

ДЕНЬГИ КАК ИНСТРУМЕНТ БУДУЩЕГО



Алишер Каландаров

Деньги как

инструмент будущего

<https://litres.ru/74013688>

SelfPub; 2026

Аннотация

В данной книге вы сможете узнать с чего начинается финансовая грамотность. Эта книга даст вам нужное начало для финансовой грамотности!

Содержание

Глава	4
ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ	7
КАК МЫ ДУМАЕМ О ДЕНЬГАХ	7
Глава первая. Деньги и ты	7
Глава вторая. Почему мы тратим то, что не планировали	11
Глава третья. Богатство — это не то, сколько ты зарабатываешь	15
ЧАСТЬ ВТОРАЯ	19
КАК УПРАВЛЯТЬ ДЕНЬГАМИ	19
Глава четвёртая. Бюджет — слово, которое все боятся	19
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Деньги как инструмент будущего

Глава

Полное руководство по финансовой грамотности в современном мире

Эта книга написана для обычных людей. Не для экономистов. Не для банкиров. Для тех, кто устал не понимать, куда уходят деньги. Для тех, кто хочет жить лучше — не когда-нибудь, а уже сейчас и в будущем одновременно.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я хочу начать с честного признания.

Большинство книг о деньгах написаны людьми, которые уже богаты. Они рассказывают тебе, как стать миллионером, сидя в своём особняке и попивая кофе за тысячу рублей. Легко говорить об инвестициях, когда у тебя уже есть что инвестировать.

Эта книга другая.

Она написана для тех, кто получает зарплату и к концу месяца удивляется — а куда, собственно, всё ушло? Для тех, кто слышал слово инвестиции, но думал, что это не для него. Для тех, кто берёт кредиты не от жадности, а потому что по-другому не знает как. Для тех, кто хочет лучшей жизни, но не знает с чего начать.

Я не обещаю тебе быстрого богатства. Таких обещаний не стоит доверять.

Я обещаю тебе кое-что другое — понимание. Понимание того, как деньги работают на самом деле. Как они утекают сквозь пальцы. И как заставить их работать на тебя, а не против тебя.

Деньги — это инструмент. Как скрипка. В руках человека, который не умеет играть, она производит ужасный звук. В руках мастера — она создаёт музыку, которая меняет людей. Сама по себе скрипка не виновата. Всё дело в том, кто

держит её в руках и как.

С деньгами то же самое.

Ты можешь всю жизнь зарабатывать приличные деньги и оставаться бедным. А можешь зарабатывать меньше среднего — и постепенно, без спешки, без чудес, построить настоящую финансовую свободу.

Разница не в сумме. Разница в том, что ты знаешь и что ты делаешь.

Эта книга даст тебе знания. Но я сразу скажу — читать мало. Нужно делать. Даже маленькие шаги, даже неидеальные решения — они лучше, чем самый правильный план, который остался только на бумаге.

Готов начать? Тогда поехали.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

КАК МЫ ДУМАЕМ О ДЕНЬГАХ

Глава первая. Деньги и ты

Есть вопрос, который я хочу задать тебе прямо сейчас. Не торопись с ответом — подумай по-настоящему.

Что такое для тебя деньги?

Не то, что ты должен ответить. Не то, что звучит умно. А то, что ты реально чувствуешь, когда думаешь о деньгах.

Страх? Тревогу? Стыд? Злость? Зависть?

Или, может быть, равнодушие — ну деньги и деньги, что о них думать?

Большинство людей, если честно, испытывают к деньгам очень противоречивые чувства. С одной стороны — хочется их иметь больше. С другой — где-то в глубине сидит убеждение, что хотеть денег как-то неприлично. Что богатые люди — это жулики. Что настоящие ценности — это не деньги.

И знаешь что? Именно это убеждение чаще всего и мешает людям жить нормально.

Потому что если ты в глубине души считаешь деньги чем-то грязным или постыдным — ты будешь их подсознатель-

но отталкивать. Ты будешь тратить, не думая. Ты будешь избегать разговоров о финансах. Ты будешь чувствовать вину, когда откладываешь на себя.

Это не психология ради психологии. Это практика. Твои убеждения о деньгах напрямую влияют на то, сколько их у тебя есть.

Откуда берутся наши убеждения

Тебе было лет шесть или семь. Ты попросил родителей купить какую-то игрушку. И услышал в ответ что-то вроде: Денег нет, Мы не богатые, Вырастешь — сам заработаешь.

Или, может, ты слышал постоянные ссоры родителей из-за денег. Или видел, как отец приходит домой уставший, злой, и было понятно — деньги это что-то тяжёлое и неприятное.

Или тебе говорили: Деньги — это не главное, Не в деньгах счастье, Богатые все воры.

Эти фразы стали твоей программой. Они работают в твоей голове как код — автоматически, незаметно, каждый день. И ты даже не замечаешь, как они влияют на твои решения.

Вот несколько самых распространённых вредных убеждений:

Деньги — это зло — и поэтому я их трачу быстрее, чем они появляются. Потому что держать их — значит быть пло-

хим человеком.

Богатые — все жулики — и поэтому я не хочу быть богатым. Потому что не хочу ассоциироваться с жуликами.

Я не умею с деньгами — и поэтому я даже не пытаюсь разобраться. Это же не моё.

Деньги придут когда-нибудь — и поэтому я ничего не делаю сейчас. Жду у моря погоды.

Думать о деньгах — это мелко — и поэтому я делаю вид, что мне всё равно. Хотя на самом деле очень даже не всё равно.

Узнал себя хоть в одном? Хорошо. Это значит — ты уже честен с собой. А честность — первый шаг к изменениям.

Как переписать программу

Хорошая новость: убеждения — это не факты. Их можно изменить.

Плохая новость: это требует времени и усилий. Одного прочтения книги недостаточно.

Но начать можно прямо сейчас с простого упражнения.

Возьми листок бумаги. Напиши сверху: Что мне говорили о деньгах в детстве? И записывай всё, что приходит в голову. Без цензуры, без оценки — просто записывай.

Потом посмотри на список. И задай себе вопрос: Это правда? Или это просто то, что мне когда-то сказали?

Деньги — это не зло и не добро. Деньги — это нейтраль-

ный инструмент. Молоток не злой и не добрый. Всё зависит от того, для чего его используют. То же самое с деньгами.

И пока ты не примешь эту простую идею — всё остальное, что написано в этой книге, будет работать впустую.

Глава вторая. Почему мы тратим то, что не планировали

Ты когда-нибудь заходил в магазин за хлебом и молоком — и выходил с пакетами на две тысячи рублей? Конечно, да. Все так делают.

Это не слабость характера. Это биология.

Наш мозг создавался миллионы лет назад. Он создавался для выживания в мире, где еды могло не быть завтра, где нужно было хватать ресурсы прямо сейчас, пока их не забрал кто-то другой.

Этот же мозг сейчас ходит по торговому центру с кредитной картой. И реагирует на скидки, яркие витрины и запах свежей выпечки точно так же, как реагировал на добычу тысячи лет назад.

У маркетологов ушли десятилетия на то, чтобы изучить эти слабости и использовать их против тебя. Они знают о твоём мозге больше, чем ты сам.

Ловушка первая. Прямо сейчас лучше, чем потом

Учёные называют это гиперболическим дисконтированием. Звучит сложно, но смысл простой: наш мозг оценива-

ет удовольствие сейчас намного выше, чем то же самое удовольствие в будущем.

Тебе предлагают выбор: тысяча рублей прямо сейчас, или полторы тысячи через месяц. Большинство выбирает сейчас. Хотя математически это абсурд — никакой банковский депозит не даст 50% за месяц.

Именно поэтому мы тратим вместо того, чтобы копить. Именно поэтому мы говорим начну с понедельника и никогда не начинаем. Именно поэтому пенсия кажется чем-то далёким и нереальным.

Как с этим бороться? Очень просто — убери решение из своих рук. Настрой автоматический перевод части зарплаты на накопительный счёт в день получения. Пока мозг не успел сказать куплю лучше вот это.

