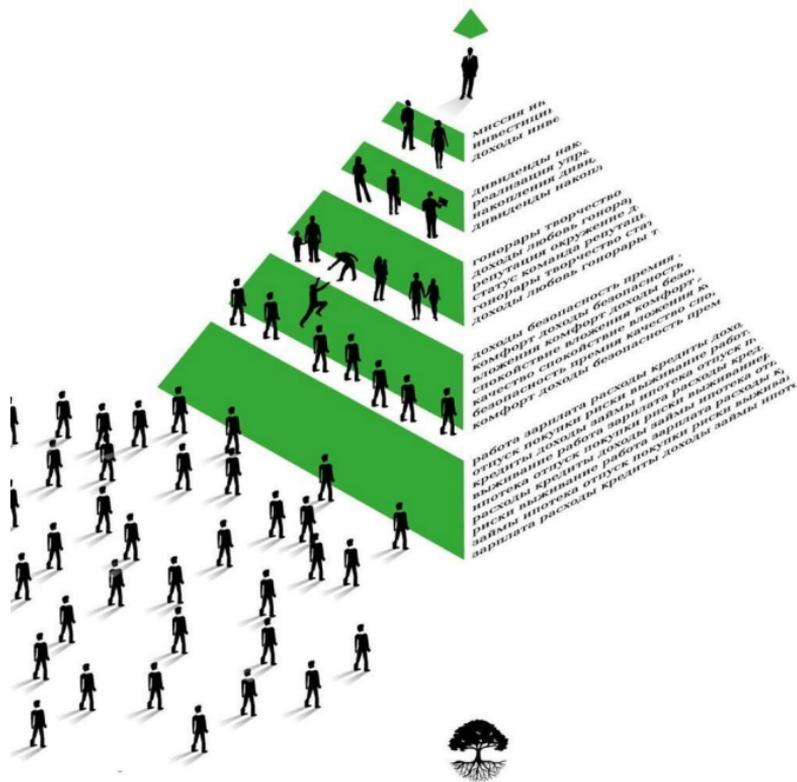


Вячеслав Богданов

Качество жизни Деньги

Мысли • Методы • Действия



Вячеслав Богданов

Качество жизни. Деньги

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33168360

ISBN 9785449081766

Аннотация

Книга посвящена взаимоотношениям человека и денег и управлению личными финансами. Показано, как наше подсознание влияет на количество денег и наличие долгов, как можно внести желаемые изменения в подсознательные установки и какие изменения происходят с человеком по мере накопления у него богатства. Описана авторская система улучшения финансового состояния при имеющемся уровне доходов у любого человека. Книга подойдет и новичкам, и тем, кто уже уверенно идет по пути к своей финансовой свободе.

Содержание

Для кого эта книга	5
Вопросы этой книги	6
ПРЕДИСЛОВИЕ	8
Благодарности	10
Мои озарения по поводу богатства и денег	12
ЧАСТЬ 1. МЫШЛЕНИЕ	22
Как работает наш ум и наше подсознание	24
Наш мир – это отражение нашей внутренней реальности	27
Семена и плоды	31
Убеждения относительно богатства и денег	32
Свобода и безопасность	37
Мы видим то, что знаем	41
Финансовый климат-контроль	46
Баланс «брать-давать»	53
Мужчины и женщины	55
Родители и дети	60
Конец ознакомительного фрагмента.	63

Качество жизни. Деньги

Вячеслав Богданов

Обложка и рисунки Андрей Павлушин

Корректор Ольга Петрова

© Вячеслав Богданов, 2024

ISBN 978-5-4490-8176-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Для кого эта книга

Для тех, кто хочет узнать себя более глубоко, с новых сторон и готов посмотреть внутрь себя, на свои отношения с деньгами.

Для тех, кто только начинает изучать тему управления деньгами.

Для тех, кто уже давно занимается управлением своими личными финансами.

Для тех, кто сталкивается с повторяющимися ситуациями в отношениях со своими коллегами и бизнес-партнерами.

Для тех, кто понимает, что с деньгами делает что-то не так, не столь эффективно, но не понимает, что конкретно.

Вопросы этой книги

Почему люди, имеющие одинаковый доход, имеют разное количество денег?

Как при имеющемся у Вас на данный момент доходе стать богаче?

Как конкретные мысли и действия сказываются на количестве денег в кармане?

Как можно работать на наемной работе и быть богатым?

Как деньги влияют на отношения в семье?

Как правильно давать деньги детям и родителям?

Как и когда выгодно выходить на пенсию?

Зачем люди имеют долги?

Разница между «быть богатым» и «казаться богатым».

Системы убеждений богатых и бедных людей относительно денег и способы изменить убеждения.

Книга «Качество жизни. Деньги» посвящена вопросам психологии денег, отношениям человека с деньгами и конкретным технологиям управления личными финансами. В книге подробно рассматриваются вопросы мышления, направленного на улучшение финансового благосостояния, и конкретные действия по улучшению своего финансового состояния. Дана уникальная и подробная авторская схема того, какие изменения происходят с человеком по мере на-

копления у него богатства.

Книга ориентирована на взрослую аудиторию от 18 лет, содержит в качестве примеров и метафор сленговую лексику, упоминание гендерных, национальных и возрастных различий и взаимодействий, а также упоминание и авторские трактовки религиозных учений, направлений философии, психологии, филологии, истории, экономики и иных наук. Все перечисленные упоминания и высказывания направлены исключительно на упрощение понимания материала.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Здравствуйтесь, уважаемые читатели! Эту книгу я написал для моих учеников и для тех людей, которые желают стать богатым. Для тех, кто только желает реализовать весь свой потенциал, с которым пришел в этот Мир. В теории реализовать данный нам Вселенной, Создателем, Природой, Высшим разумом (кто во что верит) потенциал можно с любыми материальными средствами и с любым уровнем дохода. Но имея богатство, благосостояние и достаточно денег, это делать гораздо легче и приятнее.

Описывать мир можно разными метафорами. Главное, чтобы описание мира через метафору как можно более точно соответствовало реальности. Ведь чем точнее карта описывает местность, тем лучше для путника. Если говорить метафорой веры, то у человека есть бессмертная душа и люди приходят в этот мир для того, чтобы учиться. А для души не важно, на каком опыте учиться – на позитивном или негативном. Главное – результат как освоение тех или иных качеств, а не путей, по которым к нему идти. Если для нашей души нет разницы, на каком опыте учиться, то тогда для чего выбирать негативный опыт, если можно учиться на позитивном опыте и обрести и богатство, и духовность, и другие высокие качества? Ответ простой – незачем!

Если говорить метафорой науки, то наше подсознание

устроено таким образом, что негативные мысли более устойчивы, потому что позволяли нашим предкам выжить в большинстве ситуаций. И поэтому в нашем уме негативные мысли и сценарии возникают чаще позитивных. Но выжить – не значит реализоваться в полной мере! Поэтому в этой книге речь пойдет не про то, как экономить и выживать, а про то, как обрести состояние, богатство, жить, получая удовольствие, как в процессе становления себя богатым, так и при сохранении и преумножении своего богатства.

Благодарности

Я благодарю моих родителей, которые вложили много ресурсов – времени, любви, денег и сил – в меня и в мое образование. И родителей моих родителей. Своим примером и своими словами они сделали меня таким, какой я есть сейчас. Некоторые слова и поступки моего деда стали мне понятны только сейчас, когда мне уже серьезно за тридцать лет. Эти слова были сказаны мне в детстве, тогда еще ребенку, но для меня взрослого. И память, которой я также благодарен, подсказывает мне эти слова как раз в тот момент, когда они мне нужны.

Благодарю моих друзей и партнеров в делах, поскольку многие тезисы этой книги многократно обсуждались и подвергались оценке и проверке именно с моими друзьями и партнерами.

Я благодарю своих Учителей, встретившихся и продолжающих встречаться мне на моем пути. Учителей, с которыми я лично знаком, и Учителей, с которыми я встречался только через их семинары, книги и фильмы.

Я благодарю моих учеников и студентов. Благодаря Вашим вопросам, вашим позитивным отзывам, конструктивной критике и новым запросам я находил то, что мне действительно интересно. Прежде чем что-то заявлять, я брал и пробовал это на себе, получал свой собственный опыт и де-

лился им с Вами. Мне кажется, благодаря такому подходу некоторые мои ученики стали моими друзьями, а многие мои друзья стали и моими учителями, и моими учениками, посещая мои тренинги, семинары и курсы. Эта книга будет являться напоминанием и сопровождением для моих учеников, которые после тренингов и семинаров решили встать на путь достижения финансовой свободы.

