
СИСТЕМА
ЛИЧНОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПЛАНИРОВАНИЕ,
ФИНАНСЫ, КОММУНИКАЦИИ
И НЕ ТОЛЬКО
Владимир Бочкарев

Владимир Бочкарев

Система личной эффективности

https://litres.ru/74900978
SelfPub; 2026

Аннотация

Вы каждый день ходите на работу, получаете зарплату, которая едва покрывает расходы, и всё чаще ловите себя на мысли: "Неужели это и есть мой потолок?" Я был на вашем месте - стоял у заводского станка, уставал по вечерам и не видел выхода. Сегодня я управляю своей жизнью, занимаюсь тем, что люблю, и зарабатываю в разы больше.

Эта книга - не обещание "стать миллионером за месяц" и не эзотерический поиск дзена. Это честный, пошаговый набор инструментов, которые работают в реальной жизни, а не в идеальных условиях. Я собрал самые эффективные стратегии по саморазвитию, проверил их на собственных ошибках и перевел с языка коучей на язык обычного человека.

В конце каждой главы вас ждут конкретные практические задания. Книга не для того, чтобы просто прочитать её и поставить на полку. Она для того, чтобы исписать её пометками, заполнить шаблоны из приложений и каждый день делать хотя бы один маленький шаг.

Знания без действий ничего не стоят Пора начинать.

Содержание

Как устроена эта книга? 9
Как читать эту книгу? 11
Глава 1. Планирование времени 12
Время - единственный ресурс, который нельзя вернуть 12
Немного о методе Эйзенхауэра 14
Три качества, без которых не работает ни один метод 15
Шаг первый: план на завтра - сегодня вечером 18
Шаг второй: расставьте приоритеты по методу ABCDE 20
Съешьте лягушку 22
Правило 10/90 23
Шаг третий: дайте каждой задаче время 24
Пишите от руки 25
Шаг четвёртый: вечерняя рефлексия 26
От дня к году: как достигать больших целей 27
Каскад планов 29
Частые ошибки в планировании 30
Итоги главы 31
Практическое задание на 7 дней 32
Глава 2. Финансовое планирование 33
Две истории об успехе 33

Деньги любят систему 35
История Франклина Марса 36
Моя история: как я перестал жить от зарплаты до зарплаты 38
Главный секрет: платите сначала себе 39
Принцип Парето и деньги 41
Шаг первый: узнайте, куда уходят деньги 42
Шаг второй: составьте бюджет 43
Шаг третий: создайте финансовую подушку 45
Шаг четвёртый: избавьтесь от дорогих долгов 46
Конец ознакомительного фрагмента. 47

Владимир Бочкарев
Система личной эффективности

Оглавление:

Введение: 2-5 стр.
Глава 1 “Планирование времени”: 5-17 стр.
Глава 2 “Финансовое планирование”: 17-32 стр.
Глава 3 “Развитие коммуникаций”: 32-45 стр.
Глава 4 “Думай быстро”: 45-53 стр.
Глава 5 “Как написать идеальное предложение”: 53-63 стр.
Глава 6 “Продай себя”: 63-72 стр.
Глава 7 “Нейропсихология в жизни”: 73-83 стр.
Глава 8 “Новая глава”: 84-98 стр.
Заключение: 98-101 стр.
Приложения: 101-120 стр.

Введение.

Доброго времени суток!

Когда я начал писать эту книгу, я работал на заводе. Должность была самая обычная, рядовая, а зарплата лишь немно-

го выше средней. Утром смена, вечером усталость, в выходные домашние дела. Месяц за месяцем всё шло по одному и тому же кругу. Я не жаловался, но всё чаще ловил себя на мысли: «Неужели это и есть потолок?»

Если вы держите эту книгу в руках, значит, описанное в ней сработало. Я «выбрался», занимаюсь задачами, которые приносят мне удовольствие и денег в моей жизни стало в разы больше. Но важнее другое: у меня появилось ощущение, что я сам управляю своей жизнью, а не она мной.

Я долго думал, чем могу быть полезен людям и есть ли мне вообще, чем делиться. За годы работы в разных сферах и постоянного самообразования у меня накопился определённый «пул» знаний из самых разных областей: планирования, финансов, общения, продаж, психологии. Многое я узнал из книг, многое проверил на себе, а кое-что понял только через собственные ошибки.

Я часто задаю себе вопрос: «Что было бы, если бы знания, которые есть у меня сейчас, мне дали, например, в школе?» И каждый раз прихожу к одному выводу: многое в моей жизни сложилось бы иначе. Я бы раньше начал откладывать деньги, не потерял бы годы на дела, которые ни к чему не вели, увереннее вёл бы себя на собеседованиях и переговорах. Того, что изложено в этой книге, не преподают ни в школе, ни в большинстве университетов. А ведь это базовые навыки, которые нужны каждому, кем бы он ни работал.

