



Радик Яхин

**Делай как  
миллионер**

# Радик Сайфетдинович Яхин

## Делай как миллионер

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=73406388](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73406388)*

*SelfPub; 2026*

### Аннотация

Сергей устал от жизни в режиме выживания: ипотека, стабильная, но выматывающая работа и вечная нехватка денег. Всё меняется, когда он видит успех бывшего однокурсника Коли – того самого, кто когда-то еле сводил концы с концами, а теперь владеет бизнесом.

Книга рассказывает, как Сергей меняет образ мышления – и жизнь: от ограничивающих убеждений к уверенности и действиям. Это не гайд по мгновенному обогащению, а путь от отчаяния к финансовой свободе через работу над сознанием. 38 глав – 38 шагов к новой жизни.

Для тех, кто готов перестать оправдываться обстоятельствами и начать действовать.

# Радик Яхин

## Делай как миллионер

### ДЕЛАЙ КАК МИЛЛИОНЕР: 38 ГЛАВ О МЫШЛЕНИИ БОГАТСТВА

Суббота, семь утра. Сергей сидит на корточках в прихожей и перевязывает шнуры на единственных приличных ботинках. Кожа на носках стерлась до матового блеска, но на новые нет денег уже третий месяц. За спиной в однокомнатной квартире спит жена. На кухонном столе осталась записка: «Молоко закончилось, купи по дороге». В кошельке – семьсот тридцать рублей и сломанная банковская карта, которую он уже неделю собирается перевыпустить, но всё некогда. Вернее, некогда – это ложь. Просто нет желания. И сил нет.

Сергею тридцать четыре года. У него высшее образование, двенадцать лет стажа и ипотека, которую он выплачивает уже седьмой год. Каждый месяц банк снимает со счета двадцать три тысячи. Каждый месяц у него болит голова, где взять остальное. Каждое утро он смотрит в потолок и думает: «Неужели это всё? Неужели так будет всегда?».

Он работает менеджером в компании, которая продает промышленное оборудование. Работа не пыльная, даже приличная. Коллеги нормальные. Начальник не орет. Зарплату

платят без задержек. Со стороны – стабильность. Но Сергей знает правду: он не живет, он донашивает чужую жизнь. Ботинки разношенные. Куртку купил пять лет назад, когда дали премию. Телефон – прошлогодняя модель, но уже с треснутым экраном, потому что упал с подоконника, а менять стекло – пять тысяч, и их вечно жалко.

Самое страшное не в том, что денег нет. Самое страшное в том, что Сергей перестал верить, что они могут быть. Он перестал представлять, каково это – не смотреть на ценник. Не ждать зарплаты. Не замирать, когда на карту приходит смс о списании. Он вдруг понял, что его мир сжался до размера этой самой смс-ки. Встал – проверил баланс. Лег – вспомнил, сколько потратил. В супермаркете в уме складывает цифры еще до того, как кассир пробивает чек.

Сергей вышел из подъезда. На улице моросил мелкий, противный дождь, который бывает только в ноябре и только в этом городе. Ботинки промокли сразу, как будто только этого и ждали. Он зашел в магазин у дома, купил молоко, буханку хлеба и дешевый плавленый сырок. В кошельке осталось четыреста восемь рублей. Сережа подумал: «Надо продержаться еще шесть дней». И вдруг ему стало тошно от этой мысли до физической рези под ложечкой.

Он стоял у кассы, держа в руках пакет с завтраком, и смотрел в окно на серую стену соседнего дома. Там, на уровне четвертого этажа, кто-то уже зажег свет. Силуэт женщины двигался по комнате. Сергей вдруг отчетливо понял: внутри

этого силуэта – своя жизнь, свои долги, свои надежды. Но этот человек хотя бы зажег свет. А Сергей уже год живет в темноте.

Ему захотелось сесть прямо на пол в магазине и заплакать. Не от жалости к себе – от бессилия. От того, что он не знает, зачем вставать завтра. От того, что цель «дожить до зарплаты» – это не цель. Это существование. Это жизнь насекомого, которое просто переползает с листа на лист, пока не сдохнет.

Дома он молча поставил молоко в холодильник. Жена еще спала. Сергей сел на табуретку в кухне и включил телефон. Листал ленту бездумно, пальцы двигались сами. И вдруг наткнулся на пост человека, которого знал лет пятнадцать назад. Однокурсник. Толстый, вечно сонный Коля, у которого вечно не хватало денег на лабу. Коля, который писал шпоры на ногтях и спал на лекциях.

У Коли в ленте – фото офиса с панорамными окнами. Вид на Москву-Сити. Подпись: «Десять лет назад я не мог купить пирожок в столовой. Сегодня у меня двадцать сотрудников. Кто бы мог подумать».

Сергей смотрел на это фото пять минут. Он не завидовал. Ему стало любопытно. Он полез в профиль, перечитал десяток постов. Коля писал о бизнесе, об инвестициях, о том, как важно «мыслить масштабно». Сергей раньше пропускал такие слова мимо ушей – думал, что это вода, эзотерика для богатеньких. Но сейчас, глядя на промокшие ботинки и

остывший чай, он вдруг спросил себя: «А что, если дело не в удаче? Что, если они реально думают по-другому?».

Он открыл переписку с Колей. Написал: «Привет. Давно не виделись. Как ты это сделал?».

Через двадцать минут пришел ответ. Не снисходительный. Не пафосный. Коля написал: «Сергея, я ничего не сделал. Я просто перестал верить в то, что у меня ничего не получится. Это вся разница. Хочешь, расскажу, с чего я начал?».

Сергей посмотрел на время – семь пятьдесят утра субботы. Жена спала. Дождь за окном усилился. Ему некуда было идти и нечего терять. Он написал: «Да».

Эта книга не про деньги. Эта книга про то, что случилось дальше. Про то, как обычный человек с ипотекой, стертymi ботинками и усталостью в глазах перестал выживать и начал жить. Я не обещаю, что, дочитав последнюю страницу, вы проснетесь миллионером. Но я обещаю другое: вы перестанете врать себе, что богатство – это не для вас. И когда это случится, пути назад уже не будет.

Глава первая не про миллионеров. Глава первая про вас. Про ту секунду, когда вы держите в руках эту книгу и решаете: листать дальше или отложить. Если вы все еще читаете – выбор уже сделан. Ваше путешествие начинается прямо сейчас.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ПЕРЕЗАГРУЗКА

## Глава 1. Мышление богатства: основа успеха

1. Деньги – это энергия, а не вина.

Я хочу, чтобы вы на минуту представили странную картину. Маленький ребенок учится ходить. Он делает первый шаг, падает, плачет. Мать подбегает к нему, поднимает, ставит на ноги и говорит: «Ах ты бессовестный! Как ты посмел упасть? Видишь, ты испачкал пол! Больше никогда не пытайся вставать». Абсурд, правда? Ни одна мать в мире так не скажет. Все знают: чтобы научиться ходить, нужно упасть сотню раз. И никто не называет падение грехом.

Но с деньгами происходит ровно то же самое, только наоборот. Нас с детства учат, что хотеть денег – стыдно. Что богатые – воры и проходимцы. Что большие деньги портят человека. Что надо довольствоваться малым. И мы выпитываем это с молоком матери, даже не замечая, как эта установка становится главным тормозом на пути к достатку.

Анна работала учительницей в провинциальной школе. Зарплата – двенадцать тысяч. Она брала дополнительные часы, вела кружок, подрабатывала репетиторством. Все равно денег хватало только на самое необходимое. Когда ей предложили должность завуча с окладом в два раза выше, она отказалась. Сказала: «Это не мое. Слишком большая ответственность». На самом деле она боялась не ответственности. Она боялась, что, получая больше, станет «не такой, как

все». Что коллеги начнут завидовать, косо смотреть, обсуждать за спиной. Анна подсознательно верила: большие деньги – это опасно. Это делает тебя чужим.

Парадокс в том, что деньги – это просто мера ценности, которую вы создаете. Когда вы решаете чью-то проблему, помогаете, облегчаете жизнь, вам платят. Чем больше людей вы обслуживаете, тем больше денег получаете. Это не арифметика жадности, это арифметика пользы. Деньги – это энергия благодарности, которую люди направляют вам в обмен на вашу работу.

Вспомните врача, который спас жизнь вашему отцу. Вы готовы отдать ему последнее. Вы не думаете: «О, этот доктор слишком много зарабатывает». Вы думаете: «Боже, как я ему благодарен». Деньги – это концентрированная благодарность. И чем больше пользы вы приносите, тем больше благодарности можете принять.

### Упражнение 1. Лист вины

Возьмите тетрадь или блокнот. Напишите на первой странице: «Что я думаю о богатых людях?». Пишите честно, не редактируя. «Они наглые. Они жадные. Им повезло. Они кого-то обманули. Они нечестные». Выплесните все, что накопилось. А теперь напротив каждого пункта напишите нейтральный факт. «Им повезло» – «Они использовали возможности». «Они жадные» – «Они умеют сохранять». «Они кого-то обманули» – «Они нашли нестандартный ход». Вы не обязаны любить богатых. Но вы обязаны перестать их нена-

видеть, потому что, ненавидя их, вы ненавидите свое будущее.

### 1. Богатство – результат выбора, а не удачи

Самая опасная фраза в русском языке: «Не повезло». Мы прикрываем ею собственную лень, трусость и нежелание меняться. Не повезло с родителями. Не повезло с работой. Не повезло с начальником. Не повезло с кризисом. Не повезло с валютой. Мы похожи на человека, который стоит под дождем без зонта и жалуется на небеса, вместо того чтобы пойти в магазин и купить зонт.

Дмитрий работал водителем автобуса пятнадцать лет. Он каждый день возил людей по одному и тому же маршруту. Каждый день он ненавидел ранние подъемы, скрипучие двери, вечно спешащих пассажиров. Но увольняться не решался – стаж, пенсия, стабильность. Однажды в рейсе он разговорился с пожилым пассажиром. Тот рассказал, что тридцать лет проработал на заводе токарем, вышел на пенсию с грамотой и часовым заводом, и сейчас ему не хватает денег даже на лекарства. Дмитрий посмотрел на этого старика и вдруг увидел себя через двадцать лет. В этот день он написал заявление.

Через три месяца Дмитрий устроился в логистическую компанию диспетчером. Через год стал начальником смены. Через три года открыл собственное агентство по перевозкам. Сегодня у него сорок машин и дом на Кипре. Он не стал умнее или талантливее. Он просто перестал ждать, когда ему

повезет, и начал выбирать.

Выбор – это всегда страшно. Когда вы выбираете, вы отказываетесь от других вариантов. Вы берете на себя ответственность. Вы больше не можете сказать: «Так сложились обстоятельства». Теперь вы говорите: «Я так решил». Но именно в этом и заключается взрослость. Дети верят в сказки. Взрослые верят в решения.

## Упражнение 2. Карта неудач

Нарисуйте на листе линию времени – от окончания школы до сегодняшнего дня. Отметьте на ней все события, которые вы считаете невезением. Не поступил в институт. Уволили с работы. Расстались с любимым человеком. Обманули партнеры. А теперь напротив каждого пункта напишите: «Какой выбор я сделал в тот момент?». Не поступил – выбрал не готовиться. Уволили – выбрал не учиться новому. Расстались – выбрал не работать над отношениями. Обманули – выбрал довериться без проверки. Это горькое упражнение. Оно снимает покров жертвы и оставляет вас один на один с правдой. Но только правда делает вас свободным.

