

18+

ИГРА В ДЕНЬГИ

Финансовое мышление
взрослого человека



Чингиз Солтанов

Чингиз Солтанов

**Игра в деньги. Финансовое
мышление взрослого человека**

«Издательские решения»

Солтанов Ч.

Игра в деньги. Финансовое мышление взрослого человека /
Ч. Солтанов — «Издательские решения»,

Финансовая свобода начинается не с денег, а с мышления. Эта книга — о том, как выстроить устойчивые отношения с деньгами, не жертвуя качеством жизни. 40 коротких уроков помогут изменить финансовые привычки, научиться принимать спокойные решения и перестать жить в постоянном напряжении из-за денег. Без сложных терминов, без иллюзий и без крайностей — только практичные идеи, которые работают на дистанции.

© Солтанов Ч.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие от автора	6
Введение	8
Урок 1. Складывайте все яйца в одну корзину	9
Урок 2. Финансовая свобода ближе, чем вы думаете	14
Урок 3. Простой путь к богатству	18
Урок 4. Не ограничивайте себя — расширяйте возможности	22
Урок 5. Искусство масштабного мышления	26
Урок 6. Сколько стоит час вашей работы?	30
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Игра в деньги

Финансовое мышление взрослого человека

Чингиз Солтанов

© Чингиз Солтанов, 2026

ISBN 978-5-0069-8165-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие от автора

Эта книга родилась не из желания научить кого-то зарабатывать больше.

Она появилась из наблюдений — за собой, за людьми вокруг и за тем, как деньги влияют на жизнь, решения и внутреннее состояние человека.

За годы я видел одну и ту же картину снова и снова.

Люди могут зарабатывать достаточно, иногда даже хорошо, но при этом постоянно испытывать тревогу, давление и ощущение нестабильности.

И наоборот — есть те, кто живёт спокойно, уверенно и свободно, хотя их доход нельзя назвать выдающимся.

Разница между ними почти никогда не в сумме денег.

Она — в **мышлении**.

Деньги усиливают то, что уже есть внутри человека.

Они усиливают хаос — или порядок.

Страх — или спокойствие.

Импульсивность — или осознанность.

Эта книга не предлагает универсальных рецептов и не обещает быстрых результатов.

Она предлагает другой подход: **научиться играть в деньги осознанно**.

Понимать правила, видеть долгую дистанцию и принимать решения, которые работают не сегодня, а годами.

Каждый урок в этой книге — это одна мысль, доведённая до сути.

Некоторые идеи покажутся вам очевидными.

Некоторые — неприятными.

А некоторые, возможно, изменят ваш взгляд на деньги сильнее, чем вы ожидаете.

Эту книгу не обязательно читать по порядку и не нужно «проглатывать» за вечер.

Лучше читать её медленно.

Возвращаться к отдельным урокам.

Применять не всё сразу, а то, что откликается именно сейчас.

Финансовая свобода — это не момент, не цифра и не статус.

Это состояние, в котором вы:

- понимаете, что делаете с деньгами;
- не живёте в постоянном страхе за будущее;
- можете выбирать, а не подстраиваться;
- строите жизнь на своих условиях.

Если эта книга поможет вам:

- относиться к деньгам спокойнее;
- принимать более зрелые решения;
- перестать жить в режиме вечного напряжения;
- значит, она была написана не зря.

Добро пожаловать в **Игру в деньги**.

Введение

Эта книга — не про быстрые деньги, не про волшебные схемы и не про мотивационные лозунги.

Она про **мышление, привычки и решения**, которые на дистанции формируют финансовую свободу.

Большинство людей живут по одному сценарию.

Они работают, зарабатывают, тратят, иногда откладывают и надеются, что однажды всё как-то «сложится».

Но годы идут, доходы растут медленно, тревоги остаются, а свобода так и не появляется.

Проблема не в том, что люди мало зарабатывают.

Проблема в том, что их **никто не учил, как думать о деньгах системно**.

Эта книга — попытка закрыть этот пробел.

Здесь нет сложных формул, терминов из учебников по экономике и абстрактных теорий.

Каждый урок — это **одна мысль**, проверенная жизнью, практикой и реальными примерами.

Мы не говорим о деньгах как о цели. Мы говорим о деньгах как об инструменте, который либо работает на вас, либо против вас.

Вы узнаете:

- почему одни люди постоянно испытывают нехватку, даже при хорошем доходе;
- почему другие выглядят скромно, но живут спокойно и уверенно;
- какие привычки действительно делают человека финансово устойчивым;
- как принимать решения, которые работают не месяц, а десятилетиями.

Эта книга не требует читать её за один вечер.