Сразу скажу, чего в этой книге не будет. Здесь вы не най-

дёте ответа на вопрос «Как стать миллионером за месяц?». Не будет и рецептов «Как достичь дзен?» или «Как стать счастливым?». Я не верю в волшебные таблетки, и вам не советую. Зато я постараюсь объяснить, как сделать свою жизнь лучше: как ставить цели и доходить до них, как распоряжаться временем и деньгами, как говорить с людьми, чтобы вас слышали, и как не бояться предлагать себя миру.

Как устроена эта книга?

Скажу честно: во многом эта книга представляет собой тезисный пересказ других книг, которые когда-то изменили мой взгляд на жизнь. Я не претендую на открытие новых законов. Моя задача в другом: собрать в одном месте самые полезные, на мой взгляд, стратегии, объяснить их простым языком и показать, как применять их в обычной жизни, а не в идеальных условиях. Где это уместно, я называю авторов и книги, чтобы вы могли изучить тему глубже.

Каждая глава посвящена одному навыку:

Планирование времени: как успевать главное и перестать тонуть в мелочах.

Финансовое планирование: как начать копить, перестать жить «от зарплаты до зарплаты» и изменить отношение к деньгам.

Развитие коммуникаций: как выстраивать диалог, чтобы вас понимали и оставались о вас хорошего мнения.

Думай быстро: как принимать решения в условиях давления и не теряться.

Как написать идеальное предложение: как составить предложение, от которого трудно отказаться.

Продай себя: как презентовать себя на собеседовании, в переговорах и в жизни.

Нейропсихология в жизни: как работает наш мозг и

как использовать это себе на пользу.

Новая глава: как собрать всё воедино и начать жить по-новому.

В конце каждой главы есть короткие итоги и практическое задание. Не пропускайте их. Можно прочитать десяток книг по саморазвитию и не изменить в жизни ничего, а можно прочитать одну и каждый день делать хотя бы маленький шаг. Знание без действия ничего не стоит.

Как читать эту книгу?

Мой совет: заведите отдельный блокнот. Записывайте в него мысли, которые вас зацепили, выполняйте задания и отмечайте свои результаты. Через месяц откройте первую страницу и сравните, с чего вы начинали и где находитесь сейчас. Вы удивитесь.

Не нужно пытаться внедрить всё сразу. Возьмите одну идею, превратите её в привычку и только потом переходите к следующей. Жизнь меняется не рывком, а маленькими, но регулярными шагами.

И последнее. Возможно, некоторые советы покажутся вам слишком простыми. Не спешите их отбрасывать. Чаще всего простое не работает не потому, что оно плохое, а потому, что его не делают. Я тоже когда-то думал, что всё это знаю. Знал, но не делал.

Итак, начнём.

Глава 1. Планирование времени

Время - единственный ресурс, который нельзя вернуть

Вы когда-нибудь задумывались, как сильно время влияет на нашу жизнь? В сутках всегда 24 часа, или 1440 минут, или 86 400 секунд. Столько же их у вас, у меня, у директора крупной корпорации и у студента. Время - единственный ресурс, который распределён между всеми людьми абсолютно поровну. Деньги можно заработать, потерянное здоровье часто можно восстановить, а вчерашний день не вернёт никто.

И всё же почти каждый из нас регулярно говорит: «Мне не хватает времени». На спорт, на семью, на книги, на собственное дело. Но если у всех одинаковые 24 часа, почему одни успевают построить бизнес, вырастить детей и пробежать марафон, а другие не могут найти полчаса на прогулку?

Ответ простой и неприятный: дело не в количестве времени, а в том, как мы им распоряжаемся. Время, которым никто не управляет, расходуется само: на соцсети, на чужие просьбы, на бесконечное «сейчас, только посмотрю одно видео». Есть известное наблюдение, его называют законом Паркинсона: работа заполняет всё время, отведённое на неё.

Если на задачу у вас целый день, вы потратите на неё целый день. Если час, скорее всего, уложитесь в час.

В этой главе я постараюсь доступным языком объяснить, как планировать и распределять время по методу Брайана Трейси. Его подход частично опирается на известный метод Эйзенхауэра, но содержит много практических дополнений. Трейси потратил годы на то, чтобы его отточить. Сегодня этим методом пользуются миллионы людей, а книга «Оставьте брезгливость, съешьте лягушку!» стала мировым бестселлером.

