

Бодо Шефер

Карола Ферстл

ДЕНЬГИ ХОРОШО ВЛИЯЮТ НА ЖЕНЩИНУ

**Так Вы пользуетесь сами своими финансами,
и при этом намного успешнее
большинства мужчин**

ББК 819.19-10
III 18

Бодо Шефер, Карола Ферстл “Деньги хорошо влияют на женщину”.

Перевод с издания Bodo Schafer, Carola Ferstl “Geld tut frauen richtig gut”.

ISBN 0-941372-19-32

ISBN 3-453-21184-7
ISBN 0-941372-19-32

Bodo Schafer, 2002

Содержание

Список действий	4
Предисловие Бодо Шефера	5
Предисловие Каролы Ферстл	8

Часть I

Смелое обращение с деньгами – это решает Ваше отношение

Глава 1	Есть ли разница между мужчиной и женщиной в обращении с деньгами?	10
Глава 2	Чаще всего допускаемые ошибки женщин в обращении с деньгами	29
Глава 3	Отношение к деньгам	40

Часть II

Как можно заработать больше денег и сэкономить их

Глава 4	Потребительские долги, ипотеки и обращение с банками	83
Глава 5	Как научиться экономить с радостью	108
Глава 6	Как увеличить свои доходы	124

ЧАСТЬ III

Деньги и семья

Глава 7	Как научить детей обращаться с деньгами?	137
Глава 8	Боль развода	151
Глава 9	Получение наследства	162

Часть IV

Денежные инвестиции

Глава 10	Очарование биржи	173
Глава 11	Легкие инвестиции: инвестиционные клубы и фонды	198
Глава 12	Руки прочь!	211
Глава 13	Правильно страхуйтесь!	222

ЧАСТЬ V

Конец и начало

Глава 14	Это не сказка	235
----------	---------------------	-----

[illegible]

Предисловие Бодо Шефера

Знакомо ли Вам ощущение, что жизнь, которую Вы себе представляете, Вы проживаете иначе? Существует ли разница между Вашими мечтами и Вашей обыденной жизнью? Верите ли Вы в то, что это абсолютно нормально? Склоняетесь ли Вы к тому, что жизнь нужно воспринимать как судьбу, которая не соответствует Вашим высоким требованиям?

Тогда эта книга для Вас! Она поможет Вам наслаждаться полной, счастливой жизнью, в которой деньги станут для Вас поддержкой. Было бы замечательно, если бы у Вас было достаточно денег, и никаких проблем при этом!

После того, как моя первая книга “Путь к финансовой независимости” за короткий промежуток времени стала №1 среди бестселлеров экономической литературы, я получил несколько тысяч писем от читателей. В первую очередь я хочу чистосердечно поблагодарить всех за откровенные и часто даже критические замечания с рационализаторскими предложениями. Особенно меня радуют многие проведенные изменения и результаты. Наилучшее в теме «Деньги» - то, что мы можем ясно измерять улучшения. Это факт, что деньги - мерило нашего успеха во всех сферах нашей жизни. Я испытываю чувство удовлетворения, когда я знаю, что моя книга действительно смогла что-то изменить в Вашей жизни.

Многие читательницы рассказывают мне, что они также хотели бы прочесть книгу, написанную специально для женщин. Книгу, которая в деталях рассмотрит вопросы и потребности женщин.

Конечно, я знал из многих разговоров с участницами моих семинаров о том, что женщины отличаются от мужчин в своём обращении с деньгами. Действительно ли разница такая большая? Оправдывает ли это целую книгу? Я должен сознаться, что я был очень наивен.

Во всяком случае, я решил изучить этот вопрос. Я прочитал всю имеющуюся в моём распоряжении литературу по теме “Женщины и деньги”, а также все статьи в прессе на немецком и английском языках. Я исследовал всю статистику, доказывающую документально двойное обращение женщин с деньгами: либо они сами зарабатывают деньги, либо полагаются на других. Как они вкладывают деньги. Каковы их знания личных финансов. Каких размеров средний доход. Результаты моих исследований были убийственными. Я был шокирован.

Например: представьте себе, как это тяжело, жить всего на 400 евро в месяц. Я уверен, что Вы можете распределить эти деньги на целый месяц, и не будете голодать. Но это существование не достойно человека. Это разговор о бедности. При этом Вы не сможете купить свежие фрукты. Деньги Вам будут нужны и в других случаях.