Благодарю моих клиентов. Консультируя Вас, я задавался новыми вопросами и в поисках ответов и способов, как можно эффективнее помочь, осваивал новые технологии и техники, открывал для себя новые учения, получал интересную и полезную информацию.

Мои озарения по поводу богатства и денег

Прежде чем начать писать, я какое-то время читал.

Виктор Шендерович. «Изюм из булки»

Я начну книгу с небольшого обзора, который, как мне думается, поможет настроиться на ее содержание. В нем кратко опишу свои мысли, которые привели меня к тому, чтобы начать проводить семинары и тренинги по вопросам денег и богатства и серьезно и глубоко изучать эту тему.

Свое самообразование и развитие в сфере денег и управления личными финансами я начал в 2011 году с прочтения пары-тройки книг, посвященных этому вопросу. В школе у меня, как и у большинства постсоветских людей, не было предметов типа «Управление личными финансами», «Как сохранить и преумножить свое богатство» или «Тысяча и один источник пассивного дохода». И мои родители не могли меня этому научить. Причем в этом нет абсолютно никакой их вины. Их тоже не обучали этому их родители, и они учились в типовых советских школах. Поэтому я начал читать и пробовать следовать советам в книгах. Совершал ошибки и радовался успехам.

И первое, что я сделал, – это наладил учет своих дохо-

дов и расходов. Делал я это примитивно. Собирал все чеки от покупок, а там, где не было кассовых аппаратов и не давали чеков, просил выписывать товарные чеки. Вечером садился и вносил все суммы в табличку Excel, структурируя свои доходы и расходы. В этот период меня ждало два удивления. Первое удивление – оказалось, что я расходую гораздо больше, чем я думал. Второе мое удивление было в том, что и имею доходов больше, чем я думал.

Чуть позднее я познакомился с приложениями для смартфона, позволяющими превратить учет своих личных финансов в более простой и интересный процесс. Параллельно с этим я продолжал изучать тему управления финансами: советовался с более успешными в финансовом плане людьми, продолжал читать книги и слушать аудиокниги, внедрял в свою систему управления финансами все то, что мне казалось правильным, интересным и эффективным. Что-то прижилось, что-то нет. Но в целом я постепенно стал получать результаты своих усилий. Мое финансовое состояние стало улучшаться. Следом стало улучшаться и качество моей жизни.

Продолжая заниматься вопросом финансовой независимости и финансовой свободы, я пережил несколько инсайтов, или прозрений. Сейчас я их только обозначаю, а полнее раскрою в последующих частях этой книги.

Инсайт первый – богатство или бедность не зависят от размера дохода человека! Или по-другому это звучит так:

«С одним и тем же размером дохода человек может быть и беден, и богат». Это очень простое утверждение, которое бывает довольно сложно понять на практике. Именно с этим утверждением многие участники моих семинаров сначала начинают спорить. Но по мере разъяснения споры перерастают в согласие. При наличии любого дохода любой человек способен довести уровень своих расходов до размера этого дохода. Однажды и я оказался в такой ситуации. Мой ежемесячный доход в один момент резко возрос. Примерно в два раза. Я очень обрадовался этому. Я мог жить на определенную сумму в месяц и начал получать в два раза больше! Я радовался самой мысли о том, как возросли мои возможности, и думал, что теперь я, наконец, смогу реализовать свои желания и некоторые мечты. Но каково же было мое удивление, когда через четыре месяца этого дохода мне едва хватало. Я удивился второй раз и задумался. После чего сел и начал считать свои расходы, пытаюсь найти ошибки в учете или понять, куда и как начали уходить деньги. Но ошибок не было. Мои расходы просто стали больше. Позже я узнал, что это стандартная ситуация для большинства людей. За три, максимум за четыре месяца расходы «подтягиваются» к имеющемуся размеру доходов, если не управлять этим процессом и оставить его на самотек. Мой случай стал для меня хорошей иллюстрацией того, как это происходит в реальной жизни – незаметно и естественно. Но этим процессом, как оказалось позже, можно управлять.

Инсайт второй был в понимании того, что называть богатством. Обычно под «быть богатым» люди, не обладающие финансовой грамотностью, подразумевают «вести богатый образ жизни с высоким уровнем потребления». Для большинства людей «быть богатым» – это значит иметь яхты, новые автомобили, питаться в ресторанах, коллекционировать марочное вино и жить в многозвездочных гостиницах и многоэтажных особняках с парками, скверами и прудами. Эти образы и критерии богатства берутся из сериалов, книг, фильмов, новостей и глянцевого журналов, описывающих жизнь медийных и знаменитых людей. Стремление потреблять больше своих реальных возможностей во многом стимулируется социальными сетями. Рассматривая фотографии в социальных сетях, довольно большое количество людей уже не осознает, что там показана не реальная жизнь, а самые красивые и вкусные картинки из жизни. Порой только самые лучшие моменты в жизни! Мало кто показывает трудовые будни, обшарпанность коридоров и общественных туалетов, работу по дому, рутинные покупки в магазине около дома, болезни, старость и вид из окна на гаражи или свалку. В социальных сетях на обозрение выставляют праздники, отпуск, отдых, походы на концерты, фото со знаменитыми людьми и гардероб, который не всегда свой, а иногда просто из примерочной в бутике. Но если какая-то девушка размещает только такие фото, то у некоторых других девушек создается впечатление, что это и есть их реальная жизнь.

А свою-то жизнь люди знают и с лицевой стороны, и с изнанки. А в соцсетях изнанки жизни просто нет, поскольку ее никто не показывает. И у девушки возникает чувство, что что-то с ней «не так». И она вынуждена делать очень много вещей, чтобы другие и она сама думала, что с ней «все так»: покупать избыточное количество одежды, совершать иные ритуальные траты, покупки и походы в кафе, заводить «правильного» парня, смотреть «правильные» фильмы, посещать «правильные» места. И так далее.

Однажды, на одном из пляжей острова Бали, я наблюдал картину, когда одна русская пара в течение часа делала фотографии, просматривала их, затем переделывала, усердно и сосредоточенно снимала видео «беззаботной и радостной» пробежки вдоль линии прибоя для группы людей, сидящих в социальных сетях. Это была группа одной из сетевых российских компаний. Содержание видео было примерно следующим: «Старайтесь, стремитесь, упорно продавайте, и, может быть, вы, так же как и мы, будете отдыхать на Бали». Целый час вместо реальной жизни, наслаждения от общения друг с другом, с самим собой и природой они занимались созданием красивой картинки для других людей, большую часть из которых они лично не знают. Думаю, и остальной их «отдых» был посвящен примерно этому же. Представьте, сколько действий мы делаем только для того, чтобы быть в глазах других людей просто «нормальными»?! А сколько, чтобы казаться «успешными»? Вспоминается фраза из сказ-

ки Льюиса Кэрролла «Алиса в Стране Чудес»: *«Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!»*

Такое понимание богатства и «нормальной жизни» далеко от объективной реальности. Такая искаженная система координат не позволяет людям стать финансово свободными, так же как сломанные навигационные приборы или искаженные карты не позволят кораблю или самолету прибыть в пункт назначения. Для того чтобы двигаться правильно и точно, нужна точная система координат и максимально соответствующая действительности карта. О том, что такое богатство, как и в чем его измерять, мы поговорим в этой книге подробно.

Инсайт третий заключался в том, что рецепт богатства и финансовой свободы очень прост для понимания. Настолько прост, что технологии его достижения знают почти все, кто хоть что-то изучал на тему управления личными финансами и финансовой свободы. Эти технологи я бы назвал не только простыми, а даже скучными. Все обыденно и рутинно до безобразия. И требует простой дисциплины. Не большой мотивации и значимых усилий, чтобы чувствовать себя героем-победителем, а именно простой дисциплины. Например, платить сначала себе десять и более процентов от любого своего дохода. Сразу. Всегда.

Инсайт четвертый – у каждого человека есть устойчи-

вая система убеждений по поводу богатства, денег, свободы и безопасности. В большинстве своем эти убеждения появились задолго до самого человека и были переданы ему родителями, иными родственниками, учителями, друзьями и любыми значимыми людьми. Такие убеждения передаются через поведение, демонстрацию отношения, поговорки, пословицы, фильмы и книги, произведения искусства. А те люди, которые передали Вам свои финансовые убеждения, в свою очередь, получили их от своих родителей и значимых людей и т. д. Эта система убеждений в большей части неосознаваемая, если только специально не заниматься выявлением своих финансовых установок и не выводить их на осознаваемый уровень. И система работает как «финансовый климат-контроль», поддерживая комфортный уровень денег на определенном уровне.

