

ФИНАНСОВЫЕ ДЖУНГЛИ

Путеводитель для выживания
и процветания



Майкл Голдштейн

Майкл Голдштейн

Финансовые джунгли.

Путеводитель для

выживания и процветания

<https://litres.ru/74366298>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — ваш мачете в мире денег. Никакой скучной теории, заумных терминов и рекламы финансовых пирамид. Только живая, увлекательная и жёстко практичная система, которая проведёт вас от состояния «деньги утекают сквозь пальцы» до полного контроля над своим бюджетом, инвестициями и будущим.

Вы узнаете, как избавиться от «денежных вирусов» в голове, поставить реальные финансовые цели, создать подушку безопасности, победить долги и защитить сбережения от инфляции. Научитесь превращать навыки в доход, строить личный бренд и создавать пассивные источники прибыли. Освойте акции, облигации, золото, недвижимость, криптовалюты и даже заглянете в мир искусственного интеллекта.

Это не просто книга — это пошаговый план выживания и процветания в финансовых джунглях. С юмором, примерами из

жизни и без воды. Для тех, кто готов взять свои деньги под контроль и стать хозяином своей судьбы.

Содержание

Вступление. Добро пожаловать в джунгли	5
Глава 1. Очистка сознания: Денежные вирусы	21
Глава 2. Ваш финансовый компас (Цели)	35
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Майкл Голдштейн

Финансовые джунгли.

Путеводитель для

выживания и процветания

Вступление. Добро пожаловать в джунгли

Представьте себе самолёт. Вы только что поднялись над облаками, стюардесса разносит напитки, за иллюминатором — вата белоснежной безмятежности. В салоне тихо, пассажиры дремлют или листают журналы. А теперь представьте, что в этот самый момент в кабину пилотов врывается стюардесса с криком: «Командир, у нас отказали оба двигателя, топливо на нуле, а радиосвязь с диспетчерской мы потеряли десять минут назад. И да, мы летим над Амазонкой». Как изменится ваше восприятие происходящего? В ту же секунду мягкий уют салона превратится в холодящую душу ловушку. Журналы станут бесполезной макулатурой, а напитки — последним глотком перед неизвестностью.

Примерно так же большинство из нас живёт в мире, который до определённого момента кажется понятным и пред-

сказуемым. Мы ходим на работу, получаем зарплату, оплачиваем счета, покупаем еду, иногда позволяем себе мелкие радости. Это наш салон самолёта. Комфортная зона. Привычный маршрут. Но если вы взяли в руки эту книгу, значит, в вашей жизни случился или вот-вот случится тот самый тревожный звонок. Возможно, вы поняли, что зарплаты перестало хватать до следующей полочки, хотя вы не стали тратить больше. Может быть, вы слышали от знакомого историю о том, как он за год превратил скромные накопления в нечто большее, и вас обожгло чувство упущенной возможности. А возможно, вы просто устали чувствовать себя добычей, а не охотником в этом бесконечном круговороте платежей, счетов и неумолимо растущих цен.

Я хочу сразу вас обрадовать и одновременно огорчить. Огорчу первым: универсальной волшебной таблетки, которая сделает вас богатым за месяц, не существует. Любой, кто обещает вам золотые горы за три простых шага, либо продаёт воздух, либо собирается нажиться на вашей наивности. Мы не будем заниматься финансовыми пирамидами и мутными схемами, обещающими стопроцентную доходность. Это не наш путь. А обрадую я вас другим: джунгли — это не хаос. У них есть свои тропы, свои законы, свои сезоны дождей и засухи. И если у вас есть карта, компас и пара смекалки, то эти джунгли становятся не местом выживания, а местом процветания. Более того, они становятся вашим домом. Вашей территорией. Вашей охотничьей угодье.

Почему же я называю финансовый мир джунглями? Потому что это самая точная метафора из всех, что я сумел придумать. В джунглях нет прямых дорог. Здесь не работает принцип «пришёл — увидел — победил». Здесь нужно уметь лавировать. Сегодня вы идёте по сухой земле, а завтра внезапный ливень смывает тропу, и вам приходится искать обходной путь. Здесь есть хищники — и они не всегда те, кого вы ожидаете. Иногда хищник прячется под маской дружелюбного советчика, который шепчет: «Вложи все свои сбережения в эту блестящую идею, друг, она стопроцентно выстрелит». Здесь есть и коварные трясины — места, где ваши деньги будут вязнуть и уходить в никуда, словно болото. Это кредиты с двойными процентами, непонятные страховки, навязанные услуги и налоги, о которых вы узнаете только в самый последний момент. Здесь есть и ядовитые растения — они красиво цветут, но стоит прикоснуться, и вы обожжётесь. Это инфляция, которая тихо, незаметно, но неумолимо съедает ваши сбережения, пока вы спите. И, наконец, здесь есть ложные тропы. Те самые советы «бывалых», которые работали десять лет назад, но сегодня ведут в тупик. Или советы от людей, которые сами никогда не были богаты, но с умным видом рассуждают о том, как нужно распоряжаться деньгами.

Но! В этих же джунглях есть чистые родники, плодородные поляны и укромные уголки, где можно построить надёжный шалаш. Здесь растут деревья, на которых вместо плодов

зреют дивиденды. Здесь текут реки, в которых вместо рыбы плавают проценты по вкладам. Здесь есть высокие и крепкие деревья — это ваши надёжные активы, которые выдержат любой ураган. И главное — здесь есть другие путешественники. Кто-то из них заблудился, кто-то устал и сидит на обочине, а кто-то уже построил целый город. И этот город называется «Финансовая независимость». Я не обещаю вам, что мы построим город за одну главу. Я обещаю другое: после этой книги вы никогда не будете смотреть на свои деньги так, как раньше.

