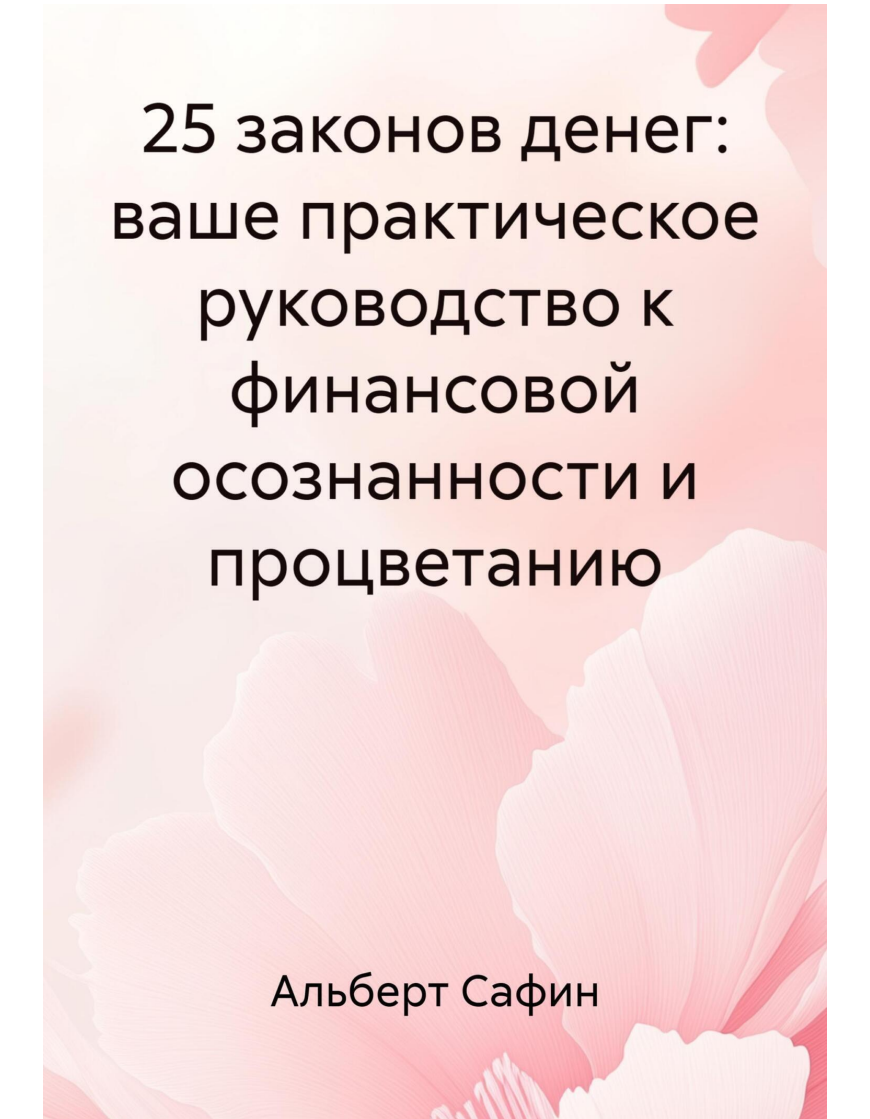


The background of the entire image is a soft, artistic illustration of pink flowers. The petals are layered, with some in sharp focus and others blurred, creating a sense of depth. The colors range from light pink to a slightly darker, more saturated pink. The overall mood is gentle and positive.

25 законов денег: ваше практическое руководство к финансовой осознанности и процветанию

Альберт Сафин

Альберт Рауисович Сафин
25 законов денег:
ваше практическое
руководство к финансовой
осознанности и процветанию

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71992963
SelfPub; 2025*

Аннотация

Я рад приветствовать вас на страницах этого руководства. Если вы держите его в руках, значит, тема денег, финансового благополучия и того, как сделать свою жизнь в этой сфере более осмысленной, радостной и управляемой, вам небезразлична. И это прекрасно, ведь осознанное отношение к финансам – это не просто про цифры на счетах, это про качество вашей жизни, про ваши возможности, свободу выбора и, в конечном счете, про ваше счастье.

Содержание

Введение: Путешествие к финансовой осознанности	4
Глава 1: Открывающее разрешение: Право на достаток	9
Глава 2: Сила цели: Для чего вам на самом деле нужны деньги?	20
Глава 3: Закон ответственности: Вы – причина, а не следствие	32
Глава 4: Золотое правило баланса: Расходы меньше доходов	42
Глава 5: Свобода от долгов: Мудрость не брать и не давать займы	56
Глава 6: Энергия благодарности в деньгах: Радость получения и отдачи	70
Конец ознакомительного фрагмента.	76

Альберт Сафин 25 законов денег: ваше практическое руководство к финансовой осознанности и процветанию

Введение: Путешествие к финансовой осознанности

Возможно, вы, как и многие, сталкивались с различными идеями о том, как «привлечь» деньги. Кто-то советует соединяться с денежными потоками через эзотерические практики, кто-то уповает на богатого партнера или удачу, а кто-то просто ждет повышения зарплаты, веря, что это решит все проблемы. Я же хочу предложить вам совершенно иной путь – путь, основанный на здравом смысле, понимании причинно-следственных связей и глубокой внутренней работе.

Почему эта книга для вас?

Эта книга для тех, кто устал от финансовых «качелей», от

ощущения зависимости от денег или их нехватки. Для тех, кто хочет не просто больше зарабатывать, а научиться грамотно управлять тем, что есть, и создавать условия для стабильного роста своего благосостояния. Для тех, кто понимает, что истинное богатство – это не только банковский счет, но и внутреннее состояние уверенности, спокойствия и удовлетворенности.

Я не обещаю вам, что, прочитав эту книгу, вы немедленно станете миллиардером (хотя, кто знает, какие двери откроет перед вами новое знание?). Но я уверен, что информация, упражнения и вопросы для размышления, которые вы здесь найдете, помогут вам кардинально изменить свое мышление о деньгах, свои привычки и, как следствие, свою финансовую реальность.

Мифы о деньгах, от которых пора избавиться

На пути к финансовой грамотности нас часто подстерегают укоренившиеся мифы и заблуждения. Например, что деньги – это зло, что большие деньги честным трудом не заработаешь, или что для счастья деньги вообще не нужны. Или, наоборот, что только обладание определенными дорогими вещами может сделать нас счастливыми и «богатыми» в собственных глазах. Мы будем постепенно развенчивать эти мифы, заменяя их здоровыми и конструктивными убеждениями. Ведь именно наши мысли и убеждения во многом определяют те финансовые результаты, которые мы имеем.

Сила принятых решений: как мы создаем свою финансо-

вую реальность

Один из ключевых постулатов, который красной нитью пройдет через все наше с вами путешествие, заключается в том, что человек сегодня – это следствие принятых им решений вчера. Ваша текущая финансовая ситуация – это не случайность и не проделки судьбы. Это результат тех выборов, которые вы совершали (или не совершали) на протяжении своей жизни. Хорошая новость в том, что если текущий результат вас не устраивает, вы можете начать принимать другие решения – думать иначе, чувствовать иначе и, конечно же, действовать иначе. Именно об этих «иных» решениях и пойдет речь в книге.

Структура этого руководства: как извлечь максимум пользы

Эта книга построена как практическое руководство. В ней вы найдете 25 «законов» или, если хотите, принципов разумного обращения с деньгами. Каждый из них будет подробно рассмотрен. Сначала я часто буду приводить утрированный, иногда юмористический пример того, «как делать не надо», чтобы наглядно показать распространенные ошибки. Затем мы будем глубоко разбирать суть принципа, его психологические основы и практическое применение.

Чтобы вы не просто читали, а активно работали с материалом, каждая глава будет дополнена:

Развернутыми объяснениями, примерами из жизни, аналогиями, которые помогут вам лучше понять суть.

Открытыми вопросами для саморефлексии, которые побудят вас задуматься о вашем личном опыте, чувствах и мыслях.

Практическими упражнениями, конкретными и пошаговыми, направленными на применение полученных знаний в вашей повседневной жизни.

Я настоятельно рекомендую вам завести отдельный конспект или дневник для работы с этой книгой. Записывайте свои мысли, ответы на вопросы, результаты упражнений. Даже если какая-то идея покажется вам знакомой, попробуйте взглянуть на нее под новым углом. Иногда одна-единственная мысль, по-настоящему понятая и принятая, способна «вытащить заржавевший гвоздь» изстарых проблем и запустить цепную реакцию позитивных изменений.

Помните, что все правила здесь равноценны и взаимодополняющи. Не ищите волшебную таблетку в какой-то одной главе. Смысл – в плавном и уверенном движении маленькими шагами, в постепенном изменении своего мышления и привычек.

Обещание здравого смысла: без магии и эзотерики

Сразу хочу подчеркнуть: в этой книге не будет никакой эзотерики, магии, призывов открывать денежные чакры или соединяться с финансовыми потоками Вселенной. Только здравый смысл, психология и причинно-следственные связи. Мы будем разбираться, почему определенные действия и мысли ведут к определенным финансовым результатам, и

как, изменив первые, можно повлиять на вторые.

Моя цель – не просто дать вам набор инструкций, а помочь сформировать новое, более здоровое и осознанное отношение к деньгам. Чтобы они перестали быть для вас источником тревог и стали надежным инструментом для достижения ваших истинных целей и жизни, полной радости и удовлетворения.

Я верю, что каждый человек способен навести порядок в своих финансах и достичь желаемого уровня благополучия. И я буду рад стать вашим проводником на этом увлекательном пути.

Давайте начнем!

Часть 1: Фундамент вашего финансового благополучия: Внутренние законы денег

Глава 1: Открывающее разрешение: Право на достаток

Представьте себе человека, который мечтает о большом урожае, но при этом огородил свой участок высоким забором и повесил табличку: «Плодам здесь не место!». Звучит абсурдно, не правда ли? Однако многие из нас поступают именно так по отношению к деньгам и благополучию. Мы можем хотеть достатка, но где-то в глубине души не разрешать себе его иметь. Это внутреннее, часто неосознаваемое, сопротивление может быть одним из самых серьезных препятствий на пути к финансовой свободе.

Поэтому наш первый и, возможно, самый важный шаг – это дать себе открывающее разрешение. Разрешение быть успешным, благополучным, счастливым. Разрешение заниматься любимым делом и получать за это достойное вознаграждение. Разрешение иметь достаточно денег для комфортной жизни и реализации своих мечтаний.

Подглава 1.1: Формула "Быть – Делать – Иметь": основа вашего процветания

Многие ошибочно полагают, что для того, чтобы быть кем-то (например, богатым человеком), нужно сначала что-

то иметь (например, дорогую машину или большую сумму на счету). Они думают: "Вот когда у меня появится машина покруче, тогда я и почувствую себя богатым". Но это ловушка мышления, которая держит в бедности. На самом деле, причинно-следственная связь здесь обратная.

Истинная формула успеха звучит так: Быть – Делать – Иметь.

Быть: Все начинается с вашего внутреннего состояния, с того, кем вы выбираете и разрешаете себе быть. Это про вашу идентичность, ваши убеждения о себе и мире, вашу самооценку. Каким человеком вы себя видите? Успешным специалистом, востребованным профессионалом, счастливым и реализованным человеком? Именно это внутреннее «Быть» определяет все остальное.

Делать: Исходя из того, кем вы разрешаете себе «Быть», вы начинаете «Делать» определенные вещи. Ваши действия, поступки, выборы – все это проистекает из вашего внутреннего самоощущения. Если вы разрешаете себе быть востребованным специалистом, вы будете учиться, развиваться, предлагать свои услуги, проявлять инициативу.

Иметь: И только как результат вашего «Быть» и вашего «Делать» приходит «Иметь». Деньги, материальные блага, признание, возможности – это следствие, а не причина. Деньги сами по себе – это лишь измерение на уровне «Иметь».

Понимаете, если внутри вы ощущаете себя «бедняком»,

то даже если вам в руки попадет большая сумма денег, вы, скорее всего, быстро найдете способ от нее избавиться, потому что ваше внутреннее «Быть» не соответствует этому «Иметь». Ваши «мышцы» просто не приспособлены удерживать такой «вес». Поэтому так важно начать с работы над своим внутренним состоянием, над разрешением себе быть тем, кем вы хотите.

Представьте себе спортсмена, который хочет выиграть олимпийское золото. Он не ждет, пока ему повесят медаль на шею, чтобы почувствовать себя чемпионом. Он сначала становится чемпионом в своих мыслях, в своем отношении к тренировкам, в своей дисциплине. Он делает все необходимое – тренируется до седьмого пота, соблюдает режим, учится у лучших. И только потом он имеет шанс получить эту медаль. С деньгами та же история.

Подглава 1.2: Почему мы боимся больших денег и как это изменить?

Может показаться странным: как можно бояться того, чего так сильно хочешь? Однако страх денег, особенно больших, – явление довольно распространенное. Эти страхи могут быть неосознанными и искусно маскироваться под различные рациональные объяснения.

Страх ответственности: Большие деньги часто ассоциируются с большой ответственностью. Ответственностью за их

сохранение, приумножение, правильное использование. Ответственностью перед семьей, перед обществом. Не все готовы взвалить на себя такой груз.

Страх зависти и осуждения: «Деньги портят людей», «Нежели богато, нечего и начинать» – эти и подобные установки, усвоенные с детства, могут вызывать подсознательный страх, что, разбогатев, вы столкнетесь с осуждением, завистью или потеряете друзей.

Страх потери: Чем больше имеешь, тем больше боишься потерять. Этот страх может парализовать и мешать принимать смелые финансовые решения.

Страх изменений: Большие деньги неизбежно влекут за собой изменения в образе жизни, окружении, привычках. Неосознанное сопротивление этим изменениям может блокировать финансовый рост.

Синдром самозванца: «Достоин ли я этого?», «Справлюсь ли я?» – сомнения в собственных силах и праве на достаток также играют не последнюю роль.

Как же изменить это? Прежде всего, важно осознать и признать наличие этих страхов. Затем – постепенно работать с ними, заменяя старые, ограничивающие убеждения новыми, поддерживающими. И ключевым здесь является то самое «открывающее разрешение». Когда вы искренне, на глубинном уровне разрешаете себе быть богатым, успешным, вы словно даете себе внутреннюю санкцию на принятие этих благ в свою жизнь. Вы начинаете воспринимать возможность

достатка как нечто естественное и нормальное для себя.

Помните, все создается дважды: сначала в воображении, в голове, а потом в мире физическом. Если в вашем воображении богатство – это что-то чуждое, пугающее или недостижимое, оно вряд ли материализуется в реальности. Но если вы привыкаете к мысли о достатке, если вы спокойно представляете себя обладателем необходимых вам сумм, если это становится для вас «нормальным» во внутреннем мире, то вы открываете двери для этих изменений и во внешнем мире.

Подглава 1.3: Создание нового Я: каким вы разрешаете себе быть?

Итак, основа основ – это то, каким человеком вы разрешаете себе быть. Это не просто абстрактные мечты, а конкретная внутренняя работа по формированию новой идентичности.

Предлагаю вам взять ваш конспект (помните, я рекомендовал его завести?) и посвятить время ответам на следующие вопросы. Не торопитесь, позвольте мыслям течь свободно, записывайте все, что приходит в голову, даже если это кажется вам поначалу «слишком смелым» или «нереальным». Бумага все стерпит.

Каким я разрешаю себе БЫТЬ?

Каким профессионалом я разрешаю себе быть? (Востре-

бываемым, высокооплачиваемым, уникальным, лучшим в своем деле?)

Каким человеком в отношениях я разрешаю себе быть? (Любящим, любимым, ценящим, уважаемым?)

Каким я разрешаю себе быть по отношению к своему здоровью, к своему телу? (Здоровым, энергичным, сильным?)

Каким я разрешаю себе быть в плане личностного роста? (Развивающимся, любознательным, мудрым?)

Каким я разрешаю себе быть в контексте финансового благополучия? (Финансово свободным, обеспеченным, щедрым, разумно управляющим деньгами?)

Что я разрешаю себе ДЕЛАТЬ, исходя из этого нового «БЫТЬ»?

Какую работу я разрешаю себе делать? (Любимую, интересную, приносящую удовлетворение и пользу?)

Какие действия по отношению к своему здоровью я разрешаю себе совершать? (Регулярно заниматься спортом, правильно питаться, отдыхать?)

Какие шаги в профессиональном развитии я разрешаю себе предпринимать? (Обучаться новому, заявлять о себе, просить достойную оплату?)

Как я разрешаю себе проявляться в мире? (Уверенно, спокойно, с достоинством?)

Что я разрешаю себе ИМЕТЬ в результате этого «БЫТЬ» и «ДЕЛАТЬ»?

Какой доход я разрешаю себе иметь? (Конкретную сум-

му или уровень, который обеспечивает желаемый образ жизни?)

Какое жилье я разрешаю себе иметь? (Просторное, уютное, в любимом районе?)

Какие возможности для отдыха и путешествий я разрешаю себе иметь? Какие отношения я разрешаю себе иметь? (Гармоничные, поддерживающие, радостные?)

Какой уровень финансовой свободы я разрешаю себе иметь? (Наличие сбережений, инвестиций, пассивного дохода?)

Эта работа может вызвать у вас разные чувства – от воодушевления до некоторого волнения или даже сопротивления («Ой, да это точно невозможно!»). Это нормально. Задача заключается в том, чтобы многократно возвращаться к этим записям, перечитывать их, при необходимости переписывать, пока они не станут для вас абсолютно естественными, пока вы не начнете смотреть на них и думать: «Да, такое возможно. Да, это про меня. Да, я к этому готов». Это тренировка вашей решимости разрешить себе новую, более изобильную реальность.

И еще один важный момент: начав эту работу, старайтесь в течение дня находить подтверждения тому, что сформулированное вами уже начинает отражаться в вашей жизни. Пусть это будут пока маленькие ростки, незначительные факты. Например, вы разрешили себе быть востребованным специалистом, и сегодня получили неожиданный положи-

тельный отзыв о своей работе. Зафиксируйте это! Вы разрешили себе иметь больше свободного времени, и вдруг отменилась необязательная встреча. Отметьте это! Так вы будете постепенно укреплять новую нейронную связь в вашем мозгу, подтверждая, что ваши разрешения работают. Масштаб здесь вторичен, привычка – первична.

Практикум главы 1:

Упражнение "Мое право на...": Формулируем свои разрешения

Цель: Осознать и письменно закрепить свои разрешения в ключевых сферах жизни, особенно в финансовой.

Инструкция:

Возьмите ваш конспект. Разделите страницу на три колонки: «Я разрешаю себе БЫТЬ», «Я разрешаю себе ДЕЛАТЬ», «Я разрешаю себе ИМЕТЬ». В течение 15-20 минут (или дольше, если потребуется) заполняйте эти колонки, отвечая на вопросы из подглавы 1.3. Пишите все, что приходит в голову, без критики и ограничений.

Ожидаемый результат: Четко сформулированный список ваших разрешений, который станет отправной точкой для дальнейшей работы. Ощущение большей внутренней свободы и права на желаемые изменения.

Упражнение "Визуализация успеха": Создаем об-

раз желаемого будущего

Цель: Создать яркий и эмоционально насыщенный образ себя, уже достигшего желаемого уровня благополучия, чтобы укрепить новые разрешения на подсознательном уровне.

Инструкция:

Выберите время, когда вас никто не будет отвлекать. Сядьте или лягте удобно, закройте глаза, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы расслабиться.

Представьте себе, что прошел год (или другой значимый для вас период), и вы уже живете той жизнью, которую описали в своих разрешениях.

Как выглядит ваш день? Где вы находитесь? Кто вас окружает? Чем вы занимаетесь? Что вы чувствуете? Постарайтесь максимально детализировать картинку, подключив все органы чувств: что вы видите, слышите, ощущаете, какие запахи вокруг, какой вкус на языке?

Особенно сосредоточьтесь на своих чувствах: радость, удовлетворение, спокойствие, уверенность, благодарность. Проживите эти эмоции так, как будто это происходит на самом деле.

Побудьте в этом состоянии 10-15 минут. Затем медленно вернитесь в «здесь и сейчас», откройте глаза.

Запишите в конспект свои ощущения и ключевые образы из визуализации.

Ожидаемый результат: Усиление мотивации, более глубо-

кое принятие своих разрешений, снижение внутренних барьеров на пути к целям. Регулярная практика (например, ежедневно или несколько раз в неделю) поможет «настроить» ваше подсознание на достижение желаемого.

Дневник благодарности за имеющееся

Цель: Сместить фокус внимания с нехватки на изобилие, научиться ценить то, что уже есть в вашей жизни, и тем самым создать позитивный эмоциональный фон для привлечения большего.

Инструкция:

Каждый вечер перед сном записывайте в свой конспект как минимум 5 вещей, за которые вы благодарны этому дню. Это могут быть как крупные события, так и мелочи: улыбка незнакомца, вкусный ужин, помощь коллеги, интересная книга, ваше здоровье, крыша над головой, наличие даже небольших денег и т.д. Старайтесь не повторяться изо дня в день, ищите новые поводы для благодарности.