Какой бы доход или размер сбережений ни был бы у человека, он ему выгоден. Речь идет не столько про осознаваемые выгоды – очевидные выгоды, которые называются прямыми выгодами, сколько про вторичные выгоды. Если у человека есть убеждение, что богатые люди плохие, а бедные – честные и хорошие, то вторичная выгода низкого дохода или отсутствия сбережений будет в том, что ее носитель где-то в глубине будет стремиться быть хорошим, что возможно только при отсутствии денег. Но такое убеждение можно изменить на более широкое и гибкое. Например, на убеждение, что поступки человека – и плохие и хорошие – существуют

без связи с размером его дохода и накоплений. И богатый и бедный могут быть и хорошими и плохими людьми. Иначе подсознательно человек будет себя ограждать от богатства, чтобы остаться для самого себя хорошим и поддержать свою самооценку.

Или, как это иногда бывает, кто-то из предков пострадал из-за богатства. Например, был раскулачен. Тогда, в тот исторический период времени, в тех обстоятельствах избавление от богатства кому-то спасло жизнь. А убеждения, помогающие выживать, всегда очень сильные и глубокие. В семье с тех пор передается убеждение, что быть бедным безопасно, а богатым – опасно. Ситуация в стране уже давно изменилась. Уже давно не помнят тех раскулаченных прадедов, даже саму эту историю забыли. А подсознание верно хранит эту ценную программу для выживания родовой системы. И честно реализует ее, ограждая членов семьи от «опасности» богатства. Но даже простое осознание этих программ-убеждений позволяет изменить их, перенастроить, заменить на более гибкие, дающие большую свободу в финансовом поведении. Зачастую решение вопроса с финансовыми убеждениями лежит не в плоскости денег, а в глубинных программах взаимодействия человека с членами своей семьи, своего рода и с самим собой.

Так финансовый «термостат» напрямую зависит от самооценки человека, его личных убеждений и может быть перенастроен на более высокие суммы путем специальных до-

вольно простых упражнений и практик, про которые мы поговорим далее. А какие убеждения, связанные с богатством и деньгами, есть у Вас? Достаточно ли они гибкие? Позволяют ли они быстро изменять свое финансовое поведение вслед за изменением окружающей ситуации? Способствуют ли они богатству и изобилию? Правда жизни такова, что денег очень много. Их хватает на всех. И количество денег у любого человека зависит только от его самооценки и системы финансовых убеждений.

Инсайт пятый – люди хорошо знают, что такое финансовая свобода, финансовая безопасность, богатство и достаток. Большинство даже могут дать свои определения каждого из этих понятий. Обычный среднестатистический человек считает, что лучше всех других знает, как обращаться с финансами вообще и со своими финансами в частности. Поэтому обычный человек не читает книги по управлению финансами, не смотрит видео на эту тему и не посещает семинары и тренинги по управлению финансами и достижению финансового благосостояния. Собственно поэтому большинство из них не достигают финансовой свободы.

В целом, если посмотреть на вопрос, чем же отличаются богатые от бедных, то отличия между ними вовсе не в возрасте, поле, религиозной принадлежности, национальности, образовании, поддержке родителей и наличие стартового капитала. Различия кроются только в некоторых простых, но важных особенностях мышления и поведения. При этом

мышление – это мировоззренческая основа, которая позволяет человеку изменять свое поведение. Поэтому в этой книге мы поговорим сначала о мышлении, которое способствует улучшению качества жизни в финансовом плане и ведет к финансовому благосостоянию. И только затем мы перейдем к поведению – конкретным действиям, которые вместе с мышлением, ориентированным на благополучие, изобилие и богатство, приведут Вас к финансовой свободе. При Вашем желании, конечно же.

Книга построена таким образом, что в первой части «Мышление» мы обсудим основные понятия, взгляды на те или иные вопросы, касающиеся денег, богатства, финансового благополучия и финансовой свободы. Во второй части «Пирамида благосостояния» мы обобщим все представления о процессе перехода человека от этапа к этапу на пути к богатству и финансовой свободе. Эти две части станут основой более глубокого понимания сути третьей части «Действия». Поэтому рекомендую сначала прочитать эту книгу последовательно от начала и до конца, а уже затем возвращаться к тем или иным главам и частям при необходимости.

ЧАСТЬ 1. МЫШЛЕНИЕ

*Правильно мыслить более ценно, чем многое
знать.*

Джон Локк

Деньги – это одна из важнейших составляющих жизни человека. Деньги сопровождают человека от рождения и до смерти. Деньги окружены целыми системами ритуалов, народных примет и традиций. Разные народы и этносы относятся к деньгам по-разному и имеют разное количество богатства. Часто люди задают себе вопрос: «Почему разные семьи, проживающие на одной местности, имеют разное количество денег?» Даже люди в одной семье могут иметь разные финансовые привычки и разное финансовое поведение. Почему у одних людей есть дар царя Мидаса и все, к чему они ни прикасаются, превращается в золото, а кто-то открывает очередной бизнес, чтобы через какое-то время с убытками его закрыть? В результате мы так или иначе видим, что кто-то богаче, а кто-то беднее, кто-то живет дорого, а кто-то живет довольно просто, кто-то едва дотягивает от зарплаты до зарплаты, а кто-то вообще не ходит на работу и при этом умудряется отдыхать за границей три-четыре раза в год. У кого-то три высших образования, а кто-то едва закончил техникум, причем и в первом, и во втором случае есть люди

состоятельные, богатые и есть бедные. Об этом и о том, как мыслят бедные и богатые люди, эта часть книги.

Как работает наш ум и наше подсознание

Только желаниями делу не поможешь. Надеяться на то, что что-то изменится, не имеет смысла. Недостаточно просто напряженно работать, пусть даже по двенадцать-пятнадцать часов в сутки. Для того чтобы сдвинуться с места, необходимо – и это довольно серьезное условие – изменить свой образ мыслей.

Джон Кехо. «Подсознание может все»

Прежде чем приступить собственно к теме денег и богатства, нам нужно рассмотреть то, как работает наш ум. Не мозг, а именно наш ум, наша личность. Это важный момент, поскольку, по моему мнению, нужно начинать с анализа и корректировки тех установок и убеждений, которые имеют люди относительно своего финансового поведения.

Психологические течения в настоящее время довольно популярны. И уже ни для кого не секрет, что наша личность не целостная структура, а состоит из отдельных частей – субличностей – составных элементов личности. В зависимости от ситуации, статуса, настроения, имеющихся у нас ресурсов мы находимся в том или ином состоянии. Осознаем ли мы это или не осознаем – это уже другой вопрос.

Нашу личность можно условно разделить на две нерав-

ные части: меньшую – наше сознание и большую – наше подсознание. Сознание – это то, что мы осознаем в себе в той или иной степени. Подсознание – обычно не осознаваемая часть нашей личности. Моя практика показывает, что **сознание и подсознание соотносятся как верхушка айсберга и его подводная часть**. Если взять все наше тело, мысли, чувства, действия, внимание, реакции и прочее за сто процентов, то мы можем сознательно управлять собой и своей жизнью примерно на 3—7%. А на 93—97% нашей жизни в автоматическом режиме управляет наше подсознание. Если процент был бы больше, то нам пришлось бы сознательно контролировать наши эмоции, работу сердца, дыхания, наше пищеварение, рост волос, выбор реакции на каждый стимул, сознательно концентрироваться на информации об окружающем мире, которая каждую секунду поступает в наш мозг от всех органов чувств и от всех внутренних органов.

Обычный здоровый человек не особо ощущает свое тело. Подсознание переводит в сознание только информацию о крайних состояниях тела человека, таких как особое удовольствие или какая-либо неисправность. Неисправность отражается физическим дискомфортом или болью в сознании и заставляет человека принимать меры по устранению причины неисправности или хотя бы беречь ту часть тела, которая болит. И тогда человек принимает вынужденную позу, оберегает и гораздо менее активно использует больной орган и старается найти способ выздороветь. Зачастую мы

не ощущаем своего дыхания, того, как глубоко и часто мы дышим. Многие из Вас не обращали внимания на дыхание, пока не прочитали это предложение. Теперь же Вы не только наблюдаете за своим дыханием, но и осознанно можете регулировать его частоту и глубину. Пример про дыхание очень показателен, поскольку он очень точно и тонко регулируется и сознанием, и подсознанием. К примеру, когда человек говорит или поет, то дыхание подчинено акту говорения или пения и управляется сознательно. Как только человек замолчал, в этот же момент дыхание воспроизводится в автоматическом режиме, то есть подсознательно.