Она создана так, чтобы вы могли:

- читать по одному уроку;
- возвращаться к отдельным главам;
- переосмысливать свои действия;
- постепенно менять финансовое поведение.

Важно понимать одну вещь: **финансовая свобода — это не точка назначения, а процесс**.

И если после прочтения этой книги вы:

- начнёте думать о деньгах спокойнее;
- перестанете сравнивать себя с другими;
- будете принимать более осознанные решения;
- почувствуете больше контроля над своей жизнью — значит, она выполнила свою задачу.

Урок 1. Складывайте все яйца в одну корзину ***И следите за ней***

ПОЧЕМУ ПОПУЛЯРНЫЙ СОВЕТ «ДИВЕРСИФИЦИРУЙТЕ» ЧАСТО МЕШАЕТ РАЗБОГАТЕТЬ

Если спросить любого человека, какой самый распространённый финансовый совет он слышал в жизни, ответ почти всегда будет одинаковым: **«Не складывай все яйца в одну корзину»**.

Этот совет звучит разумно. Он кажется безопасным. Он создаёт ощущение взрослости и осторожности.

Но есть одна проблема: **этот совет отлично подходит для тех, кто боится проиграть — но почти всегда мешает тем, кто хочет выиграть по-крупному.**

Большинство людей начинают свою финансовую жизнь с распыления:

- немного тут,
- чуть-чуть там,
- несколько идей,
- несколько проектов,
- несколько направлений,
- несколько целей одновременно.

В итоге — ни одно из них не доведено до результата.

Именно поэтому так много людей всю жизнь «что-то пробуют», но так и не выходят на качественно другой уровень дохода.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА *(и она идёт против привычной логики)*

**Чтобы стать богатым — нужно сосредоточиться на чём-то одном.
Чтобы сохранить и приумножить богатство — нужно диверсифицироваться.**

Это две разные стадии.
И большинство людей путают их местами.

Новички хотят диверсификации, не имея базы.
А успешные люди сначала создают **один сильный источник**, а уже потом расширяются.

Это не теория.
Это закономерность, которую можно увидеть, если внимательно посмотреть на путь настоящего богатых людей.

ПОСМОТРИТЕ, КАК НА САМОМ ДЕЛЕ СОЗДАЁТСЯ БОЛЬШОЙ УСПЕХ

Джефф Безос не создавал Amazon как «маркетплейс всего на свете».
Он начал **только с книг**.
Одна категория.
Одна логика.
Одна цель.

Марк Цукерберг не создавал Facebook¹ для всех.
Facebook был **только для студентов**.
Узкая аудитория.
Одна задача.
Одна экосистема.

Билл Гейтс не распылялся на десятки направлений.
Он был **одержим программным обеспечением**.
Одной областью.
Одним рынком.

— Они не диверсифицировались в начале.
— Они **сфокусировались до фанатизма**.

Именно этот фокус дал им масштаб.

ПОЧЕМУ ФОКУС РАБОТАЕТ СИЛЬНЕЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ НА СТАРТЕ

Когда ты сосредоточен на одном:

- ты глубже понимаешь рынок;
- ты быстрее учишься;
- ты совершаешь меньше ошибок;
- ты видишь детали, которые не видят остальные;
- ты становишься экспертом, а не «человеком, который пробует всё подряд».

Фокус создаёт:

- скорость,
- качество,
- репутацию,
- деньги.

Распыление создаёт:

- усталость,
- ощущение занятости,
- хаос,
- отсутствие результата.

КЛАССИЧЕСКАЯ ОШИБКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ЛЮДЕЙ НА ПУТИ К ДЕНЬГАМ

¹ Здесь и далее, Facebook — организация запрещенная на территории РФ.

Очень часто происходит один и тот же сценарий.

У человека или предпринимателя **начинает работать один продукт**.

Он приносит первые деньги.

Появляется спрос.

Появляется уверенность.

И тут возникает опасная мысль:

«Отлично. Пора запускать ещё 5... 10... 17 новых направлений».

Это одна из самых разрушительных ошибок.

- Ты **ещё не выжал максимум** из того, что уже работает.
- Ты **ещё не построил систему**.
- Ты **ещё не закрепился**.

Но вместо усиления фокуса человек распыляется — и часто теряет то, что уже начал строить.

ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ: КОГДА РАСПЫЛЕНИЕ УБИВАЕТ РОСТ

Алекс запустил один продукт.

Он неожиданно хорошо пошёл.

Появились клиенты.

Появились деньги.

Вместо того чтобы:

- усилить маркетинг,
- улучшить продукт,

- выстроить процессы,
- масштабировать,

он решил «не зависеть от одного источника» и начал запускать новые направления.