Давайте сразу договоримся об одной важной вещи. Эта книга — не академический учебник. Я не буду мучить вас скучными формулами и сухими определениями. Я не буду вещать с кафедры менторским тоном. Мне неинтересно учить вас жизни. Я хочу стать вашим проводником. Тем самым опытным следопытом, который уже проходил по этим тропам, набивал шишки, попадал в ловушки и находил выход. Я хочу рассказывать вам истории. Истории реальных людей, которые ошибались, вставали, ошибались снова и всё-таки добивались своего. Истории, в которых вы узнаете себя, своих соседей, своих коллег. Потому что в финансах, как ни странно, психология важнее математики. Вы можете быть гениальным экономистом, но, если вы боитесь рисковать или, наоборот, бросаетесь в омут с головой без стратегии, вы не уйдёте дальше середины пути.

Знаете, что самое смешное и трагичное одновременно?

Большинство людей проводят больше времени, выбирая новый телевизор или смартфон, чем выбирая стратегию для своих денег. Они могут часами штудировать отзывы о новой модели автомобиля, но при этом абсолютно бездумно подписывают договор о кредите или инвестируют в компанию, о которой не знают ничего, кроме того, что «вроде бы все говорят, что она надёжная». Мы живём в мире переизбытка информации, но при этом в мире острейшего дефицита полезного знания, упакованного в понятную, доступную и увлекательную форму. Именно такой формой я хочу наполнить наше путешествие.

Представьте себе, что мы сидим с вами у вечернего костра посреди этих самых джунглей. Вокруг шумят лианы, где-то вдалеке ухает таинственная птица, а мы перекидываемся щепками в огонь и говорим о деньгах. Не о деньгах как о зле или о низменной корысти. О деньгах как об энергии. Как о крови финансового организма. Как об инструменте, который может быть и скальпелем хирурга, и дубиной дикаря. Всё зависит от того, чьими руками он управляется. И я хочу, чтобы в ваших руках деньги стали именно скальпелем — точным, острым, управляемым.

В этой книге мы пройдем семь кругов — или, если хотите, семь этапов нашего путешествия. Мы начнём с самого базового — с вашей головы. Да-да, с той самой каши, которая там творится. Потому что самые главные враги вашего благосостояния живут не в банках и не в правительстве. Они живут

у вас в голове. Это страхи, установки, привычки и эмоциональные триггеры. Мы выметим этот сор, чтобы освободить место для нового, здорового мышления. Затем мы перейдём к вашей база — к личному бюджету. Мы научимся не просто его вести, а дружить с ним. Мы превратим скучную табличку с цифрами в живой организм, который будет вам подсказывать, где вы теряете энергию и где можно её сэкономить. Потом мы построим защитную стену — подушку безопасности. Это тот самый гамак над пропастью, о котором я упоминал. Без него мы не сделаем ни шага в глубь джунглей. Потому что рисковать, не имея запаса, — это безумие.

Дальше мы будем учиться охотиться. Мы разберёмся с активными заработками — с тем, как превратить ваши навыки в деньги. И здесь мы не будем давать пустых советов вроде «стань программистом или врачом». Мы поговорим о том, как выжать максимум из того, что у вас уже есть, и как грамотно поднимать цену своего труда. Потом мы двинемся глубже, в самую чашу, где обитают инвестиции. Мы разберёмся с акциями, облигациями, недвижимостью и другими инструментами. Я покажу вам, что инвестировать — это не удел избранных. Это может делать обычный человек с обычной зарплатой, если у него есть голова на плечах. Мы поговорим о рисках — о том, как не потерять всё в один день. И о налогах — о том, как не отдать джунглям львиную долю своей добычи. И, наконец, мы заглянем в будущее — в те времена, когда вы перестанете охотиться каждый день и

сможете жить на проценты от вашего капитала. Мы создадим личный пенсионный план, о котором государство не позаботится, а позаботитесь вы сами.

Я хочу предупредить вас об одной опасности. Очень уютной и коварной опасности. Это — просто читать. Просто проглатывать главы, кивать головой в знак согласия и закрывать книгу с чувством, что вы всё поняли. Это самая большая иллюзия. Финансовая грамотность не передаётся через глаза, она передаётся через руки и кошелёк. Вы можете прочитать сотню книг о плавании, но если вы ни разу не нырнули в воду, то при первом же серьёзном волнении вы пойдёте ко дну. Поэтому в конце каждой главы я буду оставлять вам небольшие, но очень важные задания. Не «домашку» в том смысле, в котором вы привыкли со школы. Это будут живые эксперименты над собой и над своими привычками. Не ленитесь их делать. Не думайте, что это слишком просто или слишком мелко. Деньги любят мелочи. Именно из песка складываются дюны, а из маленьких правильных привычек складываются большие состояния.

Ещё один важный момент. Я не буду давать вам конкретных рекомендаций «купите акции такой-то компании» или «инвестируйте в такой-то проект». Во-первых, это было бы безответственно — я не знаю вашей ситуации, вашего возраста, вашего дохода и вашей готовности к риску. Во-вторых, это быстро устаревает. Книга, наполненная сиюминутными советами, превратится в мусор через полгода. Моя цель —

дать вам удочку и научить вас рыбачить в любых водах. Чтобы вы сами могли анализировать, сравнивать и принимать решения, которые приведут именно вас к успеху. Финансовый мир меняется каждый день: меняются ставки, появляются новые инструменты, уходят старые. Но законы работы денег, психологии и логики остаются неизменными. На них и будем опираться.

Я хочу, чтобы вы запомнили одну вещь, пока мы только начинаем наш путь. Финансовая независимость — это не о том, чтобы стать жадиной, отказывать себе во всём и превратиться в зануду, который дрожит над каждой копеейкой. Это о свободе. Это о том, чтобы выбрать профессию по душе, а не по зарплате. Это о том, чтобы помогать близким, не думая о том, что у вас осталось до зарплаты. Это о том, чтобы путешествовать, дарить подарки, заниматься хобби и не чувствовать себя виноватым за то, что вы потратили «лишние» деньги. Парадокс в том, что люди, которые научились управлять деньгами, в итоге тратят больше и получают от трат больше удовольствия, чем те, кто живёт одним днём. Потому что у них нет тревоги. Тревога — главный убийца радости. А мы будем убивать тревогу.