Сейчас много говорится об осознанности жизни и о пробуждении сознания. На мой взгляд, осознанные люди – это как раз те люди, которые осознают то, что происходит в их жизни, как связаны их убеждения, и то, что они получают от окружающего мира. Какие мысли и убеждения лежат в основе их действий, чего они хотят, и какие убеждения им помогают, а какие убеждения нужно изменить или получить, чтобы прийти к желаемому результату. Осознают, как фильмы, песни, люди, питание и режим дня влияют на их мотивы и поступки, и выбирают, что им читать, слушать, где бывать, с кем общаться и как жить. Осознанные люди понимают, как их убеждения влияют на их жизнь и на жизнь других людей, они наблюдают это, но не испытывают при этом чувство вины или злости. А просто трансформируют старые, уже принесшие пользу убеждения и расширяют их, делая более гиб-

кими или заменяя на новые убеждения.

Наш мир – это отражение нашей внутренней реальности

В подсознании людей глубоко укоренилась мысль о том, что Вселенная должна быть логичной. Но реальность всегда, хотя бы на шаг, уводит нас за пределы логики.

Фрэнк Герберт. «Дюна»

Существует множество научных, религиозных, мистических, эзотерических учений, которые помогают нам понять, как устроен наш мир. И одна из самых полезных мыслей в этих учениях относительно нашей с Вами темы – это утверждение, что наш мир, в котором мы существуем, – самый иллюзорный мир. Другими словами, наш мир – это система иллюзий или система зеркал, в которых отражается только сам человек и его мысли. Особенностью этой системы отражений является то, что у каждого мир свой, поскольку у каждого человека есть своя система убеждений. И человек, постоянно получая отражение своей системы убеждений во внешнем мире, утверждает в ней все больше и больше. Стоит человеку измениться, как тут же, в эту же секунду (или быстрее) изменяются все его отражения, и человек мгновенно оказывается в совершенно новом Мире! Он продолжает находиться в тех же зданиях, ходить по тем же улицам, встре-

чать тех же людей, но эти люди уже почему-то по-другому реагируют на человека, и он сам – на людей, на тех же улицах он начинает видеть новые вывески и новые объявления, новые места, и в тех же помещениях изменяются посещающие человека мысли и его действия.

Наше подсознание постоянно ищет и показывает нам, выводя на сознательный уровень то, что мы ожидаем увидеть. Наше внимание ориентировано на подтверждение наших мыслей и убеждений. Если мы изначально убеждены в чем-то, то мы будем неосознанно искать подтверждение нашим убеждениями и мыслям. То есть пока мы не найдем нужное нам отражение нашей внутренней реальности в окружающем нас мире. Приведу Вам в пример ставший уже классическим эксперимент, произведенный учеными СССР еще в 1971 году, в ходе которого группе испытуемых показывали фотографию мужчины и говорили, что это портрет очень опасного преступника, и просили дать психологическую характеристику человека по портрету. Испытуемые говорили, что человек хитрый, скрытый, замкнутый, глаза его говорят, что он подлый, в глазах холод, человек злой, и на него трудно положиться, и с годами в черты его лица врезались жестокость и непреклонность, и все лицо свидетельствует об узости и ограниченности взглядов этого человека, и по портрету этого человека о нем трудно сказать что-либо хорошее. Другой группе испытуемых показывают портрет очень большого ученого. И также просят описать и дать психологиче-

скую характеристику человека, изображенного на портрете. Испытуемые говорили о том, что это умный человек с пристальным пронизывающим, но добрым взглядом, очень деятельный и в то же время мягкий, добродушный, на этого человека можно положиться, человек серьезный, но с чувством юмора.

Суть эксперимента в том, что испытуемым показывали один и тот же портрет. И, исходя из разных установок, люди находили в портрете человека то, что по их представлениям относится к преступнику или к ученому. То есть описывали отражение своих представлений, увиденное в изображении человека. По своей сути портрет нейтрален. Те или иные черты человека – это отражение представлений о человеке испытуемыми. Трансляция их внутреннего мира на внешний. Мы каждый день смотрим на разных людей, на дороги, автомобили, улицы, здания, явления природы и на деньги, бедность и богатство. И каждый раз мы видим абсолютно нейтральные вещи, и только исходя из того, что находится в нашем внутреннем мире, мы наделяем все это своим смыслом.

Взаимоотношения сознания и подсознания можно описать многими метафорами. Более удачной для целей нашей книги мне кажется метафора жильца и управляющей компании. Представим, что человек живет в городской квартире в доме, который содержится управляющей компанией. У него есть горячая и холодная вода, электричество, рабо-

тает канализация, лифт, вывозится мусор, двор метут и чистят от снега, газоны и деревья подстригают, в подъезде тоже происходит уборка и случается ремонт. Если все нормально, то жилец не заботится о том, откуда это все берется. Он даже не думает об этом, принимая все это как само собой разумеющееся. В этой метафоре жилец – это наше сознание, а управляющая компания – это наше подсознание. Подсознание контролирует большинство функций нашего жизнеобеспечения, причем таким образом, что мы даже не замечаем этого. Но если вдруг в кране нет горячей воды, то наступает недоумение, раздражение, жалобы и действия, чтобы получить горячую воду. Самый лучший способ – это сообщить сразу в управляющую компанию и предоставить ей возможность отрегулировать все процессы. Можно и помочь компании это сделать силами самого жильца. Так же поступаем и мы, когда нас в нашей жизни что-то не устраивает. Мы можем на уровне сознания решить какой-то вопрос. Но если мы хотим глубинных изменений, то нам необходимо, во-первых, чтобы подсознание узнало о том, чего мы хотим, и, во-вторых, чтобы мы сформулировали запрос на понятном для подсознания языке. И тогда управляющая компания проведет ревизию и отрегулирует свою работу так, чтобы в помещениях для жильца была комфортная температура и все необходимые ресурсы для комфортной жизни.

Способы, как это делать, мы будем рассматривать в течение всего повествования в этой книге.

Семена и плоды

Что посеешь, то и пожнешь.

Народная пословица

Если мы хотим, чтобы у нас выросла груша, нам нужно посадить семена груши, вырастить саженец, ухаживать за ним, и через несколько лет у нас окрепнет грушевое дерево, которое будет нас радовать вкусными и сочными грушами. Если мы хотим собрать урожай помидоров, то нам нужно сажать помидоры. Действительно, очень странно надеяться на то, что, посадив помидоры, мы получим на кусте плоды груши. Это очевидный факт. И только малые дети, которые верят в сказки, могут не понимать его.

Но, когда дело касается создания богатства, люди сами порой могут верить в сказки, как малые дети. И, посадив яблоню, они хотят, чтобы она плодоносила ароматными и сочными персиками. Вместо того чтобы сажать персиковое дерево, некоторые люди злятся на себя и окружающих и причитают, что яблоня не дает персики, а они эти самые персики очень хотят! Есть хорошая поговорка: «От осинки не родятся апельсинки».

Рассмотрев ситуацию под этим углом, становится очевидно, что очень глупо сажать семена одного растения и при этом ожидать появления других плодов. Это законы природы, с этим стоит смириться. А вот научить наше созна-

ние и подсознание видеть, чем отличаются разные семена, и уметь их правильно выбирать, мы можем, и довольно просто. Что же в приведенной метафоре является плодами, а что семенами? Плоды – это состояние богатства, размер имеющегося капитала, активных и пассивных источников дохода и количество денежных средств в наличности и на счетах. А семена – это наши мысли и конкретные действия. Другими словами, если Вы пока еще не богаты, то, совершая свои привычные действия, построенные на Вашем привычном отношении к тому, каким образом получать, сохранять, вкладывать и тратить деньги, Вы будете получать то же финансовое состояние, то есть те же плоды. И только выбрав другие семена – свои мысли и свои действия, можно рассчитывать на то, что у Вас появятся новые плоды в виде хорошего финансового состояния и богатства.

Убеждения относительно богатства и денег

*Наши взгляды, как наши часы: все они
показывают разное время, но каждый верит
только своим.*

Александр Поуп

Откуда берутся наши убеждения относительно богатства и денег? Вспомните фразы и поговорки, которые Вы слышали начиная с раннего детства от своих родителей, родствен-

ников, учителей, друзей и иных значимых для Вас людей. Достаточно просто сесть, взять пару листов бумаги, написать заголовок «Деньги – это...» и продолжить писать. Не беспокойтесь, что будете повторяться. Просто пишите 15—20 минут. То же самое сделайте с заголовком «Богатство – это...». После посмотрите и подчеркните все мысли и утверждения, которые несут негативный характер. Впечатляет?