Через год:

- первый продукт перестал расти,
- новые так и не взлетели,
- команда была перегружена,
- деньги распылялись,
- фокус исчез.

Он понял это слишком поздно.

Когда он вернулся к одному продукту и снова сосредоточился — рост восстановился.

Но время было потеряно.

ЧТО ИМЕЛ В ВИДУ ЭНДРЮ КАРНЕГИ (и почему его слова до сих пор актуальны)

Эндрю Карнеги сказал фразу, которую часто цитируют неправильно: **«Сложите все яйца в одну корзину — и следите за ней».**

Ключевые слова здесь — **«и следите за ней».**

Это не про бездумный риск.

Это про **контроль, фокус и ответственность.**

Карнеги не говорил:

- «бросьте всё на авось»,
- «рискуйте бездумно».

Он говорил:

- выбери одно,
- вложись по-настоящему,
- контролируй,
- доведи до результата.

ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО, КОТОРОЕ СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

Один продукт.

Одна цель.

Одна аудитория.

Одна платформа.

Одно направление.

До тех пор, пока ты:

- не вышел на стабильный высокий доход,
 - не построил систему,
 - не создал запас прочности,
- диверсификация чаще вредит, чем помогает.

БОЛЬШАЯ ПРАКТИКА: ПРОВЕРКА ТВОЕГО ФОКУСА

Ответь себе честно.

1. Сколько направлений дохода у тебя сейчас?
2. Какое из них реально работает лучше всего?
3. Сколько энергии ты тратишь именно на него?
4. Что будет, если ты **удвоишь фокус**, а не распылишься?

Задание на 30 дней:

Выбери **одно направление** и:

- усили его,
- углубись,
- перестань отвлекаться на новое.

ЯКОРЬ МЫШЛЕНИЯ

Богатство создаётся фокусом.
Сохранение богатства — диверсификацией.
Ошибка большинства — путать эти этапы.

ИТОГ УРОКА

- Фокус — это не ограничение, а ускоритель
- Большие деньги приходят через одержимость одним делом
- Диверсификация важна, но **после**, а не до
- Один сильный результат лучше десяти начатых попыток

Урок 2. Финансовая свобода ближе, чем вы думаете

ПОЧЕМУ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ НЕ НУЖНО БЫТЬ БОГАТЫМ

Когда люди слышат словосочетание «финансовая свобода», у них в голове сразу возникают образы роскошной жизни: дорогие машины, виллы у океана, бесконечные путешествия, счета с шестью нулями.

Из-за этого возникает опасная иллюзия: **финансовая свобода — это что-то далёкое, почти недостижимое.**

Человек думает:

- «Мне сначала нужно стать богатым»
- «Вот заработаю много — тогда и буду свободен»
- «Это не для обычных людей»

Но правда в том, что большинство людей **никогда не становятся финансово свободными именно потому, что ждут богатства**, вместо того чтобы начать с более простого и реального шага.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА

**Финансовая свобода — это не про количество денег.
Это про контроль над своим временем и обязательствами.**

Финансово свободный человек — это не тот, у кого миллионы.

Это тот, кто **может покрывать свои базовые расходы, не будучи привязанным к работе или зарплате.**

Это принципиально другой уровень мышления.

ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ ВСЁ МЕНЯЕТ

Харв Эккер в одной из своих лекций рассказывал историю своей ученицы.

У неё была собственная квартира, в которой она жила.

Она работала, получала зарплату и считала, что финансовая свобода для неё — это что-то из области фантастики.

Однажды она задала себе простой вопрос:

«А что, если посмотреть на ситуацию иначе?»

Она сдала свою квартиру в аренду.

Сама переехала в более доступное жильё.

Результат оказался неожиданным: доход от аренды **полностью покрывал все её ежемесячные расходы**.

Более того, у неё даже оставались деньги.

В этот момент она поняла: она больше **не обязана** работать ради выживания.

И только **после этого** она начала строить бизнес и увеличивать капитал — уже без страха и давления.

ПОЧЕМУ ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА — ЭТО ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ, А НЕ ВЕРШИНА

Представь себе две лестницы.

Первая лестница — **финансовая свобода**.
Она состоит из 10 ступеней.

Вторая лестница — **богатство**.
Она состоит из 1 000 ступеней.

Большинство людей смотрит сразу на вторую лестницу.
Она кажется слишком высокой.
Слишком сложной.
Слишком пугающей.

И в итоге люди... **не поднимаются вообще никуда**.

Умный подход — начать с первой лестницы.
С небольшой, но достижимой цели.

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ДАЁТ ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА

Когда твои базовые расходы покрыты:

- ты перестаёшь бояться потерять работу;
- ты не хватаешься за любое предложение;
- ты принимаешь решения спокойнее;
- у тебя появляется время думать, а не выживать.

