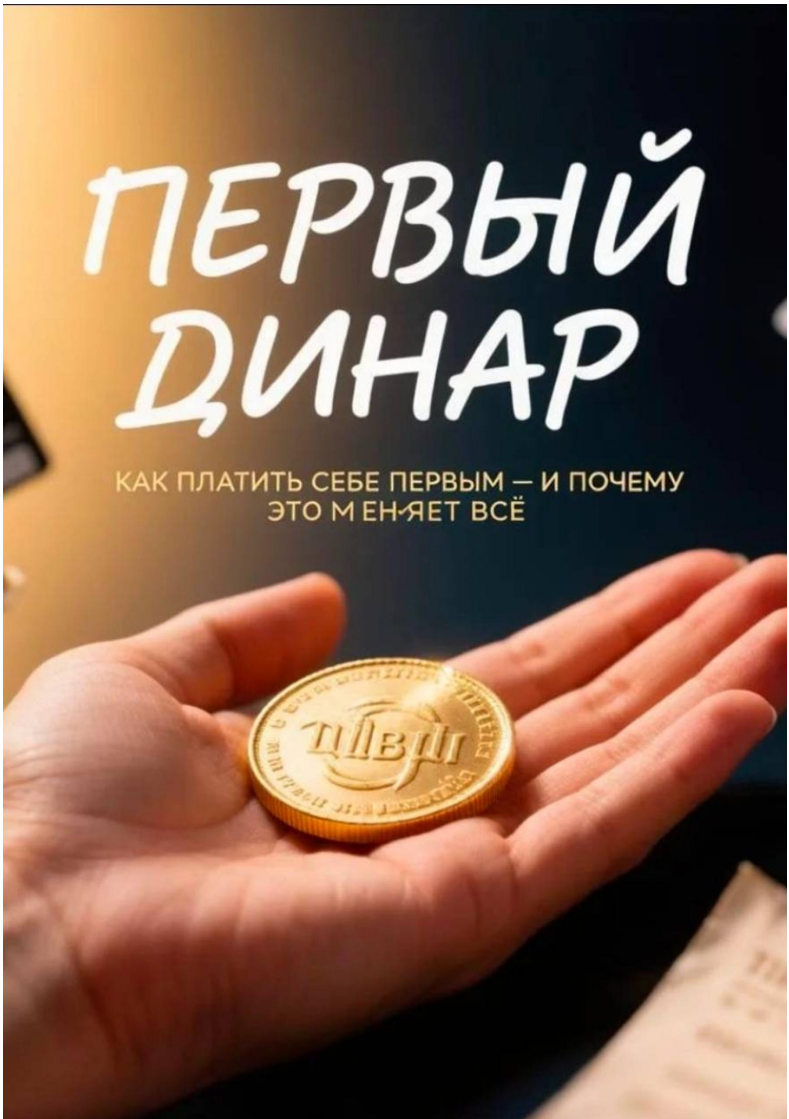
ПЕРВЫЙ ДИНАР

КАК ПЛАТИТЬ СЕБЕ ПЕРВЫМ — И ПОЧЕМУ ЭТО МЕНЯЕТ ВСЁ



Александр Горошко

Первый динар

https://litres.ru/74771539
SelfPub; 2026

Аннотация

Деньги утекают не потому, что вы мало зарабатываете. А потому, что вы платите всем, кроме себя.

Эта книга — о первом динаре. О том, который вы оставляете себе прежде, чем отдать другим. Не про сумму. Про порядок. Сначала — себе. Потом — остальным.

Вы узнаете, почему десять процентов меняют всё. Почему «начну, когда закрою долги» — ловушка. И к какому из пяти типов вы относитесь: Генератор, Манифестирующий Генератор, Проектор, Манифестор или Рефлектор. У каждого — своя дверь к деньгам. Копировать чужой путь бесполезно. Найти свой — возможно.

Внутри — истории, упражнения и честный разговор без обещаний лёгких побед.

Первая из десяти книг серии «Денежный компас». Начните с одного динара. Сегодня.