Возможно, сейчас, в самом начале, вы чувствуете смятение. «У меня нет никаких сбережений, у меня долги, откуда мне начать?». «Я ничего не понимаю в этих ваших облигациях и акциях, я гуманитарий». «Мне уже сорок, пятьдесят, шестьдесят — поздно что-то менять». Слышу вас. Слышу

каждое сомнение. И я вам честно скажу: все эти страхи — это та самая «белая горячка» новичка в джунглях. Она случается со всеми. И с двадцатилетними, и с пятидесятилетними. Но позвольте мне развенчать мифы. Начать никогда не поздно, потому что даже если у вас есть долги, вы можете выбрать стратегию их гашения, которая сэкономит вам годы жизни. Если вы гуманитарий, вы, возможно, обладаете более гибким мышлением и интуицией, чем закоренелые математики, которые часто зацикливаются на цифрах и теряют общую картину. Если вам кажется, что у вас мало денег, чтобы инвестировать, я покажу вам примеры, как люди начинали с тысячу рублей и превращали их в тысячи. Главное — это старт. А старт мы сделаем прямо сейчас, перевернув эту страницу.

Моё глубокое убеждение в том, что современная экономика — это не игра с нулевой суммой. Это не так, что чужой выигрыш — это обязательно ваш проигрыш. В здоровой финансовой системе все могут выиграть. Рынок может расти, компании могут развиваться, и вы можете приумножать свой капитал вместе с ними. Это как общее пламя, от которого можно зажечь свой собственный факел, не убавляя света у других. Наша задача — найти это пламя и подойти к нему с правильной растопкой.

В этой книге вы встретите множество историй. Истории обычных людей из самой обычной жизни. Бухгалтера, который понял, что его деньги работают на него, а не он на них.

Слесаря, который купил свою первую квартиру на дивиденды. Учительницы, которая закрыла ипотеку досрочно, просто перестроив свой бюджет. Молодого парня, который уволился с нелюбимой работы, потому что его капитал начал генерировать достаточно, чтобы покрывать базовые расходы. Это не вымышленные персонажи, а собирательные образы тех сотен людей, с которыми мне довелось общаться в жизни, наблюдать их ошибки и их триумфы. Я не буду называть имена — это неважно. Важен сам путь: от отчаяния или равнодушия к ясности и контролю.

Мы будем много говорить об эмоциях. О зависти, когда вы видите, как кто-то покупает новую машину, а вы подсчитываете остаток на карте. О страхе, когда рынок падает и все вокруг кричат о конце света. Об азарте, когда вам кажется, что вы нашли золотую жилу и нужно немедленно вложить все деньги, пока никто не передумал. Об унынии, когда вы сделали всё правильно, но результат не приходит мгновенно. Я научу вас распознавать эти эмоции, давать им имена и отключать их, когда они начинают вредить вашему кошельку. Потому что финансовый успех — это на девяносто процентов эмоциональный контроль и только на десять процентов умение читать цифры.

Я также хочу поднять очень важную тему, которую многие боятся трогать, — тему отношений. Деньги — одна из главных причин ссор в парах и семьях. Мы поговорим о том, как договариваться с партнёром о бюджете, как не прятать друг

от друга покупки, как совместно ставить цели и радоваться общим достижениям. Мы разберёмся с тем, что значит «финансовая верность» и «финансовые измены», и как избежать ядовитого осадка от нечестности в денежных вопросах. Поэтому что ваше богатство — это не только ваш личный счёт, это и здоровье ваших отношений с близкими.

Кроме того, я обещаю вам, что мы будем смеяться. Да, мы будем иронизировать над собой. Над своими глупыми покупками, над маркетинговыми уловками, в которые мы ведёмся, над жадностью банков, над кривыми советами мам и пап, которые до сих пор хранят деньги в «чулке». Юмор — это прекрасное средство снять напряжение, а напряжение — главный враг здравого смысла. Поэтому во многих главах вы встретите саркастические сноски, абсурдные примеры и шутки, которые помогут запомнить материал лучше, чем самые серьёзные лекции.

Я призываю вас к настойчивости. Если вы прочитаете одну главу и не сделаете ни одного действия, вы не продвинетесь ни на миллиметр. Но если вы хотя бы начнёте записывать свои расходы завтра утром, я скажу, что вы уже на полпути к просветлению. Никогда не недооценивайте маленькие шаги. Именно из них состоит путь в несколько километров.

Итак, мы стоим на краю. За нами — привычная цивилизация с её зарплатами в конверте, кредитами на технику и рассрочками на мебель. Впереди — густая, зелёная, пугающая и одновременно манящая чаща. Где-то внутри неё мер-

цают огни финансовой свободы. Где-то скрыты источники пассивного дохода, о которых вы мечтали. Где-то среди лиан и пальм спрятаны самые выгодные инвестиционные возможности. Вы готовы? Взять себя в руки, надеть крепкие ботинки (в переносном смысле — трезвый ум) и шагнуть за горизонт?

Перед тем как мы перейдём к первой части, я хочу дать вам первое и самое главное задание. Оно не потребует от вас никаких особых знаний. Просто возьмите чистый лист бумаги или откройте новый документ на вашем устройстве. Напишите три вещи. Первая: ваша самая большая финансовая цель прямо сейчас. Не абстрактная «хочу быть богатым», а конкретная: «хочу иметь на депозите сумму в размере полугодового дохода», «хочу погасить кредит за два года», «хочу накопить на обучение ребёнка». Вторая: ваша самая большая тревога по поводу денег. Чего вы боитесь больше всего? Потерять работу? Остаться без жилья? Не выплатить кредит? Не дай бог, заболеть и остаться без средств? Напишите это прямо, без цензуры, ничего не скрывая. И третья: напишите, что для вас самое приятное в деньгах. Что вы почувствуете, когда у вас будет достаточно денег? Что вы будете делать? Куда поедете? Что купите? Кому поможете? Этот лист пока никому не показывайте, храните его при себе. К концу нашего путешествия мы вернёмся к нему и посмотрим, насколько изменились ваши ответы. Я уверен, что они изменятся — и очень сильно.

Почему это важно? Потому что это — ваш якорь. Когда мы войдём в чашу, когда всё вокруг начнёт шуметь и кружиться, когда появятся сомнения и будет казаться, что вы всё делаете не так, вы вернётесь к этому листу. Вы вспомните, ради чего вы здесь. Вы вспомните, какую добычу вы ищете. Вы вспомните, что за вашими финансовыми решениями стоят не просто цифры, а ваша жизнь, ваши мечты, ваши близкие. И тогда у вас откроется второе дыхание.