Финансовая свобода даёт **психологическое пространство**.
А именно из этого пространства рождаются:

- бизнес-идеи,
- рост доходов,
- инвестиционные решения.

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НИКОГДА НЕ ДОСТИГАЕТ ДАЖЕ ЭТОГО УРОВНЯ

Причины почти всегда одинаковые:

- люди считают, что свобода = богатство;

- они игнорируют маленькие шаги;
- они привыкают жить «от зарплаты до зарплаты»;
- они не пересматривают структуру своей жизни.

И самое главное —

они **никогда не задают себе вопрос:**

«А сколько мне на самом деле нужно для свободы?»

ПРОСТАЯ ФОРМУЛА ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ

Финансовая свобода наступает тогда, когда:

Пассивный доход $\geq$ ежемесячные обязательные расходы

Не «хочу».

Не «мечтаю».

А конкретная цифра.

И для многих эта цифра **гораздо ниже**, чем они думают.

БОЛЬШАЯ ПРАКТИКА: ПОСЧИТАЙТЕ СВОЮ СВОБОДУ

Шаг 1. Посчитай минимальные расходы

Выпиши:

- жильё
- еда
- транспорт
- базовые счета

Это не жизнь мечты.

Это **база**.

Шаг 2. Посчитай потенциальный пассивный доход

- аренда
- проценты
- цифровые продукты
- роялти
- другие источники

Шаг 3. Сравни

Если пассивный доход $<$ расходов — ты знаешь цель.

Если $\geq$ — ты ближе к свободе, чем думал.

ПОЧЕМУ ИМЕННО ПОСЛЕ СВОБОДЫ СТОИТ СТРОИТЬ БОГАТСТВО

Когда человек свободен:

- он не суетится;

- он не цепляется за деньги;
- он готов к долгосрочным решениям.

Именно поэтому многие успешные люди **сначала создавали свободу**, а уже потом — капитал.

ЯКОРЬ МЫШЛЕНИЯ

Финансовая свобода — это не роскошь.

Это точка, с которой начинается настоящая жизнь и рост.

ИТОГ УРОКА

- Финансовая свобода ближе, чем кажется
- Она не требует миллионов
- Она требует ясности и расчёта
- Свобода — это первая лестница, а не последняя

Урок 3. Простой путь к богатству

ПОЧЕМУ БОГАТСТВО ЧАЩЕ ВСЕГО ВЫГЛЯДИТ СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ

Когда речь заходит о богатстве, большинство людей сразу представляет что-то сложное и запутанное: инвестиционные стратегии, сложные схемы, финансовые инструменты, которые нужно изучать годами.

Из-за этого появляется ощущение, что богатство — это удел избранных, тех, кто «разбирается», «понимает рынок» или «родился в нужное время».

Но именно это ощущение и уводит людей в сторону.

На самом деле путь к богатству **удивительно прост по своей логике**, но сложен психологически.

Он требует не гениальности, а дисциплины и правильного мышления.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА

Стать богатым можно, если последовательно приобретать активы.

И почти невозможно — если всю жизнь накапливать пассивы, думая, что это активы.

Это звучит просто. Даже слишком просто.

Но именно поэтому большинство людей этому не верит и продолжает делать противоположное.

ЧТО ТАКОЕ АКТИВЫ И ПАССИВЫ — БЕЗ ФИНАНСОВОГО ТУМАНА

Роберт Кийосаки сформулировал определение, которое стоит запомнить раз и навсегда:

- **Актив** — это то, что кладёт деньги в твой карман.
- **Пассив** — это то, что забирает деньги из твоего кармана.

Не статус.

Не внешний вид.

Не эмоции.

А денежный поток.

Дом, в котором ты живёшь и который требует постоянных расходов, — чаще всего пассив.

Автомобиль, за который ты платишь кредит, страховку и обслуживание, — пассив.

Даже дорогие вещи, которые «поднимают статус», — почти всегда пассивы.

Проблема в том, что людей с детства учили считать пассивы активами.

И именно поэтому они всю жизнь работают, но так и не становятся богатыми.

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ИДЁТ В ПРОТИВОПОЛОЖНУЮ СТОРОНУ

Когда человек начинает зарабатывать, он редко задаёт себе вопрос: *«Приносит ли эта покупка мне деньги?»*

Он думает:

- «Я заслужил»
- «Все так делают»
- «Это повысит мой уровень жизни»
- «Потом разберусь»

В результате жизнь постепенно заполняется обязательствами.

И каждый новый доход не создаёт свободу, а лишь обслуживает всё больше расходов.