Ловушка вторая. Скидки, которые тебя разоряют

Видишь вещь за две тысячи рублей со скидкой 50%? Мозг немедленно кричит: Отличная сделка! Берём!

Но подожди. Ты собирался покупать эту вещь? Она тебе нужна? Если нет — ты не сэкономил тысячу рублей. Ты потратил две тысячи, которые не планировал тратить.

Магазины намеренно завышают изначальную цену, чтобы потом делать скидки. Это известная практика. Нас покупают на неё каждый раз.

Правило простое: скидка оправдана только на то, что ты планировал купить независимо от скидки.

Ловушка третья. Все вокруг живут хорошо

Открываешь инстаграм — все путешествуют. Все в хороших ресторанах. У всех новые машины. Коллега купил квартиру. Сосед поставил новую кухню.

И ты думаешь: Почему я хуже? Мне тоже надо.

Это одна из самых разрушительных финансовых ловушек. Она называется потребление напоказ — мы покупаем вещи не потому что они нам нужны, а потому что хотим казаться успешными в глазах других.

Забавная правда: большинство людей вокруг тебя тоже живут не по средствам. Тот коллега с новой машиной? Кредит на пять лет. Сосед с кухней? Взял рассрочку. Люди в инстаграме с путешествиями? Либо редкое исключение, либо тщательно отобранные фотографии за весь год.

Перестань сравнивать свою настоящую жизнь с чужим театром.

Ловушка четвёртая. Усталость решает за тебя

Вечером после работы ты открываешь телефон. Видишь рекламу. Видишь распродажу. Видишь что-то интересное. И

покупаешь.

Это не случайность. Маркетологи знают, что вечером мозг устал от тысяч решений за день. Усталый мозг не анализирует — он просто соглашается.

Самые крупные покупки онлайн происходят именно вечером. Самые импульсивные решения принимаются именно в усталом или эмоциональном состоянии.

Правило: никогда не принимай важных финансовых решений вечером, после конфликта, в плохом настроении или под влиянием алкоголя. Это звучит банально, но работает.

Ловушка пятая. Потеря больше прибыли

Психологи давно доказали: боль от потери тысячи рублей примерно вдвое сильнее радости от получения той же тысячи.

Именно поэтому мы держимся за убыточные инвестиции, надеясь что ещё вернётся. Именно поэтому не продаём ненужные вещи — жалко. Именно поэтому продолжаем платить за подписки, которыми не пользуемся — уже заплатили.

Это называется стоимость потопленного корабля. Деньги уже потрачены — их не вернуть. Но мы продолжаем тратить новые, потому что жалко признать прошлую ошибку.

Умение принимать потери и двигаться дальше — это финансовый навык, который стоит денег.

Глава третья. Богатство — это не то, сколько ты зарабатываешь

Вот история, которую стоит запомнить.

Два человека. Первый зарабатывает триста тысяч рублей в месяц. Живёт в дорогой квартире, ездит на новом BMW, каждый год летает отдыхать на Мальдивы. На счету — ноль. Кредиты на машину, на ремонт, на отдых. При потере работы — катастрофа уже через месяц.

Второй зарабатывает семьдесят тысяч рублей в месяц. Живёт скромно, ездит на подержанной машине, отдыхает недалеко. Но каждый месяц откладывает пятнадцать тысяч. Через десять лет у него на счету — несколько миллионов рублей. Его деньги работают и приносят доход.

Кто из них богатый?

По внешнему виду — первый. По реальному положению дел — второй.

Вот главная финансовая истина, которую школа не преподаёт:

Богатство — это не сколько ты зарабатываешь. Богатство — это сколько у тебя остаётся и работает.

Три главных понятия

Чтобы разобраться в своих финансах, нужно чётко понимать три вещи.

Доход — это деньги, которые к тебе приходят. Зарплата, подработка, стипендия, аренда — всё, что поступает на счёт.

Расходы — это деньги, которые уходят. Еда, аренда, транспорт, развлечения — всё, что ты тратишь.

Капитал — это разница между тем, что у тебя есть, и тем, что ты должен. Активы минус обязательства.