Наша психика так устроена, что негативные программы усваиваются лучше, потому что они больше способствуют выживанию, чем позитивные программы. И передаются в родовой системе лучше и больше негативные. И хотя жизненные ситуации разных поколений меняются, но негативные программы относительно денег и богатства не отменяются, а только накапливаются. Ниже я привел типовые убеждения, которые способствуют богатству и финансовой свободе и которые ведут к бедности.

Примеры убеждений, делающих богатыми:

- Мир изобилен!
- Денег и ресурсов хватает на всех!
- Я достоин быть богатым и успешным!
- В каждом человеке есть что-то хорошее!
- Я готов рисковать и выигрывать!
- Деньги – это средство обмена.
- Я сделаю все, чтобы у меня получилось!
- Я готов учиться и делаю это!

- Быть богатым и счастливым, здоровым, успешным, любящим и любимым одновременно реально и безопасно.
- Я готов трудиться и получать оплату за результат!
- Можно одновременно быть богатым и духовным.
- Богатые люди хорошие и честные.
- Жизнь интересна и зависит от меня самого.

Примеры убеждений, делающих бедными:

- Мир агрессивен!
- Денег на всех не хватает.
- Для того чтобы быть богатым, нужно родиться в богатой семье.
- Со мной и с людьми что-то не так.
- Окружающие люди сами во всем виноваты.
- Деньги – это зло.
- Сначала разбогатею, потом открою свой бизнес, займусь благотворительностью.
- Можно быть либо богатым, либо счастливым.
- Стабильность важнее иллюзорных прибылей.
- Все богатые получили богатство нечестным путем.
- Нужно откладывать на черный день.
- Если бы не родители и страна...
- Если бы не наше правительство...

Когда-то, когда я их писал в первый раз, мне даже смотреть на второй список было неприятно, а переживание этих

убеждений приносило физический дискомфорт и легкое чувство тревоги. По мере проработки подобных убеждений у себя читать их становилось все легче и легче. В норме негативные убеждения должны быть безразличны, поскольку при их отсутствии у человека внутри ничего не резонирует и не вызывает значимых эмоций.

Существенным тормозом в разрешении себе быть финансово свободными являются обиды и претензии. В первую очередь обида на себя и на родителей. На эту тему в «приличном» обществе не принято говорить, поскольку неправильно быть обиженным на себя, а уж на родителей и вовсе обижаться плохо. Это даже аморально, поскольку они дали жизнь! Стоит почитать любую ленту в «ВКонтакте», и вы найдете пару-тройку душещипательных постов про то, что нужно позвонить родителям, любить их, и прочие лозунги, которые люди хотя выставить впереди себя, чтобы казаться самим себе и другим людям «правильными» и благодарными. Но правда жизни такова, что у большинства людей есть в их внутреннем «чулане» пара мешков с обидами на своих родителей. Причем не имеет значение, есть ли родители или их нет, живы ли они или покойны. Речь всегда идет не о реальных родителях, а об их образах в головах людей. Причем эти образы могут быть далеки от действительности, могут быть даже фантастичными, но реально влияют на жизнь человека.

Одна из моих клиенток, которая воспитывалась только

мамой, считала, что папы у нее нет. А вот ее подсознание считало иначе. Общаясь с ней, ее мама держала в памяти образ отца этой девочки и с самой девочкой вела себя определенным образом. А еще девочка видела, как мама вела себя с окружающими мужчинами, слушала, что та говорила про них. Подсознание ребенка впитывало образ отца, транслируемый поведением и словами матери. И глубоко внутри отношения с образом отца, конечно же, были. Как был и образ отца, и образ отношений матери с отцом. Это все легко проявляется на терапевтических семинарах при желании клиентов. И обиды на родителей (вернее, на свои представления о родителях) можно во многом исчерпать и освободиться от них. Это очень выгодно для человека, поскольку при этом высвобождается много энергии, которая теперь тратится не на удержание этой обиды, а на другие цели. Например, на созидание, развитие, получение богатства, радость от жизни, реализацию, творчество, свою семью.

Некоторые люди имеют массу претензий. Претензии к стране, государству, руководителям, родственникам, родителям, Богу. И все эти претензии служат только для одной цели – быть правым и ощущать себя правым! В чем правым? – спросите Вы. Отвечу – во всем! Только имея претензии к другим, Богу или к самому себе, можно ощущать свою внутреннюю бесконечную правоту. И если Вы обнаружите ее в себе, то спросите себя, не дорого ли Вам обходится эта правота? Может, пора уже принять ситуацию по той цене,

которую Вы уже заплатили? Согласиться с той ценой, принимая ее, простить себя за прошлое и шагать дальше, разрешив себе получать блага и изобилие от этого Мира.

Выгодно иметь позитивные убеждения относительно денег и богатства и уменьшать количество негативных убеждений. Тогда подсознание начинает реализовывать программы, способствующие развитию, открытости, свободе, ощущению безопасности и повышению дохода.

Свобода и безопасность

Свобода – это роскошь, которую не каждый может себе позволить.

Отто фон Бисмарк

Вопрос свободы и безопасности также является одним из ключевых вопросов на пути к финансовой независимости. Вопрос свободы очень сильно зависит от психологической позиции, которую занимает человек в настоящее время. Есть различные эго-состояния, которые меняются у одного и того же человека в зависимости от ситуации. Эрик Берн выделял несколько эго-состояний – субличностей одной личности: Родитель, Взрослый, адаптивное и дезадаптивное (бунтующее) Дитя. Так вот, для Дитя свобода – это возможность отказаться от принятия решений. Делать все, что захочется, без принятия ответственности. А для Родителя и Взрослого свобода – это возможность принимать решения самосто-

ательно и нести за них ответственность. Таким образом, вопрос финансовой свободы напрямую связан с преобладающими у конкретного человека субличностями.

Для меня вопрос свободы напрямую связан с понятиями неопределенности и безопасности. Прежде всего хочу отметить, что когда люди говорят о безопасности, то речь идет не о самой безопасности как таковой, а об ощущении безопасности. А если посмотреть на этот вопрос более пристально, то речь будет идти об иллюзии безопасности. Человек может быть полностью уверен в своей безопасности, но кирпич, падающий с крыши здания, об этой уверенности ничего не знает. Это хорошо иллюстрируют слова Михаила Булгакова из его романа «Мастер и Маргарита»: *«Да, человек смертен, но это было бы еще полбеды. Плохо то, что он иногда внезапно смертен, вот в чем фокус! И вообще не может сказать, что он будет делать в сегодняшний вечер»*.

Для того чтобы получить иллюзию безопасности, люди делают много вещей. Девушка, выходя замуж, меняет часть своей свободы на иллюзию безопасности для себя и своих детей. Мужчина, беря в жены женщину, меняет часть своей свободы встреч с другими девушками, свободы спонтанного перемещения на иллюзии безопасного секса, безопасного быта, безопасной еды. Человек, заключающий трудовой договор, меняет свою свободу распоряжаться своими целями и своим временем на иллюзию безопасности в виде ежемесячных стабильных выплат заработной платы, иллюзию без-

опасности обеспечения в старости трудовой пенсией. В этот момент человек думает, что не рискует. Но это как раз самые большие риски!

Я придерживаюсь довольно жестокого, но вместе с тем довольно правдивого определения свободы. **Свобода – это способность выносить неопределенность.** Не принимать неопределенность, а именно выносить ее, выдерживать. И чем большую неопределенность способен переносить человек, его психика и тело, тем большей свободой он обладает. Для меня было удивительно, но далеко не всем людям на самом деле хочется свободы. Есть люди, которые с удовольствием меняют ее на иллюзию безопасности. И людей, которые ставят иллюзию безопасности выше свободы, в нашей стране достаточно много! Вот простой факт для иллюстрации. На момент написания этой книги в 2018 году, по данным статистических агентств, взятым с их сайтов в Интернете, 72% россиян вообще не имеют загранпаспорта, а примерно 60% жителей никогда не отдыхали за пределами стран СНГ – бывшего СССР. То есть за границу по делам и для отдыха ездит не более 28% россиян. При этом основные направления отдыха – это Турция, Таиланд, Вьетнам и Египет. По сути, это не совсем заграница, а аналоги санаториев с русскими отдыхающими, вынесенные за рубеж. Самостоятельно купить авиабилет и самим забронировать гостиницу, оформить медицинскую страховку, арендовать машину или байк в другой стране считается запре-

дельным риском для большинства российских людей. Отказ от поездок за границу по соображениям безопасности считают правильным 70% жителей России, свидетельствуют данные соцопроса, проведенного Левада-Центром. Не думаю, что эти цифры сильно изменятся к тому моменту, когда Вы прочитаете эти строки. **Люди меняют свою свободу на иллюзию безопасности.**

А какие отношения со своей свободой у Вас? Ведь вместо радости свободы можно получить стресс от неопределенности, превышающей актуальные пределы личности. Это касается и свободы иметь значительные финансы, и свободы самостоятельно распоряжаться всем своим временем. Это связано с психологическими врожденными особенностями. Одним людям комфортны изменения, а стабильность воспринимается ими как застой. Другим комфортна стабильность, а постоянные изменения вызывают дискомфорт.

