

ДЕНЬГИ — ДЕЛО ЛИЧНОЕ

Как наши убеждения и привычки
влияют на финансовые решения



Р О А Н М И Л Л Е Р

Роан Миллер

**Деньги — дело личное. Как
наши убеждения и привычки
влияют на финансовые решения**

«Автор»

2026

Миллер Р.

Деньги — дело личное. Как наши убеждения и привычки влияют на финансовые решения / Р. Миллер — «Автор», 2026

«Мне неловко просить больше». Во сколько вам обходится эта фраза? Вы уступаете в цене, откладываете разговор о зарплате, покупаете лишнее после тяжёлого дня. Потом смотрите на остаток денег и обещаете себе в следующем месяце быть разумнее. Пора разобраться, что повторяется. Эта книга поможет заметить семейные установки, страх осуждения и привычки, которые вмешиваются в ваши финансовые решения. А затем перейти к делу: определить цели, разобрать расходы и распределить бюджет по системе шести кошельков. Начните с одной установки, за которую давно платите из собственного кармана. Прочитайте книгу, прежде чем снова согласиться на меньшее.

Содержание

Введение	5
Глава 1. Деньги как инструмент	7
Практическое задание	14
Глава 2. Деньги — энергия XXI века	15
Глава 3. Эффект «зелёного винограда»: внутренние препятствия на пути к финансовому успеху	21
Деньги как энергия XXI века	24
Почему доходы растут, но богатства по-прежнему нет?	25
Ловушка роста доходов	26
Высокий доход не означает богатство	27
Ключ к преодолению кризиса: не страх, а действие	28
Что такое настоящее богатство?	29
Два основных ресурса успеха	30
Ловушка чрезмерного самоанализа	31
Страх — это самое большое препятствие	32
Внутренняя правда	33
Перелом	34
Внутренние ограничения зачастую сильнее внешних	35
Практическое упражнение: преодоление внутренних препятствий	36
Глава 4. Как думают богатые люди	37
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Роан Миллер

Деньги — дело личное. Как наши убеждения и привычки влияют на финансовые решения

Введение

Разговоры о деньгах давно стали частью нашей повседневной жизни. Кто-то жалуется, что денег не хватает, кто-то хвастается своим успехом, кто-то постоянно ищет новые способы заработать, а кто-то просто мечтает о том, чтобы больше не считать каждую копейку. Люди по-разному говорят о деньгах, но я верю, что большинство на самом деле хочет одного и того же: больше уверенности в завтрашнем дне и свободы выбора. Ведь деньги — это не просто цифры на счете, это, прежде всего, свобода жить так, как мы хотим. Эта книга как раз о том, как сделать деньги инструментом для реализации возможностей, а не источником бесконечной тревоги.

На мою жизнь выпало немало кризисов. Каждый раз, когда наступал кризис, кто-то из моего окружения терял работу, предприятия закрывались, и всё, что раньше казалось стабильным, начинало рушиться. И я сам бесчисленное количество раз оказывался в ситуациях, когда, казалось, выхода нет. Однако именно в эти моменты я снова и снова находил способы не только не сломаться, но и добиться роста доходов. Речь здесь идет не о случайной удаче, так называемом «чудодейственном средстве» или мимолетном везении, а о реальном опыте, включающем конкретные шаги, эффективные методы и изменение мышления. Именно это позволяло мне находить выход и продолжать двигаться вперед, когда другие предпочитали сдаваться.

Эти методы я неоднократно проверял — не только на себе, но и в работе с клиентами. Они погасили долги (иногда на сумму до нескольких миллионов долларов), значительно увеличили доходы, а в некоторых случаях даже добились их десятикратного роста; они открывали новые предприятия, приобретали недвижимость и автомобили, полностью погашали ипотечные кредиты. Эти результаты стали возможны благодаря тому, что они научились взаимодействовать с «энергией денег» и постепенно поняли основополагающие законы накопления богатства. Если у вас пока нет возможности нанять личного тренера или наставника, то в этой книге вы найдете все необходимые знания и практические методы, которые помогут вам начать действовать и уже сейчас увидеть результаты перемен. Читая эту книгу и выполняя предложенные в ней упражнения и следуя рекомендациям, вы шаг за шагом, словно под моим руководством, будете продвигаться по своему пути к богатству.

- Если вы студент и только начинаете знакомиться с вопросами денег и финансов — здесь вы найдёте простые и понятные принципы, которые помогут вам сформировать правильное отношение к деньгам.
- Если вы работаете и устали от жизни, когда зарплата уходит на оплату текущих расходов, — вы сможете разобраться в моделях мышления, мешающих вашему росту, и поймете, как действительно выйти на новый уровень.
- Если вы — предприниматель, эта книга предоставит вам эффективные бизнес-инструменты, которые сработают в любых условиях: будь то экономический кризис, колебания валютных курсов или изменения на рынке.

Цель этой книги проста и в то же время амбициозна: помочь вам увеличить доход. Мы шаг за шагом разберем, какие именно привычки, мысли и внутренние установки мешают вам зарабатывать больше. Отличие этой книги в том, что она не заставит вас погружаться в отвле-чѐнную теорию, не будет обещать так называемых «коротких путей» и не будет переполнена

общими мотивационными лозунгами. Здесь нет непонятных терминов или сложных концепций — только практика: упражнения, примеры и конкретные шаги, которые вы сможете применить сразу же.

Эта книга — инструмент, который поможет вам начать действовать и создать действительно эффективную систему личных финансов в соответствии с вашими целями — независимо от вашего возраста, профессии или стартовой позиции. На какой бы ступени финансового благополучия вы сейчас ни находились, эта книга предоставит вам четкие инструкции, которые помогут нажать кнопку «вверх» на вашем собственном «лифте богатства» и уверенно двигаться к своим мечтам и целям.

В этой книге мы поговорим о влиянии семьи, в которой вы выросли, о внутренних страхах, сомнениях и тревогах; о тех причинах, которые мешают вам нажать кнопку «вверх». Вместе мы заново поймем сущность денег и увидим их глубокую связь с нашим мышлением и привычками. Вы также обнаружите, что даже крошечные изменения могут привести к огромным результатам. А самое главное — мы научимся доверять себе, верить в свои силы и возможности.

Эта книга призвана напомнить вам: у каждого человека есть возможность изменить своё финансовое будущее. Независимо от того, сколько вам сейчас лет, какой у вас опыт и сколько ошибок вы совершили в прошлом — у вас есть право и способность подняться выше. Если вы уже готовы войти в этот лифт, давайте вместе нажмём кнопку «вверх».

Глава 1. Деньги как инструмент

Деньги сопровождают нас каждый день — от утренней чашки кофе до важных решений, касающихся жилья или работы. Однако, когда речь заходит о деньгах, мы не всегда чувствуем себя легко, радостно или полны мотивации. Наши родители научили нас читать и писать, но мало кто научил нас, как правильно обращаться с деньгами, чтобы они стали нашими союзниками, а не источником стресса и разочарований. Именно поэтому мы часто попадаем в ситуацию, когда не мы управляем деньгами, а нами управляет их нехватка. В этой книге мы постараемся изменить это. И начнём мы с самого важного — с наших мыслей. Ведь именно они в первую очередь определяют наше отношение к деньгам.

Мир редко бывает идеальным. Когда мы сталкиваемся с вызовами, трудностями, финансовыми проблемами или когда нам нужно принять новое важное решение, разница между двумя типами мышления становится особенно заметной. Я называю их: мышление бедности и мышление изобилия.

Когда человек сталкивается с препятствиями, руководствуясь «мышлением бедняка», он в первую очередь ищет внешние причины: государство, начальство, экономический кризис, других людей и даже теории заговора. Он испытывает недовольство миром, судьбой или «ненадежными партнерами». Его внутренний диалог вращается вокруг вопроса «почему это не сработает»: слишком поздно, слишком сложно, риск слишком велик. В результате даже самое незначительное действие кажется непосильной задачей. Вся энергия уходит на то, чтобы доказать себе: «Я не смогу».

А человек с «мышлением богатства», сталкиваясь с теми же трудностями, реагирует совершенно иначе. В первую очередь он спрашивает не «кто виноват?», а «что я могу сделать?». Он не тратит время на то, чтобы обвинять других, не ищет оправданий для себя и тем более не ждёт, что его спасут. Напротив, он обдумывает конкретные шаги, воплощает свои идеи в жизнь и неуклонно движется вперёд. Даже если он потерпит неудачу или допустит ошибку, он всё равно будет постоянно пробовать, корректировать и проверять свои гипотезы, пока не найдёт более оптимальное решение. Да, мир по-прежнему не идеален, но у таких людей есть одна ключевая привычка — постоянно спрашивать себя: «Что я могу сделать прямо сейчас?» Именно эта привычка постепенно создаёт для них всё больше возможностей для финансового роста и материального благополучия.

Приведу простой пример. Человек упустил важную сделку: партнер в последний момент отказался от сотрудничества. Человек с «мышлением бедняка» будет злиться, жаловаться друзьям, винить судьбу и непредвиденные обстоятельства. А человек с «мышлением богача» не будет погружаться в жалобы. Он будет искать новые возможности: кто ещё может заинтересоваться этим проектом? Где ещё можно применить эти ресурсы? Как оптимизировать план? Хотя результат не всегда появляется сразу, именно в этой цепочке размышлений и действий начинают проступать возможности и перспективы — а первый, как правило, их не видит.

Следует подчеркнуть, что «мышление бедняка» или «мышление богача», о которых я говорю, не зависят от суммы на вашем счете. Вы можете иметь невысокий доход, но при этом мыслить как богатый человек — постоянно действовать, искать возможности, позволять себе ошибаться и расти. И наоборот, даже обладая огромным богатством, можно по-прежнему оставаться в рамках мышления бедняка — постоянно испытывать тревогу, жаловаться и не позволять себе ошибаться.

Так называемое «мышление богатого» — это, прежде всего, способ реагировать на мир, это отношение, при котором человек берёт на себя ответственность за свои выборы.

Каждый раз, когда мы стоим перед выбором: жаловаться или пробовать, искать оправдания или искать возможности, мы на самом деле решаем — каким образом мы будем мыслить. Это напрямую влияет на наш доход, качество жизни и чувство свободы.

Я хочу поговорить об одном внутреннем конфликте, который часто мешает людям зарабатывать деньги и развиваться. Он заключается в следующем: «Если я хороший человек, то я не могу быть слишком богатым». Этот конфликт подобен невидимому тормозу, который заставляет нас стоять на месте, даже если мы стараемся, мечтаем и пробуем. Почему так происходит? Все очень просто: с детства нам внушают определенные представления — «богатые эксплуатируют бедных», «честным трудом больших денег не заработать», «быть хорошим человеком важнее, чем быть богатым». Эти убеждения в подсознании ставят знак равенства между бедностью и добротой, и даже между бедностью и моралью.

Таким образом, человек, искренне стремящийся помогать другим, честно трудящийся и в то же время надеющийся на более высокий доход, попадает в конфликт. С одной стороны, он хочет увеличить доход, улучшить жизнь и развиваться; с другой — внутренний голос предупреждает: «Подожди! Если ты станешь богатым, не станешь ли ты равнодушным и жадным? Не подвергнешься ли ты осуждению или зависти? Не перестанешь ли ты быть одним из «своих»?». В результате он начинает бессознательно ограничивать себя: сделки срываются, идеи остаются на бумаге, карьера не продвигается.

Таких примеров предостаточно. Одна женщина, несмотря на отличные управленческие способности, постоянно снижает цены до минимума, потому что ей «неловко брать более высокую плату». Один мужчина, имея возможность участвовать в высокодоходном проекте, решает отказаться, потому что «это уже не те деньги, которые я имею право зарабатывать». А главное в том, что они зачастую не осознают: проблема заключается не во внешних обстоятельствах.

А теперь давайте честно зададим себе вопрос: действительно ли доброта и богатство противоречат друг другу? Наоборот. Когда у вас есть ресурсы, вы, напротив, получаете больше возможностей творить добро. Вы можете поддерживать благотворительность, финансировать медицину, помогать семье, создавать рабочие места, повышать зарплаты, выплачивать премии. Вы не просто «хотите творить добро», но и обладаете реальной способностью менять жизнь других людей.

Богатство само по себе не делает человека лучше или хуже. Деньги — это всего лишь инструмент. Они лишь усиливают те качества, которые у вас уже есть. Если вы изначально щедры и добры, богатство сделает вас ещё щедрее; если же ваше сердце полно гнева или зависти, деньги также усилят эти эмоции.

«Стать хорошим человеком» и «обладать богатством» — это не противоречия. Они скорее похожи на два берега реки: на одном — доброта и ценности, на другом — изобилие и ресурсы. А мостом, соединяющим их, являются наши действия, решения и привычки. Когда вы по-настоящему поймёте это, вы сможете расти, зарабатывать деньги и развиваться без чувства вины.

Многие говорят: «Я хочу стать миллионером». Но они не до конца понимают, что это означает. Где находятся эти деньги? На счете или в обороте? Какую прибыль они могут принести? Для одного человека миллион на счете может приносить две-три тысячи долларов в месяц; а для другого миллион в виде оборотных средств может приносить совершенно иную прибыль. Если не конкретизировать цифры, не установить четкую структуру и цели, то все это останется лишь абстрактными понятиями, и человек не будет знать, с чего начать.

То же самое касается целей. Когда кто-то говорит: «Я хочу квартиру», я спрашиваю: «Какую квартиру? На каком этаже? В каком стиле? Какие ощущения у вас вызывает это пространство?» Только когда цель становится конкретной, она действительно становится достижимой. Будь то доход, автомобиль или другие финансовые цели — чем четче их описание, тем яснее путь к их достижению.

