

# ЯСНЫЕ ДЕНЬГИ

ОЛЕГ  
МАТВЕЕВ



# **Олег Владимирович Матвеев**

## **Ясные деньги. Как научиться зарабатывать столько, сколько хочется**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39411192](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39411192)*

*ISBN 9785449374981*

### **Аннотация**

Пользу от книги получают и хорошо зарабатывающие бизнесмены, и пенсионеры, и фрилансеры, и наемные работники, и пока безработные люди. Независимо от того, где, как и кем вы работаете, вы гораздо лучше начнете понимать свои отношения с деньгами, научитесь видеть свои блоки, справляться с ними и, как результат, зарабатывать больше. В книге я дам вам много заданий, и если вы отнесетесь к ним ответственно, я гарантирую вам отличные результаты! Книга содержит нецензурную брань.

# Содержание

Об авторе этой книги	5
О чем и для кого эта книга?	10
Шесть полезных вопросов	12
Часть 1. Деньги и убеждения	16
Что влияет на ваш денежный поток?	16
Ваши убеждения о деньгах	20
Практическое задание №1: Установки	21
Отделяем факты от мнений	22
Практическое задание №2: Факты и мнения	23
Деньги для меня – это...	25
Практическое задание №3: Ассоциации	26
Зачем вам деньги?	27
Практическое задание №4: Потребности	27
Погружение в прошлое	30
Практическое задание №5: Основы	30
Мои базовые принципы	35
Конец ознакомительного фрагмента.	40

**Ясные деньги  
Как научиться  
зарабатывать столько,  
сколько хочется**

**Олег Владимирович  
Матвеев**

*Редактор Софья Палюхина*

*Корректор Софья Палюхина*

*Дизайнер обложки Софья Палюхина*

*Иллюстратор Софья Палюхина*

*Редактор Ирина Кундик*

© Олег Владимирович Матвеев, 2020

© Софья Палюхина, дизайн обложки, 2020

© Софья Палюхина, иллюстрации, 2020

ISBN 978-5-4493-7498-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Об авторе этой книги



Олег Матвеев – известный психолог, консультант, тренер,

переводчик, частный предприниматель, автор книг и курсов, создатель системы авторских тренингов «Ясная практика жизни», в линейку которых входит более 20 уникальных программ саморазвития, учредитель и генеральный директор ООО «Ясная практика».

На сегодняшний день провел более 600 тренингов во многих городах России и мира. С 1996 года провел более 20.000 часов индивидуальных консультаций, тренингов и занятий.

### **Автор о себе:**

По первому образованию я физик-теоретик, закончил физфак СПбГУ, ещё в школе увлекался иностранными языками и психологией. В итоге, по завершении физфака, пошёл не в науку, а в переводчики, причём в основном, вполне осознанно, работал на разного рода тренингах, семинарах и обучающих конференциях, которых тогда было очень много. После нескольких лет работы я сначала получил образование переводчика-синхрониста и, кстати, долгое время по этой специальности и работал, а потом, в связи с особенностями собственного участия во многих мероприятиях, сертифицировался на тренера сразу по нескольким терапевтическим направлениям.

С психосоматикой я начал работать примерно в 2000 году, когда освоил методику «сокращения эпизодов травм», разработанную американским психиатром Фрэнком Гербо-

ди в середине 80-х годов. До сих пор остаюсь с ними в хороших отношениях и числюсь единственным практикующим «метапсихологом», как они это называют, в странах СНГ.

В 2005 году я получил диплом практического психолога, с 2006 года участвовал в русском проекте запуска системы ПЭАТ Живорада Славинского из Сербии (тоже неплохо работающий с психосоматикой комплекс, о котором я даже выпустил книгу), а совсем недавно, в 2015 году – диплом клинического психолога от Московского психолого-социального университета, в рамках программы которого преподавал мой наставник по Исцелению воспоминанием и ученик доктора Рике Хамера и доктора Клода Саба – Жильбер Рено из Канады.

Таким образом, я ухитрился между делом получить аж ЧЕТЫРЕ высших образования – физика, лингвистика и две психологии.

Биопсихотерапией я заинтересовался углублённо в 2013 году, когда оказался на обучении у Жильбера Рено. С тех пор я прошёл у него не менее 500 часов обучения, включая множество разговоров в пути, за обедом, между занятиями и т. п. (т.к. я работал и работаю его личным переводчиком и ассистентом на семинарах).

Кроме этого, работал переводчиком и обучался на тренингах Энди Портера, Барри Файрберна, Живорада Славинского, Филипа Михайловича, Мэрилин Аткинсон, Джона Уитмора, Марши Рейнольдс, Хосе Стивенса, Аллена Оливе-

ра, Зорана Тодоровича, Джима Киркпатрика, Шломо Ариэля, Маши Беннет, Харальда Бауманна, Роберто Барнаи, Жильбера Рено, Ричарда Бартлетта и многих-многих других.

В работе я использую прикладную философию, подходы и техники Джеймса Лоули и Пенни Томпкинс (Чистый язык и Символическое моделирование), Гранта МакФетриджа (работа с триединым мозгом), Жильбера Рено (Исцеление воспоминанием), Барри Файрберна (Работа с ролями и актуальными проблемами жизни), Френка Гербоди (Метапсихология, СЭТ), Живорада Славинского (Глубокий ПЭАТ, ГП4, Аспектика, Трансценденция и пр), Саймона Роуза (РПТ-терапия), Флемминга Фанча (Преобразующий процессинг), Джона Галуши (Айденика), Юджина Джендлина (Фокусинг), Маршала Розенберга (Ненасильственное общение), Гэри Крейга (техника эмоционального освобождения), Рона Курца (хакоми-терапия), Роберта Антона Уилсона (квантовая психология), Арнольда Минделла (процессуально-ориентированная терапия), Владимира Баскакова (танатотерапия), Татьяны Дубининой (танцевально-двигательная терапия), Сатъярти (тантрические практики), Ричарда Бартлетта (векторная остеопатия), а также множество собственных разработок.

Постепенно у меня сформировался свой подход, своё видение процессинга, и я начал создавать и вести свои собственные авторские тренинги сначала под общим названием «Солопрактика», затем – «Ясная практика жизни», в ко-



торых я постарался собрать, аккумулировать всё самое лучшее и полезное. Разработал и реализовал программу Международной Академии Ясного Коучинга (МАЯК) – единственную в России и мире программу образования по психотехникам, по итогам обучения которой студенты получают дипломы установленного образца о профессиональной переподготовке по специальности «Клиническая психология. Системный консультант-психотехнолог».

### **Благодарности:**

Выражаю благодарность всем, кто был причастен к созданию этой книги: Софье Палюхиной за редакцию, оформление, создание иллюстраций и схем, а также составителю и редактору исходного текста Ирине Кундик.

Огромное спасибо тем людям, которые поддерживают мои многочисленные проекты и вносят свой вклад в их развитие!

*Олег Матвеев*

# О чем и для кого эта книга?

**Деньги – это биовыживательные бумажки.**

Встречалось вам такое определение? На мой взгляд, оно хорошо отражает суть денег в нашем обществе. Как ни крути, способность зарабатывать напрямую связана с биологическим выживанием.

**Тот, кто не умеет зарабатывать, не сможет обеспечивать достаточный уровень выживания ни себе, ни своим детям.**

И тут у многих возникает проблема. Природа не предусмотрела никаких «встроенных» навыков по добыванию денег. В школе этому не учат. Дома тоже не каждому повезло иметь родителей, мастерски управляющих денежными потоками. Остается надеяться только на самообразование.

Я знаю, что найти качественные источники информации на эту тему непросто. Задача данной книги – восполнить существующий пробел.

В качестве психолога мне довелось работать и с бедными, и с богатыми, и с очень богатыми людьми. На основании этого опыта, я могу утверждать – основная причина неприятностей с деньгами (когда человек не может заработать или не может удержать заработанное) находится «в голове» – это наши убеждения, привычки и страхи.

Я не собираюсь вас учить каким-то механическим приемам зарабатывания. Моя задача – побудить вас заглянуть в себя и разобраться с психологическими блоками, связанными с деньгами. Поэтому книга ориентирована больше на практику, чем на теорию.

Пользу от книги получают и хорошо зарабатывающие бизнесмены, и пенсионеры, и фрилансеры, и наемные работники, и пока безработные люди. Независимо от того, где, как и кем вы работаете, вы гораздо лучше начнете понимать свои отношения с деньгами, научитесь видеть свои блоки, справляться с ними и, как результат, зарабатывать больше. В книге я дам вам много заданий и если вы отнесетесь к ним ответственно, я гарантирую вам отличные результаты!

# Шесть полезных вопросов

Прежде, чем вы начнете читать основные части книги, я предлагаю вам внимательно ознакомиться с этой главой. Я считаю, что ценность любых учебных материалов можно повысить в сотни раз, если задавать себе правильные вопросы.

Когда я был молод, но уже женат, мои родители спрашивали, почему мы с женой не заводим детей. Когда я над этим задумался, то понял следующее. Рано или поздно у моего ребенка возникнут вопросы, касающиеся конкретных аспектов выживания в этой вселенной. А у меня не будет ответов, потому что я сам с этими вопросами не разобрался. Мне казалось, в этом случае ребенок закономерно предъявит мне претензии. Он скажет: «Зачем ты тогда меня родил на белый свет, если сам не разобрался, как это все работает?»

Позже я понял, что готовых ответов мало, но существует технология ясного мышления. В частности, техники задавания себе правильных вопросов, которые помогают многое понять в этом мире.

**Если научиться задавать себе правильные вопросы, можно многого достичь в жизни. В том числе в финансовом плане.**

Осознав это, я почувствовал готовность взять на себя ответственность за появление нового существа. Потому, что я

знаю, как научить его задавать себе вопросы. А больше ничего и не нужно.

Для вас у меня тоже есть список из шести вопросов, которыми вы можете задаваться по ходу изучения книги. Так вы сможете извлечь реальную пользу от чтения.

***Вопрос 1. Могу ли я представить себя в такой ситуации?***

Во время изучения учебных материалов, где приводятся примеры из жизни, очень полезно представлять себя в описываемой ситуации. Какие-то ситуации вам могут быть близки или даже точно описывать то, что с вами происходило. Другие напротив будет сложнее примерить на себя. Но так или иначе, умение ставить себя в разные ситуации и примерять на себя разные роли – полезный навык, который позволит вам не только обогатить свой опыт, но и находить неожиданные решения ваших проблем.

***Вопрос 2. На что это похоже в моей жизни?***

Нужно помнить, что информация, которую вы получаете при обучении, должна как-то привязываться к вашей жизни. Если такой привязки совсем нет, то вы не сможете применить полученные знания. Всегда ищите сходства и аналогии. Не обязательно в своем личном опыте. Иногда это может быть что-то, о чем вам рассказывали другие или даже то, что вы видели в кино.

### ***Вопрос 3. Как это соотносится с МОИМ опытом?***

Если ваш опыт говорит, что предлагаемые данные не соответствуют действительности, то возможно вы выбрали не тот источник информации.

### ***Вопрос 4. Как это можно применить в МОЕЙ жизни?***

Всегда ищите способы применить полученную информацию в жизни. Если таких способов нет, то возникает вопрос: зачем вам нужны знания, которые вы никак не сможете применить?

### ***Вопрос 5. Для чего это можно использовать?***

Иначе это можно сформулировать так: есть ли в вашей жизни цель, достижению которой будет способствовать применение полученных знаний?

### ***Вопрос 6. Какая тут выгода для меня?***

Многие с подозрением относятся к этому вопросу. Но если я не получу никакой выгоды от новой информации, так ли она мне необходима?

Эти вопросы могут быть защитой от «впаривания» ненужной вам информации, а также помогут вам лучше разобраться в полезных данных. Советую выписать их на отдельный лист и применять их ко всему, что вы узнаете в этой книге. А впоследствии ко всем источникам информации, которые

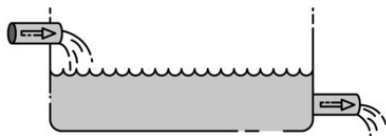
будете изучать.

# Часть 1. Деньги и убеждения

## Что влияет на ваш денежный поток?

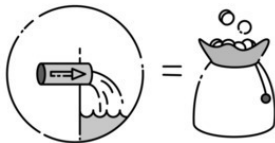
В нашей стране, несмотря на технический прогресс, довольно распространено магическое мышление. Когда я употребляю термин «денежный поток», многие собеседники начинают представлять себе нечто светящееся, проливающееся золотым дождем на головы счастливиц. На самом деле, денежный поток – вещь очень простая и приземленная.

Представьте себе бассейн, в котором есть две трубы. Через одну трубу вода в бассейн наливается, через другую – вытекает.

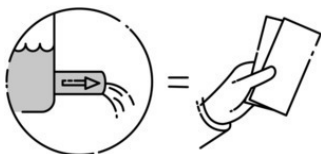


А теперь представьте, что входящий поток – это то, что вы зарабатываете,

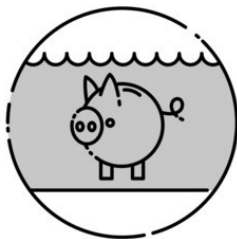




Исходящий – то, что вы тратите.



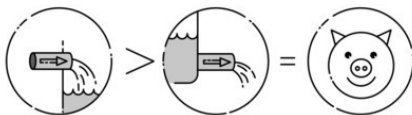
Вода в бассейне – это ваши накопления.



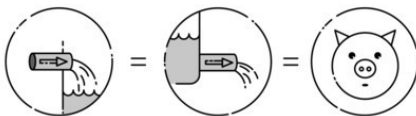
Тогда денежный поток будет представлять собой разницу между входящим и исходящим потоками.

Возможны только три варианта:

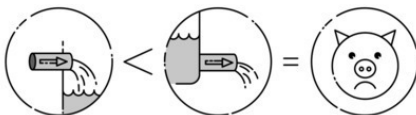
1. Если у вас **входящий поток больше, чем исходящий** (вы зарабатываете больше, чем тратите) – общий денежный поток у вас **положительный**.



2. Если вы **тратите все что зарабатываете** – у вас **нулевой** денежный поток.



3. Если у вас **входящий поток меньше, чем исходящий** (вы тратите больше, чем зарабатываете) – общий денежный поток у вас **отрицательный** и ваши накопления неизбежно будут таять.



Из этого можно сделать вывод:

**Чтобы денежный поток был положительным и накопления увеличивались, вам надо больше зарабатывать и меньше тратить.**

Звучит очень просто. Но почему тогда у многих с этим проблемы? Что мешает человеку поддерживать денежный поток на положительном уровне? На эти вопросы есть ответ.

Мне довелось работать с богатыми людьми, с очень богатыми и с бедными. Я убежден, **причиной отрицательного денежного потока являются наши убеждения**. Есть убеждения, которые не дают вам много зарабатывать, которые побуждают тратить все и залезать в долги. Но есть хорошая новость — их можно изменить.

В этой части книги мы подробно разберем, как обнаруживать и менять убеждения.

# Ваши убеждения о деньгах

**Убеждение** – элемент (качество) мировоззрения, придающий личности или социальной группе уверенность в своих взглядах на мир, знаниях и оценках реальной действительности. Убеждения направляют поведение и волевые действия.

Когда родители учили вас обращению с деньгами, наверняка они высказывали идеи, которые, как они считали, вам обязательно пригодятся в жизни. Многим из вас будут знакомы эти фразы:

*«Не сори деньгами!»*

*«Деньги надо беречь»*

*«Копейка рубль бережет»*

*«Не держи деньги на виду – украдут!»*

*«Надо много трудиться, чтобы деньги заработать»*

*«Тот, кто имеет много денег – нечестный человек»*

По мере взросления и получения реального опыта обращения с деньгами, вы обзавелись своими убеждениями, основанными на личном опыте. Теперь вы знаете, что...

*«Нельзя давать деньги в долг»*

*«Деньги достаются тяжелым трудом»*

*«На деревьях деньги не растут»*

*«Много денег – много ответственности»*

Наш ум полон таких мыслей и суждений. Сейчас пришло время вытащить это все из головы и переосмыслить. Поэтому я предлагаю вам выполнить упражнение.

## **Практическое задание №1: Установки**

Ваша задача – выписать как можно больше убеждений о деньгах. Выписывайте то, что вы сами знаете и то, что вам говорили другие. Все, что сможете обнаружить в глубинах своего ума.

Загляните в себя и начните выписывать на бумагу или в файл все высказывания относительно денег и способов заработка, которые вам удастся вспомнить.

Этот только для вас, поэтому никакой цензуры и фильтрации!

Составьте список, состоящий хотя бы из двух десятков высказываний. Его в любое время можно дополнять и корректировать.

# Отделяем факты от мнений

Если вы еще не составили список убеждений о деньгах, обязательно это сделайте. Сейчас он пригодится.

Но для начала давайте разберемся с определениями.

**Мнение** – суждение, точка зрения, высказывание, основанное на фактах, на интерпретации фактов, на других мнениях. Разные люди на основе одних и тех же фактов могут иметь совершенно разные мнения.

**Факт** – то, что можно наблюдать, проверить, доказать, объективно подтвердить или опровергнуть.

Другими словами, **факт** – это то, что можно объективно наблюдать и проверить. **Мнение** – это умозаключение, которое может быть основано на фактах. Но может и не быть. Оно чаще завязано на субъективный опыт человека, поэтому проверить его истинность не всегда возможно.

*Интересно, что на основе одних и тех же фактов, разные люди могут составить совершенно разные мнения, вплоть до противоположных по смыслу.*

Возьмем высказывание «*Без труда не вытащишь рыбку из пруда*». Попробуйте определить, это факт или мнение?

Можно это проверить? Да. Можно найти пруд с рыбками и попробовать вытащить хотя бы одну из них. Технически это возможно и наверняка придется затратить немало усилий. Поэтому это высказывание скорее является фактом.

Другое высказывание: *«Не имей сто рублей, а имей сто друзей»*.

Можно это проверить? Все зависит от того, какое практическое применение вы могли бы найти этому принципу, и насколько в этом случае ваши ожидания сбылись бы. Мнение это для вас или факт?

Теперь я предлагаю вам точно так же проверить собственный список убеждений. Многие из ваших убеждений отпадут или потребуют новой формулировки, как только вы их проанализируете. Это очень действенное упражнение.

## **Практическое задание №2: Факты и мнения**

Подготовьте ваш список убеждений о деньгах.

**1. Для каждого убеждения из списка определите, является оно фактом или мнением.**

Постарайтесь каждое убеждение проверить – найти примеры в своем личном опыте, вообразить гипотетическую си-

туацию или опереться на наблюдаемые примеры других людей.

**2. Каждое из убеждений, будь то факт или мнение, проведите через шесть вопросов, описанных в начале книги.**

Посмотрите, насколько высказывания из вашего списка связаны с вашей жизнью.



# Деньги для меня – это...

У каждого из нас есть какое-то отношение к деньгам. Для кого-то деньги – это грязь. Для других деньги – это тяжёлая работа. Третьи считают, что деньги – это то, что отнимают у других. Если у человека в семейном древе были раскулачивания, то для него деньги – это опасность. Если в роду кого-то расстреляли из-за денег, для такого человека деньги – это смерть, ужас или предательство. Возможно, что-то из этого отзовется и у вас.

То, что значат для вас деньги определяет вашу способность их зарабатывать. Но, как вы уже могли заметить выполняя упражнения – не любое отношение актуально для вас и вашей реальности.

*Для многих деньги ассоциируются с счастьем, любовью или дружбой. Но все мы знаем, что счастье не в деньгах. Бывает, что деньги есть, а любви и счастья нет.*

*Кто-то считает, что деньги дают власть и силу. Но все мы знаем, что у нас в стране можно, заработав много денег, одновременно заработать себе «курорт» лет на семь в отдалённой сибирской местности.*

Теперь я предложу вам заглянуть еще глубже и отыскать те ключевые убеждения, которые определяют ваши отноше-

ния с деньгами.

## **Практическое задание №3: Ассоциации**

Прислушайтесь к себе и составьте список фраз, которые начинаются с:

**Для меня деньги – это...**

**Для меня деньги олицетворяют...**

Выписывайте все, что приходит в ответ. Не фильтруйте ответы, которые вам приходят.

# **Зачем вам деньги?**

Мы стремимся зарабатывать не просто так. У каждого из нас есть потребности, которые мы пытаемся закрыть с помощью денег. Иногда это вполне логично. Потребность в пище действительно может быть успешно удовлетворена с помощью денег. Намного быстрее и проще купить продукты в магазине, чем искать коренья в лесу или культивировать помидоры в огороде.

Но если речь идет о более сложных потребностях, тут могут быть проблемы. К примеру, человек может долго и безуспешно пытаться удовлетворить потребность в любви с помощью денег. Будучи убежденным, что без денег любви не бывает, он может потратить десятилетия своей жизни и в итоге все равно остаться одиноким.

Поэтому важно исследовать связи темы денег и потребности. Это будет логичным продолжением предыдущего упражнения.

## **Практическое задание №4: Потребности**

1. Ознакомьтесь со списком потребностей. Убедитесь, что потребности вам знакомы и понятны. Если что-то остается непонятным, можно свериться со словарем или пропустить сомнительный пункт.

**1. Безопасность**

- a. Защищенность
- b. Выживание
- c. Спокойствие
- d. Беззаботность
- e. Психическое здоровье
- f. Правота

**2. Приключения**

- a. Радость
- b. Юмор
- c. Игра
- d. Смена обстановки
- e. Вызов
- f. Соревновательность

**3. Время**

- a. Спонтанность
- b. Темп
- c. Синхронность
- d. Возможность  
взять паузу
- e. Личное время

**4. Внимание**

- a. Забота

**5. Свобода**

- a. Личное пространство
- b. Независимость
- c. Самоопределение
- d. Свобода выбора
- e. Ответственность

**6. Взаимообмен**

- a. Общение

**7. Управление**

- a. Могущество
- b. Упорядоченность
- c. Предсказуемость
- d. Власть
- e. Контроль
- f. Доминирование

**8. Развитие**

- a. Расширение
- b. Процветание
- c. Размножение
- d. Обучение
- e. Знание

**9. Любовь**

- a. Единение
- b. Общность
- c. Симпатия
- d. Гармония

**10. Единство**

- a. Принадлежность  
(к группе)
- b. Близость
- c. Взаимопонимание
- d. Согласие
- e. Приятие
- f. Открытость
- g. Дружба
- h. Душевный комфорт

**11. Признание**

- a. Уважение
- b. Значимость
- c. Благодарность

**12. Честность**

- a. Искренность
- b. Доверие
- c. Целостность
- d. Достоверность
- e. Подлинность
- f. Настоящность

**13. Реальность**

- a. Смыслжизни
- b. Понимание

**14. Самовыражение**

- a. Самореализация
- b. Выражение  
эмоций/чувств
- c. Самоуважение

**15. Эстетика**

- a. Красота
- b. Гармония
- c. Творчество
- d. Вдохновение
- e. Музыка

**16. Физические потребности**

- a. Физическое  
здоровье
- b. Воздух
- c. Вода
- d. Пища
- e. Движение
- f. Развитие
- g. Секс
- h. Отдых
- i. Сон
- j. Физический  
контакт

2. Теперь подставляйте к каждой потребности слово «деньги» таким образом:

**Деньги – это безопасность?**  
**Деньги – это защищённость?**  
**Деньги – это выживание?**  
**Деньги – это спокойствие?**  
**Деньги – это беззаботность?**

Прислушайтесь к себе. Как вы чувствуете – так это или нет? Действительно деньги дают беззаботность или нет? Помогают ли деньги чувствовать спокойствие? Дают ли они безопасность и чувство защищенности?

Отметьте те потребности, которые больше всего вас зацепят и исследуйте их по алгоритму практического задания №2, где вы отделяли факты от мнений.

Если по ходу выполнения задания вы вспомните какие-то яркие события из жизни (очень позитивные или остро негативные), запишите их кратко на отдельном листе. С ними нужно будет поработать в будущем.

# Погружение в прошлое

Мы добрались до большого упражнения, которое поможет обнаружить глубинные корни ваших убеждений о деньгах.

Цель упражнения – восстановить впечатления от тех людей, которые вас воспитывали. От тех, кто в детстве мог оказать на вас большое влияние в плане денег, доходов и расходов. Это поможет вам разобраться, почему ваши отношения с деньгами складываются именно таким образом, а не иным.

## Практическое задание №5: Основы

Важно, чтобы в течении всего упражнения вас ничто не отвлекало, поэтому заранее позаботьтесь об этом.

Приготовьте все необходимое для ведения записей по ходу упражнения. Вам понадобится лист формата А4. Заранее разделите его на две части по вертикали. В левой части сверху поставьте «+», в правой – «-».

+	-
---	---

## **Шаг 1**

Сядьте поудобнее, создайте себе пространство, в этом пространстве почувствуйте себя и своё тело.

Подышите, сделайте 2—3 глубоких вдоха-выдоха. Настройтесь на упражнение.

## **Шаг 2**

Закройте глаза и представьте себе дом, в котором вы жили в детстве. Постарайтесь найти наиболее раннее воспоминание. Если у вас было много домов, можно представить обобщенный дом – нечто среднее между всеми вашими домами.

Почувствуйте атмосферу дома, представьте обстановку. Старайтесь представлять в масштабе восприятия маленького ребёнка, каким вы тогда были.

## **Шаг 3**

Теперь вы маленький ребенок. Вы ходите по дому и где-то в нем находятся люди, которые оказывали на вас значительное влияние в те годы. Походите по дому. Кто вам первый встретится?

Когда эта встреча произойдет, остановитесь и наблюдайте за этим человеком. Возможно, у вас возникнут какие-то эмоции. Возможно вам захочется как-то повзаимодействовать с этим человеком – сделайте это.

Если нахлынут сильные эмоции – возьмите пустой лист бумаги и выпишите на него все, что к вам приходит. Делайте

это до тех пор, пока вы не сможете просто смотреть на этого человека, наблюдать за ним никак не оценивая и не осуждая его.

## **Шаг 4**

Постарайтесь посмотреть на этого человека из тела ребенка, но с вашей нынешней осознанностью:

- **Какой это человек?**
- **Как он относился к деньгам?**
- **Как он удовлетворял свои потребности?**
- **Как он удовлетворял ваши потребности и потребности людей, которые были рядом?**
- **Готов ли он был обсуждать темы об удовлетворении потребностей?**
- **Что вам тогда хотелось получить от этого человека? Дал ли он вам это?**

## **Шаг 5**

Вернитесь на **Шаг 3** и продолжите прогулку по вашему дому. Вы можете вспомнить другой дом. Встречайтесь с близкими людьми и обязательно найдите родителей. Наблюдайте за ними, при желании – пообщайтесь с ними. Продолжайте это делать, пока не надоест.

## **Шаг 6**



Возьмите подготовленный лист бумаги.

В половине листа, обозначенной «+», выпишите положительные черты характеров ваших близких, с которыми вам удалось встретиться в этом упражнении. Особое внимание уделите отношению этих людей к зарабатыванию и трате денег, к деньгам вообще, к преуспеванию и процветанию. Помните, что сейчас важно опираться именно на ваши детские впечатления.

Отрицательные черты встреченных людей выписывайте в столбике, обозначенном «-». Выписывайте все, что вспоминается.

Таким образом заполните таблицу.

### **Шаг 7**

Теперь посмотрите на оба столбца таблицы. Вам нужно выделить черты, которые особо сильно на вас повлияли. Подчеркните их или отметьте цветным маркером.

### **Шаг 8**

*а) Возьмите пустой лист и напишите сверху фразу:*

**В детстве я больше всего хотел, но не получил...**

Выпишите все, что приходит в качестве продолжения этой фразы.

*б) На другом листе напишите предложение:*

**Когда я был маленьким, я всё время испытывал отрицательные эмоции из-за того, что...**

Выпишите все, что вспоминается.

Надеюсь, что к концу упражнения вам уже удалось что-то осознать. Сохраните эти листки. То, что еще цепляет в ваших записях, следует проработать с помощью техники, которая будет дана в третьей части книги.

# Мои базовые принципы

Вы уже пересмотрели огромное количество своих убеждений в отношении денег и зарабатывания. На основании результатов упражнений я предлагаю вам начать составление своего списка руководящих принципов – проверенных, основанных на фактах правил, которыми вы будете руководствоваться в будущем. Ниже я привел принципы, которыми руководствуюсь в повседневной жизни. Они даны для ознакомления.

