



RemVoVo

*Деньги не любят  
нэтиков*

RemVoVo

**Деньги не любят нытиков**

«Автор»

2026

## RemVoVo

Деньги не любят нытиков / RemVoVo — «Автор», 2026

12 жёстких шагов к финансовой свободе  
Нытьё не приносит денег. Жалобы не пополняют счёт. Оправдания не платят по счетам. Эта книга для тех, кто устал жаловаться и готов действовать. Автор прошёл путь от полного нуля до финансовой свободы — без связей, без наследства, без чудес. Только система. Только дисциплина. Только реальные шаги. 12 глав — 12 шагов, которые изменят твою жизнь:  
Финансовый аудит: честный разговор с собой  
Страхи и блоки: почему ты тормозишь  
Денежный поток: как перекрыть дыры  
Цена твоего времени: как зарабатывать больше  
Инвестиции без иллюзий  
Ты либо управляешь своими деньгами, либо они управляют тобой. Третьего не дано. «Я — автор своей жизни. Я создаю своё будущее каждым решением, каждой мыслью, каждым действием.»  
Открой книгу. Сделай первый шаг. Деньги не любят нытиков — они любят тех, кто действует.

© RemVoVo, 2026

© Автор, 2026

# Содержание

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| Пролог. Как я перестал ждать чуда и начал действовать         | 5  |
| Глава 1. Финансовый аудит: где я сейчас                       | 9  |
| Глава 2. Страхи и блоки: почему ты тормозишь, хотя всё знаешь | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                             | 20 |

# RemVoVo

## Деньги не любят нытиков

### Пролог. Как я перестал ждать чуда и начал действовать

*Человек, который никогда не ошибался, никогда не пробовал ничего нового. Эта книга — результат моих ошибок. Их было много. Некоторые из них обошлись мне в сотни тысяч рублей. Другие — в годы жизни. Третьи — в отношения с близкими. Но каждая ошибка привела меня к одному простому выводу: деньги — это не удача, не судьба и не подарок небес. Это система. И я эту систему создал, разобрал по винтикам и собрал заново. А теперь делюсь с тобой.*

Я не рождался с серебряной ложкой во рту. Я не учился в престижных бизнес-школах. Мой отец был сторожом, мать — маляром. Мы жили скромно, но не бедно. Денег хватало на еду и одежду. В моей семье не говорили о деньгах, потому что говорить о деньгах считалось неприличным, почти стыдным.

Но при этом я впитывал фразы, которые до сих пор звучат в головах миллионов россиян: «Деньги не заработаешь честным трудом», «Богатые — воры», «Нам не светит быть богатыми, у нас не та фамилия», «Бери, что дают, и не высовывайся», «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». Я слышал это в детстве, потом в юности, потом повторял сам себе во взрослой жизни. И с удивлением обнаруживал, что каждый раз, когда у меня заводились лишние деньги, они исчезали быстрее, чем я успевал их сосчитать.

Я не знал, что мой мозг запрограммирован на нищету. Что каждое моё финансовое решение, даже самое маленькое, проходило через фильтр «ты недостойн», «это опасно», «у тебя не получится». Я был как персонаж, который бежит по кругу: зарабатываю немного — трачу до нуля — беру кредит — отдаю с трудом — снова зарабатываю. И так годы. И мне казалось, что это и есть нормальная жизнь.

Точка невозврата

Момент, когда я понял, что так больше нельзя, случился в обычный вечер вторника. Я открыл мобильный банк, чтобы оплатить коммуналку, и увидел, что на карте минус 55 тысяч. Кредитный лимит был исчерпан. Завтра зарплата, но она вся уйдёт на погашение задолженности, и я снова буду в нуле. Мне было 28 лет. Я работал на хорошей должности в крупной компании. У меня было высшее образование. Я не пил, не курил, не играл. И я был банкротом.

Я сидел на кухне, смотрел на пустую кружку и чувствовал, как внутри поднимается что-то тёмное. Не злость даже — отчаяние. Я ведь так старался. Я работал по 10 часов. Я брал проекты, которые никто не хотел брать. Я не жаловался, не просил повышения, потому что боялся, что меня уволят. Я думал, что усердие и хорошее отношение начальства когда-нибудь оценят. Не оценили. Вместо премии я получил выговор за мелкую ошибку. А зарплату не повышали уже два года.

Тогда я впервые взял в руки книгу по саморазвитию — не из интереса, а из отчаяния. Мне нужно было понять, что я делаю не так. И я нашёл ответы. Или мне так казалось.

Моя личная война с советами

Я читал умные книги, смотрел мотивационные видео, ходил на вебинары. Мне говорили: «Визуализируй свою мечту», «Повторяй аффирмации», «Будь благодарен за то, что у тебя есть», «Меняй мышление». Я повторял аффирмации перед зеркалом. Я вешал карту желаний на стену. Я писал списки своих целей. Но деньги не появлялись. Более того — я стал ещё

больше тревожиться, потому что ни одна из этих «волшебных» техник не работала. И они отнимали деньги которых и так было мало.

И тогда я разозлился. Я разозлился на этих гуру, которые продают воздух и это факт. Все их истории успеха на деле оказываются пшиком. Я разозлился на себя за то, что я такой наивный и глупый. И я решил: хватит. Либо я разберусь с этой темой по-настоящему, либо я перестану мучить себя и смирюсь с ролью бедного родственника. Но я не мог смириться. Внутри меня горел огонь, который говорил: «Ты можешь больше. Ты должен попробовать ещё раз, но уже по-настоящему».

Я уволился с работы. Звучит безумно, правда? Вместо того чтобы искать новую работу, я уволился и решил разобраться в себе и в деньгах. Я взял в долг у родни, чтобы прожить полгода без дохода. Это было рискованно, даже глупо. Но я понимал, что если я не остановлюсь и не проанализирую свою жизнь, я буду бегать по этому кругу до пенсии. А пенсия в нашей стране — это тоже выживание, а не жизнь. И не факт что будет вообще.