Человек начинает зарабатывать больше, но ощущает, что денег всё равно не хватает.

Это и есть ловушка пассивов.

ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ МЕНЯЕТ ВЗГЛЯД

После прочтения книги Кийосаки одна женщина решила посмотреть на свои деньги иначе.

У неё была арендная недвижимость, которая приносила **200 долларов в месяц**.

Она считала это чем-то незначительным — «мелочь».

Однажды она заметила, что одно из её старых видео на YouTube тоже приносит **около 200 долларов в месяц**.

И в этот момент её осенило.

Видео было создано **один раз**.

Оно продолжало приносить деньги **каждый месяц**.

То есть это был **тот же самый актив**, что и недвижимость, но:

- без огромного первоначального взноса;
- без ипотеки;
- без ремонта;
- без постоянных затрат.

С этого момента она начала осознанно создавать цифровые активы.

Каждое видео становилось маленьким источником дохода, который работал без её постоянного участия.

ПОЧЕМУ АКТИВЫ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО НЕДВИЖИМОСТЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Одна из самых опасных ошибок — считать, что активы доступны только богатым.

На самом деле активами могут быть:

- контент (видео, книги, курсы);
- навыки, которые масштабируются;
- бизнес-процессы;
- интеллектуальная собственность;
- доли в проектах;
- инвестиционные инструменты.

Главный вопрос всегда один:

работает ли это без твоего постоянного времени?

Если да — это актив.

Если нет — это обмен времени на деньги.

ПРОСТАЯ, НО ЧЕСТНАЯ ФОРМУЛА БОГАТСТВА

Богатство появляется тогда, когда:

- активы растут;
- пассивы контролируются;
- разница между ними увеличивается со временем.

Большинство людей пытается:

- увеличить доход;
- но не меняет структуру своих решений.

А нужно менять **направление потока**, а не только его объём.

ПОЧЕМУ АКТИВЫ ТРЕБУЮТ МЫШЛЕНИЯ, А НЕ ТОЛЬКО ДЕНЕГ

Создание активов — это не про деньги в первую очередь.
Это про привычку задавать себе правильные вопросы.

Перед каждой серьёзной покупкой:

- станет ли это активом или пассивом?
- будет ли это приносить деньги?
- приблизит ли это меня к свободе?

Этот внутренний диалог со временем меняет всю финансовую жизнь.

БОЛЬШАЯ ПРАКТИКА: АУДИТ АКТИВОВ И ПАССИВОВ

Шаг 1. Выпиши всё, что у тебя есть
Без оценок и оправданий.

Шаг 2. Раздели на две колонки

- что приносит деньги;
- что их забирает.

Шаг 3. Задай ключевой вопрос

Что из этого я могу превратить в актив или что нового я могу создать в течение ближайших 3—6 месяцев?

Не масштаб.

Не идеал.

А первый шаг.

ПОЧЕМУ БОГАТСТВО — ЭТО ПРОЦЕСС, А НЕ СОБЫТИЕ

Люди ждут «одного удачного решения».

Но богатство почти никогда не приходит так.

Оно приходит:

- через накопление активов;
- через терпение;
- через повторяемые действия.

Именно поэтому этот путь кажется скучным.

Но именно поэтому он работает.

ЯКОРЬ МЫШЛЕНИЯ

Богатство — это не то, что ты покупаешь.

Это то, что продолжает работать на тебя, когда ты остановился.

ИТОГ УРОКА

- Активы создают богатство
- Пассивы его съедают
- Большинство людей путает одно с другим
- Богатство — это результат правильного направления, а не удачи

Урок 4. Не ограничивайте себя — расширяйте возможности

ПОЧЕМУ СОВЕТ «МЕНЬШЕ ТРАТИТЬ» ПОЧТИ НИКОГДА НЕ ДЕЛАЕТ ЧЕЛОВЕКА БОГАЧЕ

Если человек сталкивается с финансовыми трудностями и обращается за советом, он почти всегда слышит одно и то же: **«Начни экономить»**.

Финансовый консультант, книга или блогер скажут:

- откажись от кофе навынос;
- перестань покупать «лишнее»;
- сократи расходы;
- затяни пояс.

На первый взгляд это звучит логично.

Если денег не хватает — нужно меньше тратить.

Но есть проблема, о которой почти никто не говорит:

— **постоянное сокращение расходов не делает человека богаче**.

Оно делает его уставшим и ограниченным.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА

Богатство создаётся не за счёт постоянных ограничений, а за счёт расширения возможностей.

Сокращение расходов — это временная мера.

Расширение возможностей — это стратегия роста.

И именно здесь мышление бедности и мышление богатства расходятся кардинально.

ПОЧЕМУ СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ — ЭТО УБИЙЦА СТРАСТИ

Когда человек всё время думает:

- «это слишком дорого»,
 - «я не могу себе этого позволить»,
 - «нужно потерпеть»,
- его мир **сужается**.

Он начинает:

- подавлять желания;
- гасить интерес;
- отказываться от вдохновения;
- жить в режиме выживания.

Сначала это кажется разумным.

Но со временем человек теряет главное — **энергию и страсть к росту**.

А без энергии и интереса рост невозможен.

КАК ПРЕДЛАГАЕТ ДУМАТЬ РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Кийосаки предлагает задать **совершенно другой вопрос**.

Не:

«Как мне это сократить?»

А:

«Как я могу себе это позволить?»

Это не вопрос про безответственные траты.

Это вопрос, который **заставляет мозг работать**, а не закрываться.

Первый вопрос ограничивает.

Второй — расширяет.

ПОЧЕМУ ВОПРОС «КАК Я МОГУ СЕБЕ ЭТО ПОЗВОЛИТЬ» МЕНЯЕТ МЫШЛЕНИЕ

Когда ты спрашиваешь себя:

«Как я могу себе это позволить?»

ты автоматически:

- начинаешь искать новые источники дохода;
- думаешь о навыках;
- смотришь на активы;
- ищешь возможности, а не оправдания.

Этот вопрос переводит тебя:

- из позиции жертвы
- в позицию создателя.

Именно так думают люди, которые со временем становятся богатыми.

ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Представь человека, который хочет позволить себе путешествовать.

Один вариант:

- «Это дорого»
- «Не время»
- Когда-нибудь потом»

Другой вариант:

- «Какой дополнительный доход может это покрыть?»

- «Какой актив я могу создать?»
- «Что я могу изменить, чтобы это стало нормой, а не исключением?»

Во втором случае человек не отказывается от мечты.
Он **переводит её в задачу**.

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ВЫБИРАЕТ ПУТЬ ОГРАНИЧЕНИЙ

Потому что ограничения:

- кажутся безопасными;
- не требуют новых навыков;
- не требуют ответственности;
- не требуют роста.

Сказать «я не могу» проще, чем сказать «я ещё не знаю как».
Но именно во втором случае появляется развитие.

ВАЖНЫЙ БАЛАНС: НЕ ПРО БЕЗДУМНЫЕ ТРАТЫ

Расширение возможностей — это не призыв тратить всё подряд.
Это призыв **не убивать желания**, а находить способы их поддержать.

Богатые люди не живут в режиме постоянных запретов.
Они живут в режиме:
«Как сделать так, чтобы это стало нормой?»

БОЛЬШАЯ ПРАКТИКА: РАСШИРЕНИЕ УРАВНЕНИЯ

Шаг 1. Выбери одно желание

То, что ты сейчас считаешь «слишком дорогим».

Шаг 2. Запрети себе фразу «я не могу себе это позволить»

На 7 дней.

Шаг 3. Каждый день задавай вопрос:

«Как я могу себе это позволить?»

Даже если ответа пока нет.

Важно запустить процесс мышления.

Шаг 4. Запиши минимум 10 вариантов

Без оценки.

Без критики.

Даже абсурдные.

ПОЧЕМУ ЭТОТ ПОДХОД МЕНЯЕТ ФИНАНСОВУЮ

ТРАЕКТОРИЮ

Люди, которые постоянно расширяют возможности:

- растут быстрее;
- легче находят новые источники дохода;
- не боятся денег;
- не подавляют свои желания.

Именно из этого состояния рождается богатство.

ЯКОРЬ МЫШЛЕНИЯ

Бедность начинается с ограничений.

Богатство начинается с вопроса:

«Как я могу себе это позволить?»

ИТОГ УРОКА

- Постоянная экономия не ведёт к богатству
- Сокращение расходов убивает страсть
- Рост начинается с расширения возможностей
- Правильный вопрос меняет направление жизни

Урок 5. Искусство масштабного мышления

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ДАЖЕ НЕ ДОПУСКАЕТ БОЛЬШИХ ЦИФР В СВОЕЙ ЖИЗНИ

Если попросить человека представить крупную сумму денег на своём банковском счёте — например, **5 миллионов долларов**, — у большинства внутри возникает не вдохновение, а напряжение.

Мысли обычно такие:

- «Это нереально»
- «Это не про меня»
- «Такое бывает только у других»
- «Нужно быть особенным»

И именно в этот момент масштабное мышление **обрывается**, даже не начавшись.

Человек не отказывается от цели осознанно.

Он просто **не разрешает себе её представить**.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА

**Масштабное мышление не делает богатым автоматически.
Но без него богатство невозможно в принципе.**

Это не магия.

Не визуализация ради визуализации.

Это **первый и обязательный шаг**.

Если ты не можешь представить себе большую жизнь — ты никогда не начнёшь строить решения, которые к ней ведут.

ПОЧЕМУ МЫШЛЕНИЕ БОЛЬШИНСТВА ОГРАНИЧЕНО

Люди растут в среде, где:

- большие деньги не обсуждаются;
- амбиции считаются опасными;
- «будь как все» звучит безопаснее, чем «думай широко».

В результате формируется потолок мечтаний.

Для кого-то:

- хорошая работа,
- стабильная зарплата,
- отпуск раз в год
- это **верхняя граница возможного**.

И проблема не в том, что это плохо.

Проблема в том, что **на этом мышление останавливается.**

ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ ПОКАЗЫВАЕТ СИЛУ МАСШТАБА

Когда я учился в университете, почти у всех моих одногруппников была одна и та же цель: окончить университет и устроиться на хорошо оплачиваемую работу — в банке или международной компании.

Это был **предел их мечтаний.**

Но было несколько человек, которые думали иначе.

Они не планировали работать в компании.

Они хотели **создать свою собственную.**

Тогда это звучало дерзко.

Даже наивно.

Прошло 15 лет.

И угадай, что произошло.

Каждый из них пришёл **ровно туда, куда изначально целился.**

Не потому, что им повезло.

А потому, что они **с самого начала мыслили другим масштабом.**

ПОЧЕМУ МАСШТАБНОЕ МЫШЛЕНИЕ НЕ ДАЁТ БЫСТРЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

И здесь важно прояснить одну вещь.

Масштабное мышление:

- не даёт мгновенных денег;
- не решает проблемы за тебя;
- не заменяет действий.

Это **не волшебная кнопка.**

Но оно делает другое, гораздо более важное:

- меняет направление решений;
- влияет на выбор действий;
- формирует долгосрочную стратегию.

Ты начинаешь думать не:

«Как выжить?»

А:

«Как построить?»

ПОЧЕМУ БЕЗ МАСШТАБА ЧЕЛОВЕК ЗАСТРЕВАЕТ

Если цель маленькая — решения будут маленькими.

Если горизонт короткий — действия будут краткосрочными.

Человек, который не мыслит масштабно:

- не видит смысла рисковать;
- не вкладывается в рост;
- боится долгих проектов;
- выбирает безопасность вместо развития.

И это не лень.

Это следствие **ограниченного горизонта**.

КАК МАСШТАБНОЕ МЫШЛЕНИЕ ФОРМИРУЕТ БУДУЩЕЕ

Будущее не строится в один день.

Оно складывается из:

- решений,
- выборов,
- приоритетов,
- терпения.

Но все эти элементы зависят от **точки, в которую ты целишься**.

Если цель — просто «нормальная жизнь»,
результат будет соответствующим.

Если цель — большая,
ты начнёшь вести себя иначе **уже сегодня**.

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ДАЖЕ НЕ ПРОБУЕТ

Потому что страшно.

Большие цели:

- пугают ответственностью;
- обнажают страх неудачи;
- требуют признать, что текущий уровень — не предел.

Проще сказать:

«Это не для меня»

Чем честно спросить:

«**А что, если для меня?**»

БОЛЬШАЯ ПРАКТИКА: РАСШИРЕНИЕ ГОРИЗОНТА

Шаг 1. Разреши себе представить

Без оценки.

Без логики.

Без «как».

Просто представь **максимально возможную версию жизни**.

Шаг 2. Запиши цифры

Доход.

Капитал.

Масштаб проектов.

Даже если сейчас они кажутся абсурдными.

Шаг 3. Задай вопрос

Не «когда», а:

«Каким человеком мне нужно стать, чтобы это стало реальностью?»

Именно с этого момента начинается рост.

ПОЧЕМУ ЭТОТ УРОК — ФУНДАМЕНТ ВСЕЙ КНИГИ

Все остальные темы:

- активы,
- доходы,
- инвестиции,
- привычки,
- стратегии
- **не работают**, если человек изначально мыслит мелко.

Масштабное мышление — это фундамент,
на котором строится всё остальное.

ЯКОРЬ МЫШЛЕНИЯ

Если ты не можешь представить себе лучшую жизнь,
ты никогда её не построишь.

ИТОГ УРОКА

- Масштаб начинается в голове
- Без масштабного мышления рост невозможен
- Большие цели формируют большие решения
- Будущее строится теми, кто разрешил себе думать шире

Урок 6. Сколько стоит час вашей работы?

ПОЧЕМУ ПОПЫТКИ СЭКОНОМИТЬ ЧАСТО ДЕЛАЮТ НАС БЕДНЕЕ, А НЕ БОГАЧЕ

Наверняка ты хоть раз в жизни ловил себя на одной из этих ситуаций.

Ты:

- ходишь по нескольким магазинам, чтобы сэкономить 5—10 долларов;
- долго стоишь в очереди ради бесплатного бонуса;
- тратишь время на поиски самой дешёвой версии товара;
- радуешься «выгодной покупке», сэкономив мелочь.

На первый взгляд кажется, что это разумно.

Экономия же. Рациональный подход.

Но если посмотреть глубже, именно здесь и скрывается **менталитет бедности**, о котором редко говорят прямо.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА

Каждый раз, когда ты тратишь час ради экономии 10 долларов, ты сам оцениваешь свой час в 10 долларов.

Не рынок.

Не работодатель.

Не обстоятельства.

Ты сам.

И именно эта внутренняя оценка со временем определяет, сколько ты зарабатываешь и как живёшь.

ПОЧЕМУ ЭТОТ МОМЕНТ ТАК ВАЖЕН

Деньги — это всегда отражение отношения ко времени.

Можно бесконечно говорить:

- «мне мало платят»,
- «рынок такой»,
- «нет возможностей»,

но если ты регулярно:

- меняешь время на копейки,
 - считаешь нормальным «убить час ради мелкой выгоды»,
- ты тренируешь себя жить дёшево.**

И не в смысле расходов, а в смысле ценности собственного времени.

ГДЕ ИМЕННО ЛОМАЕТСЯ МЫШЛЕНИЕ

Допустим, человек тратит час, чтобы:

- сэкономить 10 долларов на продуктах;
- получить бесплатную булочку;
- найти купон на минимальную скидку.

Формула здесь простая:

1 час = 10 долларов

Даже если это происходит неосознанно, мозг запоминает именно эту логику.

А теперь задай себе вопрос: как человек, который оценивает свой час в 10 долларов, сможет вдруг начать зарабатывать 5 000, 10 000 или 100 000 за час?

Никак.

Пока не изменит саму модель мышления.

КАК ДУМАЮТ БОГАТЫЕ ЛЮДИ

Богатые люди тоже считают деньги.

Они не разбрасываются ими бездумно.

Но они **никогда не экономят за счёт времени**, если это время можно использовать для роста.

Вместо вопроса:

«Где сэкономить 10 долларов?»

они задают другой:

«Как за этот час заработать 1 000 долларов?»

Это принципиально другой уровень мышления.

ВАЖНЫЙ НЮАНС, КОТОРЫЙ НУЖНО ПОНЯТЬ ПРАВИЛЬНО

Речь **не идёт** о том, что:

- нельзя искать выгодные предложения;
- нельзя пользоваться скидками;
- нельзя быть рациональным.

Речь идёт о **приоритетах**.

Если ты:

- студент без дохода — одна логика;
- человек, строящий капитал — другая.

Проблема возникает тогда,

когда человек с потенциалом роста
продолжает мыслить категориями мелкой экономии.

ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ ХОРОШО ИЛЛЮСТРИРУЕТ РАЗНИЦУ

Два человека идут в магазин.

Первый:

- тратит час, чтобы сэкономить 10 долларов;
- выходит довольный «выгодной покупкой».

Второй:

- за этот же час делает звонок;
- договаривается о проекте;
- зарабатывает в десятки раз больше.

Разница не в интеллекте.

Разница в том, **как они оценивают своё время.**

ПОЧЕМУ ЭТОТ ПОДХОД МЕНЯЕТ ФИНАНСОВУЮ ТРАЕКТОРИЮ

Как только ты начинаешь считать стоимость своего часа,
многие вещи перестают казаться «выгодными».

Ты начинаешь думать:

- стоит ли мне тратить на это время?
- приближает ли это меня к цели?
- есть ли более продуктивное использование этого часа?

И постепенно жизнь перестраивается.

БОЛЬШАЯ ПРАКТИКА: РАСЧЁТ ЦЕННОСТИ ВРЕМЕНИ

Шаг 1. Посчитай свой текущий час

Возьми месячный доход и раздели его на количество рабочих часов.
Честно. Без иллюзий.

Шаг 2. Посмотри, куда уходит время

На что ты тратишь часы, которые не увеличивают доход и ценность?

Шаг 3. Задай главный вопрос

«Как я могу увеличить стоимость своего часа?»

Не завтра.

Не когда-нибудь.

А в ближайшие месяцы.

ПОЧЕМУ БЕЗ ЭТОГО УРОКА НЕВОЗМОЖНО ВЫРАСТИ

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.