А теперь главный вопрос: как Вы думаете, сколько женщин

получают пенсию в размере 400 евро и меньше? Если такая судьба ждёт 10% женского населения, тогда это катастрофа. Но правда.на самом деле ещё ужаснее - 80% всех женщин получают пенсию до 400 евро. И это в нашей богатой стране Германии. Всюду ли материальное благополучие? Не думаю. Материальное благополучие обходит большинство женщин стороной. Но этого нельзя допустить.

Неужели Вам не чуждо такое чувство, что Вы можете создать семью, вырастить детей, иметь работу и справляться со всеми проблемами, которые будут возникать на Вашем пути, а денежные проблемы Вам не по зубам?

Я постоянно слышу: “Я очень занята, что бы заниматься денежными проблемами”. Или: “Я не могу обращаться с деньгами”.

Мы работаем ради наших денег, но упускаем тот шанс, который заставил бы наши деньги работать на нас. Почему? Потому что это нас не волнует. И если это нас не волнует - это тоже позиция!

Но я убеждён, что материальное благополучие - это наше врождённое право, Для всех людей. И я также убеждён, что относительно легко сколотить состояние. Почему же женщины должны быть исключением?

Я хотел исследовать этот вопрос. Поэтому я составил анкету и отослал приблизительно 1100 женщинам. Версии этой анкеты были напечатаны в женском журнале. До этого ещё никто не пробовал так основательно исследовать отдельные аспекты отношений женщин к деньгам. Бесконечные ответы доказывают “новое сознание” этой темы. Результаты привели меня в изумление и послужили основой для этой книги.

Я верю в учение моей книги “Путь к финансовой независимости”. И я верю в путь, который укажет эта новая книга. Я чувствую потребность нового послания: книга для женщин, книга, которую мы сможем взять с собой в новое тысячелетие.

Я не верю в то, что я, как мужчина, должен сам писать книгу для женщин. (Если бы книга была написана только женщиной, это звучало бы при некоторых обстоятельствах феминистично). Так считали многие женщины, которым я задал этот вопрос. Им всем понравилась идея, что книга будет написана и женщиной, и мужчиной вместе. Поэтому я искал себе соавтора-женщину.

Госпожа Карола Ферстл, ведущая телебиржи, нашла эту идею превосходной. В ней сливаются воедино все важнейшие качества, нужные для соавтора этой книги. Во-первых, она - женщина. Во-вторых, она компетентна. Её называют снова и снова “лицом биржи”. Всё-таки уже шесть лет она ведёт популярнейшую в Германии биржевую программу. В-третьих, она - образец для многих женщин, как в её отношении к деньгам, так и в обращении с деньгами. (Ведь было бы неуместным теоретизировать о вещах, о которых не имеешь ни малейшего понятия).

А теперь, когда Вы уже знаете историю возникновения этой книги, мы можем начать. И ещё: эта книга стала для нас настоящей целью. Мы с удовольствием возьмём Вас за руку, и будем сопровождать Вас к материальному благополучию и к финансовой независимости.

Если Вы держите эту книгу в руках, тогда Вы, без сомнения, особенная женщина. Вы хотите оптимизировать свои финансы. Вы также догадываетесь, что это не так уж тяжело. Потому что Вы знаете: Вам принадлежит место под солнцем. Жизнь может быть замечательной. Это значит, что наше финансовое положение не должно нам портить жизнь. Деньги должны стать в нашей жизни только поддерживающей силой.

Как долго это может длиться? Мы полностью убеждены, что каждая женщина в течение семи лет может стать финансово независимой. Разумеется, не всегда будет это легко. Но неужели легче оставаться жертвой неупорядоченной, неустроенной финансовой ситуации? Деньги, конечно, не всё решают. Но когда их не хватает, то ситуация становится серьезной.

Эта книга может повлечь за собой необходимые изменения. Она покажет Вам, как можно достичь финансовой независимости. Нас радует совместная дорога с Вами. Наш мир нуждается в женщинах, которые в финансовом отношении являются примером для всех. Это воодушевит всех прочих женщин, которые думают, что им приходится тяжелее. Правда ли это, мы узнаем дальше. Во всяком случае, женщины имеют существенное превосходство в обращении с деньгами. И об этом тоже будет идти речь в этой книге.