Ожидаемый результат: Повышение общего уровня удовлетворенности жизнью, снижение тревожности, развитие позитивного мышления. Благодарность – это мощная энергия, которая притягивает еще больше хорошего в вашу жизнь.

Вопросы для саморефлексии:

Какие из ваших старых убеждений или страхов мешали вам до сих пор разрешить себе тот уровень благополучия, к которому вы стремитесь?

Читая свои новые разрешения в колонках «Быть-Делать-Иметь», какие чувства вы испытываете? Есть ли что-то, что вызывает внутреннее сопротивление или сомнение? Почему, как вы думаете?

Какой самый маленький, но конкретный шаг вы могли бы сделать уже сегодня или завтра, чтобы начать действовать в соответствии с одним из ваших новых разрешений?

Помните, дорогой читатель, путь к финансовому благополучию начинается не с поиска внешних источников, а с глубокой внутренней трансформации, с честного разговора с самим собой и с искреннего разрешения себе жить той жизнью, которой вы действительно достойны.

Эта первая глава – лишь начало вашего увлекательного путешествия.

Глава 2: Сила цели: Для чего вам на самом деле нужны деньги?

Представьте себе корабль, вышедший в открытое море без карты и пункта назначения. Он может долго плыть, преодолевать тысячи миль, но так и остаться на одном месте или, что еще хуже, прийти совсем не туда, куда хотелось бы его капитану. В жизни с деньгами происходит нечто похожее. Если вы не знаете, для чего вам нужны деньги, какова их цель в вашей жизни, они рискуют стать либо мимолетными гостями, либо, наоборот, источником постоянного беспокойства.

Многие люди живут с мыслью: "Вот появятся у меня деньги, тогда я и разберусь, на что их потратить". Они похожи на ту самую Ирину Павловну из воображаемого диалога, которая уверена, что вопрос "зачем?" решится сам собой, как только кошелек станет толще. Но именно такой подход часто и приводит к тому, что денег либо нет, либо они утекают как вода сквозь пальцы, не принося ни радости, ни удовлетворения. Потому что без четкой цели деньги лишены своей движущей силы, своего смысла.

В этой главе мы поговорим о том, как важно определить, для чего именно вам нужны деньги, и как эта осознанность может стать мощным мотиватором на пути к вашему финан-

совому благополучию.

Подглава 2.1: Деньги как инструмент, а не самоцель

Первое, что крайне важно понять: деньги – это не цель, а всего лишь инструмент. Мощный, универсальный, открывающий множество дверей, но все-таки инструмент. Как молоток сам по себе не является домом, так и деньги сами по себе не являются счастьем, успехом или любовью. Но с помощью молотка можно построить дом, а с помощью денег – создать условия для более комфортной, наполненной и осмысленной жизни.

Когда мы делаем деньги самоцелью, мы попадаем в ловушку. Мы начинаем измерять свою ценность количеством нулей на банковском счету, гоняться за внешними атрибутами богатства, забывая о своих истинных потребностях и желаниях. Деньги из слуги превращаются в хозяина, и это, как правило, очень плохой хозяин. Он диктует нам, где работать, с кем общаться, чем жертвовать.

По-настоящему мудрое отношение к деньгам начинается тогда, когда мы видим в них средство для достижения более значимых целей:

Обеспечение базовых потребностей: комфортное жилье, качественное питание, забота о здоровье – все это требует финансовых ресурсов.

Развитие и самореализация: обучение, путешествия, хобби, возможность заниматься любимым делом.

Забота о близких: помощь родителям, образование детей, создание семейного уюта.

Свобода выбора: возможность не зависеть от нелюбимой работы, путешествовать, посвящать время тому, что действительно важно.

Возможность быть полезным: благотворительность, поддержка интересных проектов, создание чего-то ценного для других.

Когда у вас есть четкое понимание, для чего вам нужны деньги, они начинают работать на вас, а не вы на них. Вы перестаете просто «зарабатывать деньги» и начинаете «создавать жизнь своей мечты», используя деньги как один из инструментов.

Представьте, что вы собираетесь в поход. Вы же не берете с собой рюкзак просто так, ради самого рюкзака? Вы берете его, чтобы сложить туда палатку, спальник, еду, компас – все то, что поможет вам достичь цели вашего похода, будь то вершина горы или красивое озеро. Деньги – это ваш «финансовый рюкзак». Чем яснее вы представляете цель своего «жизненного похода», тем понятнее становится, что именно должно лежать в этом рюкзаке и в каком количестве.

Подглава 2.2: Проектирование желаемого образа жизни: от мечты к плану

Чтобы понять, для чего вам нужны деньги, необходимо сначала представить себе тот образ жизни, который вы хотели бы вести. Не просто смутные мечты о «богатстве и счастье», а конкретную, детализированную картину вашего идеального дня, недели, года. Чем четче эта картина, тем сильнее она будет вас мотивировать и тем легче будет определить необходимые для ее воплощения финансовые ресурсы.

Как это сделать? Я предлагаю вам упражнение, которое называется «Картина моего идеального дня (или желаемого образа жизни)».

Возьмите свой конспект и опишите свой идеальный день от момента пробуждения до отхода ко сну. Пишите в настоящем времени, от первого лица («Я просыпаюсь...», «Я вижу...», «Я чувствую...»). Постарайтесь задействовать все органы чувств:

Что вы видите? (Где вы находитесь, какой интерьер вас окружает, какой вид из окна, как выглядят люди рядом с вами?)

Что вы слышите? (Какие звуки сопровождают ваш день – пение птиц, шум прибоя, любимая музыка, смех детей, тишина?)

Что вы чувствуете на физическом уровне? (Бодрость, рас-

слабленность, тепло солнца, комфорт от одежды?)

Какие эмоции вы испытываете? (Радость, спокойствие, удовлетворение, вдохновение, любовь, благодарность?)

Что вы делаете? (Как проходит ваше утро, чем вы занимаетесь в течение дня, как проводите вечер? Какая у вас работа или занятие, как вы отдыхаете, с кем общаетесь?)

О чем вы думаете, что вспоминаете? (Возможно, вы планируете интересное мероприятие или вспоминаете приятные моменты).

Не ограничивайте себя текущими возможностями. Позвольте себе помечтать. Однако старайтесь, чтобы ваши мечты были все же реалистичными и достижимыми в обозримом будущем (например, в перспективе 5 лет, если бы ваша жизнь была на 10 из 10). Не стоит писать о полетах на Марс, если это не является вашей реальной целью. Важно, чтобы вы могли спокойно смотреть на этот образ и думать: «Да, это возможно. Да, это нормально для меня. Да, я этого хочу и к этому иду».

В это описание вашего желаемого образа жизни уже будут «впаяны» деньги, необходимые для его поддержки. Вы можете также указать, благодаря чему вы эти деньги зарабатываете, какой у вас капитал, какие накопления, если это важно для вашей картины.

Зачем это нужно?

Конкретизация целей: Это упражнение помогает превратить абстрактные желания в конкретные цели.

Мотивация: Яркий образ желаемого будущего служит мощным источником вдохновения и энергии.

Осознание истинных потребностей: Вы поймете, что для вас действительно важно, а что – навязано извне.

Формирование «внутренней нормы»: Регулярно представляя себе желаемый образ жизни, вы привыкаете к нему на уровне воображения, и ваше подсознание начинает искать пути для его реализации.

Я рекомендую вам не просто один раз выполнить это упражнение, а возвращаться к нему регулярно, например, раз в неделю, посвящая этому около часа. Перечитывайте, дополняйте, вносите корректировки. Вы будете замечать, что какие-то детали со временем становятся менее актуальными, а что-то новое выходит на первый план. И самое удивительное – вы начнете замечать, как некоторые элементы вашего желаемого образа жизни уже начинают плавно появляться в вашей реальности благодаря вашим осознанным решениям и действиям.

Подглава 2.3: 50 "Зачем?": Глубокое исследование ваших истинных мотиваций

Описание идеального дня – это прекрасно. Но чтобы еще глубже понять свою финансовую мотивацию, полезно задать себе прямой вопрос: «Для чего мне нужны деньги?» И не один раз, а много. В идеале – найти как минимум 50 ответов.

Это упражнение помогает вскрыть не только поверхностные желания (купить машину, поехать в отпуск), но и более глубокие, истинные потребности и ценности, которые стоят за ними.

Используйте следующий шаблон для ваших ответов:

«Деньги дают мне возможность _____ (А), и это важно для меня, потому что _____ (Б)».

Например:

«Деньги дают мне возможность жить в собственном доме за городом (А), и это важно для меня, потому что я люблю природу, тишину и хочу, чтобы у моих детей было безопасное пространство для игр (Б)».

«Деньги дают мне возможность получить второе высшее образование по психологии (А), и это важно для меня, потому что я хочу помогать людям и реализовать свое призвание (Б)».

«Деньги дают мне возможность регулярно заниматься благотворительностью (А), и это важно для меня, потому что я чувствую потребность делиться и делать мир лучше (Б)».

«Деньги дают мне возможность не беспокоиться о завтрашнем дне и оплате счетов (А), и это важно для меня, потому что это дает мне чувство безопасности и спокойствия (Б)».

«Деньги дают мне возможность заниматься любимым делом в комфортном и уютном кабинете (А), и это важно для меня, потому что здесь тихо, спокойно, уютно, рядом с до-

мом, и мне это нравится (Б)».

Старайтесь, чтобы ваши ответы были максимально честными и шли от сердца. Не бойтесь «банальных» желаний – они тоже важны. Первые 10-15 ответов могут прийти легко, а вот дальше придется задуматься глубже. Именно там, за пределами очевидного, и скрываются ваши самые сильные мотиваторы.

Это упражнение не только прояснит ваши цели, но и поможет бессознательно направлять ваши усилия на их достижение. Когда вы четко знаете, зачем вам что-то нужно, вы с большей вероятностью будете это в свою жизнь приглашать и создавать.

Подглава 2.4: Отталкиваясь от "не нравится": Трансформация негативного опыта в цели

Иногда бывает сложно сразу сформулировать, чего мы хотим. В таких случаях можно пойти от обратного – оттолкнуться от того, что нам не нравится в нашей текущей финансовой ситуации. Негативные эмоции и неприятные ситуации могут стать отличными указателями на то, какие изменения нам необходимы.

В течение дня обращайтесь внимание на моменты, связанные с деньгами, которые вызывают у вас дискомфорт, раздражение, тревогу или другие негативные чувства. Зафиксируйте эту неприятную ситуацию, а затем сформулируйте,

что бы вы хотели иметь вместо этого.

Например:

Не нравится: Вы смотрите на счет за коммунальные услуги, и у вас щемит в груди от мысли, где взять деньги на его оплату, особенно учитывая, что цены опять выросли. Хочу вместо этого: «Я спокойно смотрю на счет за коммунальные услуги и понимаю, что они у меня уже предоплачены на год вперед, это не наносит ущерба моему бюджету, и я могу совершенно не думать об этом с радостью и удовольствием».

Не нравится: Вам приходится отказываться от интересного обучающего курса, потому что на него нет свободных денег. Хочу вместо этого: «У меня всегда есть отдельный бюджет на обучение и развитие, и я могу позволить себе выбирать те курсы и программы, которые считаю для себя важными и полезными, не беспокоясь о стоимости».

Не нравится: Вы чувствуете себя зависимым от настроения начальника, потому что боитесь потерять работу и остаться без средств к существованию. Хочу вместо этого: «У меня есть надежная финансовая подушка безопасности, которая позволяет мне чувствовать себя уверенно и независимо от текущего работодателя. Я знаю, что даже если я решу сменить работу, у меня будет достаточно времени и средств для спокойного поиска нового места».

Собирайте такие «неприятности» в течение дня или недели, записывайте их и трансформируйте в позитивные цели – в то, как бы вы хотели, чтобы было. Это поможет вам не

только лучше понять свои потребности, но и увидеть конкретные направления для улучшения вашей финансовой ситуации. Каждая такая «неприятность» – это замаскированная возможность для роста и изменений к лучшему.

Осознание своих целей – это первый шаг к управлению своими финансами. Когда вы знаете, куда вы идете, вам гораздо легче выбрать правильный путь и не сбиваться с него.

Практикум главы 2:

Упражнение "Картина моего идеального дня"

Цель: Детально визуализировать и описать желаемый образ жизни, чтобы конкретизировать цели и усилить мотивацию.

Инструкция:

Следуя рекомендациям из подглавы 2.2, подробно опишите в своем конспекте ваш идеальный день (или неделю/год, если вам так удобнее). Пишите от первого лица, в настоящем времени, задействуя все органы чувств. Посвятите этому не менее 30-60 минут. Возвращайтесь к этому описанию еженедельно, дополняя и корректируя его.

Ожидаемый результат: Четкое видение желаемого будущего, которое будет служить вам ориентиром и источником вдохновения. Постепенное сближение реальной жизни с описанным идеалом.

Упражнение "Мои 50 ответов"

Цель: Глубоко исследовать свои истинные финансовые мотивации и ценности.

Инструкция:

Используя шаблон «Денег дают мне возможность _____ (А), и это важно для меня, потому что _____ (Б)» из подглавы 2.3, напишите в конспекте как минимум 50 ответов на вопрос, для чего вам нужны деньги. Не торопитесь, будьте максимально честны с собой.

Ожидаемый результат: Выявление глубинных потребностей и ценностей, стоящих за финансовыми целями. Усиление внутренней мотивации для достижения этих целей.

Упражнение "От минуса к плюсу"

Цель: Научиться трансформировать негативный финансовый опыт и дискомфорт в конструктивные цели и задачи.

Инструкция:

В течение недели наблюдайте за своими реакциями на различные финансовые ситуации. Каждый раз, когда вы испытываете негативные эмоции (тревогу, раздражение, страх, досаду), связанные с деньгами, записывайте: Ситуацию, которая вызвала эти чувства.

Ваши эмоции и мысли по этому поводу.

Как бы вы хотели, чтобы было вместо этого? Сформулируйте позитивную цель. (Пример приведен в подглаве 2.4)

Ожидаемый результат: Умение видеть в проблемах возможности для роста. Формирование списка конкретных фи-

нансовых целей, основанных на реальных потребностях. Снижение уровня стресса, связанного с деньгами.

Вопросы для саморефлексии:

Если бы деньги не были для вас вообще никаким ограничением, чем бы вы на самом деле хотели заниматься в жизни? Как это соотносится с вашим текущим «желаемым образом жизни»?

Какие три самые важные цели из ваших «50 ответов» вы бы выделили прямо сейчас? Почему именно они?

Какая финансовая «неприятность», трансформированная в цель в упражнении «От минуса к плюсу», кажется вам наиболее актуальной для решения в ближайшее время? Какие первые шаги вы могли бы предпринять для ее достижения?

Глава 3: Закон ответственности:

Вы – причина, а не следствие

Как часто мы слышим или даже сами произносим фразы вроде: «У меня проблемы с деньгами, потому что начальник мало платит», «Если бы не кризис, я бы жил лучше», «Мне не повезло родиться в богатой семье», «Все вокруг виноваты, только не я»? Обвинять обстоятельства, других людей, правительство или экономическую ситуацию в своих финансовых трудностях – это очень распространенная, почти рефлекторная реакция. И, на первый взгляд, очень удобная. Ведь если виноват кто-то другой, то с нас как будто снимается всякая ответственность. Можно просто сидеть, жаловаться и ждать, пока «они» (начальник, правительство, судьба) изменят ситуацию к лучшему.

Но в этом и заключается главная ловушка. Пока мы считаем себя следствием внешних обстоятельств, мы лишаем себя силы что-либо изменить в своей жизни. Мы становимся пассивными наблюдателями, щепками в бурном потоке, которые не могут управлять своим движением.

Истинная сила и возможность перемен появляются только тогда, когда мы принимаем на себя ответственность за свою жизнь, в том числе и за свое финансовое положение. Когда мы осмеливаемся сказать: «Да, текущая ситуация такова, и

я — главная причина того, что она именно такая. Я своими решениями, действиями или бездействием привел себя в эту точку». Это может быть неприятно, даже больно признавать. Но именно это признание открывает дверь к реальным изменениям. Ведь если я причина, значит, я и могу все изменить.

В этой главе мы поговорим о том, как развить в себе «мышцу ответственности» и перестать быть жертвой обстоятельств, став настоящим хозяином своей финансовой судьбы.

Подглава 3.1: Ловушки обвинений: как мы перекладываем ответственность за свои финансы

Почему же так соблазнительно обвинять других?

Это снимает дискомфорт: Признать свою ошибку или некомпетентность бывает неприятно. Гораздо проще указать пальцем на кого-то другого.

Это дает ощущение правоты: «Я-то хороший, это мир несправедлив». Такая позиция может временно повысить самооценку.

Это освобождает от необходимости действовать: Если виноват начальник, то это он должен поднять зарплату, а не я — искать новую работу или повышать квалификацию.

Это привычка: Возможно, в вашей семье или окружении было принято жаловаться и искать виноватых, и вы просто

переняли эту модель поведения.

Давайте рассмотрим типичные объекты обвинений, когда речь заходит о финансовых трудностях:

Начальник/Работодатель: «Мало платит», «Не ценит», «Обещал одно, а по факту другое».

Государство/Экономика: «Кризис», «Высокие налоги», «Инфляция», «Отсутствие поддержки».

Семья/Родители: «Не то воспитание дали», «Не научили обращаться с деньгами», «Заставили выбрать не ту профессию».

Окружение: «Друзья постоянно просят в долг, не могу отказать», «Партнер тратит слишком много».

Отсутствие удачи/«Плохая карма»: «Мне просто не везет с деньгами».

Собственные ограничения (подаваемые как внешние): «У меня нет нужного образования/связей/таланта» (вместо «Я не приложил усилий, чтобы это получить»).

Каждый раз, когда мы прибегаем к таким обвинениям, мы добровольно отдаем свою силу. Мы говорим: «Мое благополучие зависит не от меня, а от них». И пока это так, мы остаемся в позиции жертвы. Человек, который обвиняет окружение в своих бедах, обрекает себя быть следствием и, как правило, бедным человеком.

Представьте себе водителя, который попал в аварию и винит в этом дорогу, погоду, других водителей, но только не себя. Сможет ли он улучшить свои навыки вождения и из-

бежать аварий в будущем? Вряд ли. Так же и с финансами: пока мы ищем причины своих неудач вовне, мы не видим собственных ошибок и не можем их исправить.

Подглава 3.2: Принятие своего вклада: как вы создали текущую ситуацию?

Это, пожалуй, самый сложный, но и самый важный шаг на пути к финансовой ответственности. Он требует мужества и честности перед самим собой. Задача – посмотреть на те самые причины и оправдания, которыми вы объясняете свои финансовые трудности, и задать себе вопрос: «А как я сам создал(а) эти причины в своей жизни? Какой мой личный вклад в то, что сейчас происходит?»

Давайте разберем на примерах:

Оправдание: «У меня маленькая зарплата, начальник не ценит». Вопрос к себе: «Какие мои решения и действия привели к тому, что я работаю на этой должности с такой зарплатой? Обладаю ли я достаточными компетенциями для более высокооплачиваемой работы? Проявлял ли я инициативу, просил ли о повышении, искал ли другие варианты? Как я сам допустил, чтобы меня «не ценили»?»

Оправдание: «В нашей семье не было принято много зарабатывать, я не знаю, как это делать». Вопрос к себе: «Да, возможно, у меня не было такого примера. Но что я сделал(а) сам(а), чтобы научиться этому? Искал(а) ли информа-

цию, проходил(а) ли обучение, общался(лась) ли с успешными людьми? Или я использую прошлое как оправдание своего бездействия в настоящем?»

Оправдание: «Я постоянно даю деньги в долг друзьям и родственникам, а мне потом не хватает». Вопрос к себе: «Почему я выбираю давать в долг, если это вредит моему бюджету? Не умею говорить «нет»? Боюсь испортить отношения? Какую вторичную выгоду я получаю от роли «добренького» или «спасателя»? Как я сам(а) создаю ситуации, где у меня просят в долг, и как я на них реагирую?»

Принятие ответственности – это не самобичевание и не поиск вины. Это трезвый анализ своих выборов и их последствий. Это признание: «Да, это результат моих решений и моих действий (или бездействия). Я принимаю этот результат, даже если он мне не нравится».

Почему это так важно? Потому что пока вы отчуждаете от себя результат, обвиняете его, ругаетесь на него, вы не можете на него повлиять. Вы остаетесь его заложником. Чтобы изменить ситуацию, нужно стать по отношению к ней причиной. Принять ее как свою, как то, что вы сами, пусть и неосознанно, создали.

Это похоже на то, как капитан корабля берет на себя ответственность за курс судна. Даже если шторм (внешние обстоятельства), именно от решений капитана зависит, как корабль этот шторм пройдет. Он не винит ветер, а ищет способы управлять парусами.

Подглава 3.3: От оправданий к решениям: извлекаем уроки и действуем

После того как вы честно посмотрели на свой вклад в текущую финансовую ситуацию и приняли ее как результат своих выборов, наступает время для следующего шага: извлечь из этого уроки и перейти к конструктивным действиям.

Задайте себе вопросы:

Какой вывод я могу извлечь из этой ситуации? Чему она меня учит? Какие мои неэффективные стратегии она подсвечивает?

Что я выбираю думать и делать дальше, исходя из этого вывода? Какие новые решения я готов(а) принять? Какие новые действия совершить?

Давайте вернемся к примерам:

Ситуация: Маленькая зарплата, начальник «не ценит».

Вывод: Моих текущих компетенций и инициатив недостаточно для желаемого дохода. Я слишком долго ждал(а) улучшений извне.

Решение/Действия:

Пройти курсы повышения квалификации.

Обновить резюме и начать искать более высокооплачива-

ему работу.

Подготовить аргументы и инициировать разговор с текущим начальником о повышении зарплаты или расширении обязанностей.

Научиться четче обозначать свои профессиональные границы и ценность.

Ситуация: Постоянно даю в долг, в ущерб себе.

Вывод: Я не умею отказывать и ставлю чужие интересы выше своих финансовых потребностей.

Решение/Действия:

Научиться говорить «нет» просьбам одолжить деньги (об этом будет отдельная глава).

Установить для себя четкие правила, когда и кому я могу помочь, не в ущерб себе.

Начать формировать финансовую подушку, чтобы чувствовать себя увереннее.

Ключевая идея здесь – сместить фокус с поиска виноватых на поиск решений. Перестать тратить энергию на жалобы и оправдания и направить ее на конкретные шаги по улучшению своей ситуации.

Деньги – это очень плохой хозяин, но очень хороший слуга. Чтобы они стали вашим слугой, вы должны стать хозяином самого себя – своих мыслей, решений и действий. Ответственность – это не тяжкий груз, а необходимая позиция для того, чтобы иметь возможность влиять на свою жизнь и строить то будущее, о котором вы мечтаете. Когда вы счита-

ете себя причиной происходящего, вы обретае контроль.

Практикум главы 3:

Упражнение "Инвентаризация оправданий"

Цель: Выявить и осознать типичные оправдания и обвинения, которые вы используете для объяснения своих финансовых трудностей.

Инструкция:

Возьмите лист бумаги или откройте новый документ. В течение 10-15 минут выписывайте все причины, по которым, как вам кажется, у вас сейчас есть сложности с деньгами. Не стесняйтесь, «поплачьтесь» бумаге. Обвиняйте кого угодно: начальника, родителей, государство, экономику, отсутствие удачи и т.д. Чем больше вы напишете, тем лучше.

Затем внимательно перечитайте этот список.

Ожидаемый результат: Осознание своих привычных паттернов мышления и «любимых» оправданий. Это первый шаг к тому, чтобы от них освободиться.

Упражнение "Круги ответственности" (Принятие своего вклада)

Цель: Перейти от обвинений к принятию своего вклада в создание текущей финансовой ситуации.

Инструкция:

Возьмите список оправданий из предыдущего упражнения.

Напротив каждой причины напишите ответ на вопрос: «Как я сам(а) создал(а) эту причину в своей жизни? Какой мой личный вклад (действия или бездействие) в то, что эта причина существует и влияет на меня?» Будьте максимально честны с собой. (Примеры см. в подглаве 3.2).

Завершите это размышление фразой: «Я принимаю этот результат как следствие моих выборов и готов(а) извлечь из этого уроки». Ожидаемый результат: Смещение фокуса с внешних обвинений на внутренний локус контроля. Понимание своей роли в создании текущей ситуации и, как следствие, своей способности ее изменить.

Упражнение "План действий: От осознания к изменениям"

Цель: Превратить осознание своей ответственности в конкретный план действий по улучшению финансовой ситуации.

Инструкция:

Основываясь на результатах предыдущего упражнения (осознание своего вклада и принятие результата), для каждой ключевой «проблемной зоны» ответьте письменно на вопросы: Какой главный урок или вывод я извлекаю из этой ситуации?

Какие 1-3 конкретных действия я могу предпринять в ближайшую неделю (или месяц), чтобы начать менять эту ситуацию к лучшему? Действия должны быть максимально конкретными и измеримыми.

Что я выбираю думать по-новому относительно этой ситуации?

Выберите одно самое важное действие из вашего плана и сделайте его в течение следующих 24-48 часов.

Ожидаемый результат: Конкретный, пошаговый план действий, направленный на решение выявленных проблем. Обретение чувства контроля и уверенности в своих силах. Начало реальных изменений.

Вопросы для саморефлексии:

Какое из ваших привычных оправданий или обвинений было для вас самым большим «открытием» в ходе выполнения упражнений? Почему вы так долго за него держались?

Принятие ответственности за какую сферу вашей финансовой жизни дается вам сложнее всего? Какие страхи или убеждения мешают этому?

Если бы вы перестали тратить энергию на обвинения и жалобы, на что бы вы направили эту освободившуюся энергию в контексте ваших финансов? Какие новые возможности это могло бы для вас открыть?

Глава 4: Золотое правило баланса: Расходы меньше доходов

«Живем один раз!», «Деньги созданы, чтобы их тратить!», «От зарплаты до зарплаты, зато весело!» – знакомые лозунги, не правда ли? Многие люди живут по принципу «сколько пришло – столько и ушло», а иногда и больше, залезая в долги. Кажется, что в этом есть какая-то удаля, свобода от мелочных подсчетов. Но на самом деле, такая финансовая стратегия – прямой путь к постоянному стрессу, зависимости и ощущению, что вы белка в колесе, которая никак не может выбраться из замкнутого круга.

Представьте себе очаровательную Тамару, которая с нетерпением ждет зарплаты, чтобы тут же спустить ее на приятные мелочи, а потом снова с трудом дотягивать до следующей полочки, возможно, даже занимая у друзей. Она может искренне не понимать, почему при таком «умении радоваться жизни» деньги у нее не задерживаются, а финансовые проблемы только нарастают.

Основа финансового здоровья, как бы банально это ни звучало, заключается в одном простом, но незыблемом правиле: ваши расходы всегда должны быть меньше ваших доходов. Это не про скупость и не про отказ от всех радостей жизни. Это про разумное управление, про создание фунда-

мента для вашего будущего благополучия и спокойствия.

В этой главе мы подробно разберем, почему так важно соблюдать этот баланс, как научиться контролировать свои траты, создать финансовую подушку безопасности и сделать так, чтобы деньги работали на вас, а не вы жили в вечной погоне за ними.

Подглава 4.1: Почему мы тратим все подчистую и как это остановить?

Почему же так много людей, независимо от уровня дохода, живут от зарплаты до зарплаты, не имея никаких сбережений? Причин может быть несколько:

Отсутствие финансовых целей: Если нет четкого понимания, зачем откладывать, то соблазн потратить все «здесь и сейчас» очень велик. Об этом мы говорили в предыдущей главе.

Привычка к немедленному удовлетворению: В современном мире нас постоянно искушают быстрыми удовольствиями и легкими покупками. Отложить удовлетворение ради более крупной цели бывает сложно.

Эмоциональные покупки: Часто мы тратим деньги не потому, что нам действительно нужна та или иная вещь, а под влиянием эмоций – чтобы поднять настроение, снять стресс, почувствовать себя лучше.

Социальное давление и «статусное потребление»: Желая-

ние «быть не хуже других», соответствовать определенному уровню, покупать брендовые вещи, даже если они не по карману.

Неумение планировать бюджет и контролировать расходы: Если вы не знаете, куда уходят ваши деньги, ими очень сложно управлять.

Подсознательные установки: Убеждения вроде «деньги – это зло», «богатым быть опасно» или «я не достоин больших денег» могут приводить к неосознанному «сливу» финансов. Мы это разбирали в первой главе.

«Неразвитые финансовые мышцы»: Как выразился автор лекции, на основе которой пишется эта книга, у некоторых людей словно нет «мышц», чтобы привыкнуть удерживать деньги у себя на счетах. Получив определенную сумму, они испытывают почти физическую потребность как можно скорее с ней расстаться, потому что она им «жжет карман».

Как же остановить этот бесконтрольный поток трат?

Осознанность: Первый шаг – это признать проблему и начать отслеживать свои траты и мотивы, которые за ними стоят. Задавайте себе вопрос перед каждой покупкой: «Действительно ли мне это нужно? Могу ли я без этого обойтись? Соответствует ли эта покупка моим долгосрочным целям?»

Планирование бюджета: Об этом мы поговорим подробнее ниже, но без плана ваши деньги будут утекать неизвестно куда.

Работа с эмоциями: Найдите другие, нефинансовые спо-

собы справляться со стрессом и поднимать настроение (спорт, хобби, общение с близкими, прогулки на природе).

Формирование привычки откладывать: Сделайте накопление такой же обязательной статьёй расходов, как оплата счетов.

Постепенное «привыкание» к деньгам: Если вы получили зарплату или другой доход, не спешите сразу же его тратить. Дайте себе время (например, минимум трое суток) привыкнуть к этой сумме, поддержать ее в руках или на счету. Это поможет снизить импульсивность и принять более взвешенные решения о тратах.

Остановить привычку тратить все подчистую – это не одномоментное действие, а процесс, требующий терпения и дисциплины. Но результат – финансовая стабильность и спокойствие – того стоит.

Подглава 4.2: Подушка безопасности: ваш островок спокойствия в океане жизни

Представьте, что вы плывете на лодке по бушующему морю. Внезапно начинается шторм, ломается весло, или вы сбиваетесь с курса. Что поможет вам выжить и дождаться помощи? Спасательный жилет и неприкосновенный запас провизии и воды. В мире финансов таким «спасательным жилетом» является финансовая подушка безопасности.

Финансовая подушка безопасности – это определенная

сумма денег, отложенная на случай непредвиденных обстоятельств: потери работы, внезапной болезни, срочного ремонта автомобиля или бытовой техники, и других форс-мажоров. Это те деньги, которые вы не тратите ни при каких условиях на текущие нужды или развлечения. Их главная задача – обеспечить вам привычный уровень жизни на определенный период, пока вы не решите возникшую проблему.

Почему она так важна?

Дает уверенность и спокойствие: Мысль о том, что у вас есть «запас прочности», снижает тревожность и страх перед будущим. Вы знаете, что даже если что-то пойдет не так, вы не останетесь без средств к существованию.

Обеспечивает независимость: Финансовая подушка делает вас менее зависимым от текущего работодателя. Если условия работы вас не устраивают или начальник ведет себя некорректно, вы можете позволить себе спокойно искать новое место, не цепляясь за старое из страха остаться без денег.

Защищает от долгов: В случае непредвиденных расходов вам не придется срочно брать кредиты под высокие проценты или занимать у знакомых.

Дает свободу для маневра: Иногда в жизни появляются интересные возможности (например, выгодное предложение по обучению или инвестициям), требующие быстрых финансовых вложений. Подушка безопасности может дать вам эту свободу.

Какого размера должна быть подушка безопасности?

Специалисты рекомендуют иметь в качестве подушки безопасности сумму, равную 3-6 месяцам ваших обычных расходов. То есть, если для поддержания привычного уровня жизни ваша семья тратит, например, 50 000 рублей в месяц, то ваша подушка безопасности должна составлять от 150 000 до 300 000 рублей. В идеале, конечно, стремиться к годовой или даже двух-трехлетней подушке, но начинать нужно с достижимых целей.

Как ее сформировать?

Урезайте расходы: Проанализируйте свои траты и подумайте, от чего вы можете отказаться или что сократить без существенного ущерба для качества жизни.

Увеличивайте доходы: Ищите возможности для дополнительного заработка или повышения основного дохода.

Регулярно откладывайте: Сделайте это обязательным правилом, о чем мы поговорим в следующем разделе.

Человек без финансовой подушки безопасности добровольно делает себя рабом обстоятельств, постоянно испытывая страх и беспокойство. Формирование такой подушки – это один из важнейших шагов к финансовой свободе и психологическому комфорту. И помните: главная задача – организовать свою жизнь так, чтобы этой подушкой никогда не пришлось воспользоваться для «латания дыр», а только для стратегических маневров, если такая необходимость возникнет.

Подглава 4.3: Откладывание денег как обязательная покупка: формируем полезную привычку

Многие люди относятся к сбережениям по остаточному принципу: «Вот потрачу все, что нужно, а если что-то останется – отложу». Угадайте, часто ли что-то остается при таком подходе? Крайне редко. Потому что, как правило, всегда находятся «очень нужные» траты, которые съедают весь доход. Человек по умолчанию стремится потратить все, что у него есть.

Чтобы действительно начать формировать сбережения и финансовую подушку, необходимо изменить сам подход. Откладывание денег должно стать такой же обязательной статьей расходов, как оплата коммунальных услуг или покупка продуктов. Это не то, что вы делаете, «если получится», а то, что вы делаете всегда, в первую очередь.

Как это реализовать на практике?

Определите процент: Решите, какой процент от каждого своего дохода вы будете откладывать. Начать можно с комфортной для вас суммы, например, 5-10%. В идеале стремиться к 15-20% или даже больше, если позволяют доходы.

«Заплати сначала себе»: Как только вы получили доход (зарплату, аванс, гонорар и т.д.), немедленно отложите запланированный процент. Не ждите конца месяца, не рассчи-

тывайте, что что-то останется. Сделайте это первым делом. «Кровь из носа, как пить дать, как рыба об лёд – обязательно!»

Автоматизируйте процесс: Если возможно, настройте автоматический перевод определенной суммы или процента с вашего основного счета на отдельный накопительный счет или вклад сразу же в день поступления дохода. Так вы минимизируете соблазн потратить эти деньги.

Отдельный счет: Храните свои сбережения на отдельном счете (или нескольких счетах), к которому нет легкого доступа (например, без привязанной карты для повседневных трат). Это поможет избежать спонтанных трат из накоплений. Вполне нормально на начальном этапе откладывать наличными и наблюдать, как растет ваша «пачечка» – это может быть дополнительным визуальным стимулом.

Наблюдайте за ростом: Регулярно (например, раз в месяц) проверяйте состояние вашего накопительного счета. Видеть, как сумма растет, очень мотивирует и укрепляет привычку. Вы тренируете свою способность обладать растущей суммой денег.

Эта привычка – откладывать деньги регулярно и в первую очередь – является одной из ключевых для достижения финансовой стабильности. Она требует дисциплины, но со временем становится такой же естественной, как чистка зубов по утрам. Вы не просто копите деньги, вы инвестируете в свое спокойствие, уверенность и будущее.

Подглава 4.4: Искусство считать: учет доходов и расходов как основа контроля

Невозможно управлять тем, что вы не измеряете. Если вы не знаете точно, сколько денег вы зарабатываете и, что еще важнее, куда они уходят, то любые попытки навести порядок в финансах будут похожи на блуждание в тумане. Поэтому учет доходов и расходов – это не просто полезная привычка, а обязательное условие для финансового контроля и благополучия.

Многим это кажется скучным, утомительным или даже ненужным («Я и так примерно знаю, сколько трачу»). Но «примерно» – это не тот уровень точности, который нужен для эффективного управления деньгами. Только детальный учет покажет вам реальную картину ваших финансовых потоков, выявит «черные дыры», куда утекают деньги, и поможет принять обоснованные решения по оптимизации бюджета.

Что и как считать?

Доходы: Фиксируйте все свои поступления – зарплату, авансы, премии, доходы от подработок, проценты по вкладам, подарки в денежной форме и т.д.

Расходы: Это самая важная часть. Записывайте абсолютно все свои траты, даже самые мелкие (чашка кофе, проезд в транспорте, жвачка). Именно из таких «мелочей» часто и

складываются значительные суммы. Категоризируйте расходы: Чтобы анализ был более наглядным, разбейте расходы на категории (например, жилье, питание, транспорт, здоровье, одежда, развлечения, кредиты, сбережения и т.д.).

Инструменты для учета:

Тетрадь или блокнот: Старый добрый способ, который подходит для тех, кто любит писать от руки.

Электронные таблицы (Excel, Google Sheets): Позволяют легко суммировать, анализировать данные и строить графики.

Мобильные приложения: Существует множество приложений для учета финансов (например, CoinKeeper, Monefy, Дзен-мани, YNAB и другие), которые автоматически синхронизируются с банковскими счетами, распознают СМС от банков и предлагают удобные инструменты для анализа. Выберите то, что будет удобно именно вам.

Регулярность: Ведите учет ежедневно. Записывайте траты сразу или в конце дня. Не откладывайте на потом, иначе что-то обязательно забудется.

Анализ: В конце недели или месяца подводите итоги. Сколько вы заработали? Сколько и на что потратили? Соответствуют ли ваши траты вашему плану и целям? Где можно сократить расходы без ущерба для качества жизни?

Что дает учет финансов?

Понимание реальной ситуации: Вы точно знаете, сколько у вас денег и куда они уходят.

Контроль над тратами: Когда вы видите, на что тратите, вам легче отказаться от ненужных покупок.

Выявление «скрытых» расходов: Учет помогает обнаружить статьи трат, которые вы раньше не замечали, но которые съедают значительную часть бюджета.

Основа для планирования: Зная свои доходы и расходы, вы можете составить реалистичный бюджет на будущее и эффективнее двигаться к своим финансовым целям.

Дисциплина: Сам процесс учета дисциплинирует и помогает более осознанно относиться к деньгам.

И еще одно важное правило, связанное с балансом: расходы должны увеличиваться медленнее, чем доходы. Это означает, что если ваш доход вырос, не стоит сразу же пропорционально увеличивать все свои траты. Часть прироста дохода направляйте на увеличение сбережений или инвестиций. Это позволит вам не только поддерживать баланс, но и быстрее двигаться к финансовой независимости. И помните о принципе «не хранить все яйца в одной корзине» – распределяйте свои сбережения по нескольким местам (например, разные банки, разные валюты, разные виды активов, если вы уже готовы к инвестированию).

Практикум главы 4:

**Упражнение "Создание финансовой подушки":
Пошаговый план**

Цель: Разработать конкретный план по формированию или увеличению вашей финансовой подушки безопасности.

Инструкция:

Рассчитайте ваш средний ежемесячный расход.

Определите желаемый размер вашей подушки безопасности (например, на 3 или 6 месяцев).

Определите, какую сумму вы реально можете откладывать на формирование подушки каждый месяц (исходя из правила «заплати сначала себе»).

Рассчитайте, сколько времени вам потребуется, чтобы достичь цели.

Запишите этот план в свой конспект и начните ему следовать.

Отслеживайте прогресс.

Ожидаемый результат: Четкий и реалистичный план по созданию финансовой подушки. Начало ее формирования или планомерного увеличения.

Упражнение "Автоматическое откладывание": Настраиваем систему

Цель: Упростить процесс накопления и сделать его регулярным, исключив человеческий фактор и соблазны.

Инструкция: Узнайте в своем банке о возможности настройки автоплатежа или регулярного перевода с вашего основного счета на накопительный.

Если такая возможность есть, настройте перевод определенной суммы или процента от дохода в день его поступления.

Если автоматизация невозможна, создайте себе напоминание в календаре и делайте перевод вручную в день получения дохода, сделав это своим приоритетом.

Ожидаемый результат: Регулярное и дисциплинированное пополнение сбережений без необходимости постоянно об этом помнить и прилагать волевые усилия.

Ведение дневника доходов и расходов: Анализ и оптимизация

Цель: Получить точное представление о своих финансовых потоках, выявить неочевидные траты и найти возможности для оптимизации бюджета.

Инструкция:

Выберите удобный для вас инструмент для учета (тетрадь, приложение, таблица).

В течение одного месяца ежедневно и максимально подробно записывайте все свои доходы и все расходы, распределяя их по категориям.

В конце месяца проанализируйте полученные данные: Каков ваш общий доход и общий расход? Есть ли положительный баланс?

Какие категории расходов являются самыми значительными?

Есть ли траты, которые вас удивили (например, вы не ду-

мали, что тратите столько на кофе с собой или подписки)?

На чем можно сэкономить без существенного снижения качества жизни?

На основе анализа составьте план оптимизации расходов на следующий месяц.

Ожидаемый результат: Полная картина ваших финансовых потоков. Выявление резервов для экономии и увеличения сбережений. Формирование привычки осознанного потребления.

Вопросы для саморефлексии:

Какая из причин, по которым люди тратят все подчистую, наиболее характерна для вас? Какие шаги вы можете предпринять, чтобы изменить эту привычку?

Есть ли у вас финансовая подушка безопасности? Если да, достаточна ли она? Если нет, что мешает вам ее создать и какие чувства вы испытываете при мысли о ее отсутствии?

Как вы думаете, почему многим людям так сложно регулярно откладывать деньги, даже если они понимают важность этого? Какие внутренние барьеры могут этому мешать?

Глава 5: Свобода от долгов: Мудрость не брать и не давать займы

«Друг в беде не бросит, лишнего не спросит – вот что значит настоящий верный друг!» – поется в известной песне. И действительно, взаимопомощь и поддержка – это прекрасно. Но когда дело доходит до денег, грань между дружбой и финансовыми злоупотреблениями может стать очень тонкой.

Представьте себе человека, окруженного «друзьями», которые то и дело обращаются к нему с просьбой одолжить денег – то на кальян, то еще на какие-то нужды. Он, конечно, не может отказать, ведь «они же друзья», «им же надо помочь». А потом эти «друзья» почему-то забывают вернуть долг, говорить об этом неловко, и наш герой остается и без денег, и, по сути, без настоящих друзей, а в окружении тех, кто просто пользуется его безотказностью.

Тема долгов – одна из самых щекотливых и эмоционально заряженных в сфере финансов. И здесь я хочу предложить вам очень четкую, возможно, для кого-то даже категоричную позицию, основанную на многолетних наблюдениях и здравом смысле: для вашего финансового и душевного благополучия крайне важно стремиться к жизни без долгов – как своих, так и чужих. Это означает не брать деньги в долг са-

мому и не давать деньги в долг другим.

Почему так? Давайте разберемся.

Подглава 5.1: Психология долга: почему давать в долг – искушать судьбу?

На первый взгляд, что плохого в том, чтобы одолжить деньги хорошему человеку, попавшему в трудную ситуацию? Мы же проявляем сочувствие, помогаем. Но здесь есть несколько глубоких психологических моментов, о которых стоит задуматься.

Искушение для должника: Когда вы даете деньги в долг, вы, как это ни парадоксально звучит, можете неосознанно искушать другого человека. Автор лекции, на которой основана эта книга, даже приводит такую острую мысль: «давать деньги в долг другому человеку – это искушать другого человека желать моей смерти». Конечно, это метафора, но доля истины в ней есть. Долг создает напряжение. Человек, который вам должен, может начать избегать вас, чувствовать себя неловко, а иногда и раздражаться, ведь вы – живое напоминание о его обязательствах. В крайних случаях это может привести к тому, что он бессознательно будет желать, чтобы вы «исчезли» вместе с долгом.

Воровство ответственности: Одалживая деньги, особенно если это происходит регулярно, вы, по сути, «воруете» у другого человека его ответственность за собственную жизнь и

способность самостоятельно справляться с трудностями. Вы лишаете его возможности научиться планировать бюджет, искать дополнительные источники дохода, принимать взрослые решения. Вы как бы говорите ему: «Не волнуйся, я всегда тебя подстрахую». Но такая «медвежья услуга» не делает его сильнее, а наоборот, может усугубить его финансовую инфантильность.

Риск для отношений: Деньги – одно из самых частых яблок раздора. Невозвращенный долг может испортить даже самые крепкие дружеские или родственные отношения. Сколько раз вы слышали истории о том, как близкие люди становились врагами из-за денежных споров?

Ваша энергия и время: Если вам не возвращают долг, вы начинаете тратить на это свои мысли, время, нервы. Вы думаете, как напомнить, стоит ли требовать, как это повлияет на отношения. Эта энергия могла бы быть направлена на более созидательные цели.

Конечно, ситуации бывают разные. Иногда действительно нужна экстренная помощь. Но если речь идет о системном одалживании денег людям, которые не умеют или не хотят управлять своими финансами, то, скорее всего, вы просто становитесь частью их проблемы, а не ее решением.

А что касается взятия денег в долг? Здесь тоже все не так просто.

Добровольное рабство: Беря деньги в долг, вы добровольно ставите себя в зависимое, униженное положение. Вы ста-

новитесь рабом своего долга и того, кому вы должны. Этот «наркотик» краткосрочного решения проблемы может привести к долгосрочной зависимости.

Потеря свободы: Долги ограничивают вашу свободу выбора. Вы вынуждены работать на нелюбимой работе, чтобы их отдавать, отказывать себе в необходимом, жить в постоянном напряжении.

Психологическое давление: Мысль о долге давит, вызывает тревогу, мешает спать, снижает качество жизни. Человек, который должен другим, не может дышать полной грудью.

Лучше жить скромнее, чем брать деньги в долг, чтобы их проесть или купить пассивы (вещи, которые не приносят доход, а только требуют расходов). Деньги гораздо легче заработать или найти способ сократить расходы, чем потом выбираться из долговой ямы.

Подглава 5.2: Искусство говорить "Нет": защита личных границ и финансов

Одна из главных причин, по которой люди дают деньги в долг вопреки здравому смыслу, – это неумение отказывать. Страх обидеть, показаться жадным, испортить отношения, чувство вины – все это заставляет нас говорить «да», когда на самом деле хочется сказать «нет».

Искусство говорить «нет» – это не про черствость или эгоизм. Это про уважение к себе, своим ресурсам и своим гра-

ницам. Это про честность по отношению к себе и к другому человеку. Чем большую неловкость вы испытываете перед отказом, тем важнее и нужнее вам научиться это делать. Потому что эта неловкость – это петля, которая затягивается на вашей шее, рискуя сломать позвоночник.

Как же научиться говорить «нет» корректно и уверенно, особенно когда просят в долг?

Будьте готовы заранее: Если вы знаете, что в вашем окружении есть люди, склонные просить в долг, или вы сами часто попадаете в такие ситуации, продумайте свои ответы заранее. Это поможет вам не растеряться в нужный момент.

Используйте четкие формулировки: Не мямлите, не извиняйтесь слишком много. Ваш отказ должен быть ясным и недвусмысленным. Пример формулы отказа: «Я слышу твою просьбу. К сожалению, я вынужден(а) тебе отказать, так как для меня сейчас важно не давать деньги в долг никому. Надеюсь, мой отказ не повлияет на наши отношения».

Не вдавайтесь в долгие объяснения: Вы не обязаны подробно отчитываться, почему вы отказываете. Чем больше объяснений, тем больше у собеседника возможностей для манипуляций.

Будьте готовы к реакции: Человек может обидеться, начать давить на жалость или чувство вины. Важно оставаться спокойным и твердым в своем решении. Если на вас начинают давить («Тебе что, жалко?», «Я же тебе тогда помог!»), можно использовать уточняющие вопросы: «Правильно ли

я понимаю, что ты сейчас на меня давишь?», «Правильно ли я понимаю, что ты заставляешь меня делать то, чего я не хочу?», «Правильно ли я понимаю, что ты не услышал(а) мой отказ?» Это помогает вернуть разговор в конструктивное русло и показать, что вы видите манипуляцию.

Предложите альтернативу (если хотите и можете): Иногда, вместо того чтобы давать в долг, вы можете предложить другую помощь (например, совет, помощь в поиске работы, моральную поддержку). Но делайте это только в том случае, если это не нарушает ваших границ и не является для вас обременительным.

Помните о своих приоритетах: Ваше финансовое благополучие и душевное спокойствие – это ваши приоритеты. Не берите на себя обязательства и договоренности, выполнять которые вы не хотите или не можете.

Если после вашего отказа человек прекращает с вами отношения, радуйтесь! Значит, это был не друг, а «клещ» или «паразит», который ценил не вас, а вашу безотказность. Ваша жизнь без таких людей станет только лучше.

Деньги, здоровье, уверенность в себе начинаются там, где вы начинаете уверенно говорить «нет» тому, что с вами не созвучно, и «да» – только тому, что действительно важно для вас.

Подглава 5.3: Если вам должны: как корректно напомнить о долге и когда отпустить ситуацию

Ситуация, когда вы все-таки одолжили деньги, а вам их не возвращают, – к сожалению, не редкость. Что делать в этом случае?

Не надейтесь на сознательность должника: Не стоит думать, что человек «сам вспомнит и отдаст». Люди склонны забывать о своих долгах, особенно если сумма невелика или если вы не напоминаете.

Сделайте это известным – напомните о долге: Ваша задача – корректно, но твердо напомнить о существующей договоренности.

Пример: «Привет! Насколько я помню, ты обращался ко мне с просьбой одолжить [сумма] рублей, и мы договаривались, что ты вернешь их [дата]. Сейчас уже прошло [срок] после этой даты. Я приглашаю тебя закрыть этот вопрос и вернуть мне деньги».

Положите карты на стол, скажите, как обстоят дела, и потребуйте возврата.

Обсудите возможные варианты: Если у человека действительно временные трудности, можно обсудить возможность возврата частями или перенести срок (но только один раз и с четкой новой датой). Но не позволяйте этому превратиться в бесконечную историю.

Будьте готовы к разным реакциям: Должник может извиниться и вернуть деньги, может начать оправдываться, просить еще отсрочку, а может и вовсе повести себя агрессивно.

Знайте, когда отпустить: Если сумма долга не критична для вас, а попытки вернуть деньги отнимают слишком много времени, нервов и сил, иногда мудрее бывает «отпустить» этот долг. Перестать тратить на это свое внимание. Почему? Сохранение энергии: Постоянные мысли о невозвращенном долге, попытки «выбить» его силой могут настолько захватить ваше внимание, что у вас не останется ресурсов на другие, более важные дела и возможности.

Урок на будущее: Воспринимайте эту ситуацию как плату за ценный урок – не давать в долг этому человеку (а возможно, и никому другому).

Освобождение: Отпуская долг, вы освобождаете себя от негативных эмоций и связи с этим человеком. Можно сказать себе: «Я разрешаю себе компенсировать эти деньги в большем количестве из других источников».

Конечно, если речь идет о крупных суммах, то здесь могут потребоваться и другие методы, вплоть до юридических. Но в большинстве бытовых ситуаций попытки силой вернуть небольшой долг могут принести больше вреда, чем пользы. Главное – сделать выводы и не наступать на те же грабли снова.

Подглава 5.4: Ваши долги: стратегия освобождения и почему это так важно

Если вы сами кому-то должны, то ваша первоочередная задача – сделать все возможное, чтобы как можно скорее освободиться от этих обязательств. Отдавайте существующие долги «кровь из носа».

Почему это так важно?

Психологическая свобода: Долги – это тяжелый груз, который давит на психику, вызывает чувство вины, тревоги, собственной неполноценности. Освобождение от долгов приносит огромное облегчение и ощущение легкости.

Энергия: Пока вы должны, часть вашей энергии уходит на мысли об этом, на переживания. Закрыв долги, вы высвобождаете эту энергию для созидания.

Репутация: Ваша способность выполнять финансовые обязательства – это часть вашей репутации. Люди, которые вовремя отдадут долги, вызывают больше доверия.

Закон притяжения (в психологическом смысле): Человек, который постоянно находится в состоянии «я должен», притягивает к себе ситуации, где он действительно оказывается должным. Закрывая старые долги и не создавая новых, вы меняете этот сценарий. «Человек, который должен другим, ничего хорошего от жизни ждать не может, и дышать ему будет негде, и легкие будут у него скукоживаться, и вместе

с ними сердце».

Как освободиться от долгов?

Составьте полный список: Запишите все свои долги – кому, сколько, когда нужно отдать.

Приоритизируйте: Если долгов несколько, решите, какие из них вы будете гасить в первую очередь (например, с самыми высокими процентами или самые «неприятные» для вас психологически).

Сократите расходы: Временно «затяните пояс», откажитесь от необязательных трат, чтобы высвободить больше средств на погашение долгов.

Ищите дополнительные доходы: Подумайте, как вы можете заработать больше, чтобы ускорить процесс.