В мире финансов существует такое понятие, как «точка невозврата». Это та сумма или тот уровень пассивного дохода, который обеспечивает вам базовое выживание без активной работы. Но я хочу ввести понятие «точки осознания». Это когда вы понимаете, что джунгли не случайны, что у всего есть причина и следствие, что ваше сегодняшнее решение влияет на ваше завтра. Эта точка наступает в тот момент, когда вы перестаёте быть пассажиром в самолёте своей жизни и становитесь пилотом. Когда вы перестаёте ждать милости от судьбы, начальника или правительства и берёте управление в свои руки. И если вы дочитали это вступление до конца, значит, точка осознания уже начала в вас зарождаться. Поздравляю. С этого момента всё будет по-другому.

Я хочу попросить вас об одной вещи. Читая эту книгу, не спешите. Не глотайте страницы, как фастфуд. Вдумывайтесь, перечитывайте сложные моменты, делайте пометки. Возвращайтесь к началу главы, если почувствовали, что потеряли нить. Деньги — не терпят суеты. Рынки — не любят пани-

ки. И ваш мозг, когда он воспринимает новую финансовую информацию, нуждается в паузах для усвоения. Поэтому я намеренно разбил книгу на логические блоки, между которыми вы можете делать перерывы на день или два. Дайте информации «осесть» в вашей голове. Поговорите о прочитанном с другом, супругой, коллегой. Обсуждение — лучший способ проверки того, что вы действительно поняли материал.

И ещё одно предостережение, возможно, самое важное. В нашем путешествии будут моменты, когда вам покажется, что я слишком упрощаю сложные вещи. Или, наоборот, слишком усложняю понятные. Это нормально. Все люди разные, и подача материала не может идеально подходить каждому. Если что-то кажется вам нелогичным, задайте себе вопрос: «А почему автор говорит именно так?», «А как это работает в моей жизни?», «А есть ли у меня пример, который подтверждает или опровергает этот тезис?». Критическое мышление — ваше главное оружие в джунглях. Я не претендую на абсолютную истину. Я лишь предлагаю вам свой опыт, своё видение, свою карту. А вы уже решаете, по каким тропам идти и с какой скоростью.

Знаете, в чём самая большая разница между бедным и богатым человеком? Не в количестве нулей на счёте. А в том, какой вопрос они задают себе утром. Бедный спрашивает: «Где мне взять деньги, чтобы дожить до зарплаты?». Богатый спрашивает: «Как я могу создать ценность сегодня, что-

бы мои деньги работали на меня завтра?». Меняем вопрос — меняем жизнь. Мы начнём с малого — с того, чтобы перестать жаловаться на дороговизну и начать замечать, как ваши привычки кормят ваш карман или, наоборот, пробивают в нём дыру. Мы не будем давать волю жалости к себе. В джунглях нет места нытью. В джунглях есть либо охотник, либо добыча. И вы пришли сюда не для того, чтобы стать добычей.

Вас ждёт захватывающий маршрут. Мы пройдем через болото потребительских кредитов, переберёмся через хребет налоговой оптимизации, спустимся в долину инвестиционных стратегий, переплывём реку инфляции и выйдем на широкое плато финансовой независимости. Попутно мы будем собирать трофеи — ценные знания, навыки и инсайты, которые останутся с вами на всю жизнь.

Итак, давайте откроем первую дверь. Она не заперта. Вам не нужны специальные ключи. Вам нужны только любопытство и смелость. Любопытство узнать, как устроен этот мир, и смелость изменить в нём своё место. Я пойду впереди с мачете, расчищая путь от самых густых зарослей терминов и страхов. Всё, что я прошу от вас — идти за мной и иногда смотреть по сторонам, чтобы не пропустить свой собственный путь к богатству. Ведь все тропы индивидуальны. Но стартуем мы все из одной точки — из точки «здесь и сейчас». И это замечательно. Потому что «сейчас» — это самое лучшее время для того, чтобы начать меняться. Вчера уже

прошло. Завтра может не наступить. Сегодня — единственный реальный день, который у нас есть. Пусть же этот день станет днём вашего финансового пробуждения.

Соберитесь. Наденьте рюкзак знаний. Проверьте компас целей. Пристегните ремни. Мы входим в Финансовые джунгли. И пусть они станут для вас не местом выживания, а местом процветания.

Глава 1. Очистка сознания:

Денежные вирусы

Представьте себе компьютер. Мощный, современный, с огромным жёстким диском и быстрым процессором. Вы купили его для сложных расчётов, для творчества, для управления своей жизнью. Но вот незадача: ещё до того, как вы включили его в первый раз, кто-то тайком установил на него старую, глючную операционную систему. Она постоянно выдаёт ошибки, зависает, замедляет работу, а иногда и вовсе выключает машину в самый неподходящий момент. Что вы сделаете? Скорее всего, вы переустановите систему. Вы не будете терпеть глюки, которые мешают вам работать. Вы не скажете: «Ну, раз уж так заведено, пусть висит». Вы возьмёте диск с новой чистой системой и начнёте с нуля.

С вашим финансовым сознанием происходит ровно та же самая история. С самого рождения, с первых лет жизни, с того момента, как вы начали понимать речь и смысл слов, в вашу голову загружалась программа о деньгах. Эту программу писали не вы. Её писали ваши родители, бабушки и дедушки, воспитатели в садике, учителя в школе, случайные знакомые во дворе и, конечно же, назойливый голос из телевизора, который вещал о том, что «все вокруг богатеют, а вы нет, потому что не покупаете наш чудо-йогурт». Самое

страшное в этой программе то, что она писалась без вашего ведома и согласия. Вы впитывали её, как губка впитывает воду, когда ваша психика была наиболее открыта и беззащитна. И теперь эта программа, которую я называю «денежными вирусами», управляет вашим поведением, даже если вы думаете, что принимаете самостоятельные решения.

Откуда берутся установки «деньги — зло» и «честным трудом не заработаешь»

Давайте совершим небольшой экскурс в детство, не в хронологическом смысле, а в смысловом. Покопаемся в том самом «бэкэнде» вашей психики. Я попрошу вас мысленно включить режим наблюдателя. Вспомните, как в вашей семье разговаривали о деньгах. Не о том, сколько они стоят, а о том, какой у них моральный статус. Слышали ли вы фразы: «Деньги — это грязь», «Большие деньги — большие проблемы», «Богатые люди все воры и жулики», «Мы люди простые, нам много не надо», «Лишние деньги только портят человека»? Если да, то вас уже заразили первым вирусом. Вирусом морального осуждения богатства.

Этот вирус очень коварен. Он маскируется под высокие моральные ценности. Он шепчет вам: «Ты же хороший человек, ты же не хочешь быть таким, как они. Ты же не хочешь быть жадным и чёрствым. Ты же хочешь оставаться духовным». И вы, бессознательно, начинаете избегать больших денег. Вы начинаете чувствовать дискомфорт, когда у вас появляется лишняя сумма. Подсознательно вы начинаете ис-

кать способ от неё избавиться — то ли потратить на ненужную вещь, то ли одолжить тому, кто точно не вернёт, то ли просто купить что-то, чтобы быстрее «очиститься» от этого «зла». Вы начинаете саботировать собственные возможности роста. Например, вы отказываетесь от более высокооплачиваемой работы, потому что там «атмосфера плохая», или не просите повышения зарплаты, потому что «начальник и сам знает, сколько я стою». Но на самом деле за этим стоит не что иное, как глубинный страх стать плохим человеком в собственных глазах, если у тебя будет много денег. Парадокс, но вы боитесь не бедности, а богатства.

Второй вирус — это «честным трудом не заработаешь». Это пессимистичный штамп, который передаётся из поколения в поколение как семейная реликвия. Он гласит: чтобы иметь деньги, нужно или родиться в семье олигарха, или пойти по кривой дорожке: обманывать, воровать, уметь «крутиться» и «идти по головам». А если ты честный, порядочный, добросовестный работник, то у тебя будет только скромная зарплата и вечный ремонт в хрущёвке. Этот вирус, в отличие от первого, ещё более ядовит, потому что он лишает вас мотивации к профессиональному росту. Зачем стараться, если всё равно не заработаешь? Зачем учиться новому, повышать квалификацию, брать на себя ответственность, если честность и трудолюбие, по мнению вашей «операционной системы», не являются инструментами богатства? Вы начинаете работать «спустя рукава», делаете ровно столько,

сколько требуется, чтобы не уволили, и удивляетесь, почему ваши доходы не растут. На самом деле история знает тысячи примеров честных, порядочных и при этом очень богатых людей. Более того, в долгосрочной перспективе честность — это самый надёжный актив. Репутация стоит больших денег. Но вирус застилает вам глаза и не даёт увидеть эту простую истину.

Третий вирус — это «надо жить бедно, потому что вокруг бедные». Это вирус «равняйся на соседа». Он проявляется, когда вы чувствуете неловкость от того, что у вас стало больше, чем у друзей или родственников. Вы боитесь, что они будут вам завидовать, что они перестанут вас понимать, что они отвернутся от вас. И вы начинаете подсознательно тормозить своё финансовое развитие. Вы перестаёте вкладывать в себя, перестаёте открывать новые горизонты, потому что не хотите выпадать из привычного социального круга. Вы начинаете транслировать бедность, чтобы быть «своим». Это очень тонкий и опасный вирус, который особенно распространён в странах с постсоветским прошлым, где коллективизм часто подменяет понятие «мы все вместе» понятием «все должны быть на одном уровне». Но жизнь — не соревнование в бедности. Ваше процветание не умаляет достоинства других людей. Оно может даже вдохновить их. Но вирус заставляет вас думать обратное.

Есть ещё один, четвёртый вирус, который я называю «священной жертвенностью». Его симптомы: «Я работаю как ло-

шадь, пашу на трёх работах, не вижу белого света, но денег всё равно нет. Значит, я молодец, я герой, я страдаю за идею». Этот вирус превращает бедность в добродетель. Он убеждает вас, что чем больше вы страдаете и терпите, тем вы лучше. Но вы не замечаете, что эта стратегия не приводит вас ни к чему, кроме выгорания и хронической усталости. Настоящий герой не тот, кто страдает, а тот, кто находит способ страдать меньше и жить лучше. Экономия на себе — это не добродетель, если вы делаете это из страха. Это просто привычка, которая отравляет вашу жизнь и лишает вас сил для настоящих свершений.

Но самый главный, самый корневой вирус, из которого произрастают все остальные, я называю «негативным программированием счёта». Вы смотрите на свой баланс в банке, и ваша внутренняя реакция — это не просто констатация цифры. Это эмоция. Чаще всего — разочарование, страх или злость. И каждый раз, когда вы открываете приложение и видите маленькую сумму, ваш мозг фиксирует эту эмоцию и делает вывод: «В мире мало денег, они утекают, с ними что-то не так». Вы программируете себя на дефицит. Вы начинаете искать подтверждение этому дефициту повсюду: в новостях о кризисе, в рассказах коллег о сокращениях, в слухах о росте цен. Вы формируете вокруг себя поле бедности. И оно срабатывает как самосбывающееся пророчество. Вы перестаёте замечать возможности, потому что ваши глаза настроены на поиск угроз. Вы перестаёте видеть изобилие, по-

тому что ваш мозг считает, что изобилие — это аномалия, ошибка системы.

Как перепрограммировать мозг на изобилие

Итак, у нас есть заражённый компьютер. Мы выявили вирусы. Теперь встаёт вопрос: как их удалить? Хорошая новость в том, что ваш мозг — это нейропластичная структура. Он способен перестраиваться, создавать новые нейронные связи и разрывать старые. Это не просто красивое слово из научных статей, это физическая реальность. Каждый раз, когда вы думаете о деньгах новым способом, ваш мозг буквально создаёт новые «дорожки» для нервных импульсов. Старые дорожки, по которым бегали вирусы, зарастают травой бездействия. Но для этого нужна регулярность. Вы не можете один раз сказать себе «я теперь богатый» и стать богатым. Вы должны начать с маленьких шагов по перенастройке восприятия.

Первый шаг — это деактивация эмоционального триггера, связанного со словом «деньги». Для этого я предлагаю упражнение «Смена лексикона». Начните сознательно избегать слов и выражений, которые несут негативную окраску. Вместо «Я не могу себе это позволить» говорите: «Я выбираю не тратить на это свои ресурсы сейчас». Чувствуете разницу? Первое — это позиция жертвы обстоятельств. Второе — это позиция хозяина ресурсов. Вместо «У меня нет денег» говорите: «Мои деньги сейчас находятся в других активах» или «Мой бюджет в этом месяце уже спланирован».

Вместо «Это слишком дорого» говорите: «Это требует большого объёма ресурсов, но возможно, если я коплю на это целенаправленно». Кажется, что это просто игра слов? Но нейробиологи доказали, что язык формирует реальность. Слова, которые мы произносим, меняют наше гормональное состояние. Когда вы говорите «нет», в кровь выбрасываются гормоны стресса. Когда вы говорите «выбираю не сейчас», вы остаётесь в ресурсном состоянии.

Второй шаг — это практика благодарности к деньгам. Это звучит немного мистически для прагматичного человека, но давайте посмотрим на это с практической стороны. Каждый вечер, перед сном, назовите три вещи, которые вы смогли купить или оплатить благодаря деньгам. Не «я купил хлеб, потому что без него умру», а с чувством: «я купил этот чудесный ароматный багет, он был свежим и хрустящим, я наслаждался им». Это переключает фокус внимания с дефицита (денег нет) на изобилие (деньги есть, и они приносят радость). Это как тренировка мышцы. Если вы будете делать это хотя бы месяц, ваше восприятие денег изменится кардинально. Вы перестанете воспринимать их как врага, который исчезает из кошелька, и начнёте воспринимать их как друга, который помогает вам получать удовольствие. А к другу у вас совсем другое отношение. Вы начинаете заботиться о нём, а он — о вас.

Третий шаг — работа с образами. Наш мозг оперирует картинками гораздо лучше, чем цифрами. Создайте в сво-

ём воображении яркий, детализированный образ вашего финансового будущего. Но не просто статичную фотографию, а живой фильм. Представьте, что вы просыпаетесь в доме вашей мечты. Какие лучи солнца падают на подушку? Какой запах доносится с кухни? Кто находится рядом с вами? Какие эмоции вы испытываете? А теперь представьте, что вы открываете приложение на телефоне и видите там сумму, которая в сто раз превышает ваш текущий доход. Что вы чувствуете? Спокойствие? Уверенность? Радость? Зафиксируйте это ощущение. Вдыхайте его. Пусть оно станет вашим якорем. Каждый раз, когда вирус начинает шептать вам о бедности, возвращайтесь к этому образу. Это ваша прививка. Со временем, если вы будете это делать регулярно, ваш мозг перестанет отличать воображаемое изобилие от реального и начнёт искать пути в реальной жизни, чтобы это изобилие создать. Это работает как навигатор: если вы поставили точку назначения, мозг автоматически начнёт прокладывать маршрут, даже если вы не будете активно думать об этом.

Четвёртый шаг — изменение среды обитания. Если вы хотите перестать болеть вирусами, перестаньте находиться рядом с их носителями. Я не призываю вас разрывать отношения с близкими людьми. Но я призываю вас сознательно ограничить время, которое вы проводите в компаниях, где принято ныть о бедности, обсуждать «всех этих проклятых олигархов» и жаловаться на жизнь. Вы — это среднее арифметическое пяти людей, с которыми вы общаетесь ча-

ще всего. Если эти пять людей считают, что честным трудом не заработать, вы тоже будете так считать, как бы вы ни сопротивлялись. Начните искать единомышленников. Не тех, кто говорит о высоких идеях, а тех, кто реально создаёт что-то, зарабатывает, инвестирует, развивается. Общайтесь с ними хотя бы виртуально, в рамках книг, блогов, подкастов. Пусть ваше информационное поле будет заполнено историями успеха, а не историями краха. Это не значит, что нужно прятаться от реальности. Это значит, что нужно выстроить вокруг себя защитный барьер, который будет пропускать полезную информацию и задерживать ядовитую.

Пятый, самый важный шаг — начать действовать, несмотря на страх. Перепрограммирование мозга происходит не в момент размышлений, а в момент, когда вы делаете что-то, что раньше не делали. Если вы привыкли тратить всю зарплату до копейки, попробуйте в этот месяц отложить хотя бы пять процентов. Не потому что умные книги советуют, а потому что это действие показывает вашему мозгу: «Мы не согласны со старым сценарием, мы создаём новый». И мозг, видя вашу настойчивость, начнёт перестраиваться под новые условия. Он перестанет считать откладывание денег «угрозой выживанию», потому что вы выжили, отложив деньги. Он запомнит этот опыт. А на следующий месяц отложит уже десять процентов. И так, шаг за шагом, вы перезапустите вашу финансовую операционную систему.

Терапия деньгами: как перестать бояться больших

сумм

Давайте теперь поговорим о самом интимном страхе — о страхе больших денег. Многие люди, даже начав зарабатывать больше, бессознательно стараются «слить» лишнее. Они покупают ненужные дорогие вещи, берут кредиты, которые можно было бы не брать, или просто начинают жить на широкую ногу, не оставляя себе никаких накоплений, потому что подсознательно считают, что большая сумма на счету — это бомба замедленного действия.

Откуда этот страх? Корни его уходят в нашу биологию. Наш организм настроен на гомеостаз — на поддержание постоянства внутренней среды. Резкое увеличение ресурсов для организма — это стресс. Это выход из равновесия. Это требует адаптации. И организм часто выбирает самый простой путь: вернуть всё «на круги своя». Это называется «эффект Даннинга-Крюгера» в финансовом варианте: когда человек не знает, как управлять большими деньгами, он предпочитает от них избавиться, чтобы избежать ответственности. Но это не биологический фатум. Это привычка, которую можно и нужно менять.

Первый способ — дробление. Если большая сумма вызывает у вас панику, не смотрите на неё как на одну огромную цифру. Разделите её. «Это деньги на квартиру. Это деньги на образование. Это деньги на подушку безопасности. Это деньги на инвестиции». Когда вы разделяете, мозг перестаёт воспринимать их как нечто угрожающее. Он видит конкрет-

ные задачи, которые он способен решить. Это как съесть слона по кусочкам. Сразу съесть слона невозможно, это вызовет отвращение и тошноту. Но по кусочку, по шагу — вполне реально. У каждой крупной суммы должно быть лицо. Она должна принадлежать какой-то вашей цели. Безликая сумма — это страх. Олицетворённая сумма — это спокойствие.

Второй способ — «привыкание через касание». Это упражнение называется «Пять шагов к миллиону». Если вы никогда не держали в руках крупную сумму, вам нужно начать с малого. Возьмите сто рублей. Потрогайте их. Подумайте о том, что вы можете на них купить. Потом возьмите тысячу. Потом десять тысяч. И так далее, если есть физическая возможность. Это не магия, это сенсорная терапия. Крупные купюры имеют свой вес, свою фактуру. Когда вы прикасаетесь к ним и сохраняете спокойное дыхание, вы посылаете сигнал в мозг: «Это безопасно, я могу с этим справиться». Если у вас нет физической возможности потрогать крупную сумму, визуализируйте. Представьте, как вы пересчитываете пачку денег, как она лежит у вас в руках. Делайте это медленно, со вкусом, без спешки.

Третий способ — новая идентичность. Перестаньте ассоциировать себя с бедным человеком. Это сложно. Это требует времени. Но начать можно с простого. Ответьте себе на вопрос: «Если бы у меня было достаточно денег, чтобы никогда не работать на нелюбимой работе, кем бы я стал?». В этом вопросе спрятана ваша истинная идентичность. И ко-

гда вы поймёте, кем вы хотите быть, начинайте вести себя как этот человек уже сейчас. Даже если у вас нет денег. Как бы одевался этот человек? Как бы он разговаривал? Как бы он относился к своему времени? Как бы он распоряжался вещами? Начните проигрывать эту роль. Это не притворство. Это дресс-код вашей новой жизни. Мозг не видит разницы между «игрой» и «реальностью», если вы играете достаточно убедительно. Он начнёт привыкать к новому статусу, и тогда, когда реальные деньги придут, он не будет испытывать шока. Он скажет: «А, наконец-то, мы этого и ждали».

Четвёртый способ — это перепросмотр детства. Если вы выросли в атмосфере бедности или нестабильности, ваш страх больших денег может быть связан с подсознательным запретом «не выделяться». Сядьте, закройте глаза и представьте своих родителей, бабушек, дедушек, когда они говорили о деньгах. Какие чувства у вас возникают? Скажите им мысленно: «Я уважаю ваш опыт, я понимаю, почему вы боялись. Но я живу в другое время. У меня другие возможности. Я разрешаю себе иметь больше. Я не предаю вас, я просто иду дальше». Это может показаться эзотерическим, но психотерапевты подтверждают: внутренние диалоги с прошлым освобождают огромное количество психической энергии, которая раньше уходила на подавление вины за то, что ты хочешь большего.

Пятый и самый сильный способ — это благотворительность. Да, как ни парадоксально, чтобы перестать бояться

больших сумм, нужно начать их отдавать. Не всю сумму, не в ущерб себе, а регулярно, по чуть-чуть, тем, кто нуждается. Когда вы делаете это сознательно, вы ломаете схему вируса «деньги — зло». Вы показываете себе, что деньги могут быть добром. Что они могут нести свет и помощь. И тогда ваш мозг перестаёт ассоциировать крупную сумму с опасностью. Он начинает ассоциировать её с возможностью делать добро. А это самый мощный антидот от страха. Вы перестаёте быть рабом денег, вы становитесь их хозяином. Вы решаете, куда они пойдут, а не они решают, что вам делать. Почувствуйте эту разницу: раньше вы боялись, что большие деньги «испортят» вас; теперь вы знаете, что большие деньги позволят вам помогать большему числу людей. Это полностью переворачивает финансовое сознание.

И помните, что перепрограммирование происходит не за один день. Это процесс. Это как смена диеты: вы не станете здоровым, съев один салат, но если вы будете есть здоровую пищу каждый день, ваше тело изменится. Так же и с финансовым мышлением. Дайте себе время. Ошибайтесь, срывайтесь, возвращайтесь снова. Важно не падать, а умение подниматься. И если вы будете последовательны, однажды вы с удивлением обнаружите, что те установки, которые казались незыблемыми столпами вашего мировоззрения, исчезли. Они просто испарились, потому что вы перестали их подпитывать своим вниманием. Вы перестали их бояться. А страх — это главное топливо для вируса. Без страха вирус

умирает. Остаётся только чистое, ясное, сильное восприятие денег как инструмента, как энергии, как ресурса для строительства вашей лучшей жизни.

Глава 2. Ваш финансовый компас (Цели)

Мы вычистили вирусы. Мы почистили операционную систему. Мы сняли оковы страха и вины. Теперь компьютер работает быстро и стабильно. Но встаёт следующий вопрос: а что, собственно, нам запускать на этом компьютере? Какую программу? Куда мы вообще направляемся? В джунглях финансов, где нет указателей и дорожных знаков, двигаться без цели — это верный способ заблудиться, ходить кругами и в итоге обессиленно упасть под ближайшее дерево. Поэтому нам с вами нужен компас. Не просто карта, а именно компас, который всегда указывает на одну точку — нашу личную цель.

Большинство людей, которых я встречал за свою жизнь, имеют смутное, размытое представление о том, что они хотят от денег. На вопрос «Какова ваша финансовая цель?» они отвечают что-то вроде: «Ну, хочу иметь много денег, чтобы ни в чём себе не отказывать». Это всё равно что сказать капитану корабля: «Плыви туда, где тепло». Это не маршрут. Это желание. И оно никогда не становится реальностью, потому что за ним нет структуры. Наша задача — превратить это туманное желание в конкретную цель, которую можно потрогать руками и измерить линейкой. А для

этого существует инструмент, который я настоятельно рекомендую взять на вооружение. Называется он «умные цели». Не буду вас грузить академическим термином, хотя он красивый и точный. Мы назовём это просто: цели, которые работают.

SMART-цели для денег: как превратить «хочу много денег» в «купить квартиру за 5 лет»

Чтобы цель заработала, она должна соответствовать пяти критериям. Запомнить их легко, как пять пальцев на руке. Первый — конкретность. Цель должна отвечать на вопрос «что именно?». Не «недвижимость», а «двухкомнатная квартира в таком-то районе, с такой-то планировкой, площадью не менее шестидесяти квадратных метров». Чем более детально вы опишете свою цель, тем реальнее она становится. Ваш мозг, как мощный процессор, начнёт искать пути к этой конкретной картинке. Второй — измеримость. Вы должны знать, когда вы достигнете цели. Как вы поймёте, что вы уже там? По цифрам. «Накопить пять миллионов рублей на первоначальный взнос» — это измеримая цель. «Стать богатым» — неизмеримая. Богатство — это абстракция, она всегда ускользает. Пять миллионов — это конкретная планка. Третий — достижимость. Цель должна быть амбициозной, но реальной. Если вы зарабатываете сорок тысяч рублей в месяц и ставите цель накопить на квартиру в центре за год — это не цель, это самоистязание. Вы сами себе не верите, и ваш саботаж будет неизбежен. Цель должна немного «тя-

нуть» вас вверх, но не разрывать вам спину. Четвёртый — значимость. Цель должна быть вашей. Не маминой, не папиной, не навязанной рекламой или соседом. Она должна отзываться в вашем сердце. Если вы копите на дачу, потому что «так принято», а сами ненавидите копать в земле, ваше подсознание будет торпедировать эту цель. Пятый — ограниченность во времени. Цель без срока — это мечта, которая превращается в пыль. «Куплю квартиру за пять лет» — это вызов. «Когда-нибудь куплю квартиру» — это так и останется «когда-нибудь».

Теперь давайте применим эту логику к типичному желанию «хочу много денег». Сначала мы задаём вопрос: «Зачем мне деньги?». Ответ: «Чтобы купить квартиру». Хорошо, это уже лучше. Теперь уточняем: какую именно квартиру? Мы уже говорили — двухкомнатную, шестьдесят метров, в спальном районе, с хорошей транспортной доступностью. Теперь измеряем: сколько она стоит? Допустим, десять миллионов рублей. Из них пять миллионов — первоначальный взнос, остальное — ипотека. Теперь проверяем достижимость: если мы откладываем по пятьдесят тысяч рублей в месяц, то через сколько мы накопим пять миллионов? Это восемь лет и четыре месяца. Но мы хотим за пять лет. Значит, нам нужно либо больше откладывать, либо увеличить доход. Это заставляет нас искать новые пути. Значимость: почему именно эта квартира? Потому что я хочу, чтобы у моего ребёнка была своя комната, и я хочу иметь отдельный

кабинет для работы. Это ценно для меня лично. Срок: пять лет. Всё, цель готова. Она звучит как «накопить пять миллионов рублей на первоначальный взнос для двухкомнатной квартиры в спальном районе к 2031 году». Слышите разницу? Это уже не вялое желание, это объявление войны собственной лени.

Разделение целей на краткосрочные (выживание), среднесрочные (комфорт) и долгосрочные (свобода)

Когда мы научились формулировать цели, возникает другая проблема: мы хотим всё и сразу. Человеческий мозг устроен так, что он не очень хорошо работает с далёким горизонтом. Нам нужны быстрые победы, чтобы поддерживать дофаминовую подпитку. Если мы будем копить на квартиру пять лет и не будем получать никаких промежуточных удовольствий, мы сорвёмся на втором месяце. Поэтому наша система целей должна быть многослойной. Как в хорошей компьютерной игре: есть главный босс (финансовая свобода), есть боссы уровней (среднесрочные цели) и есть ежедневные задания (краткосрочные цели), которые дают вам энергию и ресурсы для продолжения.

Начнём с самого низа — с краткосрочных целей. Это цели на месяц, на квартал, максимум на полгода. Их главная функция — обеспечить вам психологический комфорт и стабильность «здесь и сейчас». Это не про мечты, это про выживание и базовое удовольствие. Краткосрочная цель может звучать так: «К концу этого месяца я хочу иметь триста

тысяч рублей на отдельном счёте, чтобы чувствовать себя спокойно». Или: «Я хочу купить себе новый смартфон через три месяца, и я откладываю на него по десять тысяч рублей в месяц». Или: «Я хочу сходить в хороший ресторан в эти выходные, но не «съедая» при этом свой бюджет, а заранее запланировав эти расходы». Краткосрочные цели — это ваша радость жизни. Они не дают вам превратиться в занудного аскета, который тащит каждую копейку в свою нору. Если вы не будете их ставить, вы быстро возненавидите весь процесс финансового планирования. Потому что человек не может жить только будущим. Нам нужно настоящее. Поэтому выделяйте маленькие суммы на маленькие удовольствия, планируйте их заранее и получайте от них наслаждение без капли вины. Это топливо для вашего движения вперёд.

Среднесрочные цели — это горизонт от года до пяти лет. Это зона комфорта. Это те самые вещи, которые превращают вашу жизнь из «выживания» в «проживание». Это ремонт в квартире, покупка автомобиля, обучение детей, смена профессии, открытие собственного небольшого дела. Эти цели требуют уже более серьёзной дисциплины. Вы не можете накопить на машину за месяц, если вы не миллионер. Это требует от вас системного подхода. Здесь вы подключаете инструменты накопления: депозиты, облигации, накопительные счета. Здесь вы уже считаете инфляцию и не кладёте деньги под подушку. Среднесрочные цели — это ваше поле битвы с самим собой. На этом горизонте происходит провер-

ка вашей финансовой воли. Если вы выдерживаете этот этап, если вы не срываетесь и не тратите накопленное на ерунду, значит, вы готовы к следующему уровню.

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.