Будет ли это легко? Я уверен, что нет. Потому, что каждое изменение не даётся просто. Вам нужно мужество. Вам нужно мужество для того, чтобы изменить направление Вашей жизни. Вам нужно мужество для того, чтобы отважиться на новые поступки. Да, Вам нужно мужество, чтобы стать богатой. По меньшей мере, в начале нам кажется, что изменения ~ это вещь тяжёлая. Но разве у нас есть выбор? Жизнь слишком коротка, чтобы человек оставался бедным и малозначащим. С другой стороны, стать богатой - это гораздо легче, чем Вы думаете. Вы не должны забывать: деньги - это Ваше прирождённое право. Эта книга укажет Вам путь к Вашему прирождённому праву. Вы же знаете: деньги хорошо влияют на женщину.

Ваш Бодо Шефер

Предисловие Каролы Ферстл

Жизнь перед камерой порой бывает очень скучной. Это я узнала в годы моей работы на телебирже. Но всё равно, профессия ведущей остаётся мечтой для многих женщин. Мне очень жаль, что я получаю так мало отзывов из внешнего мира. Иногда, сидя в студии, я думаю, как же должны себя чувствовать зрители изо дня в день, когда биржа или полностью не предсказуема, или когда курсы совершают невероятные скачки вверх-вниз.

Поэтому меня так радует, что у меня есть возможность побеседовать с моими зрителями во время моих деловых поездок. В Гамбурге или Мюнхене я узнаю, что со временем я стала для многих зрителей чем-то вроде их члена семьи. Здесь я наконец-то могу побеседовать с людьми об их проблемах и тяготах, но также и об их радостях и восторгах, возникающих у них при столкновении с деньгами.

До сих пор мне даже не приходило в голову, что мужчины и женщины по разному относятся к теме «Деньги». Мне казалось, что все покупают одинаковые акции.

Так было, пока я не встретила Бодо Шефера. Он поставил меня перед фактом, что существует большая разница в том, как мужчины и женщины реагируют на тему “деньги”.

Мне показалось это очень интересным, особенно то, что эта идея исходила от мужчины. И еще потому, что она не содержала тезис: женщины не имеют ни малейшего понятия о деньгах, а ставила вопрос: почему женщины обращаются с деньгами иначе?

В следующих своих докладах я спросила некоторых дам о том, существует ли разница между мужчинами и женщинами в их обращении с деньгами. Меня удивило то, что все ответы совпали. Каждая женщина, с которой я до сих пор разговаривала, ответила: да.

И также женщины, которые принимают участие в моих семинарах, то есть интересующиеся акциями, пожелали себе консультанта, который бы обратил внимание на эту специальную разницу.

Это стало первым маленьким шагом к моему совместному проекту с Бодо Шефером. После первых переговоров нам стало ясно, что мы прекрасно дополняем друг друга. Его конёк - разъяснение сложных, комплексных тем по финансовым проблемам и создание мотивации.

Я бы хотела немного Вас вдохновить, перед тем как мы приблизимся к теме «Деньги». Нужно покончить с перебиранием каких-то загадок. И на бирже, и в экономике нет никакой разницы. Во время моей работы ведущей телебиржи я снова и снова узнавала о том, что с “экспертами” нужно разговаривать нормально, и со временем они утихомируются и начнут отвечать более-менее понятно.

Точно также мы понимаем эту книгу. Мы старались перевести всякую тарабарщину из научно-справочных книг на простой, понятный язык. Между прочим, мужчинам тоже рекомендуется прочитать эту книгу. Они ведь тоже ещё не нашли философский камень в проблеме «Деньги».

Одна вещь все-таки очень важна и для читательниц, и для читателей, и она должна Вам запомниться навсегда: зарабатывание денег, их накапливание и сбережение приносит большое удовольствие.

Но еще больше удовольствия приносит жизнь полная денег. Не такая, как у дядюшки Скруджа, который каждый день пересчитывает каждую копейку, а жизнь полная уверенности в себе и гордости. Мы должны всегда иметь перед глазами настоящую цель денег: с их помощью мы имеем возможность купить время, на протяжении которого мы вольны делать всё, что хотим, или время, когда мы будем просто думать, как можно ещё заработать крупные суммы.