Шесть месяцев тишины

Я не ездил на Бали и не медитировал в ашрамах. Я сидел в своей квартире, читал экономические учебники, психологические исследования, биографии успешных людей, разбирал свои финансовые отчёты за 5 лет. Я считал каждую копейку, которую я потратил, каждую заработанную тысячу. Я искал закономерности. И я нашёл их.

Первое открытие: я тратил больше, чем мог себе позволить, в моменты эмоционального спада. Ссора с девушкой — заказ пиццы и такси. Усталость на работе — вечерняя доставка и подписка на новый сервис. Страх перед сложным проектом — поход в магазин за «утешительной» покупкой сладостей. Я использовал деньги как лекарство от тревоги. И это лекарство работало ровно 15 минут, а потом тревога возвращалась, а деньги уходили.

Второе открытие: я не умел просить. Я не просил повышения, потому что боялся, что меня сочтут наглым. Я не просил помощи, потому что боялся показаться слабым. Я не просил скидку, потому что мне было неудобно. Моя «скромность» обходилась мне в сотни тысяч рублей каждый год.

Третье открытие: я не видел своих возможностей. Я закикливался на одной работе, на одном виде дохода, на одном способе заработка. Я не искал альтернатив. А они были везде: фриланс, подработки, мелкий бизнес, инвестиции. Я просто не смотрел по сторонам.

Четвёртое открытие: я боялся денег. Я боялся, что если у меня будет много денег, я стану «плохим человеком», что меня будут использовать, что я не справлюсь с управлением. Я бессознательно саботировал любой шанс разбогатеть.

Как я собирал себя заново

Я не стал читать ещё больше книг. Я начал действовать. Я устроился на новую работу, но сразу договорился о системе премирования за результат. Я начал брать мелкие заказы на фрилансе по вечерам. Первый месяц я заработал 3000 рублей сверх. Второй — 7000. Через полгода мой доход вырос в 2,5 раза. Я закрыл кредиты и начал откладывать.

Но самое главное — я перестал врать себе. Я признался, что я не «жертва обстоятельств», я сам выбирал оставаться в бедности. Я выбирал бояться, выбирал сомневаться, выбирал не действовать. И как только я это осознал — всё изменилось. Я перестал ждать идеального момента. Я перестал ждать, что кто-то придёт и спасёт меня. Я стал действовать.

Я придумал свою систему. Она не была идеальной с первого раза. Я ошибался, терял деньги, возвращался к старым привычкам, срывался. Но я продолжал. Через два года я уже имел финансовую подушку в 6 месяцев. Через три года — стабильный инвестиционный портфель. Через пять лет — пассивный доход, который покрывал базовые расходы. Я стал свободнее. Я мог выбирать проекты по душе, а не по зарплате. Я мог помогать родным, не отрывая от себя. Я мог отдыхать, не считая дни до зарплаты.

Я не стал олигархом. Я не купил яхту. Но я перестал бояться денег. Я перестал ненавидеть утро понедельника. Я перестал считать себя неудачником. И это — самое дорогое, что я приобрёл.

Почему я написал эту книгу

Когда я начал рассказывать свою историю друзьям и коллегам, я увидел в их глазах тот самый страх, который у меня был раньше. Я услышал те же фразы: «Да у тебя просто везение», «Тебе легко, у тебя связи», «В России это невозможно». И я понял, что это не так. У меня не было никаких связей. Я не был богатым наследником. Я просто перестал мешать самому себе. И я решил, что должен поделиться этим опытом с теми, кто сейчас там же, где был я — на кухне, с пустой кружкой и минусом на банковской карте.

Я не претендую на истину в последней инстанции. Я не гуру и не финансовый магнат. Я обычный человек, который ошибался, учился и исправлял свои ошибки. В этой книге нет сложных экономических теорий и инструкций по торговле на бирже. Это практическое руководство для обычных людей, которые хотят перестать жить от зарплаты до зарплаты, перестать бояться денег и начать управлять своей жизнью.

Я вдохновлялся работами Джен Синсеро и Михаила Лабковского, но я не копирую их. Я взял их главную идею — что изменения начинаются с головы и с действия — и применил её к финансам в российских реалиях. У нас свой менталитет, свои налоги, свои банки, свой рынок труда. То, что работает в Америке или Европе, здесь часто проваливается. Я адаптировал лучшие практики под нашу жизнь. Нельзя просто говорить что их методы работают у нас, это не правда. Даже книги написанные как бы для нашей аудитории потеряли актуальность и застряли до известных событий в 2022 году.

Что ты найдёшь в этой книге

Это не книга для чтения. Это книга для работы. Каждая глава — это модуль, который содержит теорию, упражнения, аффирмации и практические задания. Ты не можешь просто пролистать её и сказать «я понял». Понимание приходит только через действие. Я даю тебе инструменты, но ты должен взять их в руки. И перечитывать её постоянно. Да это тяжело, да это трата времени. Но запомни главное в жизни легко достаётся то что быстро уходит или не цениться. Простой пример если ты найдёт миллион на улице или заработаешь сам ты к этим деньгам будешь иначе относиться. В первом случае когда найдёшь спустишь их на развлечения, во втором же заработанные ты начнёшь тратить с умом.

Я постарался написать её простым и жёстким языком. Без воды. Без сантиментов. Без пустых обещаний «стать миллионером за 30 дней». Я уважаю твой интеллект и твоё время. Поэтому каждая глава — это шаг, который ты должен пройти. Не пропускай упражнения, не откладывай их на потом. Потом не наступит.

Ты узнаешь:

Как провести финансовый аудит и увидеть реальную картину.

Как избавиться от блоков и страхов, которые мешают тебе зарабатывать.

Как организовать свои финансы в систему, которая работает без твоего контроля.

Как увеличить свой доход, не сгорая на работе.

Как превратить накопления в капитал, который работает на тебя.