**Принцип №1. Финансовое преуспевание теснее связано с овладением умственными аспектами денежной игры, чем с пониманием цифр.**

Математика – дело не сложное. Контролировать свои привычки и эмоции – намного труднее. Вспомните схему денежного потока. Не так сложно посчитать, сколько входит и сколько выходит. Но многие предпочитают ждать золотого дождя от ежедневного проговаривания мантр. Людям бывает сложно удержаться от бестолковых трат именно потому, что они так привыкли или этого требуют обстоятельства, с которыми они не в силах совладать. Поэтому в книге я говорю про умственные аспекты отношений с деньгами, а не про технические.

## **Принцип №2. Путь к богатству вымощен целями.**

Если у вас нет финансовых целей – у вас нет направления. Вам проще потратиться на то, о чем вы потом пожалеете. Но если вы копите деньги на квартиру, образование, машину – цель заставит вас сфокусироваться. Важно, чтобы цели соответствовали глубинным потребностям, иначе деньги на их реализацию вы не накопите.

## **Принцип №3. Чтобы стать богатым, нужно научиться тратить меньше, чем зарабатываешь.**

Когда я озвучиваю этот принцип, мне часто говорят: «Меньше тратить – это нищество! Надо больше зарабатывать!» Но этот принцип я много раз испытал на своей шкуре. Будучи студентом, я гордился, что мог иногда пойти в гастронорм и, не глядя, потратить там любую сумму. Позже я понял – так делают люди, которые не становятся богатыми.

Этот принцип так же тесно связан с предыдущим. Когда у меня есть четкие цели, я перестаю тратить деньги на ерунду. Этим достигается балансировка денежных потоков.

## **Принцип №4. Приоритетом должны быть сбережения.**

Прежде, чем оплачивать покупки и счета, следует определить процент своего дохода отправить в «резервы». Начинать можно с очень небольших сумм, а затем, со временем, повышать размеры отчислений на сбережения.

Лет пятнадцать назад идея создания неприкасаемого резерва была для меня открытием. Я зарабатывал совсем немного, поэтому резервы мои были скудны. Периодически мне приходилось в них залезать, потому что возникали крайние ситуации. Тем не менее, постепенно я приучил себя, заработав какую-то сумму, не тратить ее на новый гаджет, а сначала вспомнить про приоритеты.

### **Принцип №5. Копейка рубль бережет.**

Гигантское влияние на финансовое процветание оказывают повседневные привычки. Как часто мы покупаем вещи, которые стоят десятки или сотни тысяч рублей? Редко, не правда ли? Поэтому такие траты у подавляющего большинства наших граждан не относятся к привычным. Мелкие повседневные расходы – вот то, на чем формируются привычки, которые неизбежно влияют на формирование денежного потока.

**Принцип №6. Большие суммы важно правильно контролировать.**

Это непростое искусство. Допустим человек покупает себе квартиру за 12 миллионов. На фоне этой суммы, 100 тысяч ему кажутся мелочью, о которой он не будет договариваться или торговаться. Но если бы ему при покупке мусорного ведра предложили два варианта: одно за 50 руб, другое за 100 050 руб, он бы, скорее всего, решил, что надо ним издеваются.

**Принцип №7. Финансовое равновесие позволяет наслаждаться и будущим, и настоящим.**

Правильно распоряжаться деньгами не значит отказываться от большого телевизора или ежедневной вкусной еды. Это значит правильное распределение приоритетов. Важно сознательно делать выбор в пользу того, что важно для вас, отбрасывая все остальное.

**Принцип №8. Побеждает тот, кто не торопится и делает все основательно.**

Наиболее успешны те, кто долго и упорно работает над определенной темой. Экономить нужно «с огоньком», потому что это надолго! Мы создаем стиль жизни, а не ищем «простые фишки». Это требует временных затрат.

Многokrатно я убеждался – люди, легко заработавшие деньги на «схемах быстрого заработка», так же легко эти

деньги теряли. Ведь в уме у них ничего не поменялось. Стиль жизни у них не поменялся.

### **Принцип №9. Лучшее – враг хорошего.**

Многие боятся заниматься темой денег потому, что не могут решить «за что лучше взяться». Поэтому они не делают ничего. Есть те, кто боится писать тексты – «вдруг получится плохо». Те, кто не проводит тренинги потому, что «надо тщательно подготовиться, все продумать, сделать конспект и найти дополнительные материалы». Такая подготовка растягивается на месяцы, а в итоге ничего не происходит.

# 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.