Я надеюсь, что Вы тоже получите удовольствие от этой книги и от наших советов, как и мы, когда её писали.

Ваша Карола Ферстл

Часть I

Смелое обращение с деньгами – Это решает Ваше отношение

Есть ли разница между мужчиной и женщиной
в обращении с деньгами?

Чаще всего допускаемые ошибки женщин
в обращении с деньгами

Отношение к деньгам

*Люди думают, что на вершине нет совсем места. Хочу вам
сообщить: на вершине предостаточно места.*

Маргарет Тетчер

Глава 1

Есть ли разница между мужчиной и женщиной в обращении с деньгами?

*У кого деньги, у того власть. Женская мудрость гласит:
едва у женщины появляются деньги, не нужно, чтобы кто-
то командовал её жизнью.*

Джуди Резник

Если Вы поразмыслите над тем, каким образом изменить направление Вашей жизни, что же будет в этом случае для Вас важным? Что же должно случиться, чтобы Вы почувствовали себя богатыми? Богатыми не только в материальном плане, но и в душе, в сердце? Что же должно случиться для того, чтобы Вы руководили той жизнью, которую Вы себе представляете, и какая Вам принадлежит по праву? Чтобы Вы посмотрели в зеркало и сказали себе: “С этой минуты жизнь будет у меня меняться!” И что же должно случиться для того, чтобы Вы в это по-настоящему поверили?

Все эти вопросы прямо или косвенно касаются денег. Деньги. Уже при прочтении этого слова “деньги” наши чувства раскрепощаются. У нас пробуждаются иногда хорошие, но чаще всего неприятные ассоциации. Как-нибудь мы стараемся определиться в

этой жизни. При этом наше отношение к деньгам становится решающим.

Деньги - вещь важная

Было бы смешно утверждать, что деньги решают все наши проблемы. По очень важно осознать то, что мы с помощью денег имеем больше возможностей, больше гарантий и защищенности, что мы можем реализовать наши мечты, познакомиться с интересными людьми, посетить увлекательные места и, в конце концов, больше влиять на окружающий мир.

Деньги - это осознанная свобода. Деньги дают возможность женщинам стать независимыми. В этом отношении деньги — гораздо более эффективное лекарство для женщин, нежели нам это кажется на первый взгляд. Потому что мы ещё не достигли того уровня, когда между мужчиной и женщиной существует настоящее равноправие. Старые, установленные законы, кажется, ещё долго будут править миром.

Удивительно, но деньги могут изменить человека. Деньги меняют чувство к себе самому. Деньги меняют чувства других к Вам. Глубоко внутри себя женщины это понимают. Лишь финансовая независимость — путь к настоящей независимости. Пока женщина не использует свою силу и не заботится о деньгах, до тех пор равноправие будет оставаться только мечтой.

Деньги - вещь важная. Деньги дают женщинам силу. Люди с деньгами принимаются в каждом высшем обществе. Их больше слушаются. С деньгами у них больше развито чувство безопасности. Ничто не может их так легко вывести из равновесия. Деньги успокаивают.

Деньги распространяются и на другие сферы жизни. С помощью денег можно лучше высказываться. Вы можете жить своей жизнью. Вы можете себе и Вашей семье обеспечить такую жизнь, какой Вы заслуживаете.

Две крайности...

Что касается обращения с деньгами, в людях заметны две крайности. Первые видят лишь знак доллара перед собой. Всё у них вертится вокруг стола. Деньги - единственная величина в их жизни. Большинство из нас не любит таких людей.

И существует ещё одна крайность. Это люди, стремящиеся избежать жизненного пути, выбранного представителями первой группы. Они избегают общения с финансами, где бы это ни было. Им другие вещи кажутся поважнее, нежели гнусное богатство. Связи, семья, здоровье, духовное, человеческое тепло. Во всяком случае, эта группа людей игнорирует тему «Деньги» при любой возможности, Счета хранятся закрытыми. Выписки из счетов откладываются на задний план. О деньгах по возможности вообще не говорят и не

вспоминают.

Главное при этом то, что мы осознаём: в обоих случаях речь идет о крайности. А нам нужна “золотая середина”. Мы должны понять, важны ли для нас деньги. Сколько времени мы должны посвятить этой теме. Мы должны научиться использовать деньги как поддерживающую силу в нашей жизни.

В нашей культуре кажется нормальным, если деньги играют роль определённой терапии. О проблемах в личной жизни, даже об интимных вещах можно говорить открыто, но ни слова о деньгах. Это просто неприлично. Сейчас мы должны перестроиться: мы будем говорить о деньгах.

Существует ли разница?

Я сидел в ресторане и размышлял о своей книге. В блокноте я записывал некоторую разницу в обращении женщин с деньгами, которая бросилась мне сразу в глаза. Мой знакомый по бизнесу, который меня сопровождал, критически осмотрел мои записи. “Я убеждён, что существует какая-то разница, но она касается лишь малой группы женщин”, - заметил он.

Прежде чем я собрался рассказать ему о моих бесконечных разговорах с участницами моих семинаров, чтобы его немного поучить, случилось нечто необычное за соседним столиком. Обычная, “повседневная” ситуация, но слишком хорошо известная. Хотя её можно даже назвать значительной. Видимая верхушка характерного отношения многих женщин к деньгам.

Мы наблюдали следующее: супруги за соседним столиком хотели оплатить счёт. Незаметно, даже украдкой, жена втиснула мужу деньги в руку, для того чтобы тот передал их официанту. Это были благие намерения со стороны женщины. Она хотела, очевидно, оградить себя и мужа от неловкости. Следуя правилу: “Женщина ведь не может платить за мужчину. Как же это будет выглядеть? Что будут думать люди?”

Скрытность, с которой она действовала, показывала, будто она делает что-то запретное. Для женщины было очевидно то, что “нормальное” распределение ролей поставлено с ног на голову. Здесь возникло зависимое отношение “наизнанку”. Вместо того чтобы воспринимать эту экономически мощную ситуацию как что-то нормальное или вообще наслаждаться ею, у многих женщин развивается чувство вины. Так, словно они движутся в пространстве власти, которая им не положена.

Но этого недостаточно. Женщины, привыкшие сами официально платить на людях, очень часто испытывают на себе такую ситуацию, когда официант отдаёт сдачу мужчине, её спутнику. Само собой, официант не задумывается над своими действиями. Это самое разумное для него: у мужчины деньги, он и платит. Сфера мужчин.

Я думаю иначе. На мой взгляд, это самая нормальная вещь в мире, когда женщина финансово независима. Зависимость во всех случаях не нужна и недостойна человека. Этой книгой мы не хотим внезапно улучшить весь мир. Но Вы можете улучшить Ваш мир. Вы можете стать финансово независимыми - через 7 лет. С этой целью мы и написали эту книгу.

Давайте начнём с того, что я представляюсь. Я хочу с помощью своей жизненной истории показать Вам моё отношение к деньгам.

История Бодо Шефера

Мне было 18 лет, когда умер мой отец. Гости на его похоронах сказали моей матери фразу, которая запомнилась мне на всю жизнь:

“Он заработался”. Несколько лет до этого со мной случилось одно происшествие, которое привело меня к решению стать богатым.

Я был на распутье. С одной стороны я хотел разбогатеть, с другой - я ни как не хотел “заработаться до смерти”.

К тому же у меня возник ещё один конфликт, который появился в результате моего христианского воспитания. До сих пор у меня в ушах звучат некоторые цитаты из Библии. Вы, наверное, тоже их слышали: “Легче верблюду пройти через игольное ушко, чем богачу попасть в рай “. (Между прочим, эта цитата передаётся полностью неправильно и с чуждым смыслом, но об этом речь пойдёт дальше).

С одной стороны, деньги значат что-то плохое - ведь с большими деньгами не попадёшь на небо, с другой же стороны, я хотел разбогатеть, потому что я думал, что деньги сделают жизнь более добротной.

Всё это привело к тому, что я в 26 лет обанкротился. Не только финансово, но и что касалось моего здоровья и эмоционального состояния, то я был тоже полностью разрушен. Двойственные ценности тянули меня постоянно в разные направления.

Моя личная жизнь распалась. Я был одинок и сам себе не доверял. Я жалел сам себя. И я не мог себе представить, что когда-нибудь я смогу это изменить. У меня не было ни малейшего представления, как я это смогу изменить.

В таком расположении духа я познакомился со своим инструктором. От него я выучил основополагающие законы богатства. Легко понятные, не всегда просто выполнимые вещи, которые распознают разницу. Эти пункты я описал в книге “Путь к финансовой свободе”.

Некоторое время спустя я был финансово независим. Это означало, что я мог спокойно жить с процентов моих денег всю оставшуюся жизнь. Я достиг определённой суммы денег, моя цель была тоже достигнута. Я имел всё, ради чего я работал так тяжело.

Но потом что-то случилось, на что я не рассчитывал. Я не был счастлив. Бессмысленность распространялась вокруг меня. Я понял, что деньги не означают автоматически счастье. Но я не хотел себе в этом признаться. Я не был честным сам с собой. А значит, у меня не было шанса по-настоящему быть счастливым и жить полной жизнью. Внешне я делал всё, чтобы казалось, что у меня всё превосходно. Люди вокруг мне завидовали. Это даже пробудило во мне чувство гордости и высокомерия. Но со временем меня и это не удовлетворяло. Представьте себе это. Я достиг всех моих целей и мог жить припеваючи. Но я не был счастлив. Точнее сказать, даже несчастлив. Мне было скучно... Моя жизнь не имела никакого направления. Я погружался во всё большую депрессию.

Однажды ночью я проснулся. Я не мог больше уснуть. И начал обдумывать всю мою ситуацию. Чтобы привести свои мысли в порядок, я взял блокнот и начал записывать всё. Писал долго, пока не рассвело. Я сообщал о том, что ожидал от моего богатства, и описывал, что я на самом деле чувствовал.

Когда я потом перечитывал то, что записал, то вдруг осознал, что я не был счастлив и что так дальше не может продолжаться. Мне нужен был смысл, мне нужно было задание. Я хотел с пристрастием работать над чем-то.

Следующие годы у меня прошли в поисках смысла жизни. Я хотел знать, кто я. Кем бы я стал, если бы всё потерял? Что я делаю в этом мире? Чем я могу помочь, чтобы Земля стала лучшей?

Это длилось долго, пока я не нашёл ответы на мои вопросы. На это у меня ушло не мало времени. В основном только потому, что я в начале стремился к богатству, а потом уже к смыслу жизни. Было бы лучше, если бы я искал обе вещи одновременно.

Отсюда и мое желание: я хочу помочь другим людям стать богатыми. Богатыми деньгами и счастливыми. Я хочу поддержать Вас в Ваших поисках материального благополучия.

Мое второе желание: даже если мне приносит удовольствие то, что я взрослым могу дать важные советы по этой теме, то мне очень больно, что наши дети не учатся этому в школе. После таких раздумий у меня возникла потребность изменить в Европе школьную систему. Я хотел бы, чтобы наши дети уже в школе учили то, что мы только сейчас пробуем усваивать. Коммуникативность, умение создавать связи и поддерживать их, самостоятельная работа, мораль и этика, обхождение с деньгами - всё это нужно интегрировать в нашу школьную систему. А также не должно продолжаться то, что наши учителя оплачиваются по возрасту и уровню школы, а не в соответствии с их достижениями.

Почему я Вам это рассказываю? Во-первых, чтобы показать свою позицию. Во-вторых, я хочу Вам разъяснить, почему эта книга не

ограничивается только финансовыми советами. Я хочу поддержать людей в их стремлении стать богатыми и счастливыми. Потому что обе эти вещи составляют единое целое. Поэтому я не говорю только о материальном благополучии. Я скажу лучше: настоящее материальное благополучие - это Ваше врожденное право.

Я не знаю, где Вы сейчас находитесь - я имею в виду Ваше финансовое положение и Вашу личную жизнь. Может быть, Вы в разгаре лета, то есть у Вас всё прекрасно. Тогда в этой книге Вы найдёте то, что заставит Вас хоть немного задуматься. Ну и конечно множество намёков, которые Вам обязательно помогут. Но, возможно, у Вас в душе холодная зима. Вы даже не знаете, как Вам пережить следующие месяцы, и не видите никакой надежды.

Тогда мы хотим Вас обнадёжить, потому что Вы держите в руках эту книгу. Потому что я верю: после ночи всегда восходит солнце. Вы должны его только увидеть. Я желаю Вам и себе, чтобы Вы нашли свою золотую жилу. Я знаю, что она существует. Для каждого.

Загадочность

Я уже 12 лет занимаюсь темой денег. Я был банкротом и держался на плаву. Я видел людей, которые находились в разных финансовых ситуациях. На протяжении всех этих лет я задавал себе один и тот же вопрос: "Почему некоторые люди имеют деньги, в то время как другие их не имеют?" Почему у некоторых глаза так и загораются при виде долларовых купюр, а другие игнорируют деньги? Но существуют и такие, которые не принадлежат ни к той, ни к другой категории, но всё равно существует такая большая разница между их состоянием и материальным благополучием. Это какая-то загадка.

Неужели мои наблюдения Вам тоже знакомы? Люди же вырастают в похожих условиях. Они общаются с похожими родителями, друзьями, учатся в похожих школах, смотрят похожие программы. У всех почти одинаковые возможности, и у большинства одинаковые доходы. Но какая огромная разница возникает, когда мы видим их имущественные ценности.

Вам ведь это тоже бросалось в глаза. Вы ведь тоже знакомы с умными, хорошими, работающими людьми, у которых почти ничего не остаётся. Или видели людей, у которых всё получалось, и вдруг что-то случается, и они должны всё начинать сначала.

Я хотел обнаружить причину этих загадок. Поэтому я часто себя спрашивал, не существует ли какая-нибудь высшая инстанция умнее нас, которая просто кидает кубик по своему усмотрению и решает наши судьбы. Не систематически. Без плана. Одному выпадает счастье, другому - неудача. И таким образом один становится богачом, а большинство остаётся ни с чем. Честно говоря, я в это не верю.

Может быть, те, которые чего-то добились в жизни, развили в себе большее желание или требование? Может быть, они сильнее этого

хотели? Я этого не заметил. После того, что я пережил, я могу сказать: это не зависит от больших желаний человека. И не связано с его способностями или интеллектом.

Внутренние и внешние противоречия

Что же мешает людям создавать материальное благополучие, о котором они мечтают? Я думаю, речь идёт об одном и том же, что удерживает их при всех обстоятельствах: препятствия. Финансовые препятствия.

Тогда я классифицировал два вида финансовых препятствий. Бросаются в глаза, во-первых, внешние препятствия. Недостаточно наличных денег, недостаточно возможностей, обстоятельства, при которых мы выросли, и при которых мы сейчас живём, недостаточно знания о финансовых делах, а также простое наше безразличие и даже лень. Все эти препятствия можно легко распознать и также легко преодолеть. Потому что мы можем решить каждую проблему, которую мы распознали.

Что касается наших внутренних препятствий, то здесь препоны намного сложнее. Их не так легко преодолеть. Тяжелее потому, что нам не приходится в голову искать решающие препятствия. Другими словами, что мы думаем о деньгах, и, прежде всего, какие чувства у нас возникают, когда мы о них думаем. *В основном, нас удерживают эмоциональные препятствия, не дают нам жить и наслаждаться той жизнью, о которой мы мечтаем.*

Я теперь уверен, что мы не имеем права разделять деньги и наши чувства к деньгам. Сколько денег у нас будет - фактически определяет то, что мы о деньгах думаем, и что к ним чувствуем. *Основная причина того, что у многих из нас нет столько денег, сколько они желают, это то, что наши мысли и наши чувства стали внутренними препятствиями.* Даже если бы у нас было больше денег, у нас внутренне разработана такая программа, которая нас от этих же денег и “защищает”. Внутренне мы не верим, что деньги - это вещь хорошая.

С другой стороны, эти же мысли и чувства, и возникшая внутренняя программа дают возможность другим людям зарабатывать и иметь много денег. Эти люди создали эмоциональную основу для того, чтобы заработать свой состояние и его уберечь.

Иначе говоря: это наши мысли и наши чувства. Это наша программа против богатства, это наша программа, которая решает, сколько денег должны мы на протяжении жизни заработать и накопить, и должны ли мы при этом быть счастливыми.

Нет, мы не можем и не должны разделять деньги, наши чувства и наше отношение к деньгам. Мы можем нашу проблему решить только целостно. На основе этого сознания я хотел бы Вам предложить вместе с этой книгой две вещи: практического советчика, который покажет Вам техники, с помощью которых Вы на протяжении семи

лет станете финансово независимой женщиной. И я хотел бы Вам предложить проанализировать Ваше отношение к деньгам и при необходимости изменить его. Только когда обе эти вещи сойдутся, тогда можно будет говорить про настоящие изменения. И только тогда деньги станут радостной темой для разговоров.

А как обстоят дела у Вас?

Когда речь заходит о деньгах, наши эмоции могут проявляться ярче, Ваши эмоции, которые руководят всеми Вашими действиями, привели Вас туда, где Вы сейчас находитесь. И это Ваши эмоции, которые и дальше в будущем будут направлять Вас и Вашу финансовую ситуацию. Ваши эмоции решают Ваше чувство к деньгам. И, конечно, Ваше чувство к себе самой.

На всех моих семинарах ко мне приходят люди и просят о помощи. Я давно уже понял, что один лишь совет ничего не поможет. Если не изменится отношение, тогда проблема вернётся скоро, но уже в другом месте и в худшем состоянии. В том случае не поможет, если Вы такому человеку будете лишь дарить деньги. Когда в русло запустить новую и чистую воду, тогда появится шанс, что новая вода потечёт по тому же пути и прихватит старую воду за собой.

Я уже научился изучать эмоции участников моих семинаров касательно денег и материального благосостояния. При этом я наталкивался на одинаковые ответы. Ответы, которые отражают определённые эмоции.

Почему, например, кто-то оплатил свой дом в рассрочку, зная, что в этом случае деньги не будут приносить проценты? (Речь об этом пойдёт в главе о недвижимости). Ответ: страх. “Я боюсь потерять мои деньги. Даже если мой дом не принесёт мне никакого дохода, так будет безопаснее”. Почему женщины оставляют 50% своих денег на сберегательной книжке? Да только потому, что боятся.

Недавно я должен был на телевидении дать совет одной женщине, которая находилась в состоянии похмельного опьянения. Она задолжала в течение восьми недель около 40 000 евро. Ей нравились все средства. Я просил её рассказать о своих ощущениях. Ответ: “Мне так стыдно. И я сержусь на саму себя. Как я смогла такое сделать”.

Кто-то другой говорит мне: “Тема «Деньги» страшит меня”.

Кто-то ещё говорит: “Я чувствую себя неуверенно. Я не верю в то, что я доросла до таких вещей”. “Я сержусь на своего мужа. Он только выбрасывает наши деньги на ветер”.

Я установил, что участники моих семинаров используют одни и те же слова. Не имеет значения, или состоятельны они, или они задолжали большую или маленькую сумму, или они уже имели деньги и обанкротились, или же годами тяжело работают, но всё равно ничего не добились в жизни, или же они не имеют ни малейшего понятия, как оплатить счёт. Независимо от того, в какой финансовой ситуации

они находятся, они используют одинаковые слова и фразы. Слова, которые выражают определённые эмоции. *Их ответы выражают всегда пять одинаковых эмоций: страх, вину, стыд, ярость и заниженную самооценку.*

Если такие эмоции, как страх, вина, стыд, ярость или заниженная самооценка управляют Вашей жизнью, тогда Вы наверняка движетесь в направлении не к материальному благополучию и счастью.

Правила за 72 часа!

Эта книга не предназначена только для чтения. Наоборот, я хочу подтолкнуть Вас к сотрудничеству. К действиям. А именно ТБКТМ. Эту аббревиатуру мы используем на наших фирмах. Это значит: “Так быстро как только можно”.

Причиной, почему мы должны действовать как можно быстрее, стали “правила за 72 часа”. Я хотел бы повторить эти важные правила для тех, кто не читал моих предыдущих книг.

С Вами уже происходило такое, что Вы себе что-то запланировали, но не реализовали это в жизни? Добро пожаловать в наш клуб. Но, наверное, Вы все неудачи старались себе самой разъяснить следующим образом; “Причина в том, что я не дисциплинирована. Я не талантлива достаточно и вообще мне это без надобности”.

Не всё из сказанного - решающее звено Ваших неудач. Решающее то, что Вы не придерживались “правил за 72 часа”. Они, между прочим, напоминают о том, что если Вы что-нибудь запланировали, то в течение 72 часов должны сделать первый шаг для изменения своей жизни. Если Вы этого не сделаете, то у