К счастью для читателей, до определенного предела можно увеличивать объем неопределенности, который комфортно переносить. А значит, и увеличить степень свободы. Это навыки выхода из зоны комфорта. Чем чаще Вы выходите из зоны комфорта, тем больше приучаете свой ум жить в условиях неопределенности. В условиях постоянно меняющегося мира. Можно начать хотя бы с того, что чистить зубы левой рукой, если Вы правша, и возвращаться с работы каждый раз новой дорогой. На способность выносить неопределенность влияет и образование. Чем выше образование,

тем больше неопределенности может выносить человек. Дело не в количестве дипломов, а именно в образовании: постоянном обучении, владении иностранными языками, способности обучаться – обучать себя. Также степень свободы усиливают навыки общения с людьми разных культур, религиозных конфессий, разного уровня образования, социальных групп, народностей и возрастов.

Мы видим то, что знаем

*Чтобы смотреть, нужно открыть глаза,
чтобы увидеть, нужно еще и думать.*

Михаил Литвак. «Принцип сперматозоида»

Наше восприятие и внимание очень избирательны. Если мы о чем-то знаем, узнаем что-то новое, то мы начинаем это видеть в окружающем нас мире. Мы начинаем замечать то, что нам важно в настоящий момент. Бывает так, что мы не видим какое-то явление или какие-то предметы, пока мы о них не знаем. И стоит только узнать о чем-то, как мы сразу начинаем это видеть вокруг. В нейролингвистическом программировании (НЛП) это называется уточнением или расширением карты мира. Карта – это наше представление об окружающей реальности. Единичная карта не несет всей полноты информации окружающего мира. Карта всегда выделяет только наиболее существенные предметы, явления и действия.

Сравним внутреннюю карту реальности человека с реальной картой местности. Есть карты физические – они отражают высоты и глубины, которые показаны цветом. Есть карты политические – они отражают границы государств и территорий. Есть карты логистические – они отражают магистрали, дороги, станции, порты, переправы, железные дороги и иные транспортные пути. Есть карты экономические – они показывают распределение природных ресурсов и географию расположения предприятий. Каждая карта что-то отображает явно, а что-то упускает совсем. Ни один человек не обладает картой, которая отображает окружающий мир во всей его полноте и взаимосвязях. Я утверждаю, что каждый человек видит и воспринимает детально окружающий мир только на четверть (!) реальной полноты информации внешнего мира. Но при этом думает, что это и есть все 100% действительности. Это и формирует основу его мировоззрения. И иногда, слушая от другого человека описание его карты мира, другие 25% описания, первый может в корне не соглашаться со вторым. Они оба правы, поскольку описывают разные четверти целостного и неделимого мира. Просто в их внутренние карты входят разные описания одной и той же местности. Углубляться в эту тему в рамках этой книги я не буду.

Основа мировоззрения определена генетически и психологически, но развитие мировоззрения – это личный опыт каждого человека, его образование и сфера деятельности.

Смотря на одного и того же человека модельер, врач и банковский работник видят очень разные вещи. Не трудно догадаться, что модельер оценивает умение одеваться по цветам одежды, тканям и крою, врач оценивает состояние здоровья по осанке, цвету кожи и дыханию, а юрист – примерный социальный статус и платежеспособность. Но смотрят они на одного человека.

Чем точнее карта, тем более эффективен носитель такой карты. Пока человек не поступил в медицинский вуз, он не знает, на что смотреть, чтобы составить представление о физическом и психическом состоянии здоровья. Но постепенно, по мере изучения дисциплин и практики на однокурсниках и на пациентах в клиниках он узнает, на что нужно обращать внимание. Оказывается, цвет кожи и слизистых бывает разным. Пульс и дыхание тоже можно описывать разными параметрами. Звуки работы сердца и тона открытия и закрытия клапанов меняются в зависимости от состояния клапанов. О чем говорит та или иная концентрация эритроцитов в крови. И так далее. А потом идет практика. И чем больше практикует врач, чем больше он читает и помнит, тем больше он может увидеть состояний и симптомов. Чем больше врач знает, тем больше он видит.

Это применимо и к любым другим сферам. Для новичка график курса акций – это хаотичная кривая. А опытный взгляд найдет в таком графике тенденции роста и спада цены акций, линии сопротивления и поддержки. Признаки смены

трендов роста и трендов падения цены. В его карте мира есть разные варианты. И за графиком он видит целостные образы прибылей и убытков людей.

Про деньги можно сказать то же самое. Чем больше деталей Вы знаете о деньгах, о богатстве и бедности, о прибылях и убытках, тем больше Вы сможете видеть в этом направлении, а значит, и применять. Давайте обогатим Вашу карту мира нюансами, которые помогут стать более прозорливыми в отношении личных финансов. Общайтесь с финансово состоятельными людьми. Спрашивайте, на что они обращают внимание, а что игнорируют. Ведь знать, что игнорировать, – это бывает так же ценно, как и знать, что мониторить.

Для начала подумайте и запишите, какие источники дохода Вам известны. Знать их – значит видеть. А нам очень поможет знание разных источников дохода. Запишите их в столбик. После того, как сделаете это, то можете заглянуть в следующий абзац. Там я перечислил наиболее часто встречающиеся источники доходов, которые придумывают участники моих семинаров. Их варианты бывают настолько разнообразными, что участники с удовольствием дописывают в свой список варианты источников доходов друг друга. И их комментарии обычно такие: «Надо же! Про это я раньше вообще не думал...» Теперь они знают, что и такие доходы бывают. Теперь и они, и их подсознание сможет видеть разнообразные варианты источников дохода. Их персональная карта Мира в части узнавания потенциальных доходов рас-

ширятся. Конечно, в представленном перечне нет аморальных и незаконных источников. Но все же он может оказаться шире, чем у Вас, а значит, упражнение имеет смысл. Только сначала напишите свой список и, когда фантазия иссякнет, только тогда переходите к просмотру примерного списка источников доходов. Тогда упражнение для Вас будет иметь большой эффект.

Примерный список источников доходов

Перечень очень приблизительный. Организован в алфавитном порядке. Его можно и нужно дополнять и расширять для увеличения вариантов осознания того, какие источники дохода могут быть.

- возврат налоговой НДФЛ (покупка недвижимости, оплата лечения, обучения и др.);
- выигрыш в лотерею;
- гонорары от наличия интеллектуальной собственности (книги, программы, музыка, фотографии и др.);
- деньги от родителей, мужа, родственников;
- дивиденды от акций и других ценных бумаг;
- дивиденды от бизнеса (если ты учредитель);
- дивиденды от депозита в банке;
- доход от предпринимательства, фриланса (услуги, консультации);
- доход от продажи ненужного имущества;
- доход от сетевого бизнеса;

- доходы от изменений курсов акций, облигаций и других ценных бумаг;
- доходы от изменений курсов криптовалют;
- доходы от сдачи в аренду недвижимости (жилой и коммерческой);
- доходы от сдачи в аренду оборудования;
- заработная плата (на наемной работе);
- кэшбэки от банков;
- материнский капитал;
- пенсия;
- получение денег в подарок на праздники;
- получение наследства;
- премия (на наемной работе);
- программы лояльности, скидки, купоны на товары и услуги;
- продажа продуктов питания выращенных самостоятельно (овощи, фрукты, яйца, молоко), собранных в лесу (грибы, ягоды и др.);
- стипендия;
- страховые выплаты при наступлении страхового случая;
- и т. д.

Финансовый климат-контроль

Можно управлять только тем, что мы осознаем. То, что мы не осознаем, управляет нами.

В автомобилях есть система климат-контроля. Это такая система, которая поддерживает температуру воздуха в салоне на одном уровне. Например, она выставлена на 20° С. Это значит, что если температура станет 21° С, то включится кондиционер для того, чтобы охладить воздух в салоне. А если температура опустится до 19° С или ниже, то кондиционер выключится, но включится печка, которая отключится при достижении в салоне заданной температуры. Климат-контроль позволяет водителю ехать в комфортных для него условиях и при этом даже не думать о включении и выключении печки или кондиционера. За него думает автоматика.