### 1. Мышление масштаба, а не дефицита

Представьте двух рыбаков. Первый ловит рыбу на озере удочкой. Он знает, что сегодня поймал три леща, завтра поймает еще два. Он боится, что рыба кончится, поэтому старается взять по максимуму каждый раз. Второй рыбак покупает озеро, разводит мальков, нанимает бригаду и продает рыбу в три города. Первый живет в страхе дефицита. Второй –

в логике масштаба.

Большинство людей живут как первый рыбак. Мы боимся, что на всех не хватит. Что места под солнцем ограничены. Что если кто-то разбогатеет, мы обеднеем. Это инстинкт древнего человека, который делил мамонта с племенем и знал: если сосед отрезал большой кусок, тебе достанется маленький. Но мир изменился. Сегодня можно создать рынок там, где его не было. Можно придумать услугу, о которой никто не догадывался. Можно продавать товар на другом конце света за пять секунд. Дефицит – это иллюзия, в которую мы верим, потому что боимся мечтать.

Елена шила шапки на заказ. У нее была небольшая мастерская, две помощницы, десяток постоянных клиентов. Она работала по четырнадцать часов, зарабатывала достаточно, чтобы платить ипотеку, и считала себя успешной. Однажды к ней пришел оптовый покупатель из другого города и предложил: «Сделайте мне пятьсот шапок к декабрю. Я заплачу сразу пятьдесят процентов». Елена испугалась. Она подумала: «Я не справлюсь. Это слишком большой заказ. А вдруг он не заплатит остальное? А вдруг качество упадет? А вдруг я провалюсь?». И отказалась.

Через год она узнала, что этот покупатель нашел другого мастера. Тот мастер сейчас открыл фабрику, у него сто двадцать швей и контракт с федеральной сетью. Елена до сих пор шьет шапки в своей мастерской и до сих пор не верит, что могло быть иначе.

Мышление масштаба начинается не с денег. Оно начинается с вопроса: «А что, если у меня получится?». Не «А что, если я провалюсь?». Не «А что, если будет слишком сложно?». А «А что, если это мой шанс?». Миллионеры отличаются от бедных не количеством нулей на счету. Они отличаются количеством нулей в голове. Там, где бедный видит стену, богатый видит дверь.

### Упражнение 3. Три страшных желания

Напишите три вещи, которые вы хотели бы сделать, но боитесь. Не абстрактные «хочу миллион», а конкретные: открыть свой магазин, уволиться и стать фрилансером, написать книгу, переехать в другой город. А теперь напротив каждого желания напишите: «Что самое страшное случится, если я попробую?». Потеряю деньги? Останусь без работы? Меня осудят? И второй вопрос: «Что случится, если я не попробую никогда?». Через пять лет. Через десять. Через двадцать. Сравните эти два страха. Какой из них сильнее?

#### 1. Цель важнее дохода

Мне часто пишут: «Я хочу много зарабатывать». Я отвечаю: «Зачем?». Люди обижаются. Им кажется, что вопрос глупый. Кому не нужны деньги? Но если вы не знаете, зачем вам деньги, вы никогда их не получите. Потому что цель – это топливо. Доход – это только приборная панель, которая показывает, сколько топлива у вас осталось. Нельзя ехать на приборной панели.

Виктор работал в банке и мечтал зарабатывать триста ты-

сяч в месяц. Он не знал, зачем ему именно триста тысяч, просто казалось, что это сумма, с которой начинается достойная жизнь. Он переучился на разработчика, сменил работу, через два года действительно стал получать триста. Купил машину, сделал ремонт, съездил в Европу. Через полгода он сидел в новом кожаном кресле, смотрел в окно на новую машину и чувствовал пустоту. Деньги были, а счастья не прибавилось.

Виктор не понял главного: он гнался за цифрой, а не за жизнью. Он хотел не деньги, а уважение, свободу, признание. Он просто решил, что деньги – это кратчайший путь ко всему сразу. Но деньги – это только бумага. Они не умеют дарить уважение и не продают свободу. Свобода – это состояние души, которое либо есть, либо нет, независимо от суммы на счету.

Четкая цель – это ответ на вопрос: «Какой я хочу видеть свою жизнь?». Не в деньгах, а в ощущениях. Хочу просыпаться без будильника. Хочу, чтобы дети мной гордились. Хочу путешествовать, а не лежать на диване. Хочу чувствовать, что мой день прожит не зря. Когда у вас есть такой образ, деньги начинают приходить. Потому что деньги – это инструмент, а инструмент всегда идет за мастером, а не наоборот.

#### Упражнение 4. Идеальный день

Опишите свой идеальный день через десять лет. Не рабочий день – вообще любой. С утра до вечера. Где вы просы-

паетесь? Кто рядом? Что вы едите на завтрак? Куда идете? Чем занимаетесь? О чем думаете? Пишите в настоящем времени, как будто это уже происходит. Не ограничивайте себя в деньгах – представьте, что их у вас бесконечно много. Но дело не в деньгах. Дело в атмосфере. В ритме. В людях. Через неделю перечитайте этот текст и подчеркните три главные ценности, которые там скрыты. Свобода? Творчество? Семья? Помощь другим? Это и есть ваши истинные цели.

### 1. Время дороже денег

Самый бедный человек в мире – не тот, у кого нет денег. Тот, у кого нет денег, может их заработать. Самый бедный – тот, у кого нет времени. Потому что время не заработать. Его можно только потратить.

Мы живем так, будто у нас в запасе вечность. Мы соглашаемся на скучную работу, потому что «платят нормально». Мы терпим токсичных людей, потому что «привыкли». Мы откладываем мечты на потом, потому что «сначала надо заработать». А потом оказывается, что потом не наступает. Или наступает, но мечты уже умерли.

Михаил был успешным адвокатом. Партнер в крупной фирме, часы за сто тысяч евро, клиенты из списка Forbes. Он работал по восемнадцать часов, спал по четыре, пил кофе литрами и считал себя счастливым. В сорок пять у него случился инфаркт. Прямо в зале суда, во время прений. Его увезли на скорой, сделали шунтирование, вытащили с того света. Когда он очнулся в реанимации, первая мысль была не

об иске, который прогорел, и не о клиенте, который уйдет. Первая мысль была: «Я не видел, как дочь пошла в первый класс».

Михаил продал долю в фирме, купил дом в деревне, начал писать картины. Он потерял семьдесят процентов дохода и обрел сто процентов жизни. Деньги ушли, время осталось. Он говорит, что это был лучший обмен в его истории.

Мы привыкли экономить деньги и не жалеть времени. Едем в общественном транспорте, потому что так дешевле. Стоим в очередях, потому что не хотим платить за сервис. Ремонтируем старую технику, потому что жалко выбросить. Но время, потраченное на эти «экономии», никогда не вернется. А деньги вернуться. Всегда.

Богатые люди покупают себе время. Они платят за уборку, за готовку, за организацию поездок. Они делегируют рутину, потому что час их времени стоит дороже, чем услуги ассистента. И дело не в том, что они богаты и могут себе это позволить. Дело в том, что они позволили себе это и поэтому стали богаты. Последовательность имеет значение.

### Упражнение 5. Аудит времени

В течение трех дней записывайте все, чем вы занимаетесь, с точностью до пятнадцати минут. Не меняйте свой распорядок, просто фиксируйте. Встал – 7:15. Чистил зубы – 7:20. Листал ленту – 7:35. Ехал на работу – 8:45. Обедал – 13:30. Сидел в телефоне – 14:00. Через три дня посчитайте, сколько часов ушло на то, что не приближает вас к вашим целям.

Сколько вы потратили на соцсети, на пустые разговоры, на бессмысленные переживания. А теперь умножьте эти часы на вашу желаемую ставку в час. Например, вы хотите зарабатывать двести тысяч в месяц. Это примерно тысяча двести рублей в час. Вы сливаете три часа в день на ерунду – это три тысячи шестьсот рублей ежедневно. Сто восемь тысяч в месяц. Вы выбрасываете деньги в мусорное ведро, просто листая ленту. Осознание этого – первый шаг к тому, чтобы перестать это делать.

## Глава 2. Перепрограммирование подсознания

### 1. Аффирмации как код для разума

В 1983 году в Стэнфордском университете провели эксперимент. Студентов разделили на две группы и дали одинаковые тесты. Первой группе сказали: «Этот тест определяет ваш математический потенциал». Второй группе сказали: «Это просто тренировка мозга, как в спортзале». Студенты из первой группы, столкнувшись с трудностями, бросали задание. Они думали: «У меня нет способностей, я не справлюсь». Студенты из второй группы продолжали решать. Они знали: сегодня не получается, завтра получится. Мозг можно натренировать.

Ваш разум – это компьютер, который загрузил операционную систему в детстве. Родители, учителя, соседи, телевизор – все они писали код. «Деньги достаются тяжелым тру-

дом». «Богатые – жулики». «Большие деньги – большие проблемы». И вы поверили. Вы приняли этот код как истину. Но код можно переписать.

Аффирмации – это не эзотерика и не самовнушение. Это осознанная замена старых файлов новыми. Когда вы повторяете «Я достоин богатства», ваш мозг сначала сопротивляется. Он говорит: «Чушь, ты даже кредит за квартиру не выплатил». Но постепенно нейронные связи меняются. Новые утверждения протаптывают тропинки там, где раньше был бурелом.

Надежда работала бухгалтером и ненавидела свою работу. Каждое утро она смотрела в зеркало и говорила: «Ты неудачница. Сколько можно сидеть на этом месте?». И оставалась. Потом она прочитала статью об аффирмациях и решила попробовать. Первую неделю она чувствовала себя дурой. Она говорила: «Я открыта для новых возможностей», а внутренний голос кричал: «Какие возможности, у тебя ипотека!». Но она продолжала. Через месяц она заметила, что перестала бояться объявлений о вакансиях. Через два месяца она отправила резюме в три компании. Через три – получила предложение с окладом в полтора раза выше. Она не изменила квалификацию. Она изменила самоощущение.

#### Упражнение 6. Код перезаписи

Выберите три утверждения, которые вы хотите внедрить в свое подсознание. Не общие фразы вроде «Я хочу быть богатым». Конкретные, в настоящем времени, позитивные.

«Я легко зарабатываю деньги». «Я умею находить возможности». «Мой доход растет каждый месяц». Напишите их от руки двадцать один раз. Каждое утро и каждый вечер. Через три недели вы почувствуете, что они перестали вызывать внутренний протест. Это значит, код принят.

### 1. Замена «я не могу» на «я научусь»

Слова имеют власть. Не мистическую – физическую. Когда вы произносите «я не могу», ваш мозг блокирует поиск решений. Он получает команду: отбой, цель недостижима, расслабься. Когда вы говорите «я научусь», мозг начинает сканировать варианты. Где учиться? У кого спросить? Какие книги почитать? Одна фраза включает паралич, другая – действие.