Большинство людей думают только о первых двух. И именно поэтому у них никогда нет третьего.

Активы и пассивы — как их различить

Роберт Кийосаки в своей знаменитой книге написал очень простое определение, которое изменило понимание денег для миллионов людей.

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

Квартира, в которой ты живёшь — это пассив. Она требует денег: коммунальные платежи, ремонт, налог на имущество.

Квартира, которую ты сдаёшь в аренду — это актив. Она

приносит деньги каждый месяц.

Машина — почти всегда пассив. Бензин, страховка, ремонт, парковка, налог.

Акции компаний — актив. Они растут и платят дивиденды.

Кредит на телевизор — пассив. Ты платишь проценты за вещь, которая только падает в цене.

Образование, которое позволяет зарабатывать больше — актив.

Богатые люди всю жизнь накапливают активы. Люди, которым вечно не хватает денег, всю жизнь накапливают пассивы — думая, что покупают активы.

Правило, которое меняет всё

Есть один принцип, который, если ты начнёшь его применять, изменит твою финансовую жизнь навсегда.

Он называется Плати себе первому.

Большинство людей делают так: получили зарплату — заплатили за квартиру, за еду, за телефон, за всё остальное — и если что-то осталось, то иногда откладывают.

Обычно ничего не остаётся.

Правильный порядок другой: получил деньги — сразу отложи часть себе. Минимум десять процентов. Сначала. До всего остального. А потом живи на то, что осталось.

Звучит страшно? Кажется, что не хватит?

Попробуй. Большинство людей, которые начинают это делать, обнаруживают, что на оставшиеся деньги живут почти так же, как раньше. Просто чуть осознаннее.

Потому что расходы, как правило, занимают ровно столько места, сколько им дают. Дал им сто процентов дохода — потратят сто. Дал девяносто — потратят девяносто. Это закон Паркинсона применительно к деньгам.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

КАК УПРАВЛЯТЬ ДЕНЬГАМИ

Глава четвёртая. Бюджет — слово, которое все боятся

Когда люди слышат слово бюджет, они обычно представляют что-то вроде тюрьмы. Таблицы, ограничения, нельзя то, нельзя это. Скучно, занудно, невозможно соблюдать.

Это неправильное представление.

Бюджет — это не тюрьма. Бюджет — это карта. Когда ты едешь в незнакомый город без карты, ты блуждаешь, теряешь время, заезжаешь не туда. Карта не ограничивает тебя — она помогает добраться куда нужно быстрее и с меньшими потерями.

С деньгами то же самое. Бюджет не говорит тебе ты не можешь это купить. Он говорит тебе ты видишь, куда идут твои деньги, и сам решаешь, куда они пойдут.

Первый шаг. Узнай, куда уходят деньги

Прежде чем составлять какой-то бюджет, нужно сначала понять реальность. И реальность часто удивляет.

Возьми последние два-три месяца. Посмотри выписку с карты — большинство банков сейчас позволяют это сделать в приложении буквально за пару минут. Разбей все расходы по категориям:

Жильё (аренда или ипотека, коммунальные)

Еда (продукты, кафе и рестораны отдельно)

Транспорт

Одежда

Развлечения

Подписки

Всё остальное

Посмотри на цифры. Для большинства людей это момент откровения. Неужели я столько трачу на кофе? Откуда взялись эти три тысячи на подписки, которыми я не пользуюсь? Кафе и рестораны — это вообще сколько?!

Это не упрёк. Это информация. И с этой информацией уже можно работать.

Метод, который работает для большинства

Есть много систем бюджетирования — сложных, с десятками категорий, с ежедневными записями. Большинство людей бросают их через две недели, потому что это слишком много усилий.

Я расскажу тебе про простой метод, который работает именно потому, что он простой.

Называется 50/30/20.

Делишь весь свой доход на три части.

Пятьдесят процентов — на необходимое. Это всё, без чего нельзя жить. Аренда или ипотека. Еда — простая, не рестораны. Коммунальные услуги. Транспорт до работы. Лекарства. Базовая одежда.

Это не скучная жизнь — это фундамент, который должен быть стабильным.

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.