

NAOMI SHERMAN

КОД БОГАТСТВА

Ежедневные привычки
успешных людей

— Том 2 —

ПРИВЫЧКИ
МЫШЛЕНИЕ
ДЕЙСТВИЯ
РЕЗУЛЬТАТ

—
БОЛЬШЕ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ
КАЖДЫЙ ДЕНЬ

БОНУСНЫЕ
ТЕСТЫ
+
ПРАКТИЧЕСКИЕ
ЗАДАНИЯ

МАЛЕНЬКИЕ
ПРИВЫЧКИ
БОЛЬШИЕ
ФИНАНСОВЫЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ

—
НАЧНИ
СЕГОДНЯ

ПРАКТИЧЕСКАЯ КНИГА
ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ БОЛЬШЕГО

Nao Sher

**Код богатства. Ежедневные
привычки успешных людей. Том 2**

«Автор»

2026

Sher N.

Код богатства. Ежедневные привычки успешных людей. Том 2 /
N. Sher — «Автор», 2026

Что, если финансовая свобода начинается не с большой суммы денег, а с того, что вы делаете каждый день? Практическая книга о привычках, мышлении и ежедневных решениях, которые постепенно меняют финансовую реальность человека. Вы узнаете, почему одни люди годами остаются в одном положении, а другие создают новые возможности даже с обычного старта. Книга помогает пересмотреть отношение к деньгам, времени, покупкам, работе, развитию и личным решениям — без сложной теории и обещаний быстрого обогащения. Рекомендации, жизненные примеры, практические задания и бонусные тесты, которые помогут увидеть собственные финансовые привычки и определить, что именно стоит изменить. Это практикум, который предлагает превратить знания в ежедневные действия. Начните с одной привычки. Измените одно решение. Создайте новую систему. Потому что богатство часто начинается задолго до того, как появляется на банковском счёте — оно начинается с образа мышления и повторяющихся действий.

© Sher N., 2026

© Автор, 2026

Содержание

СОДЕРЖАНИЕ	6
ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА 1	8
ГЛАВА 2	9
ГЛАВА 3	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Naо Sher

**Код богатства. Ежедневные
привычки успешных людей. Том 2**

Naomi Sherman

КОД БОГАТСТВА

Ежедневные привычки успешных людей

Том 2

Книга о том, что человек делает каждый день, когда ему больше не нужно никому ничего доказывать

СОДЕРЖАНИЕ

Введение. Богатство видно не по вещам
Глава 1. Они не стараются понравиться всем
Глава 2. Они не оправдывают каждое своё решение
Глава 3. Они умеют отвечать коротко
Глава 4. Они не боятся тишины
Глава 5. Они не принимают решения ради одобрения
Глава 6. Они выбирают окружение осознанно
Глава 7. Они не торопятся демонстрировать успех
Глава 8. Они задают себе правильные вопросы
Глава 9. Они умеют отказываться без чувства вины
Глава 10. Они не тратят энергию на чужие оценки
Глава 11. Они умеют слушать больше, чем говорить
Глава 12. Они относятся к своему времени как к капиталу
Глава 13. Они не путают дорогую жизнь с богатством
Глава 14. Они превращают привычки в систему
Глава 15. Они каждый день делают выбор в пользу будущего
Практическая часть. Твой личный код богатства
Тест 1. Как ты принимаешь решения
Тест 2. Насколько ты зависишь от чужого мнения
Тест 3. Как ты обращаешься со временем
Тест 4. Как ты относишься к деньгам
Тест 5. Насколько твои привычки похожи на привычки финансово успешного человека
Финальный результат. Твоя главная зона роста
30-дневный план. Привычки богатого мышления

ВВЕДЕНИЕ

Богатство видно не по вещам

Когда мы слышим слово «богатство», в голове часто появляются дорогие автомобили, большие дома, путешествия и красивые рестораны.

Но всё это находится на поверхности.

Есть вещи, которые невозможно сфотографировать.

Умение спокойно сказать «нет».

Способность не объяснять каждому своё решение.

Умение находиться в тишине без необходимости постоянно чем-то себя занимать.

Способность уйти из разговора, который больше ничего не даёт.

Умение не покупать вещь только потому, что её увидят другие.

Способность подождать.

Привычка думать перед тем, как действовать.

И главное — умение жить так, чтобы собственная жизнь не зависела от постоянного одобрения окружающих.

Именно эти незаметные действия со временем начинают влиять на деньги, карьеру, отношения, возможности и уровень свободы.

Представь двух людей.

Оба могут получать одинаковый доход.

Один каждый раз пытается понравиться начальнику, соглашается на неудобные условия, покупает дорогие вещи ради впечатления и постоянно сравнивает себя с другими.

Другой может зарабатывать столько же, но спокойно говорит о своих условиях, бережёт время, выбирает окружение, умеет ждать и не тратит деньги на доказательство собственного статуса.

Через несколько лет их финансовая и личная ситуация может выглядеть совершенно по-разному.

Не потому, что один из них знает секретную формулу денег.

А потому, что ежедневные решения постепенно создают разные результаты.

Эта книга именно об этом.

О привычках, которые происходят в самых обычных ситуациях.

Когда тебя спрашивают:

«Почему ты не поехала?»

Когда от тебя ждут объяснений.

Когда тебе хочется понравиться новому человеку.

Когда вокруг становится слишком тихо.

Когда кто-то предлагает возможность, которая выглядит выгодной только на первый взгляд.

Когда хочется купить то, что есть у других.

Когда нужно выбрать между быстрым удовольствием и долгосрочной целью.

Богатство начинается не тогда, когда человек получает определённую сумму.

Оно начинается тогда, когда меняется его ежедневное поведение.

ГЛАВА 1

ОНИ НЕ СТАРАЮТСЯ ПОНРАВИТЬСЯ ВСЕМ

Есть привычка, которая незаметно обходится человеку очень дорого.

Постоянно пытаться производить хорошее впечатление.

Улыбнуться, даже когда не хочется.

Согласиться, хотя внутри есть сомнение.

Поддержать разговор, который неинтересен.

Принять приглашение только потому, что неудобно отказаться.

Объяснить своё решение ещё до того, как тебя попросили об объяснении.

Всё это требует энергии.

Финансово успешные люди не обязательно холодные или высокомерные. Они просто не считают своей обязанностью нравиться каждому человеку.

Они понимают простую вещь:

чужое одобрение не является валютой, которой нужно постоянно расплачиваться за право жить по-своему.

Ситуация

Ты приходишь в новую компанию.

Большинство людей начинают активно разговаривать, смеяться, рассказывать о себе.

А ты можешь просто поздороваться, спокойно осмотреться и присоединиться к разговору тогда, когда действительно есть что сказать.

Это не демонстрация превосходства.

Это отсутствие необходимости немедленно получить одобрение.

Вопрос себе

«Что я делаю только для того, чтобы меня хорошо восприняли?»

Возможный ответ

«Я часто соглашаюсь на планы, которые мне не нравятся».

Расшифровка

Возможно, проблема не в планах.

Ты можешь быть слишком зависим от реакции других людей.

Попробуй заменить автоматическое «да» на:

«Я подумаю и дам тебе знать».

Эта короткая фраза возвращает тебе право принимать решение без давления.

Привычка дня

Перед согласием спроси:

«Если бы я не боялся, что человек расстроится, я бы всё равно согласился?»

Если ответ отрицательный — у тебя появилась информация.

ГЛАВА 2

ОНИ НЕ ОПРАВДЫВАЮТ КАЖДОЕ СВОЁ РЕШЕНИЕ

Чем больше человек оправдывается, тем больше он незаметно передаёт другому человеку право оценивать его выбор.

«Я не приехала, потому что...»

«Я не купила, потому что...»

«Я не хочу эту работу, потому что...»

«Я не могу пойти, потому что...»

Иногда объяснение действительно необходимо.

Но очень часто человеку достаточно сказать:

«Мне это не подходит».

И остановиться.

Пример

— Почему ты не берёшь этот проект?

— Мне не подходит его формат.

— А почему?

— Я уже выбрала другой вариант.

На этом разговор может закончиться.

Не нужно создавать длинную защитную речь.

Вопрос себе

«Почему мне кажется, что моё “нет” недостаточно весомо без длинного объяснения?»

Возможный ответ

«Я боюсь, что человек подумает обо мне плохо».

Расшифровка

Тогда вопрос уже не в конкретном решении.

Он в зависимости от оценки.

Попробуй следующее упражнение.

В течение недели замечай моменты, когда начинаешь объяснять своё решение слишком подробно.

Остановись после первой ясной фразы.

Например:

«Я решила иначе».

Не добавляй пять причин.

Ты не обязан превращать каждый личный выбор в судебное заседание.

Привычка богатства

Принимать собственные решения спокойно и не тратить энергию на бесконечную защиту каждого из них.

ГЛАВА 3

ОНИ УМЕЮТ ОТВЕЧАТЬ КОРОТКО

Короткий ответ часто требует большей внутренней уверенности, чем длинная речь.

Когда человек не уверен в себе, он пытается убедить собеседника.

Когда уверен — сообщает решение.

Это особенно заметно в разговорах о деньгах.

— Почему ты не берёшь эту работу?

— Потому что условия мне не подходят.

— Но там хорошие деньги.

— Я понимаю.

И всё.

Нет необходимости доказывать, почему другие условия для тебя важнее.

Важное различие

Короткий ответ — это не грубость.

Грубость закрывает разговор.

Спокойный ответ устанавливает границу.

Можно сказать:

«Спасибо, но я откажусь».

«Мне это не подходит».

«Я выбрала другой вариант».

«Сейчас я не готова это обсуждать».

«Мне нужно подумать».

Эти фразы простые.

Но они позволяют человеку не принимать решение под чужим давлением.

Вопрос себе

«В каких разговорах я говорю слишком много, потому что хочу убедить человека в праве на собственный выбор?»

Возможный ответ

«Когда речь идёт о деньгах».

Расшифровка

Возможно, тебе трудно называть цену, просить оплату или отказывать в скидке.

Начни с одной нейтральной фразы:

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.