

С О Д Е Р Ж А Н И Е

ВВЕДЕНИЕ. Деньги в фокусе осознанности	5
ГЛАВА 1. Что я делаю с деньгами? Анализируем реальность и ставим цели.....	7
ГЛАВА 2. Деньги внутри. Как бессознательные убеждения влияют на наши отношения с деньгами	33
ГЛАВА 3. Этика, деньги, самооценка. Почему богач – необязательно «плохой парень»	55
ГЛАВА 4. Транжиры и скряги. Существует ли идеальная гармония в отношениях с деньгами (спойлер: нет).....	75
ГЛАВА 5. Когда деньги – это мы: на кого мы работаем и что зарабатываем	93
ГЛАВА 6. Блеск и нищета потребительства. Почему некоторым всегда мало.....	119

ГЛАВА 7. Инвестор или игрок? Чем благородный риск отличается от хитрой ловушки.....	141
ГЛАВА 8. Профессионал с именем. Как продвигать себя и повышать свою стоимость на рынке.....	161
ГЛАВА 9. Деньги и чувства. Куда вложить душу	187
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Мои хорошие деньги.....	207
БОНУС	215

В В Е Д Е Н И Е

Деньги в фокусе осознанности

Я – психолог по профессии и призванию. Одновременно я – человек, зарабатывающий хорошие деньги. Обе эти компетенции мне близки и дороги, и я хочу ими делиться. Поэтому я решил написать книгу о зарабатывании денег с точки зрения психологии.

По моему глубокому убеждению, большая часть того, что определяет наш финансовый успех, нашу гармонию в отношениях с деньгами, нашу склонность «грести лопатой» или скромничать, «пускать на ветер» или складывать под подушку, находится внутри нашей собственной головы.

Часто мы даже не знаем:

- какие подсознательные бомбы подрывают наше финансовое благополучие;
- сколько бесполезного балласта устаревших убеждений мы храним
- и какие полезнейшие личностные инструменты у нас пристаивают.

Но мы можем провести ревизию этих внутренних «сокровищ», осознать их. Что-то придется выкинуть, что-то – изменить или обезвредить, а чем-то – радостно воспользоваться.

Для этого я проведу вас по всем болевым точкам отношений человека с деньгами. Виноваты ли нищие в том, что

они не миллионеры, а миллионеры – в том, что не делятся миллионами? Правда ли, что все богачи – злодеи, манипуляторы и нарциссы с подорванной самооценкой? Если я буду перед сном визуализировать домик на Ривьере, поможет ли это разбогатеть? Что эффективнее: усердно трудиться или поставить все на карту? Почему некоторые люди стесняются продавать свои компетенции? Существуют ли внутренние состояния, которые помогают зарабатывать больше? Почему никакие вложения и подушки безопасности не избавляют от трепета перед будущим?

Да, на эти и другие важные вопросы отвечает не экономика, не социология, а именно психология. Несмотря на то что многие причины нашей бедности и богатства лежат во внешнем мире, корень всего – в нашем отношении к деньгам.

В каждой главе я предложу вам несколько заданий. По-степенно, шаг за шагом, вы определите свои личные сильные и слабые стороны в отношениях с деньгами. В самом конце книги мы подобьем баланс, и вы получите ваш индивидуальный личностно-финансовый профиль, а с ним, надеюсь, и некоторую ясность по поводу того, «куда вам плыть» в плане заработка, трат, сбережений, инвестиций и денежных потоков.

Дядюшка Скрудж из диснеевского мультика «Утиные истории» каждый день прыгал с трамплина в свои деньги и купался в них. Ну а я приглашаю вас нырнуть вместе со мной в наши «внутренние сокровища»: у каждого из нас их полным-полно.

ГЛАВА 1

*Что я делаю с деньгами?
Анализируем реальность
и ставим цели*



Нужны ли нам деньги?

В этой главе мы сформулируем несколько правил, которые касаются наших отношений с деньгами. Если спросить сто человек, хотят ли они заработать больше, стать богаче, иметь больше денег – большинство ответит «да». Мало кто считает, что деньги ему не нужны. Кажется, что таких людей вообще не существует, что стать богаче хотят все – независимо от того, какой доход у них сейчас. Так ли это на самом деле? Вот примеры людей, которые считают, что хотят заработать больше, но на самом деле, возможно, дополнительные деньги нужны им не настолько, насколько они думают.

У Марии богатый отец, она рано вышла замуж за перспективного банковского аналитика на десять лет старше ее, родила двоих детей, но просто так сидеть дома ей скучно. Вот уже семь лет она пытается на деньги отца и мужа раскрутить то один, то другой бизнес: сначала бутик детской одежды, потом кафе – и вроде бы ко всему подходит ответственно и с любовью, но в итоге каждый раз прогорает. Мария очень переживает по этому поводу, она ходит на курсы управленцев, на тренинги психологов, коучинговые сессии, чтобы понять, где ее ошибка.