Немного о методе Эйзенхауэра

Прежде чем перейти к Трейси, коротко о его «предшественнике». Матрица Эйзенхауэра делит все дела на четыре группы по двум признакам: важно или неважно, срочно или несрочно.

	Срочно	**Несрочно**
Важно	Делать немедленно	Запланировать
Неважно	Делегировать	Отказаться

Главная мысль матрицы в том, что большинство людей живут в квадрате «срочно», постоянно тушат пожары. А настоящий рост происходит в квадрате «важно, но несрочно»: обучение, здоровье, отношения, стратегия, создание своего дела. Эти задачи никогда не «горят», поэтому их легко откладывать годами. Метод Трейси, о котором пойдёт речь дальше, помогает вытащить такие задачи на первый план.

Три качества, без которых не работает ни один метод

Любая система планирования - это лишь инструмент. Молоток не построит дом сам. Чтобы инструмент работал, нужно выработать в себе три главных качества, которые будут сопровождать вас всю жизнь.

1. Дисциплина. Это умение делать то, что нужно, даже когда не хочется. Быть дисциплинированным значит уважать собственные решения: если вы пообещали себе что-то сделать, вы это делаете. Даже если лень, даже если задача неинтересна, даже если «сегодня не то настроение».

Вот что важно понять: мотивация приходит и уходит, а дисциплина остаётся. Мотивация - это искра, которая помогает начать. Дисциплина - это двигатель, который помогает продолжать. Люди, чего-то добившиеся, не всегда были мотивированы. Но они продолжали делать своё дело и в те дни, когда мотивации не было совсем.

Дисциплина похожа на мышцу: её можно натренировать. Начните с малого. Пообещайте себе каждый день вставать в одно и то же время, или делать десять минут зарядки, или читать пять страниц. Выполняйте это обещание без исключений. Через несколько недель вы заметите, что держать слово перед самим собой стало проще, и сможете брать на себя

больше.

2. Упорство. Без упорства не выйдет ничего. На пути к любой серьёзной цели вас обязательно ждут неудачи, отказы и периоды, когда кажется, что вы стоите на месте. Упорство - это готовность продолжать несмотря на это.

Многие бросают цель именно перед тем, как получить результат. Представьте, что вы копаете колодец: вода может быть в метре от вас, но если опустить лопату, вы об этом никогда не узнаете. Когда хочется всё бросить, спросите себя: «Я сдаюсь, потому что цель неправильная, или потому, что стало тяжело?» Если цель по-прежнему важна, тяжесть - признак того, что вы растёте, а не того, что пора остановиться.

3. Последовательность действий. Распределяя задачи, вы должны выстроить чёткий порядок: с чего вы начнёте и чем закончите. И главное правило: **взялись за задачу - не переходите к другой, пока не завершите первую.** Исключение составляют только внешние обстоятельства, которые от вас не зависят, например руководитель позвонил и поручил срочное дело.

Почему это так важно? Каждый раз, когда мы переключаемся с одного дела на другое, мозгу нужно время, чтобы «перезагрузиться» и снова погрузиться в задачу. Кажется, что прыгая между делами, мы успеваем больше, но на деле происходит обратное: мы устаём сильнее, ошибаемся чаще, а заканчиваем меньше. Если постоянно переключаться, в итоге

у вас останется длинный список начатых и ни одного завершённого дела. А ценится только завершённое.

Шаг первый: план на завтра - сегодня вечером

Начните с простой привычки: **каждый вечер составляйте план на следующий день.** Это займёт 10–15 минут, но изменит ваш день полностью.

Когда вы планируете вечером, ваш завтрашний день начинается не с вопроса «Что бы мне сегодня поделать?», а с готового маршрута. Вы заранее продумали порядок действий, и большая часть списка, скорее всего, будет выполнена. Кроме того, многие замечают, что за ночь голова как будто сама «прорабатывает» завтрашние задачи: утром появляется понимание, с какой стороны к ним подступиться.

Есть один приём, который я использую сам. **Записывайте задачи в прошедшем времени**, как будто они уже выполнены. Не «позвонить по поводу работы», а «позвонил по поводу работы». Такая формулировка настраивает мозг на результат: задача воспринимается как нечто уже решённое, простое и выполнимое, и браться за неё легче.

Пример вечернего списка:

Прошёл собеседование.

Позвонил по поводу вакансии в компанию N.

Прочитал пять глав книги.

Купил продукты к ужину.

Сходил на тренировку.

Шаг второй: расставьте приоритеты по методу ABCDE

Список составлен, но пока это просто перечень дел. Если начать выполнять его сверху вниз, вы рискуете потратить лучшие утренние часы на мелочи, а важное отложить на вечер, когда сил уже нет. Поэтому следующий шаг - распределить задачи по важности. Здесь нам поможет метод Трейси, который в русском варианте удобно обозначать буквами А, Б, В, Г, Д.

А - обязательно выполнить. Это самые важные задачи дня. Их мы выполняем в первую очередь, и они приоритетнее всех остальных. Сюда входят дела, невыполнение которых приведёт к серьёзным последствиям, а также задачи, которые не может сделать никто, кроме вас.

Пример: «Прошёл собеседование на работу». Это напрямую влияет на вашу жизнь, перенести или поручить его кому-то нельзя.

Б - следовало бы выполнить. Задачи важные, но не настолько, как группа А. Если их не сделать, последствия будут, но не критичные.

Пример: «Позвонил по поводу вакансии». Если не позвонить сегодня, ничего страшного не случится, но вы рискуете упустить возможность.

В - было бы хорошо выполнить. Дела, за невыполнение которых ничего не будет, но выполнить их приятно и полезно.

Пример: «Прочитал пять глав книги». Если прочитаете три, мир не рухнет. Но лучше пять: это ваше развитие.

Г - можно делегировать. Задачи, которые может выполнить кто-то другой.

Пример: «Купил продукты на ужин». Если вы не успеваете, эту задачу можно передать второй половинке или другому члену семьи.

Д - можно вычеркнуть. Задачи, которые потеряли актуальность или изначально были не нужны.

Пример: «Выпил кофе в кофейне». Вы решили отказаться от кофе, значит, этот пункт просто убираем.

Если в группе А несколько задач, пронумеруйте их: А-1, А-2, А-3. Так у вас появится не просто список, а чёткая очерёдность.

Повторю главное правило: **не переходите к задачам группы Б, пока в группе А остаются невыполненные.** Это самое сложное. Задачи А обычно самые крупные, самые важные и, как назло, самые неприятные. Мозг будет искать любой повод заняться чем-то попроще: ответить на сообщения, разобрать почту, навести порядок на столе. Так вы создаёте иллюзию занятости, но не продвигаетесь ни на шаг. Ваша задача - перебороть себя.

Съешьте лягушку

Откуда вообще взялось странное название книги Трейси? Есть старая шутка: если с утра первым делом съесть живую лягушку, то весь остальной день вы можете быть уверены, что худшее с вами уже случилось.

«Лягушка» - это ваша самая важная и самая неприятная задача на день, та самая А-1. Именно её Трейси советует делать первой, с утра, пока у вас больше всего сил и пока день не успели захватить чужие просьбы. Если лягушек две, начинайте с самой большой и противной. И не нужно долго на неё смотреть: чем дольше вы откладываете, тем страшнее она кажется.

Когда главное дело сделано утром, весь оставшийся день вы ощущаете лёгкость и уверенность. Даже если дальше всё пойдёт не по плану, самое важное уже выполнено.

Правило 10/90

Многие считают планирование пустой тратой времени: «Лучше я сразу начну делать». Но правило 10/90 говорит обратное: **10% времени, потраченные на планирование, экономят до 90% времени на выполнение.** Звучит как преувеличение, но вспомните, сколько раз вы делали работу дважды, потому что не продумали её заранее, или тратили час, просто решая, за что взяться.

Каждая минута планирования окупается многократно. Выработайте привычку каждый вечер составлять такой список. Через пару недель он перестанет казаться обязанностью и станет вашим ежедневным ритуалом.

Шаг третий: дайте каждой задаче время

Задача без срока - это мечта. Задача со сроком - это план. Поэтому **закрепите каждое дело во временных рамках.** Определите, когда вы начнёте и когда закончите.

Старайтесь выделять на одну задачу **не больше двух часов.** Если задача крупная и в два часа не помещается, разбейте её на подзадачи. «Написать бизнес-план» звучит пугающе. А «составил описание продукта», «изучил трёх конкурентов», «посчитал стартовые расходы» - это конкретные и понятные шаги, за которые не страшно браться.

Пример расписания:

08:00–08:30 - Сделал зарядку и позавтракал.

09:00–09:30 - Подготовился к собеседованию.

10:00–12:00 - Прошёл собеседование.

12:30–13:00 - Позвонил по поводу вакансии в компанию N.

19:00–20:00 - Прочитал пять глав книги.

21:30–21:45 - Подвёл итоги дня и составил план на завтра.

Совет: оставляйте между задачами небольшие «окна» по 15–30 минут. Жизнь редко идёт строго по расписанию: кто-то позвонит, что-то затянется. Запас позволит вам не сорвать весь план из-за одной задержки.

Пишите от руки

По возможности записывайте планы и задачи от руки, на листке или в блокноте. Когда вы пишете от руки, вы невольно сильнее концентрируетесь на каждом слове, и задачи лучше откладываются в памяти. Кроме того, бумажный блокнот не присылает уведомлений и не отвлекает на соцсети.

Если вам всё же удобнее электронный формат, пользуйтесь им. Главное не инструмент, а регулярность. Но попробуйте хотя бы неделю вести план на бумаге и сравните ощущения.

И ещё одно маленькое удовольствие: вычёркивайте выполненное. Это простое движение ручкой даёт ощущение победы и подталкивает взяться за следующий пункт.

Шаг четвёртый: вечерняя рефлексия

Каждый вечер, прежде чем составлять план на завтра, честно ответьте себе на четыре вопроса:

Что мне удалось сделать?

Что не удалось?

Почему не удалось?

Что я сделаю, чтобы в будущем это не повторилось?

Это не самокритика и не повод себя ругать. Это разбор полётов, как у пилотов после рейса. Если вы три дня подряд не можете позвонить по поводу работы, значит, есть причина: страх отказа, неудобное время или просто нехватка информации. Пока вы её не назовёте, вы не сможете её устранить.

Со временем вы начнёте замечать закономерности: в какое время дня вы работаете продуктивнее всего, какие дела постоянно откладываете, кто или что чаще всего вас отвлекает. Эти знания о себе бесценны.

От дня к году: как достигать больших целей

Теперь вы умеете планировать день. А что, если вы хотите достичь серьёзной цели к определённому сроку: накопить на квартиру, сменить профессию, открыть своё дело? Для этого нужно сделать шесть шагов.

Запишите цель. Чётко и конкретно. Не «хочу больше зарабатывать», а «к 1 декабря следующего года мой ежемесячный доход составляет 150 000 рублей». Размытая цель даёт размытый результат.

Определите, что нужно для её достижения. Какие знания, навыки, деньги, люди, ресурсы. Выпишите всё, что приходит в голову, ничего не отбрасывая.

Установите срок. У цели без срока нет «точки давления», её всегда можно отложить. Если цель большая, установите промежуточные сроки.

Превратите список в план. Определите, что идёт первым этапом, что вторым, что зависит от чего. Например, нельзя пройти собеседование, не составив резюме.

Каждый день делайте что-то, что приближает вас к цели. Даже маленький шаг лучше, чем никакого. Десять минут каждый день за год превращаются в 60 часов.

Начните немедленно. Не завтра и не с понедельника, а

сегодня. Сделайте первый шаг, пусть и совсем небольшой.

Всегда помните: **«Незапланированное действие - главная причина неудач».**

Думайте о последствиях. Спрашивайте себя: «Что изменится, когда я достигну этой цели? Что произойдёт, если не достигну?» Чем яснее вы видите ответ, тем сильнее ваша мотивация.

Регулярно пересматривайте план. Обстоятельства меняются, появляется новая информация, и это нормально. Корректировать маршрут - не слабость, а мудрость. Слабость - это бросить путь.

Каскад планов

Планирование бывает разным, как и цели. Если на достижение цели у вас уходит год, стоит составить пять уровней планов:

Генеральный план на год - общая картина: чего вы хотите достичь и к какому сроку.

Полугодовой план - что должно быть сделано к середине пути.

Ежемесячный план - конкретные результаты на каждый месяц.

Недельный план - задачи на ближайшие семь дней.

Ежедневный план - тот самый вечерний список, с которого мы начали.

Каждый уровень вытекает из предыдущего. Годовая цель разбивается на полугодия, полугодия на месяцы, месяцы на недели, а недели на дни. Так большая и пугающая цель превращается в цепочку маленьких выполнимых шагов. Вы просыпаетесь утром и точно знаете, что сегодняшние дела ведут вас к вашей мечте.

Удобно выделить для этого постоянное время: например, в воскресенье вечером составлять план на неделю, а в последний день месяца подводить итоги месяца и планировать следующий.

Частые ошибки в планировании

Чтобы вам было проще, перечислю ошибки, которые я сам когда-то совершал:

Слишком длинный список. Двадцать пунктов на день - верный способ разочароваться в себе. Лучше пять выполненных задач, чем двадцать начатых.

Отсутствие приоритетов. Если всё важно, значит, ничего не важно. Без разделения на А, Б, В список превращается в хаос.

Планирование без запаса времени. Расписание «минута в минуту» ломается от первой же задержки.

Отказ от плана после первого сбоя. День не задался? Это не повод выбросить блокнот. Завтра будет новый день и новый список.

Планирование только работы. Отдых, спорт, семья тоже должны быть в плане. Человек, который не отдыхает, рано или поздно выгорает.

Подмена дела планированием. Бывает и обратная крайность: часами раскрашивать ежедневник вместо того, чтобы действовать. План нужен, чтобы делать, а не вместо того, чтобы делать.

Итоги главы

У всех людей одинаковые 24 часа. Разница в том, кто управляет своим временем, а кто позволяет ему утекать.

Любой метод работает только при наличии дисциплины, упорства и последовательности.

Составляйте план на завтра каждый вечер и записывайте задачи в прошедшем времени.

Распределяйте задачи по группам А, Б, В, Г, Д и не переходите к Б, пока не выполнена А.

Начинайте день с самой важной и неприятной задачи, «съешьте лягушку».

Давайте каждой задаче временные рамки, крупные дела разбивайте на части.

Каждый вечер отвечайте на четыре вопроса рефлексии.

Большие цели разбивайте на каскад планов: год, полгода, месяц, неделя, день.

Регулярное планирование - это фундамент достижения любых целей. Как говорит правило «6П»: **«Правильное предварительное планирование предотвращает плохие показатели».**

Практическое задание на 7 дней

День 1. Сегодня вечером составьте список дел на завтра. Запишите задачи в прошедшем времени.

День 2. Распределите задачи по группам А, Б, В, Г, Д. Определите свою «лягушку» и сделайте её первой.

День 3. Добавьте к каждой задаче временные рамки. Оставьте запас между делами.

День 4. Перед составлением плана ответьте письменно на четыре вопроса рефлексии.

День 5. Запишите одну цель, которую хотите достичь в течение года, по шести шагам.

День 6. Разбейте эту цель на полугодовой и ежемесячный планы.

День 7. Составьте план на следующую неделю и подведите итоги: что изменилось за эти семь дней?

Теперь всё в ваших руках.

Глава 2. Финансовое планирование

Две истории об успехе

Вы когда-нибудь задумывались, в какое удивительное время мы живём? Каждый день появляются новые технологии, а возможностей, которых не было ещё двадцать лет назад, становится всё больше. Сегодня обычный парень или девушка может выложить рилс в Инсту и за одну ночь стать известным на весь мир, а затем начать зарабатывать на рекламе. Кажется, что успех теперь зависит только от удачи. Но так ли это?

Представим двух музыкантов.

Первый пишет авторскую музыку каждый день уже пять лет. Он учится, экспериментирует, переписывает свои песни по десять раз. Но ни одна его композиция так и не попала в чарты.

Второй до этого песен никогда не писал. Однажды он услышал иностранный хит, сочинил что-то похожее и впервые выложил трек на музыкальную площадку. Песню случайно услышал популярный блогер и снял под неё видео. Через неделю трек был на вершине чартов, а у начинающего музыканта появились слава, деньги и приглашения на выступления.

Прошёл год. Песню второго музыканта все забыли, а новой он написать так и не смог: за ним не стояли ни опыт, ни умение, ни система. А первый музыкант понял, что сам раскрутить себя не может, и решился показать свои композиции руководителю одного из лейблов. Тому песни понравились, и к концу года у первого музыканта был тур по пятнадцати городам. Его успех был не случайным, и поэтому он остался с ним.

В чём смысл этой истории? Если вы хотите чего-то достичь, не сдавайтесь и планомерно идите к цели. Удача может подбросить человека вверх, но удержаться там помогают только навыки и система. А если вы чувствуете, что к цели не приближаетесь, остановитесь и спросите себя: «Может, я что-то делаю не так?» Разберите свои решения: что сработало, что нет, чего не хватает. Первый музыкант не стал писать ещё больше песен в пустоту. Он изменил подход и пошёл туда, где его могли услышать.

Деньги любят систему

С финансами всё устроено точно так же. Человек может разбогатеть за одну ночь, выиграв в лотерею, получив наследство или удачно вложившись в криптовалюту. И так же за одну ночь всё потерять. Известно немало историй, когда победители крупных лотерей через несколько лет оказывались в долгах: деньги пришли, а умения обращаться с ними не было.

Финансовое благополучие строится не на удачном случае, а на привычках. Нужно выстроить план действий и последовательно его выполнять, шаг за шагом приближаясь к цели.

Приведу пример человека, который шёл к своей цели долго и упорно.

История Франклина Марса

Франклин Кларенс Марс родился в 1883 году в Ньюпорте, штат Миннесота. В детстве он перенёс полиомиелит, долго не мог ходить без опоры, и учиться в школе ему было трудно. Пока другие дети бегали на улице, Франклин проводил время на кухне рядом с матерью, которая готовила сладости. Именно там он научился делать конфеты и полюбил это дело.

Франклин решил, что кондитерское дело станет делом его жизни. Он начал продавать сладости, открывал собственные небольшие производства, но удача долго от него отворачивалась. Его бизнес несколько раз прогорал, а сам он оказывался на грани банкротства. Другой человек на его месте давно бы сдался и пошёл работать по найму. Франклин же продолжал пробовать.

Вместе с женой Этель он начал делать конфеты прямо на домашней кухне и продавать их сам. В то время шоколад и сладости часто продавались крупными кусками, на развес. Франклин сделал ставку на то, что позже покорит весь мир: на небольшой шоколадный батончик в индивидуальной упаковке, который удобно купить и съесть на ходу. Сначала появился батончик Mar-O-Bar, в 1923 году вышел Milky Way, а в 1930 году Snickers. Компания Mars сегодня одна из крупнейших в мире, и её продукцию знает практически каждый.

Франклин поставил перед собой цель и шёл к ней, несмотря на болезнь, неудачи и банкротства. Именно это и сделало его успешным. Обратите внимание: у него не было ни стартового капитала, ни связей, ни образования. Была цель, упорство и готовность учиться на ошибках.

Моя история: как я перестал жить от зарплаты до зарплаты

Признаюсь честно: я никогда не умел контролировать свой бюджет. Я не копил, и в этом была моя главная проблема. Сколько бы я ни зарабатывал, к концу месяца денег почти не оставалось, и приходилось во многом себя ограничивать. Повышение зарплаты не спасало: вместе с доходами росли и расходы. Знакомая ситуация?

В какой-то момент я решил, что так продолжаться не может, и начал читать книги о деньгах. Давалось это тяжело: я человек активный, а чтение требует усидчивости. Выход я нашёл в аудиокнигах. Я слушал их по дороге на работу, в спортзале, за домашними делами и записывал интересные мысли в блокнот. Иногда успевал прослушать по книге в день.

И однажды мне попалась книга Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне». С тех пор моя жизнь изменилась.

Главный секрет: платите сначала себе

Книга Клейсона написана сто лет назад, в 1926 году, в форме притч о жителях древнего Вавилона. Но идеи в ней остаются актуальными до сих пор. Главная из них удивительно проста:

Откладывайте не менее 10% от каждого поступления денег.

С любой зарплаты, премии, подарка, подработки. Не тогда, когда что-то останется, а сразу, в первую очередь. Это и есть принцип «платите сначала себе». Большинство людей поступает наоборот: сначала тратят, а копить собираются из того, что останется. Но, как правило, не остаётся ничего.

Эти накопленные деньги ни в коем случае и ни при каких обстоятельствах нельзя тратить на развлечения или повседневные покупки. Это ваш капитал, ваша инвестиция в будущее. Как только появится возможность его приумножить, обязательно ею воспользуйтесь: будь то вложения в надёжные финансовые инструменты, покупка недвижимости для сдачи в аренду или открытие собственного дела. И даже когда деньги начнут работать, продолжайте откладывать минимум 10% от любой прибыли, чтобы расти дальше.

Почему именно 10%? Потому что это сумма, отсутствие

которой вы почти не заметите. Если вы живёте на 90% своего дохода, качество жизни практически не меняется. Зато через год у вас будет сумма, равная более чем месячному доходу, а через пять лет - заметный капитал.

Клейсон описывает семь «средств от пустого кошелька». Вот их суть простыми словами:

Начните наполнять кошелёк. Откладывайте минимум десятую часть дохода.

Контролируйте расходы. Отличайте настоящие потребности от желаний.

Заставьте деньги работать. Накопленное должно приносить доход, а не лежать мёртвым грузом.

Защищайте капитал от потерь. Не вкладывайтесь в то, чего не понимаете, и советуйтесь с теми, кто разбирается.

Сделайте жильё выгодным вложением. Стремитесь к собственному жилью, а не к пожизненной аренде.

Обеспечьте себе доход в будущем. Думайте о том времени, когда работать уже не сможете или не захотите.

Увеличивайте свою способность зарабатывать. Учитесь, развивайтесь, становитесь ценнее как специалист.

Это простой «секрет», который поможет вам выйти за рамки ваших нынешних финансовых возможностей.

Принцип Парето и деньги

Возможно, вы слышали о принципе Парето, или правиле 80/20. Итальянский экономист Вильфредо Парето ещё в конце XIX века заметил, что около 80% земли в Италии принадлежит примерно 20% населения. С тех пор это наблюдение стали применять ко многим сферам: 20% усилий дают 80% результата, 20% клиентов приносят 80% выручки и так далее.

Важно понимать: это не точный закон природы, а скорее наблюдение о том, что ресурсы и результаты распределяются неравномерно. Но в отношении денег оно в целом подтверждается: большая часть богатства в мире действительно сосредоточена у относительно небольшой доли людей. Стремитесь к тому, чтобы оказаться среди них. А для этого побеждайте соблазн потратить отложенное на очередную вещь и вкладывайте его в дело.

Шаг первый: узнайте, куда уходят деньги

Нельзя управлять тем, чего не видишь. Поэтому первое, что нужно сделать, - начать **учитывать доходы и расходы.**

В течение одного месяца записывайте каждую трату, даже самую мелкую: кофе, такси, подписку на сервис, шоколадку у кассы. Можно делать это в блокноте, в таблице или в приложении для учёта финансов. Многие банковские приложения сами распределяют траты по категориям.

В конце месяца разделите все расходы на группы: жильё, продукты, транспорт, связь, одежда, развлечения, кафе, подписки, прочее. Скорее всего, вы удивитесь. Почти у каждого находится «чёрная дыра», куда незаметно утекает значительная сумма. У кого-то это доставка еды, у кого-то спонтанные покупки на маркетплейсах, у кого-то кофе по дороге на работу.

Простой пример: кофе за 250 рублей каждый рабочий день - это около 5 000 рублей в месяц и 60 000 рублей в год. Я не призываю отказываться от всех радостей жизни. Но очень важно понимать цену своих привычек и тратить осознанно.

Шаг второй: составьте бюджет

Когда вы знаете, куда уходят деньги, можно составить бюджет. Одна из самых простых систем - **правило 50/30/20**:

50% дохода - на необходимое: жильё, коммунальные платежи, продукты, транспорт, кредиты, лекарства.

30% - на желания: развлечения, кафе, хобби, путешествия, покупки «для души».

20% - на будущее: накопления, инвестиции, досрочное погашение долгов.

Категория
Доля
Сумма

Необходимое
50%
30 000 #

Желания
30%
18 000 #

Накопления и инвестиции
20%

12 000 #

Пример для дохода 60 000 рублей в месяц:

Если сейчас 20% кажется недостижимой цифрой, начните с 10% по Клейсону. Главное не размер суммы, а привычка. Человек, который откладывает по 1 000 рублей каждый месяц, уже обгоняет того, кто «начнёт копить, когда будет больше зарабатывать».

Полезный приём: **автоматизируйте накопления.** Настройте в банке автоматический перевод нужной суммы на отдельный счёт в день зарплаты. Деньги уйдут раньше, чем вы успеете их потратить, и вам не придётся каждый раз бороться с соблазном.

Шаг третий: создайте финансовую подушку

Прежде чем инвестировать, нужно построить фундамент. Этот фундамент - **финансовая подушка безопасности**, запас денег на непредвиденный случай: потерю работы, болезнь, срочный ремонт машины, поломку техники.

Обычно рекомендуют держать в подушке сумму, равную вашим расходам за **3–6 месяцев.** Если вы тратите 40 000 рублей в месяц, подушка должна составлять от 120 000 до 240 000 рублей.

Хранить её лучше там, откуда деньги можно быстро достать без потерь: на накопительном счёте или вкладе с возможностью снятия. Подушка нужна не для заработка, а для спокойствия.

Почему это так важно? Без подушки любая неожиданность загоняет вас в долги. Сломался телефон - берёте кредит. Задержали зарплату - занимаете у друзей. С подушкой вы спокойно решаете проблему и продолжаете идти к цели. Кроме того, человек с запасом денег увереннее чувствует себя на работе и в переговорах: он может позволить себе уйти оттуда, где ему плохо, и не соглашаться на невыгодные условия.

Шаг четвёртый: избавьтесь от дорогих долгов

Кредитные карты, микрозаймы, потребительские кредиты с высокой ставкой - это якорь, который тянет вас вниз. Пока вы платите проценты по долгам, ваши деньги работают на банк, а не на вас.

Есть два популярных способа погашения долгов:

Метод «лавины». Сначала вносите минимальные платежи по всем долгам, а все свободные деньги направляете на долг с самой высокой процентной ставкой. Закрыли его - переходите к следующему по ставке. Этот метод математически самый выгодный.

Метод «снежного кома». Сначала гасите самый маленький долг, независимо от ставки. Закрыв его, вы получаете быструю победу и мотивацию двигаться дальше. Этот метод выгоден психологически.

Выберите тот, который подходит вашему характеру. И главное: пока гасите долги, не берите новые. Особенно на то, что не приносит дохода: телефоны, отпуск, одежду.

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.