Как выстраивать здоровые отношения с деньгами и с близкими.

Как проходить кризисы и падения без потери достоинства.

И главное — как составить план на десятилетие, который приведёт тебя к свободе.

Это не магия. Это дисциплина. Это осознанность. Это уважение к себе.

Но знай и не обольщайся в этой стране в любой момент все может измениться, поэтому держи хоть минимальную сумму в иностранной валюте и имей план эвакуации.

Кому стоит читать эту книгу, а кому — нет

Эта книга для тех, кто устал ждать чуда. Для тех, кто готов взять ответственность за свою жизнь. Для тех, кто согласен делать, даже когда страшно. Для тех, кто не ищет оправданий, а ищет решения.

Эта книга не для тех, кто хочет обогатиться за одну ночь. Её не стоит читать тем, кто ждёт волшебной таблетки. Её не стоит читать тем, кто ищет, на кого можно переложить ответственность. Если ты хочешь, чтобы тебя пожалели, — закрой эту книгу. Если ты хочешь изменить свою жизнь — читай до конца и делай.

Моё обещание тебе

Я обещаю, что если ты выполнишь хотя бы 70% упражнений из этой книги, через год ты будешь жить иначе. Твои доходы вырастут, твои страхи уменьшатся, твои привычки станут системой. Ты перестанешь бояться смотреть на свой банковский счёт. Ты перестанешь стыдиться своих желаний. Ты начнёшь чувствовать себя хозяином своей жизни, а не её жертвой.

Я не гарантирую тебе миллион. Я не гарантирую лёгкой жизни. Но я гарантирую, что ты станешь другим. Более сильным, более спокойным, более свободным. А деньги придут как следствие.

Последнее перед тем, как перевернуть страницу

Ты взял эту книгу, потому что внутри тебя уже есть злость на свою текущую жизнь. Злость — это топливо. Не гаси её. Направь её в русло действий. Злость на то, что ты слишком долго терпел. Злость на то, что ты позволял обстоятельствам управлять тобой. Злость на то, что ты соглашался на меньшее, чем заслуживаешь. Эта злость — твой лучший друг. Пока она с тобой, ты будешь двигаться.

Я прошёл этот путь. Я знаю, как трудно сделать первый шаг. Как трудно начать считать свои расходы, как трудно попросить повышение, как трудно вложить свои деньги, когда боишься потерять. Я знаю все эти чувства. И я говорю тебе: они не убьют тебя. Ты пройдёшь через них. И станешь сильнее.

Готов? Тогда перелистывай страницу. Глава 1 ждёт. Но помни: отныне ты не читатель. Ты практик. Ты строитель своей судьбы. И сегодня ты закладываешь первый кирпич.

*Твой автор RemVoVo .*

## Глава 1. Финансовый аудит: где я сейчас

*Честный разговор с самим собой — первый шаг к любым переменам. Без него все аффирмации — просто красивый шум.*

Знаешь, с чего начинается любая стройка? Не с закупки материалов и даже не с проекта. С геодезии. Сначала приходит мужик с теодолитом, смотрит на участок, отмечает перепады высот, болотистые места, камни под землёй. Потом он рисует карту, где всё нанесено честно — и холмы, и ямы. И только после этого архитектор берётся за чертёж.

Твои финансы — это такой же участок. И если ты сейчас не знаешь, где у тебя болото, а где твёрдая почва, ты будешь строить дом прямо на трясине. Он рухнет, даже если ты возьмёшь лучших прорабов и самое дорогое стекло.

Я не буду тебя жалеть. Не буду говорить «ой, бедненький, у тебя денег нет, давай обнимемся». Нет. Мы здесь собрались для дела. И первое дело, самое трудное и самое важное, — посмотреть правде в глаза. Прямо сейчас, не отворачиваясь. Возьми зеркало и посмотри на себя, что ты видишь. Жалко зрелище. Но мы это исправим. Знай что все богатые люди много раз становились банкротами, так что все можно исправить, даже то что ты видишь в зеркале (на крайний случай есть пластические хирурги).

Я знаю, что ты думаешь. «Я примерно представляю, сколько зарабатываю и трачу. Зачем мне эта бумажная волокита?» А затем, что «примерно» — это иллюзия, за которой прячется твой внутренний ребёнок, внутренний принц на троне из иллюзий о розовых пони и молочных берегах, который боится увидеть реальные цифры. Потому что если увидишь — придётся что-то менять. А менять страшно. Менять даже не то как ты тратишь, а то кем ты являешься для себя. Ведь как же трудно отказаться от так нужной тебе ослиной мочи которую называют "пивом" с фитоэстрогенами. (**Фитоэстрогены** — это растительные соединения, которые по строению похожи на женский половой гормон эстроген и могут влиять на организм схожим образом, хотя и слабее). Или от еды в ресторанах быстрого питания с непонятным содержанием.

Но ты ведь не для того взял эту книгу, чтобы продолжать жить по-старому? Ты взял её, потому что внутри уже есть злость. Злость на то, что денег вечно не хватает, что в конце месяца ты смотришь на пустой кошелек и не понимаешь, куда ушло. Или, ещё хуже, — деньги есть, но ты всё равно чувствуешь себя нищим, потому что их никогда «недостаточно».

Эта глава — как поход к финансовому стоматологу. Будет неприятно, когда он начнёт ковырять в больном зубе, но это единственный способ вылечить его. Никаких обезболивающих. Только ты, твои цифры и твоя честность. Может заболеть голова или ты захочешь порвать эту книгу потому что будет больно признаться себе что всю жизнь был не прав. Ты и только ты виноват в своих неудачах, ты сам все сделал, ты сам. **ТЫ САМ!!!** Только когда перестанешь обвинять всех в своих неудачах можешь читать дальше.

Мы сделаем пять шагов. Все они практические. После каждого — конкретное задание, которое нужно выполнить прямо сейчас, а не «потом, на досуге». Потом не наступит. Потом — это просто способ отложить неизбежное.