* * *

Василий – художник, которого почти не выставляют и не покупают. Он много работает, но почти ничего не делает для своего продвижения. За рюмкой чая Василий горько сетует на свою невостребованность. Ему указывают на то, что он мог бы заводить больше знакомств, но Василий предпочитает «тратить время на искусство, а не на тусовки».

* * *

У Григория налаженный бизнес, все работает почти без его участия. Сам Григорий занимается делами час-другой в день, живет с семьей за границей, у моря и отчаянно скучает. Он говорит, что хотел бы рискнуть и масштабировать бизнес, но не делает этого.

Пассивность по отношению к деньгам очень типична для большинства людей. У нас, как правило, нет никакого существенного резона увеличивать свои доходы. При этом человек может ощущать нехватку денег, говорить, что хорошо бы иметь больше. Но на деле его потребность в дополнительных доходах **недостаточно насыщна**. У Марии есть муж и отец, которые не только кормят ее, но и дают ей деньги на самореализацию. Василий любит творить, а заниматься продвижением ему некомфортно – и он платит за свой комфорт бывестностью. Григорий боится рискнуть тем, что есть, ради призрачного «масштабирования», у него нет ни яркой предпринимательской миссии, ни сильной тревоги за будущее. В результате цель «заработать больше» попросту не становится приоритетной. Сформулируем первое правило:

Правило №1. Увеличение доходов начинается с веской причины, нужды, напряженной потребности в деньгах. Этого условия недостаточно, но оно необходимо.

Чем более масштабна ваша цель, тем в большем приоритете она должна быть и тем больше энергии потребует. Вот

почему далеко не каждый *на самом деле* хочет стать миллионером. Чтобы заработать так много денег, они должны быть на первом месте, им придется посвящать много времени. На это способен только тот, кому это действительно нравится и кто готов заниматься именно деньгами в ущерб другим жизненным целям. У человека не может быть семь приоритетов сразу. Большие деньги требуют большой самоотдачи. Второе правило наших отношений с деньгами:

Правило №2. Полезно понять, где место денег в вашей личной иерархии целей, какую часть жизни вы готовы им посвящать.

Чтобы стало понятнее, зачем я говорю о приоритетах, приведу аналогию с танцами. Если вы хотите стать балериной, эта цель потребует жесткой приоритетности. Но если вы просто хотите научиться с удовольствием двигаться под музыку, достаточно переставить танцы в списке приоритетов чуть повыше. С деньгами точно так же. Возможно, вы хотите поставить цель лишь чуть повыше, чем то, что есть у вас сейчас.

Итак, мы сказали важную вещь: надо определить место денег в списке ваших приоритетов. Конечно, мы не всегда правдивы сами с собой. Часто на сознательном уровне считаем, что очень хотим заработать миллион долларов, а на бессознательном уровне нам достаточно пяти тысяч. Но для начала попробуем сделать это хотя бы приблизительно. Для этого выполним задания.

Задание

Ответьте себе на вопросы и запишите ответы. Мы вернемся к ним после того, как в следующих главах разберемся с бессознательными установками по поводу денег. Именно эти установки влияют на то, как мы ощущаем наши потребности и возможности, на нашу способность хотеть и добиваться.

Какие нереализованные потребности у меня есть?

Как деньги могут их удовлетворить?

Сколько денег мне нужно (не только на эти потребности, но вообще на все)?

Сколько времени я готов(а) посвящать деньгам (не только зарабатывать, но и думать, как лучше потратить или куда вложить; узнавать больше о инвестировании, или банках, или ставках по ипотеке, считать свои расходы, планировать цели и т.д.)?

Чем из того, что есть у меня сейчас, я готов(а) заплатить или пожертвовать ради того, чтобы получить больше денег?

Потребление, сбережение, инвестиции

Какими же могут быть наши цели? Для чего нам нужны деньги?

- Одним нужны деньги как средство улучшения своей жизни или жизни близких: освободиться от нелюбимой работы; получить или дать детям образование; вылечиться от болезни; переехать в другую страну; путешествовать; обрести независимость от родителей; повысить самооценку или социальный капитал. Это ПОТРЕБИТЕЛИ.
- Другим деньги нужны как подушка безопасности, защита, гарантия. Они не собираются тратить, их греет мысль, что деньги лежат в надежном месте, надежно охраняя стабильность от будущих бурь. Это СБЕРЕГАТЕЛИ.
- Третьим деньги нужны для дела. Они хотят вкладывать их в бизнес или в ценные бумаги, чтобы деньги возвращались с прибылью; производить или продавать крутой продукт, давать людям рабочие места. Это ИНВЕСТОРЫ.

Разумеется, в большинстве случаев мы делаем и первое, и второе, и иногда третье. Но одна из целей всегда превалирует. Иногда человек много лет ведет себя как потребитель, а потом превращается в инвестора или сберегателя или наоборот. Это связано и с поворотами жизненного пути, и, в большей степени, с эволюцией характера.