Содержание

Предисловие	4
Первый динар — это не про сумму.	6
Введение	8
Как это работает на примере денег	11
ИСТОРИЯ: САДОВНИК И ЗЕРНО	14
ПРИМЕР ПОД ОБУЧЕНИЕ: ПЯТЬ САДОВНИКОВ	16
ПОЧЕМУ ИМЕННО ДЕСЯТЬ ПРОЦЕНТОВ И ПОЧЕМУ ПЕРВЫМ СЕБЕ	19
ИСТОРИЯ: ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ПЛАТИЛ СЕБЕ ПОСЛЕДНИМ	22
УПРАЖНЕНИЕ ДЛЯ КАЖДОГО ТИПА	26
ИСТОРИЯ: ЖЕНЩИНА, КОТОРАЯ ЖДАЛА РАЗРЕШЕНИЯ	29
ИСТОРИЯ: ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ КОПИЛ НА ДОКАЗАТЕЛЬСТВО	34
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Александр Горошко
Первый динар

Предисловие

Эта книга — о самом простом действии, которое способно изменить вашу жизнь сильнее, чем любая схема заработка.

Она о первом динаре. О том самом, который вы откладываете себе — прежде чем отдать его банку, магазину, кредитору, обстоятельствам.

Мы привыкли думать: сначала заплачу всем, а если останется — отложу. Проблема в том, что не остаётся почти никогда. Потому что деньги уходят туда, куда направлено внимание, а не туда, где «осталось место».

Эта книга переворачивает порядок. Сначала — себе. Потом — остальным.

Но это не книга о жадности. И не книга о том, как разбогатеть за месяц. Это книга о том, как перестать терять себя в деньгах — и начать выстраивать с ними отношения.

У этой книги пять читателей. Потому что все люди делятся на пять энергетических типов: Генераторы, Манифестирующие Генераторы, Проекторы, Манифесторы и Рефлекторы. У каждого — своя стратегия, свой способ принимать решения, своя причина терять силы. И свой способ отклады-

вать первый динар.

Мы будем учиться не «правильно копить», а жить в согласии со своей природой — и через это строить доход, команду и спокойствие.

На этих страницах вы найдёте истории. Потому что сухая теория не меняет жизнь. Меняет — узнавание себя в чужом опыте.

Чему научит эта книга:

— понять, к какому типу вы относитесь;

— увидеть, где именно вы теряете силы и деньги;

— научиться откладывать так, как подходит именно вам;

— собрать вокруг себя людей, с которыми вы растёте, а не выгораете;

— и, наконец, перестать винить себя за то, что раньше «не получалось».

Это символический и образовательный инструмент, а не наука и не инвестиционная рекомендация. Финансовые решения вы принимаете сами.

Но начать можно с одного динара. Сегодня.

Первый динар — это не про сумму.

Это про порядок. Про то, кто в вашей жизни получает деньги первым: вы или все остальные.

Большинство людей живут по схеме: заработал раздал остался ноль снова заработал. В этой схеме нет вас. Есть работа, обязательства, чужие ожидания. Вы — последний в очереди к собственным деньгам.

Первый динар меняет очередь. Он говорит: из каждого дохода — десять процентов идут вам. Не «если останется». Не «когда закрою долги». А сразу, первым действием.

Почему это работает? Потому что деньги — это энергия, а энергия идёт туда, где есть внимание и уважение. Когда вы платите себе первым, вы говорите себе: «я важен». И тело, и ум, и интуиция это чувствуют.

Но вот в чём тонкость: у каждого типа свой способ это сделать. И если вы копируете чужой способ, вы теряете силы.

Генератор откладывает легко, когда чувствует отклик: «мне нравится это делать». Ему важно не заставлять себя, а найти форму, которая радует. Если откладывает из долга — срывается.

Манифестирующий Генератор откладывает быстро, но часто забывает предупредить близких. Ему важно сразу сказать: «часть дохода — в резерв». Тогда нет конфликта, и есть

скорость.

Проектор откладывает, когда чувствует признание. Ему нужно приглашение — от партнёра, от системы, от собственного внутреннего «да». Без этого он откладывает «на бумаге», но не в реальности.

Манифестор откладывает сам — но должен сообщить об этом тем, кого это касается. Иначе его порыв встречает сопротивление, и он бросает начатое.