Если сосредоточиться только на цифрах, это, напротив, может помешать росту: упускаются возможности, действия откладываются, и в итоге доход оказывается ниже того уровня, которого можно было бы достичь. Деньги — это инструмент, с помощью которого мы реализуем свои желания, обретаем свободу выбора и строим идеальную жизнь. Ключ заключается в том, как мы к ним относимся. Кто-то воспринимает их как ограничение, из-за чего начинает испытывать страх, колебания и промедление; а кто-то — как инструмент, который помогает действовать, расти и влиять на мир. Именно такое восприятие определяет, сможет ли ваш потенциал действительно раскрыться.

Эта глава поможет вам по-новому взглянуть на деньги: рассматривать их как инструмент, составить свой собственный финансовый план, управлять своим мышлением и состоянием ума, а также понять, как внутреннее восприятие превращается в реальные результаты. Мы не будем заикливаться на цифрах, а сосредоточимся на мышлении, привычках и действиях — именно они приносят настоящую финансовую состоятельность и свободу выбора. Читая и применяя на практике эти принципы, вы увидите реальные изменения и шаг за шагом будете приближаться к своим финансовым целям.

Финансовые трудности, нестабильность или кризисы — это не просто результат внешних обстоятельств. Зачастую они отражают наши внутренние стратегии и убеждения. Мы видим ограничения во внешнем мире, но упускаем из виду, что часть из них мы создаем в собственном сознании: откладывание действий, поиск оправданий, нерешительность, страх риска. Даже если обстоятельства внезапно улучшатся, эти проблемы останутся, если мы не изменим своё отношение к деньгам. То, как мы относимся к деньгам, определяет, как мы реагируем на возможности.

Чтобы по-настоящему научиться работать с деньгами, сначала нужно понять их сущность и ценность. Деньги — это абстрактный, универсальный инструмент обмена. Они позволяют нам получать ресурсы, инвестировать в идеи, расширять возможности, создавать чувство безопасности и поддерживать рост. Понимание этого — первый шаг на пути к рациональному управлению финансами и эффективному принятию решений.

Есть такая английская пословица: «Change by design or change by disaster» — либо меняться по собственному желанию, либо под давлением обстоятельств. Существует два пути изменения: один — осознанный и планомерный; другой — вынужденный, вызванный кризисом. Мы либо берем финансовую ситуацию под свой контроль и постепенно создаем изменения, либо ждем, пока внешнее давление подтолкнет нас к переменам.

Выбор всегда остается за нами: взять под контроль свою финансовую жизнь или продолжать подчиняться обстоятельствам.

Но даже если мы решим действовать, мы можем столкнуться с ещё одним препятствием — внутренним конфликтом.

«Я хочу быть хорошим человеком, помогать другим, оставаться честным... и в то же время хочу быть богатым. Но действительно ли эти две вещи могут сосуществовать? Если нет, то не стоит ли мне остановиться?»

Этот внутренний конфликт — «быть хорошим человеком или богатым» — является одним из самых скрытых и разрушительных ограничений. Он заставляет людей сдерживать свои действия: они не решаются повысить цены, не решаются воспользоваться возможностями, не решаются запускать проекты. Даже при наличии высоких способностей их доходы остаются на прежнем уровне.

У меня есть одна клиентка, которую мы назовём госпожой А. — она превосходный менеджер по контент-маркетингу. У неё есть опыт, способности и признание на рынке, но на определённом этапе её рост остановился. Всякий раз, когда появлялась возможность повысить цены или запустить новый проект, в её душе раздавался голос: «Если я буду брать больше, люди

подумают, что я слишком корыстна». Этот конфликт заставлял её постоянно оставаться на одном месте.

Мы начали с осознания: определили, откуда исходит этот голос и насколько он соответствует действительности. Затем провели небольшой эксперимент: слегка повысили цену и понаблюдали за результатом. Результат оказался таким: клиенты полностью это приняли. Это стало важным сигналом: доброта и богатство могут сосуществовать одновременно.

Далее следует объединить ценности и ресурсы. Она постепенно осознала, что богатство — это не отход от ценностей, а способ их воплощения. Обладание ресурсами означает больше возможностей помогать другим и оказывать влияние.

С изменением этого восприятия она стала принимать решения более спокойно: перестала уклоняться от переговоров о цене, осмелилась принимать новые возможности и постоянно запускала новые проекты. Ее доход начал расти, потому что внутренние барьеры больше не мешали действиям.

Позже мы обнаружили вызов на другом уровне: она не привыкла прямо говорить о деньгах — о цене, способах оплаты и сроках платежей. Причина была проста: раньше в компании этим занимались другие отделы. А когда она стала самостоятельным предпринимателем, этот навык у неё ещё не сформировался.

Поэтому мы начали тренировку: чётко озвучивать цену, не извиняясь; ясно оговаривать детали оплаты; распределять внимание следующим образом — 60 % на продукт, 40 % на доход.

Когда этот навык сформировался, её профессиональные способности наконец-то превратились в реальный доход.

Решение конфликта между «хорошим человеком» и «богатством» — это постепенный процесс: осознание, действие, корректировка, интеграция. Когда этот конфликт разрешается, энергия возвращается к действию, и доход естественным образом соответствует способностям.

Быть богатым и при этом оставаться честным, искренним и щедрым — это не только возможно, но и естественно. Это умение находить баланс, которому можно научиться.

В теории человеческого развития существует классическая модель — иерархия потребностей. На самом нижнем уровне находятся физиологические потребности и безопасность: еда, жилье, здоровье. На уровне выше — отношения: любовь, принадлежность, связь. Еще выше — уважение и достижения: признание, самооценка. На самом верху — самореализация и духовный рост: смысл, творчество и внутреннее развитие.



Почему я разместил здесь эту картинку? Чтобы вы своими глазами увидели: когда вы голодны, мерзнете или не можете оплатить даже самые базовые счета, говорить о духовном росте очень сложно, а порой и вовсе бессмысленно. Конечно, есть и такие практикующие, которые способны на это, но они в меньшинстве и не относятся к числу моих читателей. Для подавляющего большинства людей в первую очередь необходимо удовлетворить самые базовые человеческие потребности — чувство безопасности и контроль над своей жизнью. Только когда эти основы заложены, энергия и внимание человека могут подняться на более высокий уровень и переориентироваться на внутренний рост, духовные поиски, мечты и творчество.

Без этой основы ни медитация, ни книги по самопознанию, ни различные духовные практики не смогут по-настоящему принести пользу. Поэтому сначала необходимо заложить фундамент — построить прочные основы, и только тогда на них можно будет возвести башню ваших возможностей и стремлений. Шаг за шагом вы сможете по-настоящему начать строить свою жизнь, а не просто оставаться в мире фантазий.

Чтобы эффективно управлять деньгами, вам нужно четко видеть полную картину своих финансов. Эта картина состоит из нескольких ключевых элементов: доходы, расходы, благотворительные пожертвования, сбережения и пассивный доход. Только когда вы четко знаете, откуда берутся деньги, куда они уходят и как можно распределить ресурсы, деньги действительно станут инструментом для достижения целей.

Первый шаг — понять источники дохода. Это не только заработная плата или прибыль от бизнеса, но и премии, доход от подработки, дивиденды, доход от аренды, доход от авторских прав и другие источники. Всестороннее понимание структуры доходов поможет вам увидеть, какие области приносят наибольший доход и где есть потенциал для роста. Многие люди видят только один источник дохода — зарплату, что неосознанно ограничивает их возможности. Диверсификация источников дохода обеспечивает большую финансовую стабильность, а также даёт вам больше свободы для экспериментов и поисков.

Второй фактор — это направление денежных средств: тратим ли мы их или инвестируем в свою жизнь. Не зная структуры расходов, невозможно разработать эффективную финансовую стратегию. Рекомендуется разделить расходы на несколько категорий: необходимые расходы (жилье, коммунальные услуги, питание), переменные расходы (развлечения, путешествия, покупки), инвестиции и образование. Анализ расходов поможет вам понять, куда уходят ваши ресурсы, и найти возможности для оптимизации расходов без ущерба для качества жизни. Даже самое базовое управление расходами даст вам больше свободы и душевного спокойствия.

Далее — сбережения. Сбережения — это не просто «откладывание денег на черный день», а накопление ресурсов для достижения будущих целей: крупных покупок, инвестиций, проектов, досуга и т. д. Сбережения дают ощущение психологической стабильности — когда у вас есть запас средств, вы принимаете решения более спокойно и рационально. Важно выработать привычку регулярно откладывать деньги; начать можно даже при невысоком доходе. Со временем эта привычка откроет перед вами больше возможностей и ресурсов.

Наконец, чрезвычайно важная часть финансовой структуры — пассивный доход. Под ним понимаются источники дохода, которые не зависят от вашей постоянной работы, например, доход от инвестиций, доходы от авторских прав, дивиденды по акциям, аренда недвижимости и т. д. Пассивный доход — важная основа для обретения свободы и возможности самостоятельно планировать свою жизнь. Чем раньше вы начнете создавать источники пассивного дохода, тем быстрее будут расти ваше финансовое чувство безопасности и контроль над деньгами.

Когда вы систематизируете доходы, расходы, сбережения и пассивный доход в одной наглядной таблице, вы сможете по-настоящему понять, как движутся деньги, вам будет легче ими управлять, а цифры перестанут быть абстрактным понятием.

Вы можете взять лист бумаги или открыть электронную таблицу и составить свою собственную финансовую картину:

- Перечислите все источники дохода;
- Запишите все фиксированные и переменные расходы;
- Определите сумму, которую можно откладывать ежемесячно;
- Подумайте о том, какие источники пассивного дохода можно развить.

Даже если вы проведёте такой анализ всего один раз, вы обретёте ясность и чувство контроля.

Практическое задание

Как справиться с внутренним конфликтом «быть хорошим человеком или стать богатым»

Возьмите лист бумаги (или откройте документ на компьютере);
напишите пять сценариев, в которых деньги могут помочь вам стать лучше. Например:
помочь родителям, подарить подарок учителю из детства, поддержать одинокого человека,
участвовать в благотворительности, спасти животных;

Запишите, что вы вкладываете в эти действия и что получаете в ответ (не только деньги,
но и чувство удовлетворения, радость, уверенность в себе и т. д.);

Сделайте вывод: вы можете быть и добрым, и богатым. Ваш доход не мешает вам про-
являть доброту, а, напротив, поможет вам в этом.

Пример: ниже приведена заполненная таблица для практического задания.

Ситуация

Что я вложил

Что я получаю

Мой вывод

Помог родителям сделать ремонт в доме

Деньги

Радость и благодарность от того, что родители живут более комфортно

Доброта и деньги не противоречат друг другу

Подарки учителям из детства

Деньги

Чувство благодарности и тепла

Я могу и помогать другим, и добиваться финансового успеха

Помощь друзьям в трудные времена

Деньги

Укрепление доверия и углубление отношений

Мой доход — это ресурс, позволяющий помогать другим

Поддержка приютов для животных

Деньги

Радость и душевное удовлетворение, которые приносит создание ценности

Деньги позволяют творить добро

Видите, на самом деле всё очень просто. Здесь нет никакой «магии», и не существует конфликта «или быть добрым, или быть богатым». В реальности есть множество ситуаций, когда вы можете проявлять доброту и при этом ясно осознавать: деньги — это всего лишь инструмент, который позволяет вам делать больше добрых дел.

Следующий шаг: попробуйте найти в своей жизни ещё три таких ситуации — моменты, когда вы попадали в ловушку мысли: «Если я хороший человек, то не могу стать богатым». Вы обнаружите: доброта и деньги не противоречат друг другу, а являются партнёрами, которые могут поддерживать друг друга.

Глава 2. Деньги — энергия XXI века

В мире нет ничего неизменного. Мы часто не осознаем, что «ледяной покров уже раскололся и начал дрейфовать». Жизнь меняется, а мы по-прежнему ждем, когда она вернется к прежнему состоянию. Так было и в начале 90-х — старая система рухнула, люди теряли ориентиры, но при этом все еще надеялись, что все вернется на круги своя. Однако мир уже пошел по другому пути. Когда я осознала это, я начала думать, действовать и работать по-новому. А одна из моих коллег осталась на прежнем месте — она не хотела меняться, а просто ждала. Она ждала... целых 25 лет, не замечая, как ускользают время и возможности. В конце концов она ушла на пенсию, получая установленную государством пенсию, так и не сумев по-настоящему реализовать свои цели и мечты. На эту тему у меня даже есть курс «Проснись, Спящая красавица» — он предназначен для тех, кто ждет, что перемены произойдут сами по себе.

То же самое касается и денег. Это не просто цифры на счете, а энергия общения и роста. Она должна циркулировать, как электрический ток в проводах. Если энергия останавливается, останавливается и поток денег. Поэтому, когда мы пытаемся «заморозить» или «удержать» деньги старыми методами, мы теряем связь с новой эпохой.

Мой первый серьезный поворот произошел в 1991 году: проектный институт по реставрации архитектурного наследия, в котором я работала, был закрыт. Старая система перестала функционировать, а новая ещё не сформировалась. У нас дома было двое детей, один из которых ещё был в пеленках. Муж пытался открыть собственное дело, и я тоже решила действовать — войти в совершенно незнакомую для меня сферу: торговую деятельность (модель «купи-продай»). Я начала брать кредиты на каждую сделку, так как у меня не было никаких сбережений. Сроки этих кредитов были очень короткими — всего три месяца, и часто я не успевала завершить сделку, как уже наступал срок погашения. Тогда я создавала новую компанию, снова привлекала финансирование и продолжала двигаться вперед.

Мой путь в предпринимательстве начался в условиях годовой процентной ставки 78%, а позже банковские ставки поднялись даже до 460%. Многие не выдерживали такого давления: теряли дома, погрязали в долгах. Но я выжил в тот период и не пережил катастрофического краха. Я не богаче других и не удачливее — просто выбрал другой путь: не паниковать, а искать решения. Гибкость, внутренняя стойкость и способность действовать позволили мне сохранить стабильность даже тогда, когда всё рушилось.

Хотя тот период был хаотичным, он помог мне понять один ключевой принцип: наше отношение к ситуации определяет её исход. Кризис можно рассматривать как конец, а можно — как возможность для обучения и роста.

В 1996 году я основал собственную компанию: сначала планировал заниматься отправкой специалистов за рубеж, но вскоре переориентировался на подбор персонала на внутреннем рынке. Я понял, что продаю не продукт, а саму «работу» — и именно это стало самым ценным ресурсом. Позже пришлось пережить кризис 2008 года: курсы валют резко колебались, и на нас обрушились одновременно и ответственность, и давление. Я вновь вернулся на передовую линию подбора персонала и вместе с командой преодолел эти трудности.

В августе 1998 года в России разразился финансовый кризис: доллар вырос, рубль резко обвалился, а вместе с ним обесценилась и наша валюта в Казахстане. В компании всегда царила непринуждённая и дружеская атмосфера, все часто улыбались и шутили. Но кризис всё изменил. Большинство наших проектов поступало от российских и международных клиентов: хотя прибыль была высокой, авансов практически не было. Когда кризис усугубился, клиенты начали отменять заказы, и к сентябрю атмосфера в офисе полностью изменилась.

Каждый день, приходя в офис, я чувствовала напряжение и беспокойство. Сотрудники стали молчаливыми и подавленными. Кто-то сказал мне: «Вам, конечно, легко говорить, Гуль-

зара». Я не ответила, но про себя подумала: они видят только свой страх, но не видят общей картины. А мне приходилось брать на себя всю ответственность — зарплаты, заказы, аренду, налоги — и находить выход из ситуации.

Тогда я созвала собрание и сказала: «Ситуация сложная. Это как флот Колумба, прибывший к неизвестному континенту — сначала думали, что это Индия, а оказалось, что это Америка. Мы должны высадиться на берег. Впереди, возможно, джунгли, а назад пути нет. Сейчас не время жаловаться, а время действовать».

Я пересмотрел структуру контрактов и лично вернулся на передовую продаж: звонил, вел переговоры о сотрудничестве, заключал сделки. Увидев мои действия, сотрудники постепенно последовали моему примеру: кто-то осторожно, кто-то с колебаниями, но все вышли из состояния паники. Мы перестали реагировать эмоционально и начали работать прагматично.

Вскоре поступление заказов возобновилось, проекты постепенно завершались, и компания обрела новые источники роста. Этот опыт в очередной раз подтвердил мою убежденность: пока есть действие, есть возможность роста, даже в самые сложные времена.

Такой цикл повторяется снова и снова: кризис, адаптация, новый цикл роста. Иногда я закрываю офис, иногда меняю бизнес-модель, но всегда ищу решения. Каждый раз подтверждается один и тот же факт: деньги уходят к тем, кто действует, кто полон энергии и готов к изменениям, а не к тем, кто просто ждет.

Консультируя клиентов на сайте, я также наблюдаю ту же самую модель. Многие предприниматели говорят: «Сейчас кризис, поэтому результатов нет». Но кризис — это не оправдание, а всего лишь условия. Деньги никуда не исчезли, они просто изменили пути своего движения. Те, кто быстро адаптировался — скорректировал продукцию, изменил модель, нашел новые рынки — по-прежнему растут. А те, кто ждет возвращения старого порядка, стоят на месте. В этом и заключается энергия денег: она течет туда, где есть открытость, действие и создание ценности.

Законы денег столь же стабильны, как и законы физики. Раньше эти законы понимали лишь немногие; сегодня же, благодаря интернету и большей свободе, у каждого есть возможность изучить и применять их. Мы можем стать теми, кто сознательно вступает в новую эпоху — эпоху, в которой деньги рассматриваются как энергия.

Я хочу ещё раз подчеркнуть: энергия денег циркулирует между теми, кто обладает правильными мотивами, готов взять на себя ответственность за свою жизнь, постоянно действует, остаётся открытым и готов к обмену.

Когда мы начинаем делиться, этот поток становится сильнее. Речь идет не только о материальных ресурсах, но и о времени, внимании и знаниях. В этом и заключается суть «щедрости» — она становится мостом, соединяющим рост и возможности. Мы дарим и одновременно расширяем пространство своих возможностей.

Более тридцати лет опыта в сфере предпринимательства помогли мне понять одну простую вещь: деньги текут к тем, кто готов делиться. Древняя мудрость гласит: если хочешь что-то получить, сначала помоги другим это получить. Хочешь любви — дари любовь; хочешь богатства — помоги другим создать богатство.

Щедрость — это не потеря или истощение себя, а вложение внимания, ресурсов, знаний и времени в создание ценности при одновременной открытости к получению. Настоящая щедрость — это поток, цикл энергии, который обеспечивает непрерывный рост и создает систему изобилия.



Закон, по которому деньги циркулируют благодаря «щедрости», на самом деле очень прост: ресурсы (включая деньги, знания и возможности) по сути постоянно находятся в круговороте. Если мы прерываем этот поток из-за страха, скупости или желания просто обладать чем-то, круговорот останавливается — и в результате сокращается поток богатства. Напротив, если мы готовы делиться, поддерживать других и оставаться открытыми для обмена, этот поток усиливается. И чем активнее мы участвуем в этом процессе, тем стабильнее и сильнее становится наша личная финансовая энергия.

Простой способ привнести эту энергию в свою жизнь — каждый день хотя бы раз искать возможность помочь кому-то заработать, сэкономить ресурсы или приобрести знания. Например:

- давать советы по вопросам бизнеса, в которых вы хорошо разбираетесь;
- поделиться ценной информацией или контактами;
- предоставить ресурсы, которые помогут другим решить проблемы.

Я хотела бы поделиться примером из своего личного опыта. Я участвовала в крупном обучающем проекте «Движение денег», в котором приняли участие более 400 человек со всего мира. В рамках этого проекта мы внедрили очень важный инструмент — «щедрость» как способ достижения финансовых целей. В то время мы искали объект для действительно значимой благотворительной поддержки.

Именно в этот момент мне позвонил католический священник Игорь. Он сказал: «Гульзара, есть одна женщина, у которой шестеро детей, самому младшему всего несколько месяцев. У неё нет мужа и стабильного дохода. Вся семья живет на крайне скудное пособие, которого хватает лишь на скромную съёмную квартиру и самое необходимое питание. У них даже нет столовых приборов, а зимой часто не хватает угля для отопления».

Мне было трудно поверить, что в нашей стране ещё бывают такие ситуации, и я боялась, что меня обманывают, поэтому лично поехала в небольшой городок недалеко от Алматы. Условия жизни там выходили далеко за рамки понятия «бедность»: самому младшему из шестерых детей было всего четыре месяца, а двое других были приёмными детьми.

Конечно, мы решили ей помочь. Сначала мы оказывали поддержку обычным способом: продуктами, одеждой и наличными. Но результат оказался озадачивающим — деньги, казалось, очень быстро «исчезали». 10 долларов, 5000 тенге и даже 50 000 тенге к вечеру практически не оставляли после себя никаких следов.

Я понял, что так дальше продолжаться не может, нужно найти другой подход.

Позже мы поняли, что больше всего этой семье нужно стабильное жилье. Я поделился этой идеей с участниками проекта, и все поддержали её. В итоге мы нашли дом стоимостью 10 000 долларов. Для одного человека это немалая сумма, но для сообщества, готового объединить усилия, — вполне достижимая цель.

С февраля по конец апреля я начал сбор средств — кто-то пожертвовал 5 долларов, кто-то — 100 долларов. В итоге мы собрали 30 % от необходимой суммы. Кто-то спросил: «Когда можно будет купить дом?» Я ответил: «При таких темпах — примерно в октябре».

Среди участников программы был один предприниматель — Аскар. На тот момент его долги превышали 1 миллион долларов. В такой ситуации многие решили бы бережно относиться к каждому центу. Но когда появился проект по строительству дома для этой семьи, он без колебаний выделил в конце апреля 7 000 долларов — сумму, которая как раз покрыла недостающую часть.

Именно этот шаг позволил успешно приобрести дом в течение трёх месяцев. Мать и дети впервые обрели настоящий дом.

Но затем произошло нечто ещё более удивительное: вскоре у Аскара появились новые деловые возможности и сделки. На его землю даже поступило предложение о покупке по цене, значительно превышающей рыночную, и его первоначальный долг начал постепенно погашаться. Там, где раньше царило давление, начали появляться новые возможности.

Конечно, эта история не закончилась на покупке дома. Позже мы также купили корову, построили забор и продолжали собирать средства на различные жизненные нужды. Однажды эта мать даже попросила меня разрешить ей выйти замуж! Впоследствии она действительно вышла замуж и родила дочь.

Вот такая история о щедрости и о том, как она возвращается к тому, кто дарит.

Эта история раскрывает простую, но важную истину:

во-первых, щедрость — одна из причин богатства; во-вторых, деньги сами по себе могут стать инструментом для творения добра.

Вложения предпринимателя не только не уменьшились, но и вернулись к нему в несколько раз больше, принеся при этом сильное чувство значимости — он знал, что делает действительно ценное дело.

Аскар мог бы просто проигнорировать всё это или сказать себе: «Это не моя ответственность». Но он этого не сделал. Он понимал логику причинно-следственной связи: чтобы что-то получить, сначала нужно дать другим то, чем ты можешь помочь — особенно тем, кому помощь можешь оказать только ты.

Это может показаться противоречивым, но закон всегда таков. Он отдал свои с трудом заработанные деньги матери, у которой почти ничего не было, а вознаграждение вернулось к нему другим путем.

Хотите попробовать?

Рассматривая подобные истории, мы обнаруживаем: деньги — это не просто цифры на счете, это инструмент, способный изменить судьбу. И что самое интересное, именно такие поступки зачастую и делают человека по-настоящему богатым.

Щедлость — это не результат, а причина, отправная точка для привлечения новых возможностей и богатства.

Но помните: этот процесс не происходит мгновенно. Это постепенный поток. Ключ — в постоянстве и искреннем желании.

Вот простой способ: если вы хотите поднять свой доход до определенного уровня, найдите человека с похожими целями и каждый день помогайте ему чуть-чуть. Может быть, это будет совет, может быть, обмен опытом, а может быть, поддержка в каком-то небольшом шаге. Постепенно вы создадите замкнутый цикл: то, что вы даете, вернется к вам в разных формах и будет постоянно умножаться.

Это древняя мудрость, закон, сохранившийся на протяжении веков — в прошлом он был доступен лишь немногим, а сегодня открыт для всех.

Деньги по сути своей — это энергия, которая усиливает то, что уже есть внутри нас. Если человек наполнен щедростью и доброй волей, то чем больше у него богатства, тем больше его влияние.

Именно поэтому я создала бесплатную группу «Доход и духовность» для тех, кто идет по пути духовного роста. Здесь мы учимся, как совместить открытое сердце с изобилием, чтобы помочь другим и финансовая свобода перестали быть противоположностями.

Ошибочное убеждение — «богатство равносильно жадности или предательству» — зачастую ограничивает рост человека больше, чем сама реальность.

Нам также нужно понять: изобилие не течет туда, где царит страх и дефицит. Деньги — это энергия общения и роста, которая течет туда, где царит открытость, обмен и щедрость.

Некоторые говорят: «Мне достаточно того, что у меня есть, я не хочу большего». Но зачастую это не удовлетворенность, а сопротивление росту.

Деньги не являются источником стресса, они лишь зеркало, отражающее наше внутреннее состояние.

Если человек длительное время пребывает в состоянии тревоги, вины или страха, то любые финансовые проблемы будут казаться ему непосильной ношей.

Модель «иерархии эмоций» в психологии показывает: в состоянии низкой энергетики (таким как безразличие, чувство вины, страх) человеку трудно принимать эффективные решения. А когда состояние улучшается, способность к действию и ощущение возможностей усиливаются.

Благодаря осознанию и личностному росту мы можем пройти путь от страха к принятию, от принятия к мужеству, а затем к благодарности, любви и творчеству. В этих состояниях деньги перестают быть «угрозой» и становятся инструментом для движения энергии и роста.

Бедность — это не душевное состояние, а состояние застрявшей энергии. А изобилие означает движение, расширение и возможности.

Практическое упражнение: активируем энергию денег

Вспомните ситуацию, когда вы «ждали, пока всё вернется к норме»;

Спросите себя: «Какие новые возможности скрываются за этой переменой?»

Сделайте небольшой шаг: поделитесь ресурсами, предложите помощь, воспользуйтесь услугами других людей или поддержите того, кто находится в затруднительном положении;

наблюдайте, как возвращается движение — иногда оно появляется из самых неожиданных мест.

Упражнение: соединение с природой

Снимите обувь и выйдите на улицу. Почувствуйте землю под ногами: её температуру, твёрдость и текстуру. Каждый шаг позволяет вам заново соединиться с реальностью.

Затем поднимите взгляд на небо.

Большую часть времени мы смотрим вниз: на телефон, на задачи, на проблемы. Но мы редко смотрим вверх. Остановитесь на 30 секунд, почувствуйте безграничность неба, свет и пространство.

Каждый вдох позволяет вам одновременно соединиться со «стабильностью земли» и «бесконечностью неба». Это состояние поможет вам избавиться от страхов и ограничений и вернуться к открытости и свободному потоку — именно с этого начинается движение энергии денег.

Глава 3. Эффект «зелёного винограда»: внутренние препятствия на пути к финансовому успеху

Деньги — это энергия. Когда я думаю о деньгах, мне часто на ум приходит электричество — та сила, которая когда-то коренным образом изменила мир. Представьте себе мир 150 лет назад, когда не было электричества. Каждый день был борьбой с усталостью, ограничениями и самими трудностями жизни. Стирка белья, помол зерна, возделывание земли — всё это требовало огромных физических затрат. Всё, что создал человечество, было достигнуто благодаря тяжёлому труду поколений за поколениями.

В древности для строительства одной пирамиды требовались десятилетия, а то и столетия непрерывного труда целого народа. В эпоху без электричества единственным источником энергии были сами люди, труд членов семьи или, в лучшем случае, лошади. Энергия всегда была дефицитом, и даже самые простые дела казались «героическим подвигом».

Появление электричества же наделило человечество беспрецедентной силой.

В эпоху индустриализации электричество стало основной движущей силой прогресса. Сначала его считали чудом; потом к нему привыкли; а сегодня оно стало самой естественной частью жизни. Когда-то люди боялись его, называли «машиной дьявола», но в конце концов постепенно осознали — оно изменило всё.

То же самое касается денег. Они тоже являются одной из форм энергии. Если вы сможете понять и освоить эту энергию, перед вами откроются новые возможности, повысится уровень жизни, а границы вашей жизни будут постоянно расширяться.

Деньги — это энергия. Когда я размышляю о деньгах, я часто ассоциирую их с электричеством — той силой, которая когда-то коренным образом изменила мир. Представьте себе мир 150 лет назад без электричества: люди ежедневно боролись с усталостью и ограничениями, боролись с самой жизнью. Стирка белья, помол зерна, возделывание земли — каждое из этих занятий требовало огромных физических затрат. Все достижения были плодом тяжелого труда нескольких поколений.



В древности для строительства одной пирамиды требовались десятилетия, а то и столетия непрерывного труда целого народа. До появления электричества источниками энергии были только люди, домашние животные или, в лучшем случае, лошади. Энергии всегда не хватало, и даже простейшие дела казались подвигом.

Появление электричества коренным образом изменило всё это.

В эпоху индустриализации электричество стало двигателем прогресса. Сначала его считали чудом, потом оно вошло в привычку, а сегодня стало неотъемлемой частью жизни. Раньше люди боялись его и называли «машиной дьявола», но в конце концов поняли: оно изменило всё.

То же самое можно сказать и о деньгах. По сути, они тоже являются формой энергии.

Если вы сможете понять и овладеть этой энергией, ваш уровень жизни повысится, откроются новые возможности, расширится кругозор.

Деньги как энергия XXI века

В XX веке электричество принесло с собой свободу и время. Раньше женщинам, возможно, приходилось целый полдня стирать белье у реки, а сегодня это время можно потратить на обучение, творчество и саморазвитие.

В XXI веке энергия приобретает новую форму. Деньги как система обмена существуют уже тысячелетия, но сегодня они — не просто средство обмена, они также могут стать энергией, движущей силой, способной изменить мир.

Это необычная точка зрения, но давайте углубимся в эту тему.

Когда вы научитесь управлять этой энергией, которой является деньги, и объедините её с силой и этикой, вы откроете для себя ресурсы, о которых раньше и представить себе не могли.

Почему доходы растут, но богатства по-прежнему нет?

Почему у некоторых доход увеличивается в несколько раз, но они по-прежнему не становятся богатыми? Иногда даже бывает так, что чем выше доход, тем больше долгов.

Здесь под «бедностью» подразумевается не низкий доход, а определенное состояние: человек утратил контроль над денежными потоками, не понимает, как функционируют деньги, и не имеет четкой стратегии и системы ее реализации.

На первый взгляд его жизнь может казаться успешной: новый дом, новая машина, путешествия. Но внутри он полон стресса, долгов и тревог.

Ловушка роста доходов

Рассмотрим один пример.

Человек зарабатывает 600 долларов в месяц, тратит почти всё до последнего, а иногда даже перерасходует. Его цель — довести доход до 1200 долларов.

Жизнь начинает подталкивать его: рассрочки, давление кредитов, реальность не оставляет выбора. Он повышает свою квалификацию, и доход постепенно достигает 1200 долларов.

Цель, казалось бы, достигнута.

Но в то же время растут и расходы. Он снимает более просторную квартиру, покупает более дорогой мобильный телефон, обновляет гардероб и даже берет автомобиль в рассрочку.

Результат: доход — 1200 долларов, расходы — 1500 долларов.

Его финансовое положение, напротив, ухудшилось.

Это типичная ловушка.

Высокий доход не означает богатство

Когда доход достигает более высокого уровня, например, 1 миллиона тенге (около 2000 долларов), проблема повторяется.

Люди могут начать покупать более дорогие вещи, например автомобили, и оформлять покупку в кредит или за счет заемных средств. В результате объем долгов значительно превышает рост доходов.

Внешне это выглядит как богатство: красивые фотографии, дорогие покупки, достойный образ жизни. Но внутри по-прежнему царит напряжение и чувство неуверенности.

Человек словно живёт в двух мирах:

-

Внешний мир: успех, респектабельность

-

Внутренний мир: тревога, стресс и страх

Пример: долг от 8 млн до 33 млн долларов

Ко мне за консультацией обратился предприниматель из России. У его компании был долг в размере 8 миллионов долларов, и ежемесячно приходилось выплачивать огромные суммы.

Мы приступили к систематическому анализу: структуры активов, реструктуризации долга, стратегии переговоров с банками и партнерами.

Однако через три недели его ситуация полностью изменилась.

За это время он получил контракт из Европы на сумму 25 млн долларов. Чтобы урегулировать старую задолженность, он взял на себя новые кредитные обязательства и обязательства перед партнерами.

В результате его задолженность выросла с 8 миллионов долларов до 33 миллионов долларов.

Ключ к преодолению кризиса: не страх, а действие

Многие в такой ситуации сломались бы. Но этот клиент — нет.

Мы переоценили все данные, реструктурировали долговую структуру, перевели переговоры с банками и инвесторами, скорректировали график погашения и одновременно занялись поиском новых источников дохода от проектов.

После нескольких встреч ситуация постепенно стабилизировалась.

Долг в размере 8 млн долларов США был взят под контроль и урегулирован, а общее финансовое положение вернулось в управляемое русло.

Он вновь начал генерировать доход и перешёл на новый этап развития.

Что такое настоящее богатство?

Этот пример иллюстрирует один ключевой факт:

Высокий доход $\neq$ богатство Настоящее богатство = умение управлять деньгами

Два основных ресурса успеха

Во-первых, это наши врождённые ресурсы: здоровье, способности, образование.

Во-вторых, это «количество попыток».

Как и Эдисону, для изобретения лампочки потребовались тысячи экспериментов. Ошибки — не проблема, проблема — остановиться.

Ловушка чрезмерного самоанализа

Многие люди преувеличивают значение неудач и погружаются в самоанализ:

«Может, я поступил неправильно?» «Может, я не способен?»

Но чрезмерное размышление отнимает энергию и мешает действовать.

Это особенно актуально в финансовой сфере — рынок не прощает длительных колебаний, он платит только за результат.

Страх — это самое большое препятствие

На самом деле препятствием для действий является страх.

Он проистекает из детских убеждений, общественных представлений и подсознательных правил, таких как:

- «Богатые люди — аморальные»
- «Деньги — это опасно»
- «Чтобы заработать деньги, нужно чем-то пожертвовать»

Эти убеждения мешают людям действовать, даже если возможность находится прямо перед глазами.

«Эффект зелёного винограда»

В психологии существует явление, называемое «эффектом зелёного винограда».

Когда человек не может получить что-то, он начинает убеждать себя: «На самом деле это не так уж и хорошо».

Пример: Александр

Александр — предприниматель из Австрии.

Изначально его ежемесячный доход составлял около 8000 евро и в основном формировался за счёт фриланса и небольшого бизнеса.

Мы поставили перед ним цель на 6 месяцев: сократить объём фриланса и увеличить доход от бизнеса.

Но когда доход начал расти, у него появилось сопротивление.

Он стал пропускать встречи, опаздывать и на все предложения отвечал: «Но...»

Пока он не признался:

«Если я заработаю 50 тысяч евро, мне, возможно, придётся работать ещё усерднее, а я не хочу этого».

Внутренняя правда

Он не отказывался зарабатывать деньги, а боялся успеха.

И тогда он начал «оправдывать» своё неприятие успеха — это и есть «эффект зелёных виноградин».

Перелом

Мы корректируем стратегию: больше не сосредотачиваемся на цифрах, а обращаем внимание на внутреннюю реакцию.

Он начал учиться справляться с эмоциональными изменениями, вызванными более высоким доходом.

Через полгода:

-

он прекратил заниматься фрилансом

-

Доходы от бизнеса выросли

-

внутренние препятствия

заметно уменьшились

Внутренние ограничения зачастую сильнее внешних

Многие препятствия находятся не вовне, а внутри нас.

Даже при наличии возможностей люди сами ставят себе ограничения.

«Эффект зелёного винограда» — типичный пример такого самоограничения.

Практическое упражнение: преодоление внутренних препятствий

Четкое определение целей (измеримых)

Проанализируйте реальные препятствия (эмоции и убеждения)

Составить список всех возможных путей

Разработка конкретного плана действий и его реализация

Глава 4. Как думают богатые люди

В этой главе мы не будем навешивать на людей ярлыки «бедный» или «богатый». Мы будем обсуждать способы мышления. Каждый человек может мыслить по-разному в разных ситуациях, и это совершенно нормально. Иногда я сам мыслю «как бедный», а иногда — «как богатый». Важно осознавать, когда и на какой из этих режимов мышления я переключаюсь. В предыдущих главах мы уже затрагивали тему «мышления бедняка» и «мышления богача», а сейчас рассмотрим её более подробно.

Что такое «мышление бедняка»? Самый простой и наглядный пример: мы выбираем не то, что нам действительно нужно, а то, что дешевле. Да, когда ошибки и трудности выбивают нас из равновесия, мы можем утратить внутреннюю стабильность, и в такие моменты наши последующие решения часто основаны не на разуме, а на страхе. Мышление бедняка не связано напрямую с количеством денег. Оно может проявиться как при недостатке денег, так и при их кажущемся достатке.

Например, однажды я рассчитывал на высокий доход от сделки, но фактически получил гораздо меньшую сумму. В тот момент для меня это было почти катастрофой. Деньги были, просто их оказалось меньше, чем я планировал. Но именно эта паника — ощущение, что «все кончено» — и есть мышление бедности. Дело не в цифрах, а во внутреннем состоянии.

Мышление богатых отличается от него. Даже если доход оказался ниже ожидаемого, человек не будет принижать результат и не будет погружаться в мысли о «недостатке». Он будет думать так: «Хорошо, сейчас у меня три миллиона, что я могу с ними сделать? Как я могу использовать эту ситуацию в своих интересах?» Ключевое отличие заключается в том, что мышление бедности сосредоточено на потерях и ограничениях, а мышление богатых — на возможностях и путях решения.

Мне вспоминается один мой друг, бельгийский предприниматель. У него была новая технология, многообещающий проект и потенциальные клиенты. Чтобы развить этот проект, он привлек финансирование от инвесторов: сначала получил миллион евро, потом ещё миллион, а затем ещё один миллион. Он установил двухлетний срок окупаемости. На бумаге всё выглядело идеально, но в реальности дела пошли не так, как ожидалось: технология не принесла ни прибыли, ни ожидаемого эффекта.

Прошло два года, а результатов по-прежнему не было. При этом проект продолжал поглощать средства: на зарплаты, оборудование, обязательства перед партнерами. Поставщики начали оказывать давление, а он не мог ответить на вопрос, как вернет деньги. В тот момент он фактически оказался на грани банкротства.

Он сказал мне: «Я больше не улыбаюсь. Каждую ночь, лежа в постели, я чувствую себя так, будто на меня давит бетонная плита». Это состояние было очень тягостным: сознание сужалось, казалось, что выхода нет.

И именно в этот момент появился выбор: как мы будем думать? Как будем принимать решения? С позиции «бедного мышления» или «богатого мышления»?

Человек с мышлением бедняка в такой ситуации будет обвинять, жаловаться, впадать в депрессию, искать козлов отпущения и тратить всю энергию на гнев, отчаяние и саможаление. А человек с мышлением богача скажет себе: «Хорошо, сейчас моя отправная точка — минус 33 миллиона, это факт. Эту „мертвую лошадь“ уже не спасти. Так что зафиксируем текущую ситуацию, подтвердим убытки и начнём новый проект».

Далее он пойдет на переговоры с банком, партнерами, поставщиками и инвесторами. Это очень сложно, и обычно мы боимся таких разговоров и стараемся их избегать. Но я сам когда-то пережил похожую ситуацию. Я зашел в банк и сказал: «Давайте вместе найдем решение,

сейчас я не могу произвести платеж». Вот что такое мышление богатых — смотреть проблеме в глаза, признавать реальность и искать выход.

Если человек находится в состоянии «мышления бедняка», он начинает уходить от реальности: кто-то начинает злоупотреблять алкоголем, кто-то закладывает своё имущество — мобильный телефон, меховые изделия, дом, а кто-то просто замирает в оцепенении. В конечном итоге это превращается в поглощающую всё чёрную дыру, которая, однако, не решает проблему.

Для многих людей дом и автомобиль являются основными ценностями. Потеря дома кажется катастрофой, и на самом деле это действительно тяжело. Но есть люди, которые теряют предприятия стоимостью в миллионы долларов. В такой ситуации всё ещё можно приостановить выплаты, договориться о графике погашения, начать выплачивать даже небольшие суммы и постепенно создавать новые возможности.

Для этого нужны выносливость и сила характера, ведь вам придётся снова и снова вступать в неприятные разговоры. Но если вы сможете сохранить внутреннее равновесие, то сможете продержаться. Более того, вы начнёте искать новые проекты, новые возможности и менять направление.

В какой-то момент произойдёт перелом: появятся новые возможности, и, возможно, они будут в десять раз больше, чем раньше.

Ни у кого от природы нет «правильного ответа». Ошибки — это часть пути, они формируют нас и учат. Поэтому самое главное — не всегда принимать идеально правильные решения, ведь это невозможно. Самое главное — выбор в момент кризиса: погрузиться в саможаление или продолжать идти вперёд.

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.