Все три цели могут мотивировать шагать вверх по лесенке финансового успеха. Точнее, по разным лесенкам, да и шагать придется по-разному. Эти три группы по-разному ощущают деньги, мыслят в разных валютах.

Для потребителей деньги – это средства, которые можно обменивать на удовлетворение желаний, материальных и нематериальных. Их можно сравнить с топливом. Недаром особенно безбашенное потребление называют прожиганием жизни. Но и ответственное, мудрое потребление тоже использует деньги как топливо. Только если безбашенные тратят его на яркие фейерверки, то ответственные могут направлять им «машину» своей жизни и «ехать» на ней туда, куда им хочется, строить нечто прочное и, если есть такая потребность, помогать другим.

Для сберегателей деньги – это сокровище, лежащее в надежном месте. Раньше были популярны способы сбережения вроде покупки золота, сейчас это может быть недвижимость, банковские вклады и прочее.

Для инвесторов деньги – это поток. Их не имеет смысла накапливать, они должны все время находиться в движении и, естественно, расти. Этот процесс движения, обращения, роста и является целью инвестора.

Задание

Спросите себя: кто вы на данный момент времени? Вы скорее потребитель, инвестор или сберегатель? Определить это можно по тем чувствам, которые возникают у вас при мысли о деньгах.

Если вы активный потребитель, мысль о деньгах вызывает у вас радость, желание тратить, иногда – стыд и вину за свои «денежные аппетиты» или за то, что вы тратите не на то.

Если вы скорее сберегатель, при мысли о деньгах вам становится спокойнее, а возможно, вы, наоборот, испытываете легкую тревогу, стремление позаботиться о деньгах, пересчитать их, проконтролировать.

Если вы типичный инвестор, то, думая о деньгах, чувствуете любопытство, азарт, перебираете в голове различные возможности их вложения.

Сформулируем третье правило:

Правило №3. Мы можем делать с деньгами три вещи: инвестировать, сберегать или тратить их. У каждого из нас обязательно превалирует какой-то один путь использования денег, а другие два развиты меньше.

Нет единого хорошего способа обращаться с деньгами. Есть много разных способов, которые зависят от того, кто мы такие.

Финансовая осознанность вместо финансовой дисциплины

Когда заходит речь о том, чтобы научиться обращаться с деньгами, мы сразу слышим о таком понятии, как финансовая дисциплина. Предлагается сначала разобраться, сколько мы тратим, затем сознательно определить свои финансовые цели и понять, какие шаги нужно делать, чтобы их достичь. Прекрасный план! Вот только в реальности он далеко не всегда приводит к желаемым целям. А цели зачастую достигаются и не по плану. Как же так? Неужели такой разумный на вид инструмент не работает?

Люди давно поняли, что в таких вещах, как таймменеджмент, например, нет единой, удобной для всех системы. С деньгами дело обстоит точно так же. У некоторых получается действовать пошагово и сознательно. А что же все остальные? Им говорят: «Тебе нужно измениться. Ты слишком импульсивный – все под корень тратишь на ненужные вещи». Или наоборот: «Тебе нужно уметь рисковать, ты слишком осторожен».

Но говорящие так не правы. Проблема не в этом. Многие импульсивные люди, несмотря на свою импульсивность, достигают потрясающих финансовых успехов. Они продолжают тратить деньги на всякую ерунду, но они богаты. И осторожные, не любящие риск тоже нередко добиваются очень высоких результатов. Что же в них такого, почему они «неправильные», но успешные?

Дело в том, что они хорошо осознают свои особенности и пользуются ими. Сформулируем четвертое правило.

Правило №4. Нет единых правил финансовой дисциплины, подходящих всем. Что для одного работает хорошо, то для другого неприменимо. Нужна не столько дисциплина, сколько осознанность.

Финансовая дисциплина – это «как надо обращаться с деньгами». А осознанность – это понять, как мы *в реальности* обращаемся с деньгами и как можно этим пользоваться, что заменить, что усилить, а что оставить как есть.

Ведь у каждого из нас в реальности УЖЕ есть опыт общения с деньгами, способы обращения с ними, которые как-то, плохо или хорошо, удовлетворяют нашим целям. Чтобы улучшить свой способ обращения с деньгами, нужно его сначала осознать.

Приведу примеры таких способов.

«Не думать о деньгах»

Алексей неплохо зарабатывает, а потребности у него не большие. Он не делает дорогих приобретений, но имеет возможность в случае необходимости не считать деньги, не думать о них. На карточке у Алексея всегда избыток средств, которые подташивают от инфляции, потому что он не хочет думать о вкладах и сбережениях. Зато он может с ходу выложить крупную сумму за срочную операцию, сорваться в любую точку мира, дать взаймы без отдачи (и многие этим пользуются).

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru