

Сергей Степанов

КОШЕЛЕК И ЖИЗНЬ

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
ПОДСКАЗКИ
ПО ВЫЖИВАНИЮ**



**шпаргалки
для взрослых**

Сергей Сергеевич Степанов

Кошелек и жизнь: Психологические подсказки по выживанию

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=649635

*Кошелек и жизнь. Психологические подсказки по выживанию: Эксмо;
М.; 2009*

ISBN 978-5-699-32228-2

Аннотация

Почему некоторым людям не страшны финансовые кризисы? Почему кому-то деньги сами «плывут» в руки, а кому-то приходится вкалывать с утра до ночи за копейки? Почему кто-то чувствует себя весьма обеспеченным и может позволить себе рестораны, развлечения и отдых за границей, а кто-то – при таких же доходах – еле дотягивает до получки? Каждый из нас периодически задумывается над этим, а во времена экономической нестабильности подобные вопросы становятся особенно актуальными. Автор книги – известный специалист в области практической психологии – предлагает не только ответы на эти вопросы, но и дает конкретные рекомендации по «налаживанию» взаимоотношений с деньгами. Вы узнаете способы зарабатывать больше, выполняя ту же работу, поймете,

куда уплывают ваши деньги, и научитесь привлекать их всеми возможными способами. Воспользуйтесь его подсказками, и никакие кризисы вас не потревожат!

Содержание

ТОЛЬКО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ! ВМЕСТО	5
ПРЕДИСЛОВИЯ	
МИФЫ О ДЕНЬГАХ	14
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Сергей Степанов

Кошелек и жизнь.

Психологические

подсказки по выживанию

ТОЛЬКО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ!

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

«В 1915 году мещанин Саша Корейко был двадцатитрех-летним бездельником из числа тех, которых по справедливости называют гимназистами в отставке. Реального училища он не окончил, делом никаким не занялся, шатался до бульварам и прикармливался у родителей. В то время Саша Корейко представлял себе будущее таким образом: он идет по улице – и вдруг у водосточного желоба, осыпанного цинковыми звездами, под самой стенкой находит вишневый, скрипящий, как седло, кожаный бумажник. В бумажнике очень много денег, две тысячи пятьсот рублей... А дальше все будет чрезвычайно хорошо. Он так часто представлял себе, как найдет деньги, что даже точно знал, где это произойдет. На улице Полтавской Победы, в асфальтовом углу, образованном выступом дома, у звездного желоба. Там лежит он, кожа-

ный благодетель, чуть присыпанный сухим цветом акаций, в соседстве со сплюсненным окурком. На улицу Полтавской Победы Саша ходил каждый день, но, к крайнему его удивлению, бумажника не было. И Саша ошалело брел домой, валился на красный плюшевый диван и мечтал о богатстве, оглушаемый ударами сердца...»

Прошли годы, но и в наши дни мечтательное визионерство, осмеянное авторами «Золотого тельца», продолжает оставаться излюбленным занятием неприкаянных «гимназистов в отставке», более того, активно поощряется создателями квазинаучных «теорий», поразительно похожих на сказки про волшебную палочку. Суть всех этих теорий вкратце такова. Человек способен одной лишь силой воображения менять окружающую реальность и соответственно – свою судьбу. Происходит это потому, что наряду с объективно наблюдаемой реальностью существует своего рода зазеркалье – огромное пространство альтернативных реальностей, включающее как желаемые нам варианты, так и те, которых мы опасаемся. Сосредоточившись на мыслях о том или ином варианте, можно как бы перепрыгнуть из нынешней реальности в иную, в которой воплощаются либо наши мечты, либо страхи. Поэтому любые мысли о неприятностях надо гнать, чтобы буквально их на себя не навлечь. И напротив, свои желания и мечты следует мысленно культивировать, «визуализировать», представлять в виде ярких образов, которые не замедлят материализоваться.

Поскольку речь тут идет о психических, ментальных процессах, неудивительно, что такие теории порой провозглашаются новым словом в психологии, а посвященные им книжонки соседствуют на прилавках с трудами психологов, составляя им серьезную конкуренцию в битве за кошелек обывателя. В этой битве психологи сегодня явно проигрывают своим самозванным «коллегам». Проигрывают, потому что не могут никому предложить легкую «сбычу мечт», напротив – чаще вызывают к зрелому здравомыслию, которого как раз и недостает у современных «гимназистов в отставке».

Психологам, конечно, тоже есть что сказать насчет силы мысли и исполнения желаний, только их рассуждения рассчитаны на взрослых людей, которые понимают, что жизнь мало похожа на сказку и мечты в ней сбываются не по щучьему велению, а совсем по другим законам.

Почти полтора столетия назад американский психолог Уильям Джемс говорил: «Изменяя внутреннее отношение к жизни, человек способен изменить и внешние аспекты этой жизни». При этом он вовсе не имел в виду, что преобразование внешних обстоятельств происходит **только** за счет изменения отношения к ним. Трансформация реальности происходит за счет того, как человек действует, ведет себя в этой реальности, а его поведение действительно определяется ходом его мыслей. Наглядным примером тут может послужить поучительный опыт современника Джемса – английского естествоиспытателя Фрэнсиса Гальтона. Двоюрод-

ный брат Чарлза Дарвина был блестящим ученым. Ему принадлежат важные открытия в области географии, метеорологии, криминалистики. В психологии он известен как создатель так называемого близнецового метода изучения наследственности, а также первых тестов. А некоторые его наблюдения и эксперименты не укладываются в рамки ни одной теории, но тем не менее интересны и сегодня.

Однажды сэр Фрэнсис решился на своеобразный эксперимент. Прежде чем отправиться на ежедневную прогулку по улицам Лондона, он внушил себе: «Я – отвратительный человек, которого в Англии ненавидят все!» После того как он несколько минут концентрировался на этом убеждении, что было равносильно самогипнозу, он отправился, как обычно, на прогулку. Впрочем, это только казалось, что все шло как обычно. В действительности произошло следующее. На каждом шагу Фрэнсис ловил на себе презрительные и брезгливые взгляды прохожих. Многие отворачивались от него, и несколько раз в его адрес прозвучала грубая брань. В порту один из грузчиков, когда Гальтон проходил мимо него, так саданул ученого локтем, что тот плюхнулся в грязь. Казалось, что враждебное отношение передалось даже животным. Когда он проходил мимо запряженного жеребца, тот лягнул ученого в бедро так, что он опять повалился на землю. Гальтон пытался вызвать сочувствие у очевидцев, но, к своему изумлению, услышал, что люди принялись защищать животное. Гальтон поспешил домой, не дожидаясь, по-

ка его мысленный эксперимент приведет к более серьезным последствиям.

Эта достоверная история описана во многих учебниках психологии. Но свидетельствует она вовсе не о магической материализации мысли. Неприятности ученый навлек на себя не одной лишь силой мысли, хотя она и выступила первопричиной. Глубоко проникнувшись опасным представлением, Гальтон и вести себя начал в соответствии с ним, и весь его облик, манеры, осанка, выражение лица просигнализировали миру, какого отношения он якобы заслуживает. То, что подобным образом можно достичь и иного, положительного, результата, – тоже давно не секрет. Томас Мор писал: «Если вы хотите добиться успеха, вы должны выглядеть так, словно вы его уже добились». И снова речь тут идет о внешних, поведенческих аспектах наших представлений, ибо одним лишь представлением цели не достигнешь. «Одним лишь смотрением крепости не возьмешь», – говорил Александр Суворов. Понятно, что имел в виду гениальный полководец. Без внутреннего настроя на победу неприятеля не одолеть, но выигрывают сражение осязаемые ружья и сабли в руках умелых и отважных солдат.

Первые данные об эффективности визуализации предвосхищаемого результата были получены в области психологии спорта и в дальнейшем были поспешно распространены на достижения в любых областях. При этом упускается из виду, что в случае спортивных состязаний речь идет об атлетах,

которые всем ходом длительных тренировок добились абсолютного автоматизма в выполнении всей последовательности движений, необходимых для достижения результата; решающее значение для них приобретает интенсивность либо точность этих движений. В этих случаях зрительное предвосхищение достижения цели действительно приводит порой к улучшению спортивных результатов. Во всех прочих областях – особенно это касается планирования карьеры, построения общей стратегии жизненного пути – визуализация не только не приносит желаемого результата, но может привести и к противоположному.

Профессор Калифорнийского университета Шейли Тейлор предостерегает: «Во-первых, визуализация приводит к отделению цели от средств, необходимых для ее достижения. Во-вторых, она преждевременно провоцирует радостное ощущение успеха, когда вы еще ничего реально не достигли. А это отвлекает ваши силы от цели». Иными словами, воображаемый образ может выступить замещением реального успеха и тем самым снижает прилагаемые вами усилия, а то и вовсе заставляет от них отказаться.

В своем эксперименте Тейлор провел упражнения по визуализации с двумя группами студентов незадолго до экзаменационной сессии. Одной группе предлагалось образно представить достигнутый успех – получение высшего балла. Другой было предложено вообразить себя за чтением учебников, ведением конспектов и прочими учебными заняти-

ями. В ходе реального экзамена, состоявшегося через пару дней, вторая группа получила более высокие оценки, причем уровень стресса у этих студентов оказался заметно ниже, чем у тех, кто заранее радовал себя предвосхищением успеха.

К тому же очевидно: когда речь идет не о забрасывании мяча в баскетбольную корзину, а о каких-то более сложных жизненных задачах, в том числе и финансовых, детальное предвосхищение результата – это всегда иллюзия. Ничто в жизни не происходит в точности так, как мы это предвкушаем. Поэтому, даже добившись своего, человек все равно рискует остаться неудовлетворенным – что-то наверняка произойдет не совсем так, как мечталось.

Профессор Тейлор советует: цель необходимо перед собой иметь, но любоваться на нее, пока она не достигнута, – явно преждевременно. Сосредоточиться следует в первую очередь на средствах ее достижения. Высокую эффективность обеспечивает не мечтание, а планирование. Тем более что план – это и есть мечта, детально и скрупулезно приближенная к действительности.

Таким образом, рецепт исполнения желаний существует, он очень прост и подразумевает три практических шага. Шаг первый: четко реши, чего ты хочешь от жизни (в частности, в финансовом отношении); шаг второй: обдумай хорошенько, что для этого надо сделать; шаг третий: иди – и делай! Понятно, что этот простой рецепт не может воодушевить мечтательных «гимназистов в отставке».

Все мы в детские годы, когда уже много чего хотим, но еще мало что можем и умеем, любим сказки про волшебные палочки и скатерти-самобранки. Но потом мы вырастем и начинаем понимать, что жизнь мало похожа на сказку – в ней для исполнения желаний совершенно недостаточно ни «щучьего веления», ни «моего хотения». Увы, повзрослеть удастся не всем, иные и в зрелые, казалось бы, годы продолжают грезить наяву, наивно надеясь, что плоды их мечтаний сами собой просыплются в подставленные ладошки. И если вы так же рассчитываете найти в этой книге советы, как вам «настроиться на денежную волну» или в каком углу вашего жилища «вырастить денежное дерево», не читайте эту книгу! Лучше вернитесь к прилавку, на котором вы ее нашли, и поищите по соседству сказки для детей, не сумевших повзрослеть. А эта книга – для взрослых, способных и готовых кое-что делать для достижения своих целей.

Хотите стать богаче? Наверняка хотите, иначе вы не держали бы в руках эту книгу. И не стоит стесняться этого естественного желания. Как свидетельствуют данные социологических опросов, подавляющее большинство людей, сколько бы у них ни было денег, хотели бы иметь их побольше. Не составляют исключения даже multimillionеры – ведь и они денно и нощно пекутся об умножении своих капиталов. А коли миллионов у вас еще нет, тем более естественно о них мечтать.

Однако просто мечтать недостаточно! Необходимо пра-

вильно оценить роль денег в своей жизни, а также те свои индивидуально-психологические особенности (ведь все люди разные!), которые могут вам помочь или помешать в достижении желаемого достатка. Прежде всего необходимо отдать себе отчет, зачем любому человеку и конкретно вам нужны деньги.

Свою задачу автор видит в том, чтобы освободить читателя из плена иллюзий и помочь ему начать полноценную жизнь с опорой на здравый смысл.

В этой книге вы найдете некоторые поучительные примеры и описания ярких психологических экспериментов, а также психологические тесты, которые помогут вам лучше разобраться в себе и найти самые правильные пути к достижению финансового благополучия.

Необходимо отдать себе отчет, кто и зачем навязывает нам ложные установки, что мы приобретаем и что теряем, когда неосмотрительно принимаем их на веру и превращаем в собственные убеждения. Отфильтровав чужие ценности от своих собственных, мы начинаем жить своей головой, а коли голова на плечах есть, то и жить начинаем неплохо. Вам бы этого хотелось? Если да, то, значит, книга в самом деле для вас.

МИФЫ О ДЕНЬГАХ

Во всем мире неизменным читательским спросом пользуются самоучители жизненного успеха. Многие из них недвусмысленно подразумевают, что успех в первую очередь связан с богатством, материальным благополучием и независимостью. То есть преуспеть – значит разбогатеть. А многие авторы и вовсе обходятся без всякой патетики и называют свои книги доходчиво и прямо – «Как купаться в деньгах» (Роберт Грисволд), «Думай и богатей» (Наполеон Хилл), «Делайте деньги» (Ричард Карлсон) и т. д., и т. п. Обратите внимание, что в качестве примеров упомянуты книги, которые изданы огромными тиражами и в нашей стране. Только вот беда – непохоже, чтобы миллионы читателей этих блестящих руководств сумели ими по-настоящему воспользоваться. Кое-кому, конечно, удастся разбогатеть, но для большинства финансовый успех остается несбыточной мечтой, порождая лишь горькие разочарования. В чем же дело?

Чтобы ответить на этот вопрос, следует взглянуть на него глазами не предпринимателя, а психолога. (Кстати, психологи нечасто становятся предпринимателями, но если становятся, то неизменно добиваются успеха; а настоящий бизнесмен просто не может не быть хорошим психологом.) Для этого обратимся к примеру из совсем иной области – взаимоотношения полов. Несколько лет назад, на гребне запоздалой

сексуальной революции, безумной популярностью пользовались всевозможные брошюры и публичные лекции о технике секса. Это сегодня разговорами на эту тему никого не удивишь, и любой подросток знает сексологических терминов больше, чем правил правописания. А в ту пору на всенародном интересе к запретному плоду можно было сделать неплохой капитал.

NB. Подумайте: какие интересы, потребности, склонности людей *сегодня* не находят полного удовлетворения. Если вам есть что предложить людям из этой сферы, то, может быть, именно здесь зарыт предназначенный вам клад!¹

До этого и додумался некий расторопный эксперт, сумевший раньше других прочитав по-английски соответствующее руководство. С распечаткой перевода в руках он и вы-

¹ Похоже, такой золотой жилой сегодня является... написание собственного руководства по обогащению. За примерами не надо далеко ходить. Передо мной книжка с кричащим названием «Я хочу денег!», изданная недавно в Москве. В ней авторы, выдающие себя за ученых, «на полном серьезе» разъясняют, как подбирать деловых партнеров по знаку Зодиака, как ощупыванием купюры предугадывать колебания валютного курса, и т. д., и т. п. Из книжки можно узнать, что не следует, например, хранить деньги в банке, двери которого обращены на восток, и т. п. Что поделаешь, наивные обыватели, готовые глотать этот вздор, еще не скоро переведутся. Так что, если вас не смущают лавры Бендера и Мавроди, дерзайте! Нафантазировать на эту тему можно что угодно. Только, пожалуйста, не надо при этом выдавать себя за психолога. Это будет совсем несолидно.

ходил к многолюдным аудиториям и принимался зачитывать тезисы-рекомендации.

Народ на эти лекции валил валом. Нетрудно догадаться, что большую часть аудитории составляли вчерашние подростки, еще наивные и неискушенные, а также помятые жизнью мужички средних лет, испытывавшие в этой сфере кое-какие проблемы (если честно, у кого их нет?). Они старательно записывали ценные советы, которыми надеялись в ближайшее время, может быть, в тот же вечер, воспользоваться к полному восторгу собственному и партнерши.

Слава эксперта-знатока еще гремела по городам и весям, а его первые слушатели уже потянулись к другим специалистам – сексопатологам. Жалобы были почти одни и те же: «Поначалу кое-что стало настораживать, не все стало получаться. Уж и брошюры читал, и лекции слушал. Ничего не помогает, только хуже становится». Вскоре врачи, уже не дожидаясь объяснений, с порога спрашивали очередного беднягу: «На лекциях были?» И, получив утвердительный ответ, со вздохом принимались исправлять чужие ошибки. А главная ошибка состояла вот в чем.

Большинство полученных на лекции рекомендаций сводились к технической формуле: «Нажми на кнопку – получишь результат». Надо только знать: когда, куда, чем, как... и море удовольствия тебе обеспечено!

На самом деле – ничего подобного. Знание технических приемов весьма полезно, но само по себе никакого удоволь-

ствия не гарантирует. Напротив – может ему воспрепятствовать. Ибо удовольствие не может быть целью. Оно возникает как естественное следствие, результат гармоничных раскованных отношений, искренней нежности и бескорыстной ласки. Если сосредоточить все помыслы на достижении вожаделенного удовольствия и ждать его наступления после нажатия кнопки, оно так и не наступает, хотя и жмешь на кнопки по инструкции. Человек – очень тонкий «прибор», с ним нельзя обращаться как с пылесосом.

С деньгами дело обстоит так же. Сделав богатство своей целью, начинаешь суетливо «жать на кнопки» и никак не возьмешь в толк, почему они не работают. Потому что слишком сконцентрировался на цели! Из-за этого слишком грубо, прямолинейно и бестолково пользуешься средствами. Дрожа от возбуждения в предвкушении результата, начинаешь путаться в «кнопках». А потом с изумлением замечаешь: тот, кто не так суетился, результата уже достиг.

В психологии давно известна закономерность, открытая американцами Р. Йерксом и Дж. Додсоном. Она состоит в том, что для достижения наивысшего результата вовсе не требуется наивысший уровень мотивации. Наоборот, избыточное стремление к высокому результату не позволяет его достичь. О чем-то подобном догадывались еще древние даосские мудрецы. Они говорили: «Мастер игры со ставкой на черепицу станет волноваться при игре на серебряную пряжку и потеряет голову при игре на золото». Психологи

подтвердили эту закономерность в ходе нехитрого эксперимента.

Испытуемым предлагалось решать головоломки, причем за успешное решение полагалось денежное вознаграждение. Сумма приза постепенно увеличивалась: если поначалу за каждое решение испытуемому платили мелкую монетку (что не представляло почти никакого материального интереса), то впоследствии вознаграждение достигало внушительной суммы, получить которую было очень заманчиво. И вот что обнаружилось. За чисто символический выигрыш люди работали спустя рукава, и результаты были невысокими. По мере возрастания награды рос и энтузиазм; соответственно улучшались и результаты. Однако в определенный момент, когда выигрыш достиг немалой величины, энтузиазм перерос в ажиотаж, и результаты деятельности стали снижаться. С этого момента чем выше становилась награда, тем меньше оказывалась реальная возможность ее получить: все помыслы человека сосредоточивались на вожделенной сумме, что мешало интеллектуальной деятельности по решению задач. Таким образом выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная вредна, поскольку порождает ненужное возбуждение и суетливость. Нечто подобное постоянно наблюдают на экранах сегодняшние зрители передач типа «Поля чудес» или «Кто хочет стать миллионером?» – они поражаются, как это участники конкурсов не

могут ответить на простые, казалось бы, вопросы. А вы бы сами попробовали, когда на кону маячит многолетняя зарплата!

Именно поэтому большинство руководств относительно того, какие существуют приемы и способы обогащения, оказываются не только практически бесполезны, но зачастую приносят явный вред. Они лишь перевозбуждают и без того впечатлительные натуры и создают в их головах безнадежную путаницу целей и средств.

Более того, убеждая читателя в достижимости счастья путем обогащения, ему беззастенчиво лгут. И не только потому, что счастье и богатство – не совсем одно и то же (о том, как они взаимосвязаны, еще пойдет речь в этой книге). Главным образом, потому, что счастья невозможно достичь посредством каких бы то ни было приемов. Лишь научившись ставить правильные цели, мы находим средства их достижения.

Только если мы сумеем отвести деньгам в своей жизни такое место, которое соответствует их реальной роли, мы сумеем помочь им занять это место. Понятно, что пренебрежение к деньгам, особенно нередкое среди неудачников, закрывает все пути к благополучию и достатку. Справедливо заметил Бальзак: «Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, но зато тот, кто не ищет, – не находит никогда!» Следует, однако, избегать и противоположной крайности –

обоожествления Золотого Тельца. Деньги – никуда не годный смысл жизни, хотя и замечательное подспорье в его поисках. На них можно посматривать свысока, но нельзя упускать их из виду. В конце концов, как сказал тот же Бальзак, деньги нужны даже для того, чтобы без них обходиться.

Поиску золотой середины между двумя непродуктивными крайностями и посвящена эта книга. Она написана не для бедных и не для богатых, ибо каждый из нас и богат и беден в сравнении с кем-то другим. Иными словами, она адресована тем, кому деньги нужны для полнокровной и счастливой жизни. То есть – практически каждому. Единственное, чему не учит эта книга, – как иметь много денег. Ведь это цель недостижимая. Сколько бы денег ни было у человека, он может страдать от их недостатка. Так что не верьте горе-проповедникам: много денег у вас не будет никогда! Позаботимся лучше о другом – чтобы их было **достаточно**. А это на самом деле гораздо более трудная задача. Но выполнимая!

Деньги – коварная субстанция, их почти никогда не бывает достаточно. На вопрос: «Сколько денег вам нужно для счастья?» – крайне редко можно услышать ответ: «Мне хватает того, что у меня есть». (Пожалуй, даже чаще можно встретить оригинала, утверждающего, будто для счастья ему вовсе не требуется денег.) Как правило, люди почти без колебаний называют сумму, несколько превышающую уровень их реальных доходов.

В 1999 году американская телекомпания Эй-би-си прове-

ла массовый опрос с целью выяснить, при каком годовом доходе человек счел бы себя богатым. Интересно, что в стране с огромным числом миллионеров многие не мечтают о такой же степени благополучия. Большинство граждан США – 54 процента участников опроса – подсчитали, что для в полной мере обеспеченного существования им хватит 200 тысяч долларов в год или даже меньше. Примечательно, что из них почти половина – 44 процента – в качестве мерила богатства полагают годовой доход в 100 тысяч долларов или чуть меньше. Впрочем, почти четверть респондентов – 24 процента – все же придерживается более традиционной меры – 1 миллион долларов. К этому для большей наглядности можно добавить такой показатель: среднестатистический годовой доход на семью из четырех человек составлял в США в 1998 году 38 885 долларов.

Запросы наших соотечественников значительно скромнее. По данным ВЦИОМ, полученным в том же году, российские граждане считали «весьма достойным» доход в размере от 220 до 350 долларов на человека в месяц. Социологи полагают, что это напрямую связано с невысоким уровнем их реальных доходов. Вот что писал Павел Разин, научный руководитель НИЦ социального анализа и статистики:

«Как показывает практика, для счастья людям надо немногим больше, чем они зарабатывают. Скажем, тому, чья зарплата составляет \$200, будет достаточно \$500, и лишь самый смелый скажет \$800. Тому, кто сейчас зарабатывает

\$1000, для полного счастья хватит \$2,5–3 тысяч...»

Как видим, по обе стороны океана большинство людей не удовлетворены тем, что имеют, и желали бы большего. При этом они не отдают себе отчета, что попадают в зависимость от наивной иллюзии, будто увеличение доходов принесет им удовлетворение. Их не убеждает даже очевидный факт: те, кто уже достиг того уровня, к которому они стремятся, сами не испытывают удовлетворения и тоже мечтают о повышении своих доходов. И эта тенденция, похоже, бесконечна.

Многие люди в глубине души готовы согласиться с народной мудростью – «Счастье не в деньгах», но в то же время вслед за остроумным юмористом дополняют эту формулу – «...а в их количестве». В этом и состоит один из самых опасных мифов о деньгах, который заставляет миллионы людей во всем мире ставить перед собой недостижимые цели и страдать от неисполненной мечты.

Страдания становятся порой настолько нестерпимы, что это порождает противоположный миф. Его можно выразить известными житейскими формулами – «Деньги – зло», «Деньги человека портят» и т. п. В подтверждение этой истины можно найти немало жизненных примеров. Известный российский психоаналитик Арон Белкин посвятил целую книгу проблеме душевной патологии, возникающей на денежной почве. В его понимании деньги – это болезнь, от которой человека надо лечить.

Если с этим согласиться, придется признать, что все мы больны в той или иной мере, более того, страдаем неизлечимым недугом, потому что вовсе избавиться от денег и мыслей о них в условиях цивилизованного мира еще никому не удавалось (а если и удавалось, то ценой другой, столь же болезненной крайности).

Все книги, написанные о деньгах, созданы в подтверждение либо одного, либо другого мифа. Неудивительно, что до сих пор они никого не сделали счастливым, напротив – лишь усугубили многие иллюзии и предрассудки. Данная книга задумана автором как попытка уйти из области мифов в сферу здравого смысла и конструктивной логики. Она не учит вождельте денег, не учит их презирать. По большому счету, она вообще ничему не учит, а лишь помогает разобраться в подлинном смысле этого важнейшего фактора человеческого существования. То есть если чему и учит – то знать цену деньгам. А это – самое важное, в том числе и в практическом плане. Потому что человек, всему знающий цену, легко находит правильные решения любых практических задач.

Автор отдает себе отчет, что его скромный труд не в силах конкурировать с бесчисленными учебниками обогащения. Увы, люди устроены так, что яркая и доходчивая ложь соблазняет их больше, чем трезвые рассуждения. К тому же жадных людей намного больше, чем здравомыслящих. Первые вполне обеспечены одурманивающим чтивом, а вторым до сих не на что опереться в своих размышлениях. Для них и

написана эта книга. И то, что вы, дорогой читатель, держите ее в руках, вселяет надежду на победу здравого смысла хотя в одной «отдельно взятой» голове. А поскольку кошелек — лишь приложение к голове, то, значит, и с ним все будет в порядке.

Однако, похоже, определенные правила достижения финансового благополучия все же существуют, и они совсем не похожи на вековые банальности и мистический вздор. По крайней мере, одну такую парадоксальную закономерность удалось подметить английским психологам в ходе широко-масштабного исследования.

Общеизвестно и не вызывает сомнения, что человек, годам к двадцати пяти освоивший какое-то ремесло и научившийся зарабатывать себе на жизнь, с годами повышает свой профессионализм и компетентность, делает карьеру и зарабатывает все больше и больше. Хотя это и можно опровергнуть многими частными примерами, но общая закономерность такова, что с годами благосостояние человека возрастает — пускай понемногу, но неуклонно. Понятно и то, что для разных людей эта закономерность проявляется по-разному. Суть этих различий и решили выяснить психологи. На большой статистической выборке они проанализировали тенденцию к росту доходов и сопоставили ее с тем, как тот или иной человек распоряжается своими деньгами. Результаты обескуражили исследователей. Оказалось, что береж-

ливость — вовсе не ключ к благосостоянию, а скорей наоборот.

Опросив большое количество людей зрелого возраста, ученые заключили, что всех их можно условно подразделить на две группы в зависимости от их отношения к деньгам. Не будем принимать во внимание тех, кто к деньгам равнодушен, — хотя многие с пафосом заявляют нечто подобное, на самом деле абсолютных бесребреников единицы. Большинство же стремится иметь денег побольше, и в нашем мире, насквозь пронизанном денежными отношениями, это совершенно естественно. Но воплощается это стремление по-разному. Одни люди стараются приобрести больше денег, заработать их в той или иной форме. Но обогащение служит для них не самоцелью — деньги нужны им не для того, чтобы ими владеть, а чтобы иметь более широкие возможности их тратить. Соответственно и живут они, как правило, на широкую ногу, не отказывая себе ни в чем из того, что им доступно, и расходуя большую часть заработанного. Если у них есть сбережения, то это не «мертвый» капитал, а целевые накопления ради каких-то запланированных крупных расходов.

Иные, напротив, стремятся как можно меньше потратить, строя свой личный бюджет на принципах экономии. Их жизненное кредо: «Копейка рубль бережет». Освященный вековой традицией и народной мудростью, такой рачительный подход, казалось бы, должен в наибольшей мере обеспечивать финансовое благополучие. Но, оказывается, в действи-

тельности выходит совсем наоборот.

Человек экономный и бережливый всю жизнь учится умирять свои потребности. Он знает, что может вполне сносно прожить и на очень небольшие деньги, и даже гордится этим. Соответственно, увеличение доходов не обещает расширения его жизненных перспектив – ведь он привык довольствоваться малым. В стремлении иметь лишний грош он задумывается не о том, что следует для этого предпринять, а скорее о том, от чего следует воздержаться. Но эта привычка воздерживаться не только сокращает траты, но и блокирует новые начинания, заставляет избегать малейшего риска, побуждает довольствоваться малым не только в расходах, но и в доходах. Карьерный рост замедляется, так как не подстегивается честолюбивыми материальными устремлениями.

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.