Игорь три года хотел открыть автомастерскую. Но каждый раз, когда заходила речь о деньгах, он говорил: «Я не могу взять кредит – у меня плохая кредитная история. Я не могу найти помещение – в центре слишком дорого. Я не могу нанять людей – не умею управлять». Он похоронил свою мечту в трех фразах.

Однажды его жена записала его разговор с другом на диктофон и вечером дала послушать. Игорь услышал со стороны, как часто он говорит «я не могу». Ему стало стыдно. Он взял лист бумаги и написал все свои «не могу». А напротив каждого написал: «Как этому научиться?». Вместо «не могу взять кредит» – «узнать, как исправляют кредитную историю». Вместо «не могу найти помещение» – «изучить ва-

рианты аренды на окраине». Вместо «не могу управлять» – «пойти на курсы для предпринимателей». Через полгода у него была своя мастерская.

### Упражнение 7. Словарь возможностей

Выпишите десять фраз, которые вы часто говорите о деньгах, работе, способностях. «Я никогда не научусь этому». «У меня нет таланта». «В моем возрасте поздно начинать». А теперь перепишите каждую в утверждение о росте. «Я еще не научился этому». «Я развиваю свои способности». «Мой опыт помогает мне начинать быстрее». Носите этот список в телефоне. Каждый раз, когда ловите себя на старой фразе, открывайте и читайте новую. Это похоже на отказ от курения – сначала тяжело, потом естественно.

#### 1. Визуализация как карта успеха

Мозг не отличает реальное событие от ярко воображенного. Когда вы представляете, как входите в новый офис, пожимаете руку партнеру, подписываете контракт, ваши нейроны активируются так же, как если бы это происходило на самом деле. Вы прокладываете нейронную карту маршрута, по которому потом пойдете в реальности.

Спортсмены используют визуализацию десятилетиями. Горнолыжник перед спуском мысленно проходит трассу десятки раз – каждый поворот, каждое ускорение. Его тело запоминает движение без единой физической попытки. Деньги – та же трасса. Если вы не представляете себя богатым, вы не узнаете богатство, когда оно придет.

Татьяна работала в салоне связи продавцом. Она мечтала о своем магазине одежды, но не знала, с чего начать. Каждый вечер перед сном она закрывала глаза и представляла: витрина, манекены в новых платьях, мягкий свет, покупательница вертится у зеркала, касса выбивает чек. Она так детально все продумала, что могла нарисовать план помещения по памяти. Через год она взяла микрозайм и арендовала крошечную комнату в торговом центре. Ей казалось, что она здесь впервые. Но руки помнили, как раскладывать вешалки, глаза знали, куда повесить зеркало, голос был спокоен, потому что она уже говорила эти слова сотни покупательниц – внутри своей головы.

### Упражнение 8. Кинотеатр

Каждый вечер перед сном уделите пять минут визуализации. Сядьте удобно, закройте глаза. Представьте, что вы сидите в кинотеатре, а на экране – фильм о вашей жизни через три года. Сделайте картинку яркой. Цвета, звуки, запахи. Кто рядом с вами? Что на вас надето? Чем вы занимаетесь? Не оценивайте – наблюдайте. Чем чаще вы будете смотреть этот фильм, тем быстрее он станет реальностью.

#### 1. Окружение формирует мышление

Вы – это среднее арифметическое пяти человек, с которыми проводите больше всего времени. Это не метафора, это нейробиология. Мозг устроен так, что мы невольно перенимаем привычки, речь, даже уровень притязаний тех, кто рядом. Если ваши друзья жалуются на жизнь и считают каж-

дую копейку, через полгода вы тоже станете жаловаться и считать. И наоборот.

Алексей вырос в рабочем районе. Его отец работал на заводе, мать – уборщицей. Все вокруг жили от зарплаты до зарплаты, копили на черный день и не верили, что черный день когда-нибудь кончится. Алексей поступил в институт, переехал в общежитие, а потом устроился в IT-компанию. Он вдруг оказался среди людей, которые говорили не о том, как выжить, а о том, как развиваться. Они обсуждали инвестиции, стартапы, путешествия. Сначала Алексею было некомфортно. Ему казалось, что он самозванец, что он не отсюда. Но он остался. Через пять лет он сам стал инвестировать и путешествовать.

Окружение – это не только люди. Это еще и информация, которую вы потребляете. Новости про кризисы, ток-шоу про измены, лента друзей с фотографиями еды – это тоже окружение. И оно так же формирует ваше мышление, как живые собеседники.

### Упражнение 9. Ревизия контактов

Откройте телефонную книгу и список друзей в соцсетях. Разделите лист на три колонки. Первая – люди, которые вдохновляют, поддерживают, от которых вы заряжаетесь. Вторая – нейтральные, с которыми просто общаетесь. Третья – те, после общения с которыми вы чувствуете усталость, раздражение, неуверенность. Не нужно рвать отношения с людьми из третьей колонки. Но начните сознательно

сокращать время с ними и увеличивать – с первой. А если колонка пуста – начните ее заполнять. Ищите новые знакомства, ходите на мероприятия, вступайте в профессиональные сообщества. Окружение не падает с неба, вы его создаете.

### 1. Истории богатства вместо жалоб

Что вы рассказываете о своей жизни? Когда коллега спрашивает «Как дела?», что вы отвечаете? «Нормально, тяну потихоньку». «Да так, работаю, долги плачу». «Все бы ничего, да вот налоги подняли». Это не просто вежливый ответ. Это аффирмация, которую вы транслируете миру и себе. Каждый раз, когда вы жалуетесь, вы подтверждаете: «Моя жизнь – это борьба. Денег нет. Хорошего мало». И мир услужливо подкидывает новые подтверждения.

Евгений работал таксистом и возил людей десять лет. Он знал все ямы в городе, всех гаишников на постах, все способы сэкономить бензин. Но он не знал, как перестать считать копейки. Однажды он подвозил бизнес-тренера. Разговорились. Тренер спросил: «Что хорошего случилось сегодня?». Евгений начал жаловаться на пробки, на цену бензина, на наглого пассажира, который сел и хлопнул дверью. Тренер выслушал и сказал: «Попробуйте завтра отвечать иначе. Не про плохое – про хорошее. Хотя бы три фразы». Евгений решил попробовать просто ради интереса. На следующий день он сказал жене: «Знаешь, сегодня солнце классное. И кофе в ларьке вкусный сварили. И клиент один чаевые оставил». Жена посмотрела на него с подозрением, но улыбнулась. Ев-

гений почувствовал, что внутри что-то сдвинулось.

Истории, которые мы рассказываем, становятся нашей реальностью. Если вы каждый день говорите, что денег нет, их действительно не будет. Если вы говорите, что все плохо, хорошее перестанет замечаться. Попробуйте эксперимент: месяц не жалуйтесь. Вообще. Не вслух, не мысленно, не в соцсетях. Когда хочется сказать «все достало», скажите «я ищу решение». Когда хочется написать «опять этот кризис», напишите «я адаптируюсь к новым условиям». Вы удивитесь, как изменится ваше самочувствие. И ваши доходы.

### Упражнение 10. Дневник побед

Каждый вечер записывайте три хорошие вещи, которые случились за день. Не глобальные – маленькие. Вкусный обед. Вовремя пришедший автобус. Похвала от начальника. Помощь прохожему. Через две недели вы заметите, что мозг сам начал сканировать день в поисках хорошего. Через месяц это войдет в привычку. Вы станете человеком, у которого всегда есть что рассказать хорошего. И мир начнет отвечать вам тем же.

## Глава 3. Отношение к деньгам

### 1. Деньги любят чёткость

Большинство людей относятся к деньгам как к туману. Они знают, что деньги где-то есть, они приходят и уходят, но сколько именно, куда делись и зачем – загадка. Открываешь

банковское приложение – там какая-то сумма. Платишь за квартиру – сумма уменьшается. Покупаешь продукты – еще уменьшается. Через неделю снова зарплата – и снова туман. В этом тумане невозможно построить богатство. Деньги, как вода, утекают сквозь пальцы, если их не направить в русло.

Ольга получала сорок пять тысяч. К концу месяца у нее всегда оставалось ноль. Не то чтобы она покупала бриллианты – просто деньги исчезали. Она заказывала кофе по дороге на работу, брала спонтанные обеды в кафе, покупала косметику по акциям, которые нельзя было пропустить. Каждая трата казалась мелочью, но в сумме мелочи съедали зарплату целиком. Ольга жила в иллюзии контроля, пока однажды не села и не расписала все расходы за три месяца. Увидев цифры, она заплакала. Одиннадцать тысяч на кофе и пирожные. Шесть тысяч на такси, когда можно было доехать на автобусе. Четыре тысячи на косметику, половина которой так и лежала нераспечатанной. Она не была транжирой. Она просто не видела, куда уходят деньги. Туман рассеялся – и стало страшно.

Бюджет – это не наручники. Это карта местности. Вы же не едете в незнакомый город без навигатора? Почему вы живете без финансового плана? Бюджет не запрещает тратить, он показывает последствия. Когда вы видите, что новая сумка стоит двух недель вашего труда, решение становится осознанным. Вы можете купить эту сумку. Но вы уже не сможете сделать вид, что это просто «мелочь».

## Упражнение 11. Финансовый рентген

Скачайте выписки по всем картам за последние три месяца. Откройте таблицу и разнесите каждую трату по категориям: продукты, транспорт, развлечения, кафе, одежда, связь, прочее. Не обманывайте себя – записывайте все, даже пачку жвачки в киоске. Посчитайте итоги. Вы увидите структуру своего денежного потока. Где дыры, через которые утекает бюджет? Какие категории можно сократить без потери качества жизни? Какие траты вас не радуют, но происходят по инерции? Знание не решит проблему, но без знания вы даже не знаете, какую проблему решать.

### 1. Богатые платят себе первыми

В классической финансовой модели человек получает доход, платит за квартиру, еду, кредиты, развлечения, а то, что осталось – откладывает. Чаще всего не остается ничего. Эта модель гарантирует, что вы никогда не станете богатым, потому что вы финансируете всех, кроме себя. Вы платите арендодателю, государству, банку, магазинам, ресторанам. И только если они оставят вам объедки, вы положите их в сбережения.

Миллионеры работают иначе. Они платят себе первыми. Как только приходит доход, они сразу откладывают фиксированный процент – десять, двадцать, тридцать. Они рассматривают эти отчисления не как остаток, а как обязательный платеж, такой же, как коммуналка или кредит. И только потом тратят оставшееся на жизнь. Эта простая смена по-

следовательности меняет все.

Вадим получал восемьдесят тысяч. Он всегда откладывал то, что оставалось, а оставалось редко. Он решил попробовать метод «плати себе первым». Настроил автоплатеж: как только приходит зарплата, десять тысяч уходят на накопительный счет. Первый месяц было страшно – вдруг не хватит до зарплаты? Он стал внимательнее к тратам, отказался от ненужных подписок, перестал покупать обеды в бизнес-ланч, носил еду из дома. К концу месяца у него даже осталось немного. Через год на счету было сто двадцать тысяч. Через три года он использовал эти накопления как первый взнос за квартиру.