Рефлектор откладывает по циклу. Ему важно не решать сегодня, а наблюдать лунный месяц, чувствовать: «это моё?» И тогда резерв становится устойчивым.

Один и тот же принцип — разные двери. В этой книге мы пройдём через все пять.

Не для того, чтобы вы стали «правильным». А для того, чтобы вы стали собой в деньгах.

Совет:

1. Не ропщите на прошлые ошибки с деньгами — начните с одного действия сегодня.

2. Держите связь знания и действия: принцип понятен — сделайте первый перевод себе.

3. Не сравнивайте свой способ с чужим — ваш тип — ваша дверь.

Введение

ПЯТЬ ТИПОВ — ПЯТЬ СПОСОБОВ БЫТЬ В МИРЕ

Прежде чем говорить о деньгах, нужно понять, кто вы.

Не в смысле профессии или характера. А в смысле устройства энергии. Дизайн Человека говорит: каждый из нас рождён с определённым способом взаимодействия с миром. Этот способ нельзя «переделать» — но можно научиться с ним жить. И тогда деньги перестают утекать сквозь пальцы.

Пять типов. Пять разных стратегий. Пять причин терять силы.

Генератор — это самая многочисленная группа. Около 70% людей. Его сила — в отклике. Генератор создан для того, чтобы отвечать на то, что приходит извне. Его тело говорит «угу» или «не-а» ещё до того, как включается ум. Когда Генератор делает то, на что откликается его тело, — он неутомим. Когда делает «надо» — выгорает и злится. Его ложное «Я» — это фрустрация.

Манифестирующий Генератор (МГ) — это Генератор, в

котором есть искра Манифестора. Он может начинать сам. Ему не нужно ждать отклика — но нужно информировать тех, кого касается его действие. МГ быстр, многозадачен, часто «зажигает» других. Его риск — браться за всё сразу и терять фокус. Его ложное «Я» — фрустрация и гнев одновременно.

Проектор — это тот, кто видит других. Он не создан для тяжёлой работы «в поле». Его дар — видеть систему и направлять её. Но его сила проявляется только тогда, когда его приглашают. Без приглашения его советы — глас в пустыне. С приглашением — он незаменим. Его ложное «Я» — горечь от непризнания.

Манифестор — это тот, кто инициирует. Он не ждёт — он действует. Его стратегия — информировать перед действием, чтобы не встречать сопротивление. Манифестор создан влиять на мир напрямую. Его риск — давить и не замечать других. Его ложное «Я» — гнев.

Рефлектор — самый редкий тип. Население Около 2%. Рефлектор — зеркало окружения. Он не имеет постоянной определённости и каждый день отражает разное. Его стратегия — выжидать лунный цикл (28 дней) перед важными решениями. Его дар — видеть то, что не видят другие. Его ложное «Я» — разочарование.

Пять типов. У каждого — своя дверь к первому динару. И своя ловушка на пути.

Как это работает на примере денег

Представьте пятерых людей, которые получили одинаковый доход — 100 000 рублей. И каждый хочет начать откладывать себе 10%.

Генератор. Он пробует откладывать «потому что надо». Ставит напоминание, заставляет себя. Через две недели срывается — потому что это не его. Но потом находит форму: открывает отдельный счёт, который называет «Мой сад», и каждый раз, переводя деньги, чувствует тихое «угу» в теле. Ему нравится. И — о чудо — он не срывается. Его дверь — отклик.

Манифестирующий Генератор. Он откладывает в первый же день. Быстро, решительно. Но забывает сказать тем кто с ним связан к примеру жене. Она видит перевод и думает: «А почему я не знала?» Возникает конфликт. МГ теряет силы и бросает затею. Но если он информирует заранее — «я теперь 10% отправляю в резерв» — конфликта нет. И он продолжает. Его дверь — информирование.

Проектор. Он читает книгу, вдохновляется, составляет таблицу. Но не откладывает. Потому что внутри нет приглашения. А потом друг говорит ему: «Слушай, ты бы мог ве-

сти финансовый учёт для нашей команды». И в этот момент что-то щёлкает. Его пригласили. Он начинает откладывать — сначала для других, потом для себя. И это работает. Его дверь — приглашение.

Манифестор. Он решает: «С завтрашнего дня откладываю 10%». И делает. Но его партнёр по бизнесу не в курсе. Деньги, которые он отложил, оказываются «недостающими» в обороте. Партнёр в ярости. Манифестор в гневе. Но если он сообщит о своём решении заранее — партнёр либо согласится, либо они найдут решение. И резерв растёт. Его дверь — информирование.

Рефлектор. Он слышит про 10% и хочет начать. Но не решает сегодня. Он наблюдает. Луна идёт по циклу. Он замечает: в одни дни он чувствует «да, это моё», в другие — «нет, не сейчас». Через 28 дней он знает точно: он откладывает. И его решение — твёрдое, как камень. Потому что оно прошло проверку циклом. Его дверь — время.

Один принцип. Пять дверей.

И вот что важно: никто из них не лучше и не хуже. Они просто разные. И когда вы это видите — вы перестаёте сравнивать себя с другими. Вы начинаете строить свой путь.

И — о команде. Генератор, который откладывает, но не видит системы, — нуждается в Проекторе, который покажет ему структуру. Проектору нужен Манифестор, который запустит процесс. Манифестору нужен Рефлектор, который вовремя скажет: «подожди». А Рефлектору нужен Генератор, который даст энергию для движения.

Один в поле не воин. Но пятеро, знающих свои двери, — это сила.

Духовный совет

1. Не ропщите на свой тип — примите его как данность, и тогда появится сила.
2. Держите связь знания и действия: узнали свой тип — сделайте первый шаг в его логике сегодня.

ИСТОРИЯ: САДОВНИК И ЗЕРНО

Жил в одном селении садовник. Звали его Юсуф. Каждую осень он собирал урожай и продавал его на рынке. Денег хватало — но ровно до весны. К весне он снова был должен: соседу за инструмент, торговцу за семена, брату за прошлогоднюю помощь.

Однажды старик, у которого Юсуф покупал саженцы, сказал ему:

— Прежде чем продать урожай, отдели одно зерно. Не самое крупное, не самое красивое. Просто одно. И посади его в отдельном углу сада.

Юсуф удивился:

— Одно зерно? Что оно изменит?

— Ничего, — ответил старик. — Сегодня — ничего. Через год — одно дерево. Через десять — сад.

Юсуф так и сделал. В первый год он отделил одно зерно. Во второй — два. В третий — четыре. Он не заметил, как у него появился второй сад — тот, который он не продавал.

Тот, который рос сам.

Через десять лет Юсуф уже не зависел от урожая. У него был свой сад — и своё зерно. И когда сосед пришёл к нему просить в долг, Юсуф дал ему не деньги, а одно зерно.

— Посади его в отдельном углу, — сказал он.

Вот что важно. Юсуф не стал богаче за один день. Он стал свободнее — за десять лет. И первый шаг был крошечным: одно зерно, которое он не продал.

Это и есть первый динар. Не сумма. Порядок. Сначала — себе.

И вот вопрос, который стоит задать себе прямо сейчас:

Какое моё «одно зерно»? И посадил ли я его?

ПРИМЕР ПОД ОБУЧЕНИЕ: ПЯТЬ САДОВНИКОВ

Давайте посмотрим, как эту же историю прожили бы пятеро разных людей — Генератор, Манифестирующий Генератор, Проектор, Манифестор и Рефлектор.

Генератор — Юсуф из истории. Он услышал совет и почувствовал тихое «угу» в теле. Ему понравилась идея отдельного сада. Он не заставлял себя — ему стало интересно. Каждый год он с радостью сажал новое зерно, потому что это было его. Если бы старик сказал ему «ты должен», Юсуф, скорее всего, бросил бы затею через месяц. Но его позвали — и он откликнулся.

Манифестирующий Генератор. Он бы сделал иначе. Услышав совет, он в тот же вечер посадил не одно зерно, а десять. Не сказав никому. А через месяц жена спрашивает: «Почему десятая часть сада не продаётся?» И начинается ссора. МГ теряет силы и выкапывает всё. Но если бы он сказал заранее: «Я оставляю десятую часть сада для нового дела» — конфликта не было бы. И сад бы вырос.

Проектор. Он бы долго ходил вокруг этой идеи. Ему понравилось, но он не решался. Он чувствовал: «не время». И только когда сосед сказал ему: «Слушай, ты так хорошо видишь, где растёт, а где гниёт. Помоги мне с моим садом» — что-то щёлкнуло. Его пригласили. И, помогая соседу, он наконец посадил своё зерно. Проектору нужен кто-то, кто увидит его дар и позовёт. Тогда он делает то, что другим не под силу.

Манифестор. Он бы сказал: «Хватит ждать. Я сажаю сад завтра». И сделал бы. Быстро, решительно. Но если бы не сказал об этом брату, с которым они вместе продавали урожай, — возникла бы путаница. Брат бы решил, что Юсуф «прячет деньги». Манифестору важно информировать тех, кого касается его решение. Тогда его порыв не встречает сопротивления — и сад растёт.

Рефлектор. Он бы не решил сегодня. Он наблюдал бы. Луна шла по циклу — и в одни дни он чувствовал «да, моё», в другие «нет, не сейчас». Через 28 дней он бы знал точно. И тогда посадил бы зерно так, как не посадил бы никто другой — в нужное время, в нужном месте, с нужным настроением. Рефлектор не торопится — но его решения устойчивы, как корни старого дерева.

Что это значит для вас. Не копируйте чужой способ. Если

вы Генератор и пытаетесь «взять себя в руки» — вы сгорите. Если вы Проектор и сажаете без приглашения — вы будете испытывать горечь. Если вы Манифестор и молчите — вас остановят. Если вы МГ и не предупреждаете — вас не поймут. Если вы Рефлектор и торопитесь — вы потеряете себя.

Ваш способ — это не слабость. Это ваша дверь, стратегия.

Упражнение на сегодня. Определите свой тип (если ещё не знаете — почитайте вводные страницы или сделайте расчёт на сайтах). Затем ответьте на три вопроса:

1. Какое моё «одно зерно» — та часть дохода, которую я могу оставить себе сегодня?
2. Что мешает мне это сделать — страх, долг, чужое мнение, отсутствие приглашения?
3. Какой один маленький шаг я могу сделать в логике своего типа прямо сейчас?

Не решайте всё. Не пытайтесь изменить жизнь за вечер. Просто посадите одно зерно. Сегодня.

ПОЧЕМУ ИМЕННО ДЕСЯТЬ ПРОЦЕНТОВ И ПОЧЕМУ ПЕРВЫМ СЕБЕ

Есть вопрос, который возникает у каждого: почему десять? Почему не пять, не двадцать, не пятьдесят?

Ответ прост: десять процентов — это достаточно мало, чтобы не жалеть, и достаточно много, чтобы расти.

Десять процентов не разрушат ваш бюджет. Если вы получаете 100 000 — вы откладываете 10 000. На оставшиеся 90 000 вы живёте примерно так же, как жили на 100 000. Разница почти незаметна. Но именно эта незаметная разница, накопленная за годы, становится тем самым «вторым садом», который растёт сам.

А теперь — почему первым.

Представьте реку. Она течёт из одного места в другое. Если вы поставите плотину в начале — вода будет копиться у истока. Если поставите в конце — она уже разойдётся по сотне рукавов, и вы не соберёте ничего.

Ваши деньги — это река. Зарплата приходит в начале месяца. Дальше она растекается: кредиты, продукты, коммуналка, школа, бензин, мелкие траты. К концу месяца от неё остаётся тонкая струйка — или ничего.

Если вы ставите «плотину» — тот самый отдельный счёт — в самом начале, вы собираете воду у истока. Если ждёте до конца — собирать нечего.

Вот почему «заплатить себе первым» — это не просто совет. Это порядок действий, который определяет, будет ли у вас резерв вообще.

И вот здесь у каждого типа — своя ловушка.

Генератор часто говорит: «Начну, когда больше заработаю». Он ждёт лучших условий. Но лучших условий не будет — потому что чем больше он зарабатывает, тем больше тратит. Его дверь — не ждать, а откликнуться на идею сейчас, с той суммы, что есть.

Манифестирующий Генератор часто откладывает «всё сразу» — половину, а то и больше. Через два месяца срывается, потому что стало тяжело. Его дверь — умеренность. Десять процентов, не пятьдесят. И предупредить близких.

Проектор часто думает: «Сначала надо разобраться, составить план, изучить». Он анализирует, но не делает. Его дверь — приглашение. Ему нужен кто-то, кто скажет: «Давай сделаем это вместе» — и тогда он откладывает.

Манифестор часто действует один. Ставит себе цель, начинает, но не говорит никому. И когда близкие спрашивают «куда ушли деньги?» — он злится. Его дверь — информирование. Скажите заранее.

Рефлектор часто колеблется. Сегодня — да, завтра — нет. Он не уверен. Его дверь — цикл. Не решайте сегодня. Наблюдайте 28 дней. Потом решение будет твёрдым.

Один принцип. Пять ловушек. Пять дверей.

И ещё одно: десять процентов — это не про сумму. Это про жест. Вы как бы говорите себе: «Я — первый в очереди к своим деньгам». И тело, и ум, и интуиция это запоминают. Через месяц вы начинаете относиться к себе иначе. Через год — к вам начинают относиться иначе другие.

ИСТОРИЯ: ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ПЛАТИЛ СЕБЕ ПОСЛЕДНИМ

Был человек по имени Игнат. Он работал мастером — руки золотые. Зарабатывал хорошо. Но к концу месяца у него не оставалось ничего.

Он пробовал откладывать. Каждый раз говорил себе: «Вот закрою кредит — начну. Вот куплю инструмент — начну. Вот помогу сыну — начну».

И каждый раз что-то случалось. То машина сломалась, то зуб заболел, то друг попросил в долг. Игнат отдавал — и оставался с нулём.

Однажды он пришёл к старому мастеру, у которого когда-то учился. И пожаловался:

— Я работаю больше всех. Я зарабатываю больше, чем десять лет назад. А у меня нет ничего. Почему?

Старик посмотрел на него и спросил:

— Ты когда платишь себе?

— Как — себе? — не понял Игнат. — Я плачу банку, плачу за дом, плачу за инструмент, помогаю сыну, даю в долг. Себе — когда останется.

— Вот в этом и ответ, — сказал старик. — Ты — последний в очереди к собственным деньгам. И до тебя очередь никогда не доходит.

Игнат задумался.

— И что делать?

— В день получки, — сказал старик, — первым делом отложи десятую часть. Не в конце месяца. Не когда останется. А сразу. Себе. Потом — всем остальным.

— Но мне не хватит!

— Тебе не хватает сейчас, — ответил старик. — А если ты будешь откладывать десятую часть — тебе всё равно не будет хватать. Но у тебя будет свой сад. Через год. Через пять. Через десять.

Игнат попробовал. Первый месяц было непривычно. Вто-

рой — легче. Третий — он уже не замечал этих десяти процентов.

Через год у него был резерв. Впервые в жизни. Не огромный — но свой. И когда сын снова попросил денег, Игнат дал ему — но не из резерва. Из того, что осталось. Потому что резерв — это не «на всякий случай». Это неприкосновенно.

Вот что важно. Игнат не стал богатым за год. Он стал свободным. Впервые он мог сказать «нет» обстоятельствам. И это изменило всё.

Теперь — вопрос к вам. Сколько раз вы говорили себе: «Начну откладывать, когда…»? И сколько раз это «когда» не наступало?

Может быть, пора изменить порядок. Не «когда останется». А первым делом.

Упражнение на сегодня. Посмотрите на свой последний доход. Ответьте:

1. Какой была бы ваша жизнь, если бы десять процентов ушли себе — до всех остальных трат?
2. Что вы чувствуете, когда представляете это — облегчение, страх, вину, радость?

3. С какого дохода вы готовы начать — уже в этом месяце?

Не ждите идеального момента. Его не будет. Начните с того, что есть. Сегодня.

УПРАЖНЕНИЕ ДЛЯ КАЖДОГО ТИПА

Теория без действия — это просто чтение. Поэтому вот конкретный шаг для каждого типа. Найдите свой — и сделайте сегодня.

Генератор. Упражнение «Отклик на динар».

Не заставляйте себя. Спросите тело: «Мне нравится идея откладывать 10%?» Прислушайтесь. Если тело говорит «угу» — начинайте. Если «не-а» — найдите другую форму: назовите счёт иначе, откладывайте на что-то конкретное и приятное, делайте это в радость. Ваш отклик — ваш двигатель. Без него вы сгорите за месяц.

Манифестирующий Генератор. Упражнение «Сказал — сделал».

Прежде чем перевести первую сумму, скажите близким: «Я теперь откладываю 10% с каждого дохода. Это моё решение». Не спрашивайте разрешения — просто сообщите. Это снимет 90% будущих конфликтов. Затем действуйте быстро, как вы умеете. Ваша скорость — ваша сила. Ваше предупреждение — ваша защита.

Проектор. Упражнение «Приглашение себе».

Вам нужно приглашение. Но его может дать не только другой человек — но и вы сами, если услышите свой внутренний голос. Сядьте и спросите: «Есть ли во мне место, которое говорит: да, я хочу себе помочь?» Если нет — найдите того, кто вас увидит и скажет: «Ты справишься. Давай». Это может быть друг, наставник, партнёр. Приглашение — ваша дверь. Без него вы останетесь в анализе.

Манифестор. Упражнение «Сообщи и действуй».

Вы уже готовы действовать. Но сначала — сообщите. Тем, кого это касается: супругу, партнёру, семье. Скажите: «С этого месяца я откладываю 10% себе. Это не обсуждается, но вы должны знать». Потом действуйте. Ваша прямота — ваша сила. Ваше предупреждение — ваш щит.

Рефлектор. Упражнение «Лунный цикл».

Не решайте сегодня. Заведите дневник и 28 дней записывайте: «Что я чувствую по поводу откладывания 10%?» Каждый день — одна строчка. Через месяц посмотрите на записи. Если большинство дней — «да» или «скорее да» — начинайте. Если нет — подождите ещё цикл. Ваше время — ваш компас. Не торопитесь.

Общее правило для всех. Не начинайте с большой суммы.

Начните с 1% — если 10% кажутся неподъёмными. Через месяц увеличьте до 2%. Ещё через месяц — до 3%. Так вы дойдёте до 10% без надрыва. Тело и ум привыкнут. И тогда это станет частью вас.

ИСТОРИЯ: ЖЕНЩИНА, КОТОРАЯ ЖДАЛА РАЗРЕШЕНИЯ

Жила женщина по имени Марьям. Она работала в большой компании, знала своё дело лучше многих. Но каждый раз, когда речь заходила о повышении или о новом проекте, она ждала, что её заметят. Не просила. Не заявляла. Ждала.

Так же было и с деньгами. Она хотела откладывать. Знала, что надо. Но каждый раз откладывала решение: «Вот получу повышение — начну. Вот разберусь с долгами — начну. Вот муж скажет, что можно — начну».

Муж не говорил. Повышения не было. Долги не заканчивались.

Однажды на работе её попросили помочь новому сотруднику — разобраться в системе. Марьям не была его начальником. Её просто попросили. И она согласилась.

Она села рядом с ним и стала объяснять. И вдруг заметила: она видит то, чего не видят другие. Она видит, где систе-

ма ломается, где люди теряют силы, где деньги утекают впустую. Она говорила — и её слушали. Не потому что она была начальником. А потому что её попросили.

Через месяц её пригласили вести внутренний аудит. Ещё через два — она стала советником директора. Не потому что пробивалась. А потому что её пригласили. Её увидели.

И тогда — впервые — она отложила 10% от своей зарплаты. Не потому что «надо». А потому что внутри неё что-то щёлкнуло: «Я имею право. Меня признали. Я могу».

Через год у неё был резерв. Через три — она купила квартиру. Не потому что стала больше зарабатывать. А потому что перестала ждать разрешения от других — и услышала приглашение внутри себя.

Вот что важно. Марьям не стала «пробивной». Она осталась собой. Но она нашла свою дверь — приглашение. И через неё вошла в новую жизнь.

Теперь — вопрос к вам. Чего вы ждёте, чтобы начать? Чьего разрешения? Чьего приглашения? Может быть, вы уже получили его — но не заметили?

Упражнение на сегодня. Напишите на листке: «Я жду раз-

решения от _____, чтобы начать откладывать». Впишите имя или обстоятельство. А теперь спросите себя: «А что, если это разрешение уже дано? Что, если я сам могу его дать?»

Не ждите, пока кто-то придёт и скажет: «Начинай». Начните с того, что скажите это себе. Сегодня.

ЛОЖНОЕ «Я»: КАК ОНО КРАДЁТ ВАШ ДИНАР

У каждого типа есть своё ложное «Я» — состояние, в которое вы проваливаетесь, когда живёте не по своей природе. Это не характер. Это сигнал, что вы сбились с пути.

И вот что важно: ложное «Я» крадёт не только силы, но и деньги.

Генератор. Его ложное «Я» — фрустрация. Она приходит, когда он делает то, на что тело не откликается. В деньгах это выглядит так: он заставляет себя откладывать «потому что надо», а не потому что нравится. Месяц держится. Два. Потом срывается, тратит всё накопленное на импульсивную покупку — и чувствует себя ничтожеством. Фрустрация шепчет: «Ты слабый. Ты не можешь». И он верит.

Манифестирующий Генератор. Его ложное «Я» — фрустрация и гнев одновременно. Он злится, когда его не понимают. В деньгах: он откладывает, но не говорит близким. Те обижаются. Он взрывается: «Да пошло оно всё!» — и тратит резерв, чтобы доказать свою правоту. Гнев шепчет: «Ты один. Тебя не поддержат».

Проектор. Его ложное «Я» — горечь. Она приходит, когда его не признают. В деньгах: он откладывает, но никто не замечает. Он ждёт, что скажут «молодец». Не говорят. И он бросает. Или начинает давать непрошеные советы о деньгах — и получает отпор. Горечь шепчет: «Ты не нужен. Твои старания напрасны».

Манифестор. Его ложное «Я» — гнев. Он злится, когда встречает сопротивление. В деньгах: он решил откладывать, но партнёр или супруг не в курсе. Возникает конфликт. Манифестор не отступает — он давит. Или уходит в тень и тратит назло. Гнев шепчет: «Тебя не остановят. Но и не поддержат».

Рефлектор. Его ложное «Я» — разочарование. Оно приходит, когда он теряет себя в чужих ожиданиях. В деньгах: он начинает откладывать, потому что «так надо», а не потому что почувствовал. Через месяц разочаровывается: «Это

не моё». И бросает. Разочарование шепчет: «Ты не знаешь, чего хочешь».

Теперь — главное. Ложное «Я» нельзя победить силой. Чем больше вы с ним боретесь, тем сильнее оно становится. Его можно только заметить — и вернуться на свою дорогу.

Генератору — найти отклик. МГ — предупредить. Проектору — дождаться приглашения. Манифестору — сообщить. Рефлектору — выждать цикл.

И тогда ложное «Я» уходит само. Без борьбы. Через возвращение к себе.

ИСТОРИЯ: ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ КОПИЛ НА ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Жил человек по имени Руслан. Он был Манифестором — быстрым, прямым, решительным. И у него был брат, который всю жизнь говорил ему: «Ты не умеешь обращаться с деньгами. Ты всё тратишь. Ты ничего не добьёшься».

Руслан злился. И решил доказать обратное.

Он начал откладывать. Много. Половину зарплаты. Не говорил никому — ни жене, ни брату. Просто копил. Назло.

Через три месяца он сорвался. Потому что жить на половину стало тяжело. Жена спрашивала: «Куда уходят деньги?» Он молчал. Она обижалась. Он злился. В итоге — потратил всё на ремонт машины, о котором его не просили. Просто чтобы «доказать», что он может.

Брат сказал: «Я же говорил».

И Руслан сдался. Ложное «Я» — гнев — победило.

Прошёл год. Руслан попал на встречу, где один старик рассказывал про то, как важно информировать близких о своих решениях. Руслан слушал и чувствовал: что-то внутри отзывается.

Он пошёл домой и сказал жене:

— Я хочу откладывать 10% с каждой зарплаты. Не на что-то конкретное. Просто себе. Я решил. Но я хочу, чтобы ты знала.

Жена удивилась. Потом сказала:

— Хорошо. А можно я тоже буду?

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.