заявляют, что обращение к сознанию «в чистом виде» далеко не так результативно, как воздействие на глубинные слои психики. По мнению исследователя, к.и.н. А.П. Прусса, «технологии информационной войны и маркетинга абсолютно идентичны. Самым сложным в реализации успешного информационного воздействия на человека является преодоление барьеров его сознания. Ведь не секрет, что культурные традиции разных народов сильно отличаются друг от друга. В частности, китайцу, например, сложно понять американский юмор. И наоборот.

В основе природы человека лежат три базовых инстинкта: выживания, продолжения рода и доминирования. Они занесены в генетический код и определяют как социальную, так и биологическую жизнь человека. Воздействие на эти базовые инстинкты подсознания позволяет легко пробиться через механизмы защиты, которые устанавливает сознание».

Методика манипуляций имеет достаточно простую теорию: чтобы управлять человеком, нужно сделать его зависимым от удовольствия, которое базируется на обозначенных базовых инстинктах. На получение удовольствия направлена вся система развлечений: кино, музыка, театр, рестораны, телевидение, интернет. В последнее время шопинг – стремление человека покупать – стал одной из форм зависимостей, наряду с алкоголизмом и наркоманией, ведь формирование всех видов зависимости имеет один и тот же механизм.

Удовольствие, власть, превосходство, привлекательность тела...

Но манипулятивные технологии из средств массовой информации и коммуникации переместились и в сферу маркетинга. Поддаваясь на такие методики увеличения уровня продаж, покупатель ничего по большому счёту не выигрывает, а тратит порой не просто заработанные деньги на по сути ненужный ему продукт.

Основные маркетинговые ходы:

«Два товара по цене одного»; «три товара по цене двух». А вы пришли за одним...

Манипулятивные программирующие фразы «Ты этого достойна!», «Один раз живём!», «Только сейчас» и т.д.

Ограниченные по времени скидки с изначально завышенных цен;

Манипуляции в рамках дисконтных программ для постоянных клиентов;

«Некруглые» суммы ценников, психологически «уменьшающие» восприятие цены: 5990р, 99 руб., 28990 руб. и т.п.

Подарки за покупку большего количества товара, нежели клиенту необходимо;

Скидка на вторую или третью покупки в чеке; чек со скидками через день - два.

Спектр различных промо-акций, увеличивающих количество приобретённого товара с подарком в виде незначительного по цене или по сути ненужного бонуса;

Использование бесплатной демо-версии товара или услуги, чтобы покупатель привык, привязался, захотел «и себе тоже такой»;

Начисление "сгораемых" бонусов на дисконтные карты, потратить которые можно лишь на следующую покупку в этом магазине, а вы не планировали вернуться туда ещё год.

Автор книги «Нейромаркетинг» Роджер Дули утверждает, что 95% наших решений – иррациональны (в том числе – о покупке), а в 80% случаев мы покупаем товар, на который обратили внимание в первые шесть секунд. Именно поэтому на удобных полках на уровне глаз стоят наиболее дорогие товары, а доступные – внизу. Также автор книги указывает, что объём продаж увеличивает подходящий аромат в магазине (от 15 – до 84%).

Положительно влияют на рост продаж визуальное оформление: «кривые» зеркала, «снижающие вес», грамотная подсветка, плакаты и фото с детьми и домашними животными, демонстрация «богатой жизни». Цветовое решение в рекламе также играет важную роль: красный побуждает к действию, жёлтый способствует принятию новых идей, оранжевый создаёт ощущение благополучия и стирает негативные эмоции, сочетание чёрного и золотого или чёрного и серебристого якобы указывает на премиальное качество, элитный товар. Даже шрифт имеет значение – курсив создаёт впечатление изысканности, и клиент подсознательно готов к завышенным тратам.

Музыка позволяет манипулировать поведением посетителей: в магазинах высокого и среднего класса ставят плавную инструментальную музыку, чтобы покупатели тратили много времени и средств. Динамичная музыка – для магазинов подешевле с большим потоком посетителей – заставляет двигаться активнее и быстрее принимать решение о покупке. Причём, лучшая мелодия – та, которая не запоминается.

Важны и тактильные ощущения: качество мы неосознанно ассоциируем с твёрдыми материалами, например, деревом дорогих пород. Округлые формы в интерьере снижают желание конфликтовать, в том числе, и с собой, своими противоречивыми мыслями, а мягкие кресла помогают продавать дороже. Маркетологи учли и особенности менталитета граждан разных стран: японцы воспринимают информацию преимущественно на ощупь, для китайцев важнее всего запах, для русских – зрительный образ, для индусов – звук.

Значит, всегда нужно помнить цель вашего визита в магазин, брать список покупок.

5. Как не взять кредит и не купить ненужное в состоянии аффекта? Вопросы, заданные себе

Психологи дают ценную практическую рекомендацию – «прежде чем совершить покупку – будь то **вещь, курс, процедура и т.д.** – неважно, в кредит или наличными:

- остановитесь, сделайте медленный вдох и выдох;

- возьмите тайм-аут, скажите продавцу, что у вас нет с собой паспорта или денег. Пройдитесь по улице или попейте чая дома.

Возьмите лист бумаги и напишите развернутый ответ на вопросы:

- зачем мне это покупать? Если аргументы железные, переходите к вопросам:

- могу ли я **сейчас** это себе позволить?

- могу ли я **заменить** данную покупку чем-то другим? Или более доступным по цене?

- можно ли **избежать** кредита и **отложить** покупку?

- как я могу **заработать / накопить** на желанную покупку?

- как я могу приобрести данный продукт **другим законным способом** – принять в дар, выиграть, взять у друга/родственника/в фонде, приобрести совместно с родителями или подругой и т.д.? **Какие ещё** источники приобретения этого или подобного этому продукта /вещи существуют?

- как я буду **себя чувствовать**, когда мне придётся отдавать часть своей зарплаты каждый месяц? А в течение года, двух лет?..

- как я себя буду чувствовать, если придётся **отложить** мою основную мечту, цель, на которую я сейчас коплю деньги, ради этой вещи (услуги)? Стоит ли она этого? Ведёт ли эта покупка к моей приоритетной цели или **уводит от неё**?⁶ После вдумчивого ответа на данные вопросы можете с чистой совестью возвращаться в магазин, если не передумаете. Формула психологически эффективна, помогает избежать аффекта.

Также психологи предлагают выдержать время перед покупкой или оформлением кредита. Например, 3 или 4 дня. Доказано, что в первые 3 дня наше желание особенно ярко и аффективно, им движут гормоны - дофамин, эндорфин и другие. А некоторое время спустя мы понимаем, действительно ли эта вещь нужна нам? Может быть, помните, как раньше нам раздавали каталоги сетевых компаний: на два или три дня, не больше. Если держать их дольше, заказов будет меньше... Это было многократно подтверждено опытным путём сетевиков.

Приведу пример, произошедший буквально вчера. Звонит близкий человек и говорит: «Хочу купить курс за 30 тысяч рублей! Такой интересный! Наверное, мне пригодится». Я говорю: «Подумай 3 – 4 дня, почитай информацию по этой теме, но с других ракурсов (А что делать дальше? Как собирать подписчиков с нуля? А как покупать рекламу на платформах, дорогая ли она?»). Посмотри статьи в интернете о «подводных камнях» в этой сфере, о дополнительных затратах, помимо этой информации, почитай отзывы об эффективности методики авторов». Через несколько дней снова звонок: «Ань, я почитала, подумала, и меня отпустило. буду искать другие варианты. Скорее всего, на продающем вебинаре были использованы техники НЛП, а ещё нас очень торопили принять решение и заманивали большими скидками, подарочными материалами».

⁶ Психология кредита// Наша Психология. Январь 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.psych.ru/rubric/2/articles/2579/>

6. Применяем практические способы по сокращению долговой нагрузки от эксперта

Если кредиты у вас всё-таки есть, не стоит отчаиваться. Независимый финансовый советник, эксперт по личным финансам и инвестициям **Сергей Макаров** даёт такие рекомендации по эффективному погашению кредитов: «Гасить кредиты эффективно в порядке от наименьшего по сумме задолженности к наибольшему. Когда минимальный долг закрыт, сумма выплат по нему добавляется к следующему по величине».

Шаг 1. Перечислите долги от наименьшего к максимально большому.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.