Шаг первый. Доход: всё, что приходит к тебе в карман

Возьми лист бумаги (да, настоящий, не телефон) или открой новый документ на ПК. И напиши сверху: «Мои доходы».

Теперь вспомни всё. Абсолютно всё, что ты получил за последние три месяца. Не только зарплату на основной работе. Не только «белую» часть, если у тебя серая схема. А всё, что попало в твой кошелек или на карту.

Зарплата (вся, включая премии, надбавки, тринадцатую зарплату, если она была).

Подработки, фриланс, шашки по выходным.

Деньги от родителей, если они тебе помогают (да, это тоже доход, даже если тебе стыдно в этом признаться).

Кэшбэк, бонусы, проценты по вкладам — любые начисления.

Подарки деньгами на день рождения, Новый год.

Возврат налогов, вычеты, субсидии.

Доход от сдачи квартиры, гаража, вещей на площадках по продаже

Прибыль от инвестиций, дивиденды, даже если это копейки.

Мелочь на улице что подобрал. Это важно что бы понять, сколько всего в мире просто валяется и это можно взять почти без усилий.

Всё, что ты заработал «в конверте» или через самозанятость.

Пиши смело. Нельзя приукрашивать. Если ты получил за три месяца ровно 120 000 рублей — пиши 120 000, а не «ну примерно 150, потому что я мог бы заработать больше». Нет. Только реальные цифры. Не надо обманывать себя, это первый шаг к разрушению. И выплони жвачку если ты ее жуешь. Она убивает твой мозг, ты же хищник от природы а не травоядное и не должен постоянно жевать.

Теперь раздели эту сумму на три. Получишь среднемесячный доход. Запиши его крупно. Это твой отправной пункт.

А теперь вопрос, который я задаю себе каждый день, глядя в зеркало: *«Это те деньги, которые ты хочешь зарабатывать через год?»*. И я всегда после этих слов плюю в зеркало. Это важно, это закрепление того что мне мало. Негативные энергии надо выплескивать. Нельзя их копить лучше сразу выплеснуть, зеркало всегда потом можно протереть, а нервные клетки уже так легко не восстановить.

Если ответ «нет» — отлично. Значит, есть куда расти. Если «да» — ты либо врешь себе, либо тебе просто повезло, и ты не прочитал эту книгу случайно. Значит ты читаешь ее не первый раз и последовал моему совету. Дай я обниму тебя и пожму руку. Ты на правильном пути читай дальше и вспоминай то что уже прошел. Ведь в жизни самый важный урок это повторение того что уже знаешь, но многие об этом забывают.

Задание №1.

Заполни таблицу доходов за последние три месяца по месяцам. Напиши итоги. Повесь этот лист на видное место (холодильник, доска, обои на телефоне). Это твой нулевой километр.

Шаг второй. Расходы: куда утекает твоя жизнь

Теперь самое интересное. То, от чего хочется закрыть глаза. Расходы.

Мы привыкли делить траты на «необходимые» и «ерунду». Но это обман. На самом деле расходы делятся на те, которые ты можешь контролировать, и те, которые контролируют тебя.

Напиши новый заголовок: «Мои расходы за три месяца».

И опять — всё до копейки. Прямо сейчас открой мобильный банк, посмотри историю операций. Если ты платишь наличными — придётся вспоминать или вести дневник хотя бы неделю (но лучше взять три месяца, если у тебя есть хоть какая-то статистика).

Категории:

Жильё и коммуналка. — аренда, ипотека, квартплата, свет, вода, газ, интернет, сотовая связь. (обязательные платежи от них пока не избавиться, но это пока)

Еда. — супермаркеты, кафе, рестораны, доставка, кофе с собой, бизнес-ланчи. Всё, что ты проглотил. (от этого нужно избавляться и перераспределять. Запомни только здоровая еда имеет смысл)

Транспорт. — бензин, проездные, такси, каршеринг, билеты на поезда и самолёты.

Одежда и обувь. — обновки, сезонные распродажи, спонтанные покупки на маркетплейсах. ( нужно отказываться по максимуму)

Здоровье. — аптека, стоматолог, терапевт, спортзал, витамины, массаж.

Красота и уход. — парикмахер, маникюр, косметика, кремы, салонные процедуры.

Образование. — курсы, книги, тренинги, вебинары, подписки на обучающие платформы. (можно пересмотреть или найти бесплатные аналоги)

Развлечения и отдых. — кино, театры, игры, подписки (кинотеатры, музыка, стриминг), поездки, праздники. (срочно отказаться)

Долги и кредиты. — платежи по кредиткам, займам, рассрочкам, проценты.

Налоги и сборы. — если ты самозанятый или ИП.

Родители, дети, помощь близким. — подарки, переводы, содержание.

Непредвиденные траты. — штрафы, сломавшийся телефон, лечение зубов (внезапно), мелкий ремонт.

Теперь подсчитай, сколько ты потратил за каждый месяц. Сравни с доходом. Разница — это твой «свободный остаток», который либо ушёл в накопления, либо испарился.

Скорее всего, ты увидишь, что остаток — около нуля. Или даже минус (долги растут). Или небольшой плюс, но ты не знаешь, где эти деньги — потому что они ушли на «что-то там».

И вот здесь происходит главное открытие. Ты увидишь, сколько реально уходит на еду, на «кофе с собой», на ненужные подписки, на импульсивные покупки в два часа ночи. И тебе станет либо стыдно, либо зло. А злость — это топливо.

Задание №2.

Возьми цветные маркеры. Выдели красным те траты, без которых ты мог бы прожить в этом месяце — но не прожил. Зелёным — те, которые были необходимы. Жёлтым — те, которые принесли тебе радость и развитие (курсы, здоровье, путешествия). Посчитай сумму красных и жёлтых. Это первый показатель твоего финансового здоровья: сколько ты тратишь на ерунду, а сколько — на себя.

Шаг третий. Долги и активы: твой баланс добра и зла

Теперь честно посмотри на то, что у тебя есть в собственности, и на то, что ты должен.

Активы — это то, что приносит тебе доход или может быть продано с выгодой.

Недвижимость (квартира, дом, дача, гараж).

Автомобиль (да, он теряет стоимость, но пока он есть — это актив, если его можно продать).

Сбережения (деньги на депозитах, наличные в кубышке, инвестиционные счета).

Ювелирные изделия, дорогая техника, коллекционные вещи.

Если ты владелец бизнеса — твоя доля.

Пассивы (долги) — всё, что ты должен кому-то.

Кредиты в банках (остаток по ипотеке, автокредиту, потребительскому кредиту).

Задолженность по кредитным картам (даже если ты платишь вовремя, это твой долг).

Долги друзьям, родственникам, коллегам.

Микрозаймы. (их быть не должно в принципе срочно их нужно погасить)

Налоговая задолженность, если есть.

Любые обязательства, по которым ты ещё не расплатился.

Теперь вычти из суммы активов сумму пассивов. Если получилось положительное число — поздравляю, у тебя есть «финансовая подушка» или капитал. Если отрицательное — ты в долговой яме. Это не приговор, это просто факт.

Я не буду говорить «возьми кредит и закрой все кредиты». Это глупость и ведет в долговую яму. Мы просто зафиксируем точку А. Ты должен чётко знать, на сколько ты ушёл в минус или в плюс. Потому что все следующие главы будут работать на то, чтобы превратить минус в плюс, а плюс — умножение.

Задание №3.

Напиши на отдельном листе свой «Бухгалтерский баланс»: Активы — Пассивы = Чистый капитал. Перепиши его в конце каждого месяца, чтобы видеть динамику. Это твой личный индекс благосостояния. Не бойся потратить на это время. Все равно бы оно ушло на бесполезные

активности, игры или просмотр сериалов что я считаю преступлением перед собой. Нельзя смотреть на то как живут другие, это *Проецируется* на себя и свои отношения с любимыми.

Шаг четвёртый. Эмоциональная карта денег

Цифры — это только верхушка айсберга. Под водой — наши чувства к деньгам. И они управляют нашим поведением гораздо сильнее, чем логика.

Сядь поудобнее, выключи уведомления на телефоне. Задай себе один простой вопрос:

«Какие эмоции у меня вызывает мысль о деньгах?»

Не торопись. Просто дай себе минуту. Что всплывает? Страх? Тревога? Раздражение? Скука? Или, может быть, радость и свобода? Если последнее — ты исключение, и я снимаю шляпу. Для большинства деньги — это напряжение.

Теперь вспомни конкретную ситуацию за последний месяц, когда ты платил за что-то крупное (коммуналка, аренда, поход в магазин). Какие ощущения были в теле? Сжималось ли горло, напрягались ли плечи, появлялась ли тяжесть в груди? Или ты чувствовал лёгкость и уверенность?

Наши тела помнят всё. И если каждый раз при оплате счета твой организм входит в стресс, ты подсознательно будешь избегать ситуаций, связанных с деньгами. Ты будешь откладывать оплату, тянуть с выставлением счета клиенту, прокастинировать над повышением цен. Потому что тело помнит: деньги = угроза. Это надо срочно лечить как и зубную боль. Это ненормальная реакция.

А теперь другой вопрос: «Что для меня деньги — это \_\_\_\_\_»

Закончи фразу. Не раздумывай. Первое, что пришло в голову. Напиши и запомни. Пиши карандашом, при повторном чтении книги мнение может меняться.

Деньги — это свобода.

Деньги — это безопасность.

Деньги — это возможность помогать другим.

Деньги — это доказательство моей ценности.

Деньги — это корень зла (слышали?). Это фраза твой враг, выключь ее из своего рта и больше не впускай.

Напиши свой вариант.

И третий, самый главный вопрос: «Позволяю ли я себе иметь деньги в том количестве, в котором хочу?»

Если ты честно ответишь «да» — ты уже не читал бы эту книгу. Скорее всего, внутри сидит запрет. Запрет на богатство. Откуда он? Из детства, из семьи, из общества. Из того что завидовал тем у кого они есть. Тем кому досталось что то просто так.

Задание №4.

Возьми дневник (или новый документ) и ответь письменно на три вопроса:

Какое моё главное чувство к деньгам?

Закончи фразу: «Деньги для меня — это \_\_\_\_\_»

Почему я не позволяю себе зарабатывать больше? (Назови минимум три причины — даже если они кажутся глупыми.)

Не фильтруй. Пиши первое, что придёт. Это твой личный материал для работы.

Шаг 5.

Твои убеждения — твой финансовый код

Теперь мы подошли к самому вкусному. К тем мыслям, которые сидят у тебя в голове с раннего детства и управляют твоими финансовыми решениями, как злой дирижёр.

Выпиши все фразы о деньгах, которые ты слышал в своей семье. Не задумываясь, перечисли:

«Деньги не пахнут».

«Деньги не зарабатывают честным трудом».

«Большие деньги — большие проблемы».

«Богатые люди злые и жадные».

«Бери, пока дают, а то потом не будет».

«Нам не светит быть богатыми, у нас не та фамилия».

«Всех денег не заработаешь».

«Лучше синица в руках, чем журавль в небе».

«Мы люди простые, нам много не надо».

Теперь честно скажи себе: в какой из этих фраз ты узнаёшь свои внутренние диалоги? Даже если ты никогда не произносил их вслух — ты часто думаешь именно так.

Эти убеждения — как тормозная жидкость в твоей машине. Если она закисла, ты не разгонишься. Даже если ты найдёшь мощный двигатель (новую работу, хороший бизнес), старые убеждения будут тянуть назад. Потому что подсознание не знает, что ты хочешь измениться, оно знает только «так безопасно».