Общайтесь с кредиторами: Если вы понимаете, что не можете вернуть долг в срок, не прячьтесь. Свяжитесь с кредитором, объясните ситуацию и попробуйте договориться о реструктуризации долга или новом графике платежей.

Не берите новые долги, чтобы погасить старые: Это путь в долговую яму. Исключение – рефинансирование кредита под более низкий процент, но и здесь нужно быть очень осторожным.

Освобождение от долгов – это важный шаг к финансовой независимости и самоуважению. Это работа над тем, чтобы перестать быть должным и начать жить свободно.

И помните фундаментальный принцип: Никогда не делайте за другого человека то, что он может сделать сам. Ворон-

ство ответственности у других людей – это путь к их инфантилизации и вашей собственной бедности (потому что вы тратите свои ресурсы не на свое развитие). Если вы позволяете другим воровать вашу ответственность (например, постоянно решая их финансовые проблемы), это тоже путь к вашей бедности.

Практикум главы 5:

Упражнение "Формулы отказа"

Цель: Подготовить и отрепетировать несколько вариантов корректного, но твердого отказа на просьбу одолжить денег.

Инструкция:

Вспомните или представьте типичные ситуации, когда вас просят в долг. Кто обычно просит? Как это происходит?

Напишите 3-4 варианта фраз, которые вы могли бы использовать для отказа. Ориентируйтесь на примеры из подглавы 5.2. Ваши фразы должны быть: Четкими (не оставляющими сомнений в вашем отказе).

Спокойными (без агрессии или излишних извинений).

Уважительными (если вы хотите сохранить отношения).

Проговорите эти фразы вслух несколько раз, можно перед зеркалом, чтобы они звучали естественно и уверенно.

Ожидаемый результат: Снижение страха перед необходимостью отказывать. Готовность уверенно защищать свои фи-

нансовые границы.

Анализ "Мои долговые обязательства" (если есть)

Цель: Получить ясную картину своих текущих долгов и разработать план по их погашению.

Инструкция:

Если у вас есть долги (кредиты, займы у знакомых и т.д.), составьте их подробный список: кому должны, какая сумма, какой процент (если есть), крайний срок возврата, ежемесячный платеж.

Проанализируйте этот список. Какие долги являются самыми срочными или самыми дорогими (с высокими процентами)?

Разработайте реалистичный план по их погашению. Какие расходы вы можете сократить? Какие доходы увеличить? В какой последовательности будете гасить долги? Запишите этот план.

Ожидаемый результат: Четкое понимание своей долговой нагрузки. Конкретный план по освобождению от долгов. Снижение тревоги, связанной с долгами.

Ролевая игра "Разговор с должником/кредитором"

Цель: Отработать навыки уверенного общения в ситуациях, связанных с возвратом долга (если должны вам) или обсуждением условий погашения (если должны вы).

Инструкция:

Если у вас есть актуальная ситуация с долгом (вам должны или вы должны), представьте себе предстоящий разговор.

Продумайте, что вы хотите сказать, какие аргументы привести, какого результата достичь.

Попросите кого-то из близких или друзей сыграть роль вашего собеседника (должника или кредитора). Если такой возможности нет, проведите этот «разговор» мысленно или перед зеркалом.

Проиграйте ситуацию несколько раз, пробуя разные варианты своих реплик и реакций.

Ожидаемый результат: Снижение волнения перед реальным разговором. Большая уверенность в своей позиции и аргументах. Отработка навыков конструктивного диалога в сложных финансовых ситуациях.

Вопросы для саморефлексии:

Вспомните случаи, когда вы давали деньги в долг. Как это повлияло на ваши отношения с этим человеком и на ваше финансовое состояние? Какие выводы вы сделали из этого опыта?

Какие чувства вы обычно испытываете, когда вам нужно отказать кому-то в просьбе (не только о деньгах)? Что мешает вам говорить «нет» более уверенно?

Если бы вы прямо сейчас полностью освободились от всех своих долгов (если они есть), как бы изменилось ваше эмоциональное состояние и какие новые возможности это бы

для вас открыло?

Глава 6: Энергия благодарности в деньгах: Радость получения и отдачи

Как вы обычно реагируете на получение денег? Радуетесь ли вы небольшой премии так же, как крупному бонусу? А как вы себя чувствуете, когда платите за товары или услуги? Испытываете ли вы досаду от расставания с деньгами или благодарность за то, что они вам позволили приобрести?

Отношение к деньгам, наши эмоции, связанные с их получением и тратой, играют огромную роль в нашем финансовом благополучии, гораздо большую, чем мы привыкли думать. Часто мы относимся к деньгам с пренебрежением («презренный металл», «грязные бумажки»), раздражением (когда их мало) или страхом (когда их много). Такое отношение создает негативный эмоциональный фон, который, как ни странно, может блокировать приток денег в нашу жизнь.

Вспомним Тамару из нашего примера, которая подрабатывает официанткой и учится делать маникюр. Она может быть очень активной и трудолюбивой, но если она встречает каждый заработанный рубль или полученный чай с мыслью «все-то?», «жмоты!», «как мало!», то она сама, неосознанно, программирует себя на то, чтобы избегать денег, бояться их или считать себя недостойной большего.

Эта глава посвящена тому, как изменить свое эмоциональное отношение к деньгам, научиться радоваться каждому доходу, платить с удовольствием и благодарностью, и как эта трансформация может открыть новые финансовые потоки.

Подглава 6.1: Почему важно радоваться каждому доходу, даже самому маленькому?

Представьте, что вы хвалите ребенка за маленький успех, например, за аккуратно нарисованную картинку. Что он почувствует? Радость, гордость, желание рисовать еще и лучше. А если вы отругаете его или проигнорируете его старания? Скорее всего, он потеряет интерес к рисованию.

С деньгами происходит нечто похожее. Когда вы искренне радуетесь каждому, даже самому небольшому, доходу – будь то зарплата, премия, неожиданный подарок, скидка, найденная на улице монетка или скромные чаевые – вы даете своему подсознанию позитивное подкрепление. Вы как бы говорите себе: «Деньги – это хорошо! Получать их – приятно! Я рад(а) им!»

Почему это так важно?

Формирование позитивной ассоциации: Радость от получения денег помогает избавиться от подсознательных страхов и негативных установок, связанных с финансами. Вы перестаете воспринимать деньги как нечто «грязное» или

«опасное».

Мотивация к заработку: Когда получение денег связано с приятными эмоциями, у вас появляется больше желания и энергии для того, чтобы зарабатывать их. Любимое дело, приносящее доход, становится еще более привлекательным.

Принцип «подобное притягивает подобное» (в психологическом смысле): Позитивный эмоциональный настрой по отношению к деньгам создает вокруг вас атмосферу, которая как бы «притягивает» новые возможности для их получения. Вы начинаете замечать шансы, которые раньше игнорировали.

Масштаб вторичен, привычка первична: Неважно, насколько мала сумма. Важна сама привычка радоваться и быть благодарным. Эта привычка, как мышца, тренируется и со временем становится сильнее.

Если же вы встречаете деньги с пренебрежением, раздражением или мыслями о том, что их «слишком мало», вы, наоборот, отталкиваете их от себя. Вы как бы сигнализируете своему подсознанию: «Деньги – это проблема, это источник негатива». И оно будет стараться «защитить» вас от этого, ограничивая ваш финансовый поток.

Поэтому, когда Тамаре оставляют 120 рублей чаевых, вместо того чтобы злиться на «жмотов», ей стоило бы подумать: «Надо же, как здорово! За один стол – 120 рублей! Это приятно. Работаем дальше, улыбаемся. Что я еще могу сделать, чтобы сервис был еще лучше и чаевых было больше?»

Такой подход не только улучшил бы ее настроение, но и открыл бы ей путь к увеличению дохода.

Подглава 6.2: Платить с удовольствием за качественные услуги: закон энергообмена

Наше отношение к деньгам проявляется не только тогда, когда мы их получаем, но и тогда, когда мы их тратим. Многие люди испытывают стресс или сожаление при оплате счетов, покупок или услуг. Им кажется, что они «теряют» деньги.

Однако важно понимать, что деньги – это энергия. И для того, чтобы финансовая энергия свободно циркулировала в вашей жизни, важно не только с радостью принимать, но и с благодарностью отдавать, особенно когда речь идет об оплате качественных товаров и услуг.

Когда вы платите за что-то, что действительно принесло вам пользу, радость, комфорт, или за услугу, оказанную на высоком уровне, старайтесь делать это с чувством благодарности и удовольствия.

Благодарность за ценность: Вы не просто отдаете деньги, вы обмениваете их на определенную ценность – вкусную еду, качественную одежду, полезные знания, приятные впечатления, профессиональную помощь.

Поддержка качества: Оплачивая с удовольствием качественную работу другого человека, вы как бы поощряете его

старания и способствуете тому, чтобы таких качественных товаров и услуг становилось больше.

Закон энергообмена: Отдавая деньги с позитивными эмоциями, вы запускаете позитивный энергообмен. Вы как бы говорите Вселенной (или своему подсознанию, если хотите). «Я ценю то, что получаю, и я готов(а) платить за это. Я открыт(а) для обмена благами».

Собственное достоинство: Когда вы щедро и с удовольствием платите за то, что вам действительно нужно и нравится, вы утверждаете свое право на качественную жизнь и свое уважение к чужому труду.

Если вы, например, получили удовольствие от ужина в ресторане, где было прекрасное обслуживание и вкусная еда, не скупитесь на чаевые и поблагодарите официанта. Если вам сделали отличный ремонт, оплатите работу мастера с радостью и, возможно, даже небольшим бонусом. Вы не только сделаете приятное другому человеку, но и усилите свой собственный позитивный финансовый поток. Кривить душой при оплате, жалеть денег за хорошую работу – значит, перекрывать этот поток.

Я сам стараюсь придерживаться этого правила. Если я сталкиваюсь с высоким уровнем сервиса, я обязательно это подчеркну, поблагодарю и, если уместно, оставляю щедрые чаевые. Я верю, что мы получаем в жизни то, что подтверждаем своим вниманием и отношением. А все, что мы игнорируем или обесцениваем, постепенно уходит из нашей жизни.

ни.

Подглава 6.3: Трансформация отношения к деньгам: от "грязных бумажек" к инструменту возможностей

Наше восприятие денег во многом определяется теми установками и образами, которые заложены в нас с детства или сформированы под влиянием окружения. Если деньги ассоциируются с чем-то негативным («грязные», «злые», «источник проблем»), то построить с ними здоровые отношения будет очень сложно.

Важно провести внутреннюю работу по трансформации этих негативных образов. Начать воспринимать деньги не как самоцель или источник зла, а как нейтральный инструмент, который можно использовать во благо – для себя, своих близких и мира в целом.

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.