Вы никогда не «начнете откладывать, когда будете больше зарабатывать». Потому что расходы растут вместе с доходами. Человек, получающий пятьдесят тысяч, находит, как потратить пятьдесят. Получающий сто – тратит сто. Получающий миллион – тратит миллион. Привычка откладывать не зависит от суммы. Это навык, который тренируется на любом доходе.

### Упражнение 12. Первый платеж

Определите процент, который вы готовы откладывать с каждого поступления. Начните с комфортной цифры – один процент, три, пять. Не надо сразу резать по живому, если бюджет и так натянут. Главное – начать. Настройте автоматическое перечисление этой суммы на отдельный счет в день получения денег. Не оставляйте себе выбора. Пусть банк де-

лает это за вас. Через полгода повысьте процент. Еще через полгода – еще. Ваше богатство строится не на том, сколько вы зарабатываете, а на том, сколько сохраняете.

### 1. Бедные боятся цен, богатые – возможностей

Когда бедный человек видит высокую цену, он думает: «Слишком дорого, мне не по карману». Когда богатый видит высокую цену, он думает: «Что я должен сделать, чтобы это себе позволить?». Первый видит барьер. Второй видит задачу. Разница в направлении взгляда.

Сергей, с которого началась эта книга, долгое время жил в логике цен. Он не шел на курсы повышения квалификации, потому что «дорого». Не покупал качественную одежду, потому что «и так сойдет». Не инвестировал в здоровье, потому что «переболит». Он сэкономил копейки и терял возможности. Его мир сжимался до размеров доступного, а доступное становилось все меньше.

Коля, его однокурсник, мыслил иначе. Когда он учился на первом курсе, он потратил все стипендию на билет на конференцию в другой город. Денег на еду не осталось, он три дня питался хлебом и водой. Но на конференции он познакомился с будущим работодателем. Та цена была не стоимостью билета. Это была стоимость входа в новую жизнь.

Цена – это не приговор. Это информация. Она говорит вам не «это не для тебя», а «вот сколько это стоит». И дальше вы решаете: заплатить сейчас или заплатить позже упущенной выгодой. Дешевые вещи часто обходятся дороже. Деше-

вая обувь разваливается через месяц, ее приходится покупать снова. Дешевое образование не дает навыков, за которые платят деньги. Дешевые развлечения не приносят настоящей радости. Экономия на качестве – это роскошь, которую бедные не могут себе позволить. Богатые покупают один раз, бедные – много раз по чуть-чуть.

### Упражнение 13. Пересмотр ценников

На этой неделе, когда увидите что-то, что кажется вам дорогим, не говорите «я не могу себе это позволить». Спросите: «Что мне нужно сделать, чтобы это себе позволить?». Какие навыки освоить? Сколько дополнительных часов работать? Какой бизнес открыть? Запишите три вещи, которые вы давно хотите, но считаете недоступными. И составьте план: какими тремя способами вы можете заработать на них в ближайший год. Цена перестанет быть стеной, когда станет задачей.

#### 1. Деньги – не зло, а ответственность

В православных семьях, в советских школах, в бедных кварталах детям внушают: «Большие деньги портят человека. Богатые – злые и жадные. Лучше быть бедным, но честным». Это работает как прививка от богатства. Вы боитесь заразиться жадностью, поэтому отказываетесь от денег. Но подумайте: можно ли испортить то, что уже испорчено? Деньги не делают человека злым. Они делают его более явным. Если в человеке была подлость, деньги дадут ему возможность проявить подлость в большем масштабе. Если в

человеке была доброта, деньги усилят ее. Деньги – это проектор, а не источник света.

Иван владел сетью пекарен. Он не был святым, но он четко знал: его бизнес кормит триста семей. Его сотрудники платят ипотеки, лечат детей, ездят в отпуска. Его налоги идут на школы и больницы. Его продукция делает завтраки тысяч людей вкуснее. Когда он понял это, его отношение к деньгам изменилось. Он перестал воспринимать прибыль как личное обогащение. Он воспринимал ее как ресурс, который нужно распределить с максимальной пользой. Больше прибыли – больше пользы. И он перестал стыдиться того, что зарабатывает.

Ответственность – вот что приходит с богатством. Вы перестаете отвечать только за себя. Вы отвечаете за сотрудников, за партнеров, за клиентов, за экологию, за город. Это тяжело. Это страшно. Но именно поэтому не каждый становится миллионером. Это не лотерея, это нагрузка. И если вы готовы ее нести, вы имеете право на вознаграждение.

#### Упражнение 14. Письмо богатству

Напишите письмо деньгам. Обратитесь к ним как к живому существу. Расскажите, что вы о них думали раньше, какие обиды на них держали, чего боялись. А потом напишите: что вы готовы делать для них, как вы будете ими распоряжаться, кому помогать, что созидать. Это не магия – это прояснение. Вы формулируете свои отношения с деньгами на будущее. Когда вы знаете, зачем вам деньги, они перестают быть аб-

страктым злом и становятца рабочим инструментом.

1. Богатство – это привычка, а не результат

Никто не просыпается миллионером. Даже те, кто выигрывает в лотерею, через два года возвращаются к своему обычному финансовому уровню, потому что привычки остались прежними. Богатство – это не сумма на счету. Богатство – это то, как вы думаете, как принимаете решения, как распределяете ресурсы каждый день. Это образ жизни, а не пункт назначения.

Посмотрите на людей, которые сделали состояние сами. Они не начинают шиковать, как только у них появляются первые деньги. Они продолжают жить по тем же правилам, которые привели их к успеху. Они планируют бюджет. Они инвестируют. Они учатся. Они работают. Просто масштаб меняется, а привычки остаются.

Лариса открыла студию маникюра. Первые два года она работала по четырнадцать часов, сама мыла полы, сама закупала расходники, сама вела бухгалтерию. Когда студия вырослась до шести салонов, друзья говорили: «Теперь можешь расслабиться, нанять управляющего, отдыхать». Лариса попробовала. Через месяц ее управляющий украл половину выручки. Через два месяца салоны стали убыточными. Лариса поняла: ее привычка контролировать бизнес – не невроз, а фундамент успеха. Она вернулась к управлению, усилила системы контроля, но сохранила внимательность к деталям. Она не расслабилась – она масштабировала свой подход.

Богатство – это не финиш. Это способ бега. Если вы начнете бежать только ради финиша, вы никогда не научитесь получать удовольствие от движения. А без удовольствия вы не продержитесь долго. Привычки – это техника бега. Они важнее скорости.

### Упражнение 15. Инвентаризация привычек

Составьте список своих ежедневных и еженедельных финансовых привычек. Как вы принимаете решение о покупке? Проверяете ли остаток на карте перед сном? Откладываете ли деньги сразу после зарплаты? Сравниваете ли цены в разных магазинах? Ведете ли учет расходов? Читаете ли что-то о финансах? Напротив каждой привычки поставьте плюс или минус. Плюс – если эта привычка приближает вас к богатству. Минус – если отдаляет. Выберите одну минусовую привычку и замените ее на плюсовую в ближайшие тридцать дней. Только одну. Когда она станет автоматической – беритесь за следующую.

## Глава 4. Финансовая грамотность

### 1. Активы vs пассивы – разница в миллион

Роберт Кийосаки написал об этом миллион книг, но люди продолжают путать. Актив – это то, что приносит деньги в ваш карман. Пассив – это то, что деньги из кармана забирает. Все очень просто. Квартира, которую вы сдаете – актив. Квартира, в которой вы живете – пассив. Машина, которую

вы используете в работе – актив. Машина, которая стоит во дворе и дешевет каждый год – пассив. Бизнес, приносящий прибыль – актив. Брендочвая одежда – пассив.

Бедные люди покупают пассивы и думают, что это активы. Они берут кредит на машину, которая теряет в цене двадцать процентов в год, и называют это «инвестицией». Они платят ипотеку за квартиру, в которой живут, и гордятся «владением недвижимостью». Они тратят деньги на курсы, с которых бросают после второго занятия. Им кажется, что они создают богатство. На самом деле они создают иллюзию.

Никита копил три года на хорошую машину. Он отказывал себе во всем, работал на двух работах, спал по пять часов. Когда он сел за руль нового автомобиля, он чувствовал себя королем. Через месяц королевство потребовало топлива, страховки, обслуживания, парковки. Через три месяца Никита понял, что его расходы выросли вдвое. Через год он продал машину в убыток. Эта машина была пассивом, который он кормил три года, думая, что это инвестиция в статус.

Миллионеры покупают активы. Они вкладывают в недвижимость под сдачу, в акции, в бизнес, в обучение, которое повышает доход. Они сокращают пассивы до минимума. Они понимают: каждая тысяча, потраченная на пассив, – это тысяча, которая могла бы работать и приносить еще тысячу. И этот эффект накапливается десятилетиями.

Упражнение 16. Аудит имущества

Возьмите лист и разделите его на две колонки: активы и

пассивы. Перечислите все, чем вы владеете. Квартира, машина, техника, мебель, одежда, сбережения, инвестиции. Для каждого пункта честно определите: он приносит вам деньги или забирает? Квартира – платите коммуналку? Пассив. Дача – тратите на ремонт и бензин? Пассив. Вклад в банке – получаете проценты? Актив. Акции – платят дивиденды? Актив. Посчитайте общую стоимость пассивов. А теперь подумайте: сколько активов вы могли бы купить, если бы продали половину того, что только забирает деньги, но не дает отдачи?

### 1. Доход от работы это не богатство

Зарплата – это обмен времени на деньги. Вы продаете работодателю свои часы, свои навыки, свою энергию. Это честная сделка. Но это не путь к богатству. Потому что у вас ограничен запас времени. Вы можете продать максимум 24 часа в сутки, из которых 8 нужно спать. Даже если вы станете самым высокооплачиваемым наемным специалистом, ваш потолок определяется количеством часов, которые вы физически способны работать.

Богатство начинается там, где доход перестает быть привязан к вашему личному времени. Когда вы создаете активы, которые работают без вас. Когда вы платите другим людям за их время, а разницу забираете себе. Когда ваш бизнес функционирует, пока вы спите. Это не значит, что наемный труд – зло. Это значит, что вы должны использовать его как стартовую площадку, а не как пожизненное заключение.

Алина работала дизайнером в рекламном агентстве. Она получала сто двадцать тысяч, считалась топ-специалистом, имела личного водителя от компании. По всем меркам она была успешна. Но она работала с десяти утра до одиннадцати вечера, у нее не было сил на личную жизнь, а выходные она проводила в полуобморочном состоянии. Однажды она попала в больницу с истощением нервной системы. Лежа под капельницей, она вдруг ясно увидела: она продает свою жизнь за деньги. Ей платят сто двадцать тысяч, но забирают годы. Она не знала, сколько ей осталось, но точно знала, что не хочет провести остаток жизни в этом офисе.

Алина уволилась, открыла свою студию, наняла трех дизайнеров. Первые полгода она зарабатывала меньше, чем в агентстве. Но она работала не 13 часов, а 6. Через год доход сравнялся. Через два года превысил в два раза. Через три года она вообще перестала рисовать сама – только управляла проектами. Она не продавала время. Она продавала результат работы команды. Это была совсем другая экономика.

### Упражнение 17. Часовая ставка

Рассчитайте свою реальную часовую ставку. Возьмите чистый месячный доход и разделите на количество рабочих часов в месяц. Не формальных, а фактических – вместе с переработками, дорогой, мыслями о работе в выходные. Сколько вы зарабатываете в час? А теперь подумайте: какие задачи, которые вы делаете сами, можно делегировать кому-то с более низкой ставкой? Уборка, ремонт, приготовление еды,

поиск информации? Каждый час, который вы тратите на то, что может сделать другой, – это час, который вы не тратите на рост своего дохода.

### 1. Бюджет – не ограничение, а свобода

Самое распространенное заблуждение: бюджет нужен, чтобы запрещать себе тратить. На самом деле бюджет нужен, чтобы разрешать себе тратить без чувства вины. Когда у вас есть план, вы точно знаете: вот столько я могу потратить на развлечения, и это не повлияет на мои сбережения. Вот столько – на одежду, и это не оставит меня без денег на еду. Бюджет снимает тревогу.

Глеб всегда жил в состоянии легкого финансового страха. Он не был беден, но постоянно беспокоился: хватит ли до зарплаты, не переплатил ли, не случится ли что-то непредвиденное. Он не вел бюджет, потому что боялся увидеть цифры. Ему казалось, что если он не смотрит на проблему, ее как бы нет. Денег вечно не хватало, хотя он зарабатывал выше среднего.

В какой-то момент Глебу это надоело. Он скачал простое приложение и начал записывать каждую трату. Первый месяц был шоком. Он увидел, сколько уходит на импульсивные покупки, на еду, которую не доел и выбросил, на подписки, которыми не пользуется. Но он увидел и другое: что даже с учетом этих потерь у него оставались деньги, которые можно было направить на что-то важное. Он составил бюджет, выделил себе разумную сумму на жизнь, настроил автоплатежи

на накопления. Через три месяца он впервые за долгие годы перестал бояться открывать банковское приложение. Он знал, что там есть деньги, потому что он сам решил, сколько их там будет.

Бюджет – это не тюрьма. Это карта, на которой вы сами прокладываете маршрут. Вы решаете, сколько потратить на кафе, сколько на путешествия, сколько на благотворительность. Вы не запрещаете себе жить – вы перестаете жить наугад.

### Упражнение 18. Персональный финансовый план

Составьте бюджет на следующий месяц. Не идеальный, а реалистичный. Сколько вам нужно на обязательные расходы – жилье, еда, транспорт, связь, кредиты? Сколько вы хотите отложить? Сколько готовы потратить на удовольствия? Запишите цифры. А теперь каждый день в течение месяца записывайте фактические траты и сравнивайте с планом. Не ругайте себя за отклонения – просто замечайте. К концу месяца вы увидите свои реальные приоритеты. И сможете скорректировать план так, чтобы он отражал вашу жизнь, а не мечты о ней.

#### 1. Инвестиции – обязательная часть жизни

В России есть устойчивое убеждение: инвестировать могут только богатые. Это все равно что сказать: бегать марафон могут только олимпийские чемпионы. Нет, инвестировать может каждый. Даже с одной тысячей рублей в месяц. Даже с пятьюстами. Дело не в сумме, дело в привычке.

Инвестиции – это не биржевые спекуляции, не игра на курсах валют, не попытка угадать, куда пойдет нефть. Инвестиции – это когда вы отправляете свои деньги на работу, вместо того чтобы отправить их в магазин. Это смена роли: из потребителя вы превращаетесь в владельца. Вы владеете частью бизнеса, частью недвижимости, частью облигации. И этот кусочек работает на вас 24 часа в сутки.

Максим работал инженером и считал, что инвестиции – это лохотрон. Он копил деньги «под подушкой», то есть на карте без процентов. Инфляция съела его сбережения, но он предпочитал не думать об этом. В тридцать пять лет он понял, что у него нет даже на первый взнос по ипотеке, хотя он откладывал пятнадцать лет. Деньги просто обесценились.

Он пошел на бесплатный вебинар по инвестициям, настроенный скептически. Услышал простую мысль: если вы не заставляете деньги работать, они лежат мертвым грузом. Максим начал с трех тысяч в месяц в паевой инвестиционный фонд. Через год он разобрался в облигациях, через два – купил первые акции. Он не стал миллионером за одну ночь. Но он перестал терять деньги каждый день, просто храня их.

Инвестиции не обещают быстрого обогащения. Те, кто обещает, – мошенники. Инвестиции обещают, что через двадцать лет у вас будет выбор. Что вы не окажетесь в шестьдесят пять с пенсией, которой хватает только на хлеб. Что ваши дети получают стартовый капитал. Что вы сможете позволить себе лечение, если заболите. Инвестиции – это не роскошь.

Это взрослая ответственность.

### Упражнение 19. Первый шаг

Откройте индивидуальный инвестиционный счет. Сегодня. Прямо сейчас в телефоне. Это занимает пятнадцать минут. Положите на него любую сумму – тысячу, пятьсот, сто рублей. Просто чтобы счет не был пустым. Настройте ежемесячное пополнение на ту сумму, которую вы определили в упражнении 12. И забудьте об этих деньгах на год. Не проверяйте котировки каждый час, не паникуйте из-за просадок. Через год вы увидите, что у вас есть сумма, которой не было бы, если бы вы не начали. Это и есть ваш первый инвестиционный доход.

#### 1. Финансовая подушка – не роскошь, а база

Пока у вас нет запаса денег на три-шесть месяцев жизни, вы в зоне риска. Вы не можете уволиться с нелюбимой работы – вдруг не найдете новую? Вы не можете рискнуть и начать свое дело – а вдруг прогорите? Вы не можете сказать начальнику «нет» – а вдруг уволят? Подушка безопасности – это не про записку на черный день. Это про свободу выбора.

Екатерина работала в банке и ненавидела свою должность. Начальник унижал ее при подчиненных, нормы были невыполнимы, коллектив травил. Она ходила на работу как на кааторгу, но боялась уйти. У нее были кредиты, ипотека, мама на пенсии. Ей казалось, что если она потеряет этот источник дохода, она рухнет в пропасть. Она терпела семь лет. Заработала язву желудка и клиническую депрессию.

Врач сказал: «Либо вы меняете работу, либо я не ручаюсь за ваше здоровье». Екатерина посчитала свои накопления. Их хватило бы на три месяца. Она уволилась без конкретного предложения, просто чтобы выжить. Две недели она просто спала. Потом начала искать. Через месяц она вышла на новую работу с зарплатой выше в полтора раза и нормальным начальником. Ей потребовалось семь лет, чтобы накопить три месяца свободы. Но эти три месяца спасли ей жизнь.

Финансовая подушка – это не цель, это база. Пока она не сформирована, все остальные финансовые цели висят в воздухе. Нельзя строить дом на болоте. Сначала осушите участок, залейте фундамент. Подушка – это фундамент вашего благосостояния.

### Упражнение 20. Фундамент

Рассчитайте свой ежемесячный прожиточный минимум. Не тот, на который можно выжить впроголодь, а тот, который позволяет вам чувствовать себя человеком: еда, жилье, связь, транспорт, лекарства, минимум развлечений. Умножьте на шесть. Это ваша целевая сумма финансовой подушки. Если у вас сейчас ноль, не пытайтесь накопить ее за месяц. Начните с одной недели. Закройте недельный запас. Почувствуйте, что это значит – иметь деньги, которые не трогаешь, просто чтобы они были. Потом до месяца. Потом до трех. Каждая накопленная неделя дает вам чуть больше воздуха. Не останавливайтесь, пока не наберете полгода.

## Глава 5. Привычки миллионеров

### 1. Ранний подъём – время для себя

Большинство людей встают по будильнику, в панике собираются, проглатывают завтрак на бегу и влетают в работу уже уставшими. Они отдают лучшее время дня – утро, когда мозг свежий, концентрация максимальна – на решение чужих задач. К вечеру у них не остается сил на свои цели. Так проходит год за годом.

Миллионеры, которые создали состояние сами, почти все встают рано. Не потому, что они мазохисты. Потому что утро – это единственное время, которое принадлежит только им. До звонков, до встреч, до чужих требований. Это время для стратегии, для чтения, для спорта, для тишины. Те, кто управляет миром, просыпаются раньше тех, кем управляют.

Андрей был «совой» всю жизнь. Он считал, что его продуктивность начинается после шести вечера, и ложился в два-три часа ночи. Он работал фрилансером и сам планировал график. Казалось бы, какая разница, когда работать? Но он заметил, что постоянно проваливает дедлайны, клиенты жалуются на медленные ответы, а вечером его постоянно отвлекают друзья и семья. Он попробовал вставать в шесть утра. Первые две недели было мучительно. Он ходил сонный, злой, мечтал только об одном – вернуться в кровать.

Но он заметил, что за два утренних часа успеваешь сделать больше, чем за четыре вечерних. В офисе тихо, почта не отвлекает спамом, мозг не перегружен информацией за день. Через месяц он привык. Через год он уже не представлял, как можно работать иначе.

Ранний подъем – это не жертва. Это перераспределение времени в пользу самого важного. Вы не спите меньше – вы просто ложитесь раньше, потому что к десяти вечера от усталости валитесь с ног. Ваш организм адаптируется. Ваша продуктивность растет. Ваша жизнь перестает быть реакцией на внешние раздражители и становится осознанным действием.

### Упражнение 21. Утренний час

В ближайшие семь дней попробуйте вставать на один час раньше обычного. Не ставьте себе задач на этот час – просто побудьте с собой. Выпейте кофе медленно, не листая ленту. Посидите в тишине. Подумайте. Почитайте книгу. Запишите мысли. Через неделю вы поймете, хотите ли продолжать. Если да – добавьте еще полчаса. Если нет – проанализируйте, что мешало. Возможно, вы просто не выспались, потому что легли слишком поздно. Ранний подъем работает только в связке с ранним отходом ко сну. Это система, а не подвиг.

#### 1. Чтение – топливо для ума

Спросите любого успешного человека, что он читает. В девяти случаях из десяти вам назовут не художественную литературу, а бизнес-книги, биографии, научпоп, историю. Богатые читают, чтобы учиться. Бедные читают, чтобы развле-

каться. Разница не в интеллекте, а в цели.

Уоррен Баффет тратит на чтение до восьми часов в день. Билл Гейтс читает по пятьдесят книг в год. Илон Маск в детстве прочитал всю Британскую энциклопедию. Это не совпадение. Информация – это сырье для решений. Чем качественнее сырье, тем качественнее решения. А решения превращаются в деньги.

Владимир не читал ничего, кроме новостных лент и постов в соцсетях. Ему казалось, что книга – это слишком долго, слишком скучно, слишком непрактично. Зачем читать двести страниц, если можно посмотреть пятиминутный обзор? Он не замечал, что его мышление становится плоским. Он оперировал штампами, повторял чужие мнения, не мог сложить сложную картину мира. Его карьера застряла на одном уровне – потому что для следующего нужно было понимать системные связи, а он видел только отдельные факты.

Он заставил себя прочитать одну книгу в месяц. Любую, не меньше двухсот страниц. Первые три месяца он засыпал на пятой странице. Потом втянулся. Через год он заметил, что на совещаниях у него появились аргументы, которых не было у коллег. Через три года он стал руководителем отдела. Он не стал гением. Он просто накачал мышцу, которую не качал раньше.

Чтение – это не развлечение. Это тренировка. Как спортзал для ума. Вы не ждете, что бицепс вырастет после одного подхода штанги. Почему вы ждете, что мозг прокачается

после одной статьи в интернете?

## Упражнение 22. Книжный план

Составьте список из двенадцати книг – по одной на следующий год. Не берите сложные тома по тысяче страниц, если вы не читали ничего со школы. Возьмите что-то доступное, но полезное: биографии предпринимателей, книги по психологии денег, основы инвестиций, историю компаний. Поставьте цель: пятнадцать страниц в день. Это пятнадцать минут. Это меньше, чем вы листаете ленту за утренним кофе. Через год у вас будет прочитано пятнадцать книг. Через пять лет – семьдесят пять. Вы будете другим человеком.

### 1. Цели на год, месяц, день

Богатые люди не живут одним днем. Они живут в нескольких временных горизонтах одновременно. У них есть видение на десять лет – куда они движутся. Есть цели на год – какие этапы нужно пройти. Есть задачи на месяц – что сделать прямо сейчас. И есть план на день – конкретные действия, которые приближают будущее.

Бедные люди живут в сегодня. Им не важно, что будет через десять лет – они не уверены, что доживут. Им не важно, что будет через год – вдруг все изменится. Им не важно, что будет через месяц – они решают проблемы по мере поступления. Они похожи на корабль без карты, который плывет туда, куда дует ветер. Проблема в том, что ветер дует не в порт, а в открытое море.

Марина работала в найме и мечтала о своем кафе. Она

говорила об этом десять лет, но ничего не делала. У нее не было конкретного плана – только смутный образ «когда-нибудь». Она ждала идеального момента: когда накопит достаточно, когда найдет помещение, когда рынок успокоится. Идеальный момент не наступал.

На тренинге по целеполаганию ее заставили написать: что она сделает через год, через месяц, завтра. Марина расплакалась. Она поняла, что у нее нет ничего, кроме мечты. Она написала: через год – открыть кафе. Через месяц – найти помещение. Завтра – посмотреть три варианта аренды. Через три месяца у нее было кафе. Не идеальное, маленькое, в спальном районе. Но оно работало. Потому что мечта перестала быть туманом и стала маршрутом.

### Упражнение 23. Три горизонта

Возьмите лист и разделите его на три колонки: год, месяц, день. В колонке «год» напишите одну большую цель, которую вы хотите достичь через двенадцать месяцев. Конкретную, измеримую: заработать миллион, открыть бизнес, купить квартиру, похудеть на десять килограммов. В колонке «месяц» напишите, что нужно сделать за ближайшие тридцать дней, чтобы сдвинуться к этой цели. В колонке «день» напишите, что вы сделаете сегодня. Не завтра. Сегодня. Повесьте этот лист на видное место. Каждый вечер вычеркивайте сделанное и дописывайте задачи на завтра. Через год вы либо достигнете цели, либо поймете, что она была не ваша. И то и другое – результат.

## 1. Отказ от мелких сиюминутных выгод

Бедный человек берет деньги сейчас. Богатый ждет, чтобы получить больше потом. Это не про терпение, это про понимание процентов. Тысяча рублей сегодня – это всего тысяча рублей. Тысяча рублей, вложенная под десять процентов годовых на двадцать лет, – это почти семь тысяч. Бедный думает о сегодняшнем кофе. Богатый думает о чашке кофе, которая будет расти два десятилетия.

Игорь работал системным администратором. Он неплохо зарабатывал, но каждая крупная сумма прожигала ему руки. Премия – сразу новый телефон, хотя старый работал отлично. Налоговый вычет – моментально ушел на куртку. Тринадцатая зарплата – заказал доставку еды на месяц вперед. Ему казалось, что он балует себя, что он это заслужил. На самом деле он просто не умел ждать.

Однажды его коллега, который получал столько же, купил квартиру. Игорь удивился – откуда деньги? Коллега рассказал: он пять лет откладывал все премии и бонусы на отдельный счет. Ни разу не потратил ни копейки. Когда накопилась приличная сумма, добавил ипотеку и купил студию. Он не лишал себя удовольствий – он просто переносил их во времени. Вместо десяти быстрых радостей он получил одну большую. Игорь посмотрел на пять лет своих премий, растворенных в мелких покупках, которые он уже забыл. У него не осталось ничего. У коллеги – квартира.

Отказ от сиюминутного – это не аскетизм. Это перерас-

пределение удовольствия. Вы не говорите себе «нет». Вы говорите «потом». И «потом» приносит гораздо больше радости, чем «сейчас».

#### Упражнение 24. Правило двадцати четырех часов

Введите правило: любую незапланированную покупку дороже тысячи рублей вы откладываете на сутки. Не покупаете сразу, не кладете в корзину, не оформляете доставку. Ждете двадцать четыре часа. Через день спросите себя: мне это все еще нужно? Или это был импульс, который угас? Вы удивитесь, сколько вещей потеряют свою привлекательность за один день. И сколько денег останется на то, что действительно важно.

#### 1. Окружение успешных людей

Вы не можете вырасти в среде, где рост не считается ценностью. Если ваши друзья считают, что работать на себя – это «фигней страдать», вы не откроете бизнес. Если ваши коллеги гордятся тем, что не читают книг, вы не начнете читать. Если ваша семья убеждена, что большие деньги – это опасно, вы будете подсознательно сливать доход.

Окружение – это либо лифт вверх, либо якорь, который держит на дне. И самое страшное, что якорь не обязательно тянет вниз нарочно. Ваши близкие не желают вам зла. Они просто не знают другой жизни. Они искренне верят, что забота – это убережет вас от риска. Они говорят: «Не прыгай выше головы, упадешь больно». Они не понимают, что не прыгать – значит уже упасть.

Тамара выросла в семье, где фраза «мы люди простые» была кодексом чести. Простые люди не лезут в начальники, не открывают свое дело, не носят дорогую одежду. Простые люди честно работают на заводе и довольствуются малым. Тамара пыталась вырваться. Она поступила в институт, переехала в областной центр, устроилась в коммерческую фирму. Но каждый раз, когда у нее появлялись деньги, она находила способ их потерять. Она давала в долг тем, кто не отдаст. Покупала ненужные вещи матери. Инвестировала в сомнительные проекты. Она словно боялась стать «не простой».

На терапии она осознала: ее личность расколота. Одна часть хочет богатства. Другая – боится предать семью, стать чужой, потерять любовь близких. Она не могла примирить эти две части, пока не нашла новое окружение. Она пошла на курсы для предпринимателей. Там были такие же, как она – сомневающиеся, испуганные, но желающие. Впервые она увидела людей, для которых успех не был предательством. Через год она открыла свой бизнес. Семья ее не поняла. Но Тамара впервые за сорок лет перестала быть «простой». Она стала собой.

### Упражнение 25. Поиск племени

Найдите три сообщества, где собираются люди, которые хотят большего. Офлайн или онлайн – неважно. Клубы инвесторов, бизнес-завтраки, профессиональные ассоциации, даже тематические каналы в мессенджерах. Не ждите, что

вас примут с распростертыми объятиями. Просто наблюдайте. Читайте, о чем они говорят, как ставят цели, что считают важным. Постепенно начните задавать вопросы. Выходить в новое окружение страшно. Но оставаться в старом – еще страшнее, потому что это гарантированное отсутствие будущего.

## Глава 6. Страх и деньги

### 1. Страх бедности – двигатель или тормоз?

Страх бедности – самый мощный стимул в экономике. Именно он заставляет людей просыпаться по будильнику, терпеть нелюбимую работу, экономить на себе, копить на черный день. Страх – это энергия. Вопрос только в том, куда вы ее направляете.

Есть два типа страха. Первый – парализующий. Он сковывает, заставляет сжиматься в комок, прятаться, надеяться, что пронесет. Человек в параличе не ищет новых путей – он только крепче держится за старое. Второй – мобилирующий. Он бьет током, заставляет бежать быстрее, искать обходные маршруты, подниматься после падений. Оба страха вызваны одной мыслью: «Я могу остаться без денег». Но реакции противоположны.

Станислав всю жизнь боялся бедности. Его родители жили от получки до получки, он помнил пустой холодильник

и мамины глаза, когда она занимала до зарплаты. Станислав поклялся, что у него будет по-другому. Он устроился на две работы, спал по пять часов, отказывал себе во всем. К тридцати годам у него была квартира, машина, счет в банке. Но страх не ушел. Он стал еще сильнее. Станислав боялся потерять все, что накопил. Он не рисковал, не инвестировал, не пробовал новое. Его страх превратился в бетонный саркофаг, в котором он похоронил себя заживо.

Паралич страха – это когда вы так боитесь упасть, что перестаете идти. Но стоя на месте, вы все равно не в безопасности. Мир движется, инфляция съедает сбережения, возраст сокращает трудоспособность. Единственный способ защититься от бедности – не накопить, а научиться зарабатывать. В любой ситуации. При любых обстоятельствах. Страх должен бить не в пятки, а в голову: «Двигайся быстрее».

### Упражнение 26. Лицо страха

Напишите письмо своему страху бедности. Опишите его как персонажа: как он выглядит, что говорит, чего хочет. А потом ответьте ему. Не от имени жертвы, а от имени взрослого человека. Скажите: «Я слышу тебя. Ты хочешь меня защитить. Но твои методы устарели. Я не буду отрицать риски, но я не позволю тебе парализовать меня. Отныне мы работаем в паре: ты предупреждаешь, я действую». Это звучит странно, но материализация страха лишает его сверхсилы. Пока страх бесформен, он всесилен. Когда вы даете ему имя и форму, он становится управляемым.

1. Страх неудачи – норма, но не повод остановиться

В детстве нас учат, что ошибки – это плохо. За ошибки ставят двойки, ругают родители, наказывают учителя. Мы вырастаем с убеждением: ошибаться нельзя. Лучше ничего не делать, чем сделать и провалиться. Это убеждение убивает больше карьер и бизнесов, чем любые кризисы.

Страх неудачи – это не страх самого провала. Это страх оценки. Страх, что другие увидят твою слабость. Страх, что ты перестанешь быть «хорошим» в чужих глазах. Мы так зависим от чужого одобрения, что готовы отказаться от собственных амбиций, лишь бы не услышать: «А я тебе говорил».

Руслан мечтал о своем строительном бизнесе. У него был опыт, связи, пара клиентов, готовых пойти за ним. Он три года вынашивал план, просчитывал риски, советовался с женой. Жена говорила: «Не рискуй, у тебя стабильная работа». Друзья говорили: «Сейчас кризис, куда ты лезешь». Коллеги говорили: «Наемным работником быть спокойнее». Руслан слушал и откладывал. Через три года его уволили по сокращению штата. Денег на бизнес уже не было – только на скромную жизнь, пока найдет новую работу. Он ненавидел себя за три потерянных года. Страх чужого мнения стоил ему собственной судьбы.

Успешные люди отличаются от неуспешных не количеством побед, а количеством поражений. Они падают чаще, потому что чаще встают и идут. Они не боятся выглядеть

глупо, потому что знают: временный позор – это плата за постоянный результат. Билла Гейтса высмеивали, когда он бросил Гарвард. Стива Джобса уволили из его собственной компании. Джоан Роулинг получила двенадцать отказов от издательств. Их неудачи не стали их биографией. Они стали ступеньками.

### Упражнение 27. План провала

Выберите цель, которую вы откладываете из страха провала. Напишите сценарий самого худшего исхода. Не обобщайте, а детализируйте: «Я потеряю сто тысяч. Мне придется продать машину. Полгода буду жить на накопления. Друзья скажут, что я дурак». А теперь ответьте честно: вы переживете это? Сможете восстановиться? Через год это все еще будет иметь значение? В девяноста процентах случаев ответ: да, переживу. Да, восстановлюсь. Через год никто не вспомнит. Страх живет в тумане неизвестности. Как только вы просчитываете цену провала, она часто оказывается гораздо ниже цены бездействия.

#### 1. Страх успеха – неожиданная ловушка

Это звучит парадоксально, но многие люди боятся не неудачи, а успеха. Они подсознательно саботируют свои достижения, потому что успех несет с собой новую, пугающую реальность. В успехе больше ответственности. Больше внимания. Больше зависти. Больше требований. Легче оставаться в тени, ни на что не претендуя, чем выйти на свет и держать удар.

Виктория была талантливым дизайнером. Она выигрывала конкурсы, получала хвалебные отзывы, но каждый раз, когда ей предлагали повышение или крупный проект, она находила способ провалиться. Заваливала дедлайны, ссорилась с заказчиками, уходила в запой. На терапии она призналась: «Я боюсь, что если стану успешной, меня возненавидят. Моя мама всегда говорила: не высовывайся. Я высовывалась – и меня травили в школе. Успех для меня равен опасности».

Виктория носила этот страх двадцать лет. Она хоронила свой талант в неизвестности, потому что быть лучшей было слишком страшно. Ей потребовалось три года терапии, чтобы разрешить себе быть видимой. Она ушла из найма, открыла свою студию, потеряла половину клиентов, которые привыкли к ее «удобности». Но оставшиеся – и новые – платили втрое больше. Она не стала богатой за один день. Но она перестала разрушать себя каждый раз, когда приближалась к успеху.

Страх успеха маскируется под скромность, под заботу о других, под «мне и так хорошо». На самом деле это страх потери контроля. В тени вы никому не должны. На свету – все смотрят и ждут. Но смотреть будут в любом случае. Вопрос только – как на вас смотреть: как на того, кто мог бы, или как на того, кто сделал?

Упражнение 28. Что плохого в успехе?

Напишите список из десяти неприятных вещей, которые

случится, если вы добьетесь своей цели. Не ограничивайте себя. Зависть друзей, нападки конкурентов, потеря свободы, больше работы, меньше личного времени. А теперь напротив каждого пункта напишите, как вы с этим справитесь. Зависть – перестану обсуждать доходы. Нападки – найму юриста. Больше работы – делегирую. Этот список не делает проблемы несуществующими. Он делает их решаемыми. А нерешаемым был только страх.

1. Провал – это данные, а не суд

В науке нет понятия «ошибка». Есть результат эксперимента. Если гипотеза не подтвердилась, ученый не вешается и не уходит из профессии. Он пишет в журнале: «Данные показывают, что этот путь не работает». И идет дальше, учитывая новый вводный. В бизнесе, в карьере, в жизни – тот же принцип. Провал – это не приговор вашей личности. Это информация о реальности.

Владимир вложил полтора миллиона в открытие кофейни. Через полгода кофейня прогорела. Он остался без денег, с кредитом и чувством полного ничтожества. Ему казалось, что он неудачник, что бизнес не для него, что зря он вообще связался. Полгода он пролежал на диване, листая сериалы и ненавидя себя.

Потом ему позвонил старый знакомый и предложил работать вместе над другим проектом. Владимир отказался: «Я все равно все провалю». Знакомый спросил: «А почему провалилась та кофейня?». Владимир начал объяснять: плохая

локация, низкий трафик, высокая аренда, текучка персонала. Знакомый выслушал и сказал: «Ты сейчас перечислил мне пять факторов, которые убивают любой бизнес. Раньше ты их не знал. Теперь знаешь. Ты не провалился – ты прошел обучение ценой полтора миллиона. Выкинуть эти знания так же глупо, как выкинуть диплом престижного вуза».

Владимир не стал сразу гениальным предпринимателем. Но он перестал считать провал позором. Он начал видеть в нем опыт, который невозможно получить из книг. Его следующий бизнес – небольшая пекарня – работает до сих пор. Потому что он не повторил ни одной ошибки из своего «диплома».

### Упражнение 29. Резюме провалов

Напишите краткое резюме вашего самого болезненного провала. Как будто вы описываете кейс для бизнес-школы: ситуация, действия, результат. А потом отдельно – выводы. Что вы узнали о рынке? О людях? О себе? Какие три вещи вы сделаете иначе в следующий раз? Это упражнение превращает травму в компетенцию. Каждый, кто готов честно анализировать свои неудачи, через десять лет становится экспертом. Те, кто их прячет, остаются с тем же багажом ошибок.

#### 1. Выход из зоны комфорта – ежедневная практика

Зона комфорта – это не там, где хорошо. Это там, где все знакомо. Вы можете ненавидеть свою работу, но знать каждый ее уголок. Вы можете задыхаться в отношениях, но знать сценарий каждого конфликта. Вы можете жить в бедности,

но знать, сколько денег у вас останется после оплаты счетов. Знакомое не равно приятное. Знакомое – это предсказуемое. А предсказуемое не убивает.

Рост происходит только на границе неизвестности. Там, где вы не знаете, что будет через минуту. Где можете ошибиться, упасть, удариться. Где нет гарантий, что вы справитесь. Это страшно. Но это единственное место, где вы становитесь сильнее.

Инна работала бухгалтером двадцать три года. Она ненавидела цифры, отчетность, проверки, но менять профессию было страшно. Ей казалось, что в сорок пять лет поздно учиться новому, что мозг уже не тот, что молодые обойдут. Она сидела в своем отделе, смотрела в монитор и медленно умирала от скуки.

Однажды ее дочь попросила помочь с переводами для международной конференции. Инна в школе учила немецкий, но не использовала его тридцать лет. Она отказалась – стыдно, ошибок наделаю, надо же профессионально. Дочь сказала: «Мам, тебе не сдавать экзамен. Просто поговори с людьми». Инна согласилась, трясаясь от страха. На конференции она поняла, что понимает почти все. Немецкий не забылся – он просто лежал мертвым грузом. Она начала брать заказы на перевод, сначала маленькие, потом серьезнее. Через год она уволилась из бухгалтерии. Она не зарабатывала миллионы, но она впервые за двадцать лет не ненавидела утро понедельника.

Выход из зоны комфорта не требует героических поступков. Не нужно бросать все и уезжать в Тибет. Достаточно каждый день делать одно маленькое дело, которого вы боитесь. Сказать «нет» начальнику. Попросить повышения. Начать блог. Позвонить старому клиенту. Написать книгу. Маленькие шаги накапливаются в большую смелость. А большая смелость меняет жизнь.

Упражнение 30. Одно страшное дело в день

Каждый день в течение месяца делайте одно действие, которое вызывает у вас дискомфорт. Не катастрофу – легкое напряжение. Подойти к незнакомцу. Выступить на планерке. Отказаться от лишнего. Начать разговор о деньгах. Запишите эти действия и свои ощущения после. Через месяц вы не узнаете себя. То, что раньше требовало усилий, станет привычкой. Зона комфорта расширится. И там, где раньше была стена, окажется дверь.

## Глава 7. Цели и мечты

### 1. Мечта – это цель без срока

Мечтать любят все. Лежать на диване и представлять, как ты богат, знаменит, путешествуешь по миру – это приятно. Это ничего не стоит и ни к чему не обязывает. Но мечта, у которой нет срока, остается фантазией. Она не влияет на ваши решения, не меняет ваши привычки, не заставляет вас

вставить с дивана.

Цель отличается от мечты одним словом – «когда». Когда я заработаю первый миллион. Когда открою свой бизнес. Когда куплю квартиру. Дата превращает воздушный замок в строительный проект. Она создает напряжение. Напряжение создает действие. Действие создает результат.

Валерия с детства мечтала о своем отеле. Она представляла белые стены, синее море, пальмы у входа. Она даже название придумала. Но отель оставался картинкой в голове пятнадцать лет. Она работала в туристическом агентстве, бронировала номера для других, а свою мечту откладывала до пенсии.

На тренинге ее спросили: «Когда ты откроешь отель?». Валерия ответила: «Когда-нибудь». Тренер сказал: «Так не бывает. Назови дату». Валерия растерялась: «Ну... через десять лет». «Через десять лет тебе будет пятьдесят два. Что ты сделаешь для этого завтра?». Валерия не знала. Она впервые поняла, что мечта без срока – это способ ничего не делать, сохраняя самооценку.

Она поставила срок: 1 июня 2028 года. От этой даты она отмотала назад, разбила путь на этапы, написала план. Через три года у нее был не отель, но небольшой гостевой дом на Черном море. Через пять – второй. Через семь – полноценная гостиница. Она не опоздала к своему дедлайну – она опоздала на год. Но она дошла. Потому что мечта перестала быть туманом и стала пунктом назначения.

## Упражнение 31. Десять целей на год

Напишите десять целей, которых вы хотите достичь в ближайший год. Не «стать богатым» – это не цель, это направление. А конкретно: заработать миллион, прочитать двадцать книг, похудеть на пять килограммов, открыть вклад, съездить в Европу. Рядом с каждой целью поставьте дату. Не «в этом году», а «15 мая», «1 сентября». Разрежьте список на полоски и разложите по дому: на зеркало в ванной, в кошелек, на рабочий стол. Глаза должны постоянно наткаться на эти цифры. Мозг должен привыкнуть, что это не мечты, а задачи.

### 1. Письменные цели работают в 40 раз лучше

В Гарварде в 1979 году проводили исследование. Выпускников спросили, есть ли у них четкие, записанные цели на будущее. Только три процента ответили «да». Через десять лет выяснилось, что эти три процента зарабатывают в сорок раз больше, чем остальные девяносто семь. Сорок раз. Не на двадцать процентов, а в сорок раз. Разница между записанной целью и просто идеей – космическая.

Когда вы записываете цель, происходит несколько вещей. Во-первых, вы перестаете врать себе. Устную цель можно подкорректировать, забыть, интерпретировать иначе. Написанное слово фиксировано. Во-вторых, вы запускаете механизм поиска. Мозг начинает сканировать реальность на предмет возможностей, связанных с вашей целью. В-третьих, вы берете обязательство. Не перед миром – перед со-

бой. Нарушить письменное обещание сложнее, чем мысленное.

Тимофей ненавидел слово «целеполагание». Ему казалось, что это модная чушь для тренингов личностного роста. Он не записывал цели, потому что и так знал, чего хочет. Через пять лет он понял, что топчется на месте. У него не было ни бизнеса, о котором он мечтал, ни квартиры, которую хотел купить, ни даже машины новой. Он просто плыл по течению, реагируя на обстоятельства.

Он заставил себя написать план на год. Конкретные цифры, сроки, этапы. Первое время он забывал туда заглядывать. Потом начал сверяться раз в неделю. Через три месяца он заметил, что принимает решения иначе. Раньше он думал: «Хочу ли я это делать?». Теперь он думал: «Приближает ли это меня к цели?». Он отсекал десятки бесполезных активностей и сконцентрировался на главном. Через год он выполнил семь целей из десяти. Он не стал супергероем. Он просто перестал тратить время на то, что не ведет к результату.

### Упражнение 32. Бумажная клятва

Купите красивую тетрадь. Не электронный файл, не заметку в телефоне – именно бумажную тетрадь. На первой странице крупно напишите: «Мои цели. [Дата] – [Дата через год]». И перечислите десять целей от руки. Пишите разборчиво, с чувством. Обведите рамочкой. Перечитывайте эту страницу каждое воскресенье. Когда достигнете цели – вычеркивайте и записывайте новую. Бумага имеет значение.

Электронный текст можно удалить одним кликом. Бумагу нужно перевернуть, чтобы не видеть. Психологически это гораздо сложнее.

### 1. Визуализация + действие = результат

Визуализация без действия – это просто грезы. Действие без визуализации – это блуждание в темноте. Только вместе они дают результат. Представление цели создает энергию и направление. Конкретные шаги превращают энергию в материю.

Виталий хотел купить дом за городом. Он каждый вечер представлял, как сидит на веранде, пьет чай, смотрит на сосны. Он настолько ярко это рисовал, что чувствовал запах хвои и вкус чая. Но он ничего не делал, чтобы приблизить этот момент. Не копил, не изучал рынок, не брал дополнительные заказы. Его визуализация была наркотиком, который давал иллюзию обладания без реальных усилий.

Через три года он так и сидел в однокомнатной квартире, а сосны оставались в его воображении. Он злился на судьбу, которая не дает ему дом. Он не понимал, что визуализация – это не замена действию, а его катализатор. Она нужна, чтобы не сбиться с пути, когда станет трудно. Но сначала нужно встать на этот путь.

Визуализация работает, когда вы совмещаете ее с конкретным планом. Вы представляете дом – и тут же спрашиваете: «Что я сделаю сегодня, чтобы он стал реальнее?». Позвоню в банк, посмотрю проценты. Отложу пять тысяч. Изу-

чу район. Маленькие шаги, подкрепленные яркой картинкой, складываются в движение. Картинка без шагов – в разочарование.

### Упражнение 33. Карта желаний с бюджетом

Сделайте коллаж из картинок вашей цели. Не просто наклейте красивые фото – под каждой картинкой напишите цифру. Дом – пятнадцать миллионов. Машина – три миллиона. Путешествие – пять сотен тысяч. Рядом напишите: что вы сделаете в этом месяце, чтобы приблизиться к этой цифре. Повесьте коллаж на стену, но не над кроватью, а над рабочим столом. Чтобы он напоминал не о мечтах, а о задачах.

#### 1. Цели должны пугать и вдохновлять

Если ваша цель не вызывает у вас легкого ужаса – она слишком маленькая. Если вы на сто процентов уверены, что достигнете ее – это не цель, это план текущих дел. Настоящая цель находится на границе ваших возможностей. Там, где вы не знаете точно, справитесь ли. Где придется расти, учиться, преодолевать.

Маленькие цели безопасны. Похудеть на три килограмма. Накопить пятьдесят тысяч. Сменить работу на такую же, но с чуть большей зарплатой. Они достижимы, они не требуют от вас пересборки личности. Но они и не меняют вашу жизнь. Вы остаетесь тем же человеком с чуть большим количеством денег или чуть меньшим весом. Амплитуда не меняется.

Ангелина работала секретарем и ставила себе «безопасные» цели. Купить новый телефон. Съездить в Турцию. Сме-

нить пальто. Она выполняла их, радовалась, но через месяц снова чувствовала пустоту. Ей казалось, что она бежит на месте – движение есть, а пейзаж не меняется.

На семинаре она услышала фразу: «Цель должна пугать вас на восемь баллов из десяти». Ангелина подумала: что меня пугает? Открыть свой бизнес. Выступить перед аудиторией. Переехать в другой город. Она записала эти цели и заплакала – так страшно им было смотреть в лицо. Но именно в этот момент она поняла, что нашла свои настоящие желания. Не те, что навязаны рекламой и соцсетями, а те, что лежат глубоко внутри, прикрытые страхом «я не справлюсь».

Она не открыла бизнес за месяц. Но она записалась на курсы ораторского мастерства и через год вела корпоративы. Она не уехала в другой город, но перевелась в филиал своей компании в соседнем регионе. Она не стала миллионером, но перестала быть секретарем. Пугающие цели вытащили ее из болота, где она благополучно засыхала.

#### Упражнение 34. Список десяти страхов

Напишите десять целей, которых вы хотите, но боитесь. Не ограничивайте себя реализмом – просто пишите, что приходит в голову. Открыть ресторан. Написать книгу. Уволиться и уехать в Азию. Признаться в любви. Начать учиться на пилота. Выберите из этого списка одну цель и спросите себя: что самое страшное случится, если я попробую? Обычно ответ – ничего смертельного. А теперь спросите: что случится, если я не попробую никогда? Ответ часто – я буду жа-

леть об этом всю жизнь. Сравните вес этих двух сожалений.

## 1. Ежедневный прогресс – ключ к гигантам

Великие цели достигаются не героическими рывками, а маленькими ежедневными шагами. Написать книгу – это пятьсот слов в день, а не тысяча страниц за месяц. Похудеть на двадцать килограммов – это дефицит в триста калорий ежедневно, а не голодовка. Заработать миллион – это три тысячи рублей дополнительного дохода каждый день, а не одна крупная сделка.

Героизм не работает, потому что героизм нельзя поддерживать долго. Вы можете работать по двадцать часов три дня. На четвертый день вы рухнете. Вы можете голодать неделю. На восьмой день сорветесь и наберете вдвое больше. Вы можете откладывать по пятьдесят процентов зарплаты один месяц. На второй – вам не хватит на жизнь. Героизм – это спринт. Жизнь – это марафон. В марафоне важна не скорость, а равномерность.

Марат мечтал открыть свой автосервис. У него не было стартового капитала, только зарплата механика в чужих мастерских. Он решил копить. Каждый месяц он откладывал десять процентов от дохода. Не героически, не затягивая пояс до дыр, а системно. Он не лишал себя всего – просто перестал покупать лишнее. Через три года у него было полмиллиона. Этого не хватило на полноценный сервис, но хватило на аренду одного бокса и минимальный набор инструментов. Он начал с малого. Еще через два года у него было три

подъемника и два механика в подчинении. Еще через три – полноценная станция техобслуживания.

Если бы он пытался накопить миллион за полгода, он бы не справился. Слишком сильное напряжение, слишком много ограничений, слишком велик риск сорваться. Он выбрал медленный, но устойчивый путь. И дошел.

### Упражнение 35. Правило одного процента

Выберите одну большую цель. Разбейте ее на такие маленькие шаги, чтобы каждый из них занимал не больше пятнадцати минут в день. Не час, не два – пятнадцать минут. Если вы хотите выучить английский – пятнадцать минут приложения в день. Если хотите написать книгу – двести слов в день. Если хотите накопить – автоматическое списание трехсот рублей в день. Делайте это каждый день без пропусков. Не позволяйте себе оправданий. Через год у вас будет результат, который поразит вас самих.

## Глава 8. Время и продуктивность

### 1. Время – главный актив

Вы можете потерять деньги и заработать их снова. Вы можете потерять бизнес и построить новый. Вы можете потерять здоровье и восстановить его. Но вы никогда, ни при каких обстоятельствах не сможете вернуть потерянное время. Час, который вы потратили впустую, исчез навсегда. Минута, прожитая без смысла, не вернется.

Богатые люди относятся ко времени как к самому дефицитному ресурсу. Они не тратят его на то, что можно делегировать. Они не отдают его за деньги, если цена не соответствует их часовой ставке. Они не убивают время – они его инвестируют. Бедные люди относятся ко времени как к бесплатному ресурсу, которого у них в избытке. Они готовы стоять в очереди час, чтобы сэкономить сто рублей. Они готовы смотреть телевизор три часа, потому что «надо отдохнуть». Они не замечают, как время утекает сквозь пальцы.

Николай считал себя занятым человеком. Он работал с девяти до шести, потом задерживался, брал работу на дом, выходил в выходные. Он не понимал, почему при таком графике у него нет времени на семью, на хобби, даже на сон. Он попросил коллегу понаблюдать за ним со стороны. Коллега записал его день на видео и показал вечером. Николай ужаснулся: он тратил полтора часа на раскачку утром, час на курение с коллегами, два часа на бессмысленные переписки, час на листание ленты в обед. Его «рабочий день» состоял из трех часов реальной работы, размазанных по двенадцатичасовому присутствию.

Он внедрил жесткий тайминг. Убрал телефон из рабочей зоны. Перестал ходить курить с коллегами. Сократил обед до двадцати минут. Через неделю он обнаружил, что делает тот же объем работы за шесть часов, а не за двенадцать. Он уходил домой в пять, ужинал с семьей, читал книги. Времени у него было ровно столько же, сколько раньше. Просто он

перестал его просыпать.

### Упражнение 36. Хронометраж недели

В течение семи дней записывайте все, на что тратите время, с точностью до пятнадцати минут. Не меняйте свой порядок, просто фиксируйте. В конце недели проанализируйте: сколько часов ушло на задачи, которые не приближают вас к целям? Сколько на пустые разговоры? Сколько на переключение между делами? Сколько на ожидание? Посчитайте свой средний заработок в час и умножьте на потерянные часы. Вы увидите реальную стоимость вашей неэффективности. Это отрезвляет.

#### 1. Приоритеты, а не список дел

Большинство людей начинают день с открытия ежедневника и составления списка задач. Они пишут двадцать, тридцать, сорок пунктов, от «позвонить клиенту» до «купить молоко». К вечеру они вычеркивают половину, чувствуют вину и усталость, переносят невыполненное на завтра. На следующий день список становится еще длиннее. Эта система не работает, потому что она не различает важное и срочное.

Важные задачи приближают вас к вашим целям. Срочные задачи просто требуют немедленного реагирования. Чаще всего важное не является срочным, а срочное не является важным. Мы тратим дни на тушение чужих пожаров, а свои стройки откладываем на потом. Потом не наступает.

Галина работала в отделе продаж. Каждое утро она писала список из тридцати дел. Она носилась как белка в колесе, пе-

реключалась между звонками, отчетами, совещаниями, разбором почты. К вечеру она валилась с ног, но прибыль не росла. Ее начальник, наблюдая за ней, предложил: «Каждый день выбирай три главные задачи. Делай только их. Остальное – либо делегируй, либо игнорируй, либо делай в последнюю очередь». Галина испугалась: как можно игнорировать тридцать задач? Но послушалась.

# 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.