И вот здесь мы начинаем перепрограммирование. Не молитвами, не медитациями на полчаса, а конкретными действиями. Первое действие — осознать, что это не истина, а просто программа. Ты можешь удалить её и установить новую. Все в мире можно поменять. Почему бы не начать с того что реально легче всего. Начни с себя. Это банальная фраза которая и мне противна, но она работает. Начни хотя бы с того что в твоей власти, затем борись за то что уже выше тебя.

Задание №5.

Напротив каждой выписанной фразы напиши ей обратную — свою новую истину. Например:

Было: «Деньги — это зло». → Стало: «Деньги — это отличный инструмент, который я использую для добра и развития».

Было: «Я не умею зарабатывать». → Стало: «Я учусь зарабатывать и уже делаю успехи в этом».

Было: «Все богатые — воры». → Стало: «Есть много богатых людей, которые создают прекрасное для мира, и я могу быть одним из них».

Прочитай эти новые фразы вслух. Громко. С чувством. Ты почувствуешь сопротивление — это нормально. Так твой старый мозг пытается защитить себя от новизны. А мы будем наступать на это сопротивление каждый день, пока оно не сломается.

Аффирмация главы: твой личный ключ

Каждую главу я буду давать тебе короткую аффирмацию. Не для того, чтобы ты сидел и бубнил её перед зеркалом (хотя и это помогает если делать регулярно, но сначала протри зеркало), а для того, чтобы ты прожил её в действии. Повторяй её утром, когда чистишь зубы, и вечером, прежде чем закрыть глаза.

«Я смотрю на свои деньги и себя. Я принимаю свою текущую реальность, чтобы изменить её в лучшую для меня сторону. Я достоин(на) знать, где я нахожусь, и я выбираю двигаться вперёд к полной финансовой независимости.»

Итоговое задание первой главы

Ты прошёл пять шагов. Теперь собери всё в единый документ. Это будет твой Финансовый Портрет Сегодняшнего Дня.

Включи в него:

Среднемесячный доход (цифра).

Среднемесячные расходы и структуру (красные, зелёные, жёлтые).

Чистый капитал (активы минус пассивы).

Твои эмоции и убеждения (из заданий 4 и 5).

Три главных открытия, которые ты сделал за время этой главы.

Не откладывай. Сядь сейчас, потрать 30–40 минут на сборку. Если ты это сделаешь — ты уже опередил 90% людей, которые купили эту книгу и просто пролистали её. Они выкинули деньги на ветер, а не ты.

Мы не будем здесь жалеть себя, это глупо. Мы не будем говорить «ну, у всех так». Нет. Мы будем действовать. И следующая глава начнётся с того места, где ты закончил эту. Потому что путь к деньгам — это не про «как заработать миллион за месяц», а про «как перестать мешать самому себе и начать видеть возможности».

Иди. Делай. И помни: правда — это всегда исцеление. Даже если она горькая.

*Закончил первую главу - ты молодчина, держи от меня лайк и море позитива. У тебя получилось прочитать её и выполнить все задания? Тогда ты уже не читатель — ты практик. Двигаемся дальше.*

## Глава 2. Страхи и блоки: почему ты тормозишь, хотя всё знаешь

*Ты уже честно посмотрел на свои цифры. Ты знаешь, сколько зарабатываешь и сколько тратишь. Ты даже понял, какие убеждения из детства сидят в твоей голове. Но почему тогда ничего не меняется? Почему ты продолжаешь делать то же самое, хотя внутри уже созрело решение?*

Потому что знание — это ещё не действие. Между «я понял» и «я сделал» лежит пропасть. И называется она страх. Это та яма через которую нужно сбросить подвесной мост решимости и перейти его.

Я не буду говорить тебе «не бойся». Это бесполезно. Страх не исчезает от того, что кто-то сказал его игнорировать. Страх — это биологическая реакция. Он был нужен нашим предкам, чтобы они не совали руку в огонь и не подходили к краю обрыва, хотя многие древние это делали их кости все еще там находят. Но сегодня этот древний механизм работает против нас. Мы боимся не тигра в кустах, а повышения цен на свои услуги. Мы боимся не голода, а отказа на собеседовании. Мы боимся не смерти, а осуждения коллег. Мы боимся отказа красивых девушек, а это глупо.

И этот страх — главный вор твоих денег.

Ты можешь знать все техники управления финансами, можешь прочитать сотню книг по инвестициям, можешь пройти курсы ораторского мастерства. Но пока внутри сидит липкий ком, который шепчет: «Не надо, а вдруг не получится, а что люди скажут, а лучше не рисковать» — ты будешь топтаться на месте. Этот ком нужно выдавить, лучше физически силой воли.

В этой главе мы разберём три главных страха, которые блокируют твой доход. И, самое главное, мы дадим им по морде. Практически. Без нежностей. Сантименты ты прочтешь в других книгах где тебя нежно гладят по шерстке что бы ты и дальше покупал бесполезные книги этого автора. Тут мы решаем задачи, а не создаем комфортную среду для твоего раздутого эго. Не зря же ты купил книгу о деньгах, хочешь сразу купаться на яхте и спать с красавцами на дорогой вилле в Испании. Этого не будет до тех пор пока не возьмешь своё эго и не засунешь его в темницу своего разума. Ты больше чем это эго. Ты тот кто достоин большего, но для этого нужно пахать, но не так как другие. Нужно пахать в тысячу раз больше, если хочешь доход в тысячу раз больше других. В этом и основная разница.

Первый страх. Страх отказа и осуждения

Самый распространённый. Ты не просишь повышения, потому что боишься услышать «нет». Ты не предлагаешь свои услуги дороже, потому что боишься, что клиент уйдёт. Ты не заявляешь о себе громко, потому что думаешь: «А кто я такой вообще? Найдутся умнее, лучше, опытнее».

Этот страх живёт в социальной части нашего мозга. Тысячи лет назад быть изгнанным из племени означало смерть, настоящую а не метафизическую. Поэтому наш мозг до сих пор воспринимает критику и отказ как угрозу выживанию. Но сейчас тебя не съедят, если кто-то скажет «нет». Самое страшное, что случится, — ты останешься там же, где и был. Но если ты не попросишь — ты точно останешься там же. А если попросишь — есть шанс сдвинуться.

Я помню одного парня, назовём его Алексей. Он работал в IT-компании три года, показывал отличные результаты, но зарплата была ниже рынка. На ежегодном собрании он не решался попросить прибавку. Аргумент: «Ну, вдруг они скажут нет, и я буду выглядеть глупо». И так три года. А потом пришёл новый сотрудник, который сразу запросил на 30% больше, и получил. Алексей понял, что он просто боялся первым поднять эту тему. А когда он наконец

решился — ему дали прибавку без торга. Начальство боялось что он уйдет все эти годы, но и поднимать зарплату просто так не хотели. Запомните начальство бояться просто так поднимать зарплату только потому, что если они сами ее поднимут ты не почувствуешь что им должен, а просив сам они делают тебе одолжение который они будут тебе припоминать.

Вот эта история — классика. Отказ существует только в твоей голове, пока ты не проверишь.

Упражнение «На один шаг вперед»

Составь список из трёх вещей, которые ты боишься попросить или предложить в ближайшее время:

Попросить повышения зарплаты или пересмотра условий.

Предложить клиенту новый, более дорогой пакет услуг.

Назначить свою цену за проект выше, чем обычно.

А теперь сделай самое страшное. Выбери один пункт и сделай это сегодня. Не завтра. Сегодня. Не готовь идеальную речь, не жди идеального момента. Просто напиши письмо, отправь сообщение или позвони. И зафиксируй свой результат. И главное делай это с улыбкой и правильным положительным настроем. Ты в это момент вышел из рутины, восприми это как игру. Момент когда 99% людей молчат ты кричишь. Это должно окрылять.

Да, возможно, тебе откажут. Но ты уже победил, потому что перешагнул через свой страх. И на следующий раз будет легче. Если же согласятся — ты получишь деньги и уверенность. И ты получил больше просто так, по щелчку пальца, не прикладывая больше усилий. Зафиксирую этот момент и держи его. Возьми тетрадь и напиши все что чувствуешь. В красках и деталях. Возьми диктофон на телефоне и проговори все что чувствуешь. И каждый раз перед важным звонком или делом перечитывай и пересушивай то что скажешь в этот момент. Это твой маяк на успех, береги это чувство.

Второй страх. Страх успеха

Да, звучит странно. Но он есть. Ты боишься не провала, а того, что у тебя получится. Потому что успех — это ответственность. Это новые ожидания. Это потеря старых друзей, которые привыкли видеть тебя «таким же, как они». Это новые обязанности, более высокий уровень игры.

И есть вторая сторона этого страха: «А если я разбогатею, я стану плохим человеком?» Это самые опасные слова что ты мог сказать, срочно выплюни их и не впускай назад. Мы впитываем их из быдло общества и семейных установок мысль, что богатые — эгоистичные, жадные, одинокие. И мы бессознательно избегаем денег, чтобы не стать «плохими». Эти слова твои враги. А ты знаешь что делают с врагами.

Ты сам себя саботируешь. Когда у тебя появляются деньги, ты неосознанно их тратишь, чтобы снова вернуться в привычное состояние «мало». Или ты отказываешься от выгодных предложений, находя тысячу причин. Или ты просто не доводишь дела до конца, когда они начинают приносить хороший доход.

Упражнение «Письмо себе будущему»

Сядь и напиши письмо себе — тому, кто уже зарабатывает в тысячу раз больше, чем сейчас. Опиши, каким ты станешь. Каким будет твой день, твоё окружение, твои привычки. И задай себе главный вопрос: «Что плохого в том, чтобы быть таким?»

Ты удивишься, но большинство страхов развеивается, когда ты проговариваешь их детально. Например, ты боишься, что станешь высокомерным. Но ты ведь можешь специально тренировать в себе эмпатию и щедрость. Ты боишься, что тебя начнут использовать ради денег, — но ты уже научишься говорить «нет» и выстраивать границы. Ты можешь помогать нуждающимся, поставь себе цель что 3% от всех своих сверх доходов будешь отдавать на благотворительность. Это тоже выход для тебя. Ведь тогда ты не сможешь говорить что стал слишком надменным, а наоборот ты заботаешься о других и полезен миру.

Успех не делает человека плохим. Он просто проявляет его качества. Если ты сейчас добрый и честный, то с деньгами ты станешь добрым и щедрым. Если ты сейчас жадный и завистливый — деньги усилят это. Но ты ведь работаешь над собой, верно? Я верю в тебя и ты поверь.

### Третий страх. Страх потери

Парадокс: человек, у которого нет денег, часто боится их потерять так же сильно, как и тот, у кого они есть. Это страх любой нестабильности. Это появилось еще в наше первобытное время, когда не было так важно убить зайца, как важно его принести в пещеру и съесть самому или отдать семье. По дорожке волк мог ее отобрать, или по дороге в пещеру сильный воин альфа или вождь увидев добычу могли дать тебе дубиной по голове и отобрать ее. Поэтому ты и тратишь деньги сразу после получения. Признайся в этом что ты все еще этот пещерный человек, что биться всего этого. Это первый этап. А потом признай что мир изменился и теперь нет этих опасностей, ну почти. Не забывай что живешь в России.

Страх проявляется так: ты боишься вложиться в новое дело, потому что «вдруг не окупится». Ты боишься уйти с нелюбимой, но стабильной работы, потому что «вдруг на новом месте будет хуже». Ты боишься отдать деньги за обучение, потому что «а если я не смогу их применить?». Ты цепляешься за то, что есть, даже если это тебя душит.

Но здесь есть тонкость: без риска нет дохода. Это не красивая фраза, это закон экономики. Чем выше потенциальный доход, тем выше риск. Ты не можешь получать 300 тысяч, работая на позиции за 50 тысяч, если ты не готов рискнуть своим статусом-кво.

Единственный способ снизить страх потери — создать финансовую подушку безопасности. Когда у тебя есть 3–6 месячных доходов на счету, любой риск становится просчитанным. Это твой спасательный круг. Если у тебя его нет — сосредоточься на его создании в первую очередь, даже если это затормозит твои амбициозные проекты. Но не используй отсутствие подушки как оправдание, чтобы ничего не делать. Ты можешь двигаться параллельно: копить подушку и маленькими шагами пробовать новое.

### Упражнение «Калькулятор риска»

Возьми любое своё финансовое решение, которое ты откладываешь из-за страха. Например: «Я хочу взять проект с потенциальной прибылью 100 тысяч, но для этого мне нужно потратить 10 тысяч на рекламу и три дня времени».

Теперь посчитай:

Максимальная потеря: 10 тысяч рублей + 3 дня.

Что я делаю сейчас, если не беру этот проект? Трачу эти 3 дня на просмотр сериалов и соцсети, и мои доходы не растут. И эти деньги уйдут на покупку видео игры или на бесполезную покупку на маркетплейсе.

Какой шанс, что проект провалится? 30%, 50%? Допустим, 50%.

Какой шанс, что он окупится и принесёт прибыль? Тоже 50%.

Если он окупится — я получу +90 тысяч (прибыль минус затраты). Если нет — я потеряю 10 тысяч.

Ожидаемая ценность:  $(0,5 * 90\,000) - (0,5 * 10\,000) = 45\,000 - 5\,000 = 40\,000$  рублей положительного ожидания.

Это математика, а не эмоции. Когда ты видишь, что даже с 50% вероятностью ты выигрываешь — страх отступает. Делай такие расчёты для любых решений, где есть неопределённость. Это твой инструмент против страха потери.

### Как отличить страх от интуиции?

Важный момент. Иногда мы называем страхом то, что на самом деле является интуитивным предупреждением. «Я боюсь инвестировать в этот стартап» — может быть страхом, а может быть тем, что ты подсознательно заметил тревожные сигналы. Как отличить?

Есть простой тест. Спроси себя: «Если бы я знал, что точно не проиграю, — стал бы я это делать?»

Если ответ «да» — значит, тебя останавливает только страх. Иди и делай.

Если ответ «нет» — возможно, это не страх, а твоё внутреннее несогласие с сутью дела. Тогда откажись. Интуиция это мощный инструмент который многие не осознают.

Этот простой вопрос снимает 90% неопределённости. Попробуй его на любом своём колебании. И это действительно работает.

Внутренний критик и его голос

Ещё один мощный блок — это голос, который говорит: «Ты не справишься», «Ты недостаточно умён», «У тебя нет связей», «Ты уже слишком стар» (или «слишком молод»). Это не твой голос. Это голос твоих бывших учителей, родителей, завистливых коллег. Ты присвоил его и теперь транслируешь сам себе. Выброси его или заточи в темницу разума. Пусть подумает над тем что тебе говорить. Только сильная воли и признание своих слабостей поможет тебе, без этого все бесполезно.

Мой любимый способ нейтрализовать внутреннего критика — дать ему имя. Например, «Сергей Иванович» (или любое другое). Когда он начинает пилить, я говорю: «Сергей Иванович, я слышу тебя, спасибо за мнение, но сейчас я буду действовать по-своему». Это отделяет его голос от твоего. И ты перестаёшь воспринимать его критику как истину в последней инстанции.

Упражнение «Диалог с критиком»

Запиши три типичных фразы своего внутреннего критика. Например:

«У тебя нет образования, чтобы просить больше денег».

«Ты не умеешь продавать, ты стеснительный».

«Никто не будет платить тебе такие деньги, это слишком дорого».

А теперь ответь каждой фразе фактами, которые опровергают её. Приведи реальные примеры, когда ты справлялся, когда клиенты платили, когда ты чему-то научился. Сделай это письменно. Это разрушит силу этих утверждений. Не бойся писать то что думаешь. Все равно всем наплевать на то что ты пишешь, твои потомки не будут это читать. Они будут нежиться на том что ты им оставишь. Миру наплевать на тебя, запомни это очень хорошо. Главное кому не должно быть наплевать это тебе. Делай все в жизни для себя, то что нравится и нет ты делаешь для себя.

Практика: страх как топливо

Здесь важный поворот. Не пытайся избавиться от страха. Это невозможно. Вместо этого используй его энергию. Страх вызывает выброс адреналина, учащённое сердцебиение, фокус внимания. Это состояние повышенной готовности. Оно полезно, если перенаправить его в действие.

Сделай так: когда ты чувствуешь страх перед важным звонком, переговорами или предложением, скажи себе: «Это не страх, это возбуждение. Моё тело готовится к важному событию. Я использую эту энергию, чтобы говорить чётко, уверенно, ярко».

И ты заметишь, что твои переговоры становятся живее, а мозг работает острее. Страх — это просто неправильно интерпретированное возбуждение.

Аффирмация главы

«Я действую, несмотря на страх. Мои страхи — это сигналы, а не команды. Я использую их энергию для роста и победы над собой.»

Повторяй это утром, когда чистишь зубы. Скажи это перед любым важным действием. Со временем это станет твоим внутренним якорем.

Итоговое задание второй главы

Теперь, когда ты разобрался со своими главными блоками, сделай следующее:

Напиши список из трёх страхов, которые мешают тебе зарабатывать больше. Напротив каждого напиши конкретное действие, которое ты сделаешь в ближайшие 7 дней, чтобы проверить этот страх на прочность.

Заведи «Журнал побед над страхом». Каждый раз, когда ты делаешь что-то, что раньше боялся, запиши: что сделал, что чувствовал до, что после, и какой финансовый (или нематериальный) результат получил. Это будет твой наглядный трекер роста.

## **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.