Точно такая же «автоматика» есть и в вопросах наличия определенных сумм денег у людей. Финансовые убеждения поддерживают постоянный уровень денег у человека в автоматическом режиме. Я называю это системой финансового климат-контроля. Когда денег становится меньше нижнего предела, то включаются убеждения и поднимаются эмоции, которые приводят к такому поведению, что человек зарабатывает деньги. Он просто начинает «притягивать» к себе новые доходы и новые заказы, новые гонорары. Также эта система может временно перенастроиться, когда человеку действительно что-то нужно приобрести. Тогда он зарабатывает на эту покупку очень быстро и легко.

Когда человек зарабатывает сумму денег, которая установлена в системе финансового климат-контроля, то мотивация к зарабатыванию снижается. И человек пользуется деньгами, пока вновь количество денег не достигнет нижнего предела или пока не появится новая значимая и желанная финансовая цель. Иногда человек может получить какую-то сумму, которая резко превышает настройки его системы климат-контроля, например, вступить в наследство или выиграть в лотерею. Тогда если человек внутри не готов, то подсознание может искать пути избавления от этой суммы. Например, может понадобиться сумма на ремонт машины, на лечение или иные новые затраты.

Систему финансового климат-контроля составляет сумма убеждений. Есть убеждения, способствующие богатству и увеличению денег, есть нейтральные убеждения, не влияющие на изменение дохода и финансового поведения, а есть убеждения ограничивающие. Ограничивающие убеждения либо уменьшают сумму денег, либо не дают увеличить доход, создавая эффект стеклянного потолка – его не видно, а он есть. Если убеждений, увеличивающих доход, больше, то доход растет, если ограничивающих убеждений больше, то доход или финансовый итог близок к нулю или отрицательный. Наша задача простая – ограничивающие убеждения переводить в нейтральные. Это можно делать путем расширения гибкости убеждений. Нейтральные переводить в расширяющие число вариантов и гибкость в стратегиях

финансового поведения. И увеличивать количество увеличивающих богатство убеждений.

Нижний предел настройки термостата определяется суммами, которые не вызывают никаких эмоций или вызывают скуку, а верхний предел – это уровень сумм, которые вызывают растерянность и незнание, что с ними делать. На рис. 1 эти суммы на шкале обозначены в 1000 и в 200 000 рублей. Это значит, что суммы ниже 1000 рублей не вызывают эмоций и не мотивируют к деятельности. Суммы выше 200 000 рублей воспринимаются как нереальные, и человек может быть растерян при оперировании такими суммами и может принимать неадекватные реальности и текущему положению дел решения.



Рис. 1. Установки «финансового термостата»

Суммы от 1000 до 200 000 рублей – это суммы, которые мотивируют человека, но при этом не вызывают растерянности и воспринимаются как реальные. На моих семинарах

и тренингах мы определяем сумму этих границ и определяем настройку финансового термостата.

Реальный уровень финансового термостата находится между минимальной и максимальной суммой. Его можно повысить увеличением максимальной суммы и увеличением минимальной. Сдвигание минимальной и максимальной сумм финансового термостата можно проводить путем расширения зоны комфорта. Минимальную сумму можно «сдвигать», вверх привыкая иметь постоянно в наличии с собой деньги. У каждого человека в кошельке есть определенная сумма денег, которая для него нормальна и которую он не замечает. Научите свое подсознание «не замечать», то есть считать нормальной большую сумму. Несмотря на то, что сейчас все больше людей переходят к оплате по безналичному расчету, я рекомендую носить с собой деньги в виде банкнот и монет. Они реальнее воспринимаются. Возьмите положите в кошелек и носите с собой сумму, по крайней мере, в 4—10 раз большую, чем Вы привыкли носить. Сначала это будет непривычно, немного страшно, но постепенно Ваше подсознание привыкнет воспринимать эту сумму как нормальную, и нижняя граница станет выше.

Верхнюю границу можно прожимать или пробивать повышенными доходами. Например, сконцентрируйте несколько выплат в один месяц. Пусть ежемесячный доход станет одномоментно в 3 раза больше, чем обычно. Получив однажды сумму в 3 раза больше, чем обычно, Вы показываете сво-

ему подсознанию, что такая сумма реальна, и теперь средняя сумма между нижней и верхней границами финансового термостата станет значительно больше.

У одних людей система финансового климат-контроля настроена на сотни тысяч рублей, у других на миллионы, а у кого-то на миллиарды. Хорошая новость в том, что систему финансового климат-контроля можно перепрограммировать через изменение финансовых убеждений и представлений о том, что такое деньги и как ими управлять. Задача этой книги и моих семинаров заключается как раз в перенастройке верхнего предела системы финансового климат-контроля на более высокие суммы.

Как работает система финансового климат-контроля, можно проиллюстрировать на примере. Представьте себе довольно обычную ситуацию: молодой человек работает в большой государственной структуре, но при этом не удовлетворен уровнем своих доходов и тем, что он делает на своей работе. Работа кажется ему рутинной и не приносит радости. Он не любит свою работу и ходит на нее с большим нежеланием. Но такую работу и надежное место в государственной компании всегда хотел для него его отец. Если этот молодой человек разрешит себе иметь больше денег, то это приведет к тому, что он сменит место работы. А для его подсознания это значит ухудшение отношений с отцом и отдаление от родительской семьи. Поэтому подсознание будет его охранять от больших денег и возможностей из любви к от-

цу. И только когда внутри себя он выстроит другие отношения с образом отца, его подсознание перестанет чувствовать в больших деньгах угрозу и перенастроит финансовый климат-контроль на другие суммы.

Баланс «братъ-давать»

*Огромен долг наш разным людям,
А близким – более других;
Должны мы тем, кого мы любим,
Уже за то, что любим их.
Игорь Губерман*

Баланс «братъ-давать» – еще одно из ключевых слагаемых в вопросе денег. Деньги – это самая осязаемая и самая измеряемая для большинства людей форма энергии. Мы получаем деньги в обмен на наш труд, время, знания, умения, статус в иерархиях, связи, свое отношение. Принимать деньги от кого-то или давать деньги кому-то – это вступать в энергообмен. Когда парень платит за девушку в кафе или ресторане, он предлагает ей часть этой энергии в материальной форме – форме денег. И если девушка согласна, чтобы за нее заплатили, то она таким образом показывает, что готова вступить в дальнейшие отношения и дальнейший обмен энергией. Если она отказывается и не принимает оплату, например, оплачивая сама свой счет, то в энергетическом плане она говорит, что не согласна на более тесные отношения. Это может не осознаваться, но на незримом уровне наши подсознания общаются другим образом, и этот пример – сигнал о неготовности углублять обмен энергиями.

Когда родители молодой семейной пары делают им подар-

ки, дарят деньги, оплачивают поездку на отдых, покупают квартиру или машину, они вкладывают деньги в энергообмен с молодыми. И если молодые принимают эти подарки легко, то это означает их готовность к вступлению в энергообмен. И для подсознания родителей это означает согласие молодых воспринимать родителей как старших и согласие на рождение внуков. Если такие подарки воспринимаются молодыми негативно, есть внутреннее неприятие, то это значит, что на внуков они пока не готовы или не готовы на тесную коммуникацию с родителями.

Процесс передачи денег – это всегда процесс передачи энергии и всегда процесс покупки. Для человека это просто «вот деньги, возьми их», а для подсознания это выглядит как «вот тебе дополнительная энергия, и будь готов вернуть мне энергию в том виде, в котором я потребую через некоторое время». Давая деньги другому, вы хотите его «купить», получить от него какую-то услугу или его лояльность. А принимая деньги, человек демонстрирует готовность «продаться». «Купить» и «продаться» я употребляю в широком контексте. Здесь идет речь не про реальную торговлю. Но эта метафора позволяет сбросить иллюзию и понять, что происходит на самом деле и чего люди очень стараются не замечать.

Мужчина, который зарабатывает деньги, может использовать разные стратегии в общении с женщиной. Одна из стратегий – это концентрировать деньги у себя и давать их жен-

щине, только когда она попросит. Таким образом мужчина управляет женщиной. Чтобы получить деньги на что-то незапланированное, ей придется договариваться и идти на уступки, демонстрировать свою лояльность. Эта ситуация бывает не очень часто. Чаще можно встретить другую ситуацию, когда мужчина получает деньги и отдает их женщине. А она распоряжается бюджетом, и уже сама выдает их мужчине по его требованию. Сначала просто выдает. Затем, со временем, начинает регулировать – на это дам, на это не дам. Что происходит, если посмотреть этот процесс на энергетическом уровне? Мужчина покупает женщину раз в месяц, а женщина покупает этого мужчину много раз в месяц, каждый раз, когда дает деньги ему. В этом одно из проявлений такой функции денег, как управление.

Мужчины и женщины

Наше подсознание ведет постоянный учет всех энергий, принимаемых и даваемых нами. Представьте ситуацию, когда есть некие отношения между людьми, в которых нет симметрии и нет баланса «брать-давать». То есть один из партнеров больше дает, а другой больше берет из отношений. Сначала это очень нравится обоим партнерам. Но финал таких отношений достаточно предсказуем. Как Вы думаете, кто из партнеров быстрее уйдет из таких отношений? Тот, кто больше берет, или тот, кто больше дает? Сделайте паузу

и предположите ответ до того, как продолжите читать дальше. Когда выберете ответ, то продолжайте.

Тот из партнеров, кто дает, чувствует себя более сильным, выше в иерархии. Ведь для того чтобы давать, нужно иметь. И, отдавая, он получает ощущение владения и власти над партнером. Второй партнер сначала тоже с удовольствием берет, но потом постепенно понимает, что находится в ситуации некой зависимости. Ведь подсознание продолжает вести учет этому балансу. И со временем подсознание того, кто больше берет, задается вопросом, а как и чем он будет отдавать? Это какой должен быть платеж? Конечно, чтобы не усугублять ситуацию, партнер, который в отношениях берет, постарается сбежать из этих отношений, когда накопленный «долг» станет для него морально невыносимым. Причем на сознательном уровне все может выглядеть очень благополучно. Со стороны вообще не понятно, почему на фоне полного благополучия и изобилия такие «хорошие» отношения распались. **Тот, кто берет из отношений больше, чем дает, первым сбежит из отношений!** В российской действительности чаще всего в роли дающего выступает женщина, а в роли берущего – мужчина.

Основными причинами этому стали Великая Отечественная война и массовое переселения людей из деревень в города. До войны разделение труда в деревнях между мужчинами и женщинами было довольно сбалансированным. Мужчина, как правило, работал во внешнем круге семьи. На нем

были заготовка дров, сена, строительство, охота, военное дело, зарабатывание денег. Женщины занимались внутренним кругом – ведение домашнего хозяйства, стирка, уборка, приготовление еды, воспитание детей. Пространство мужчин – весь внешний мир. Пространство женщин – двор и жилой дом. При переселении в город у женщин остался понятный им круг обязанностей – домашний быт, уборка, стирка, приготовление еды, воспитание детей. А мужские функции стали выполнять коммунальные службы – отопление, водоснабжение, вывоз мусора. Это первое слагаемое дисбаланса сфер в современных семьях.

Вторая причина – война 1941—1945 годов. Мужчины ушли на фронт, а женщины остались воспитывать детей, работать в полях, на оборонных предприятиях, обеспечивать и себя, и фронт провизией, оружием, одеждой, управлять и принимать решения. Женщины научились не только выживать в этой ситуации, но и жить. Взросление происходило не просто быстро, а очень быстро. Девочки, глядя на своих матерей, очень быстро превращались в зрелые личности. После возвращения мужчин с фронта все по праву радовались по-настоящему Великой победе. Но никто не заметил того, что мужчинам осталось гораздо меньше места в жизни общества и государства.

Женщины научились давать, но при этом совершенно разучились брать. То есть женщина в отношениях с тех пор свободно и легко дает, при этом чувствует себя значимой,

нужной, иерархически в более высоком положении. А брат просто не умеет. Для нее брат – это лишиться того «трона», на котором она сидит. На самом деле это не так, но главное не то, как на самом деле, а что у этой женщины в голове. Ее реальность определена ее мыслями и убеждениями. Вот она и дает мужу, детям, внукам, другим родственникам. А когда они пытаются что-то дать ей взамен, для восстановления баланса, она просто не берет ничего под самым благовидным предлогом. Просто лишает окружающих людей возможности восстановить баланс и чувствовать себя достойными, нужными, значимыми.

Поэтому чаще всего мужчины желают завершить травматичные для себя отношения. Чувство долга копится и усугубляет ситуацию. А учитывая то, что в городской квартире почти все помещения женские, вообще физически сбегают из дома. Чаще всего кухня – это женская территория. Она выбирала интерьер, тарелочки и кастрюли, расставляла все по полочкам в нужном ей порядке. Гостиная тоже ее – она выбирала шторы, диван и кресла, столик, и она же связала салфеточку, а не он. Спальня тоже ее! А кто определял цвет обоев и выбирал покрывало и постельное белье? Все помещено, вся территория захвачена. Ванная комната – тоже ее! Мужских вещей там очень мало, а вот женских шампуней и кремов дневных и ночных, для лица и для рук, для век и для ногтей и кончиков пальцев предостаточно. А полотенца кто выбирал? И что остается? Туалет? Как много можно

провести там времени?

Часто от женщины можно услышать: «Ты раскидал свои носки по всей спальне!» или «Ты не поднял стульчак на унитаже!» На биологический язык подсознания это можно перевести так: «Да как ты посмел захватывать *мою* территорию?! Это территория только моя, и никто не смеет ее метить!» Дело в том, что мы, как и животные, метим территорию. Только они это делают своими экскрементами и определяют территорию по запаху, а люди метят свою территорию своими вещами и своим порядком расположения предметов и вещей. Размещением своих вещей. Помните, как в сказке: «Кто сидел на моем стуле? Кто ел моей ложкой? Кто спал в моей кровати?» За это, вообще-то, в биологическом мире съедают. Новый руководитель, въезжая в новый для себя кабинет, чаще всего делает перестановку и всегда приносит туда свои вещи, показывая тем самым своим подчиненным и предыдущему руководителю, что теперь эта территория контролируется новым вожаком.

Раз все помещения в квартире захватывает женщина, то пусть не удивляется, что мужчина найдет свою территорию вне квартиры. Например, в гараже, на работе или в квартире другой женщины, у которой нет претензий и бзика по охране «своей» территории. Такая правота по защите своей территории обычно не осознается и может стоить дороже, чем кажется на первый взгляд.

А мужчины куда при этом смотрят? Вы организовали

в своей квартире свой собственный кабинет? Кабинет для мужчины был всегда его территорией. Там свой рабочий стол, удобное кресло, диван, на котором можно отдохнуть, сейф для ценных бумаг и денег, сейф для оружия. Кабинет можно закрыть и сделать территорией, которая защищена не только от захвата женщиной, но и детьми, родителями и другими родственниками. Если нет площади для выделения кабинета, то кто решил, что Вам нужна одно- или двухкомнатная квартира? А представьте один и тот же разговор, скажем, на кухне и в кабинете. Как по-разному он будет протекать? На чьей территории кому удобно говорить? Не устроил итог разговора на кухне? Всегда можно его продолжить в кабинете. Тогда и решения будут иными. И убежать из дома не будет желания.

Мужчины в России захватывают территорию гораздо реже женщин. Но, как правило, если территорию захватил мужчина, то это более жесткий захват и более жесткие требования к пребывающим на это территории.

Родители и дети

Мы уже говорили, что в нашей культуре мы очень любим давать и не всегда любим брать. Причин этому довольно много. Еще одна причина – это детоцентрический принцип ориентации наших семей.

Дети в настоящее время воспринимаются как центр се-

мьи. Очень многое делается для детей. Родители, зачастую обделяя себя, вкладывают в детей и живут жизнью детей. Это оправдано только в первые годы жизни ребенка. Но поскольку поведенческие модели основаны на убеждениях предыдущих поколений, то они очень устойчивы. По мере взросления детей им все меньше нужно участие родителей. Уже в возрасте 12—13 лет родители нужны детям только как источник финансов и прислуга. Но это не останавливает родителей, и они продолжают жить жизнью своих детей, поскольку не имеют других моделей поведения и не привыкли жить своей жизнью. Их сложно в этом обвинять, поскольку такую модель многие родители получили от своих родителей.

Так было не всегда. Когда-то центром семьи были старшие в семье – дедушки и бабушки. И самые почетные места за столом, самая легкая работа, самая вкусная еда были для них. Как и самые важные решения в семье принимались самыми старшими. В этом есть большой смысл, так как ни один дед не примет ни одного решения, которое может навредить его детям и внукам.

Это происходило еще и потому, что именно старшие имели больший опыт и гораздо большее имущество и накопления. А реальную власть в семье имеют те, кто владеет наибольшими деньгами и накоплениями и кто способен обеспечить свою семью. Но во время советского и постсоветского периода акценты изменились. За советский период несколько раз имущество и деньги силовым способом отнимались

и перераспределялись, накопления многих семей были утрачены. Власть в семьях стали получать те, кто имел больше денег, ими оказались молодые люди, более способные к адаптации в меняющихся условиях и имеющие больше энергии для активной работы и накоплений. И иерархия семьи изменилась: большую власть стали иметь люди среднего возраста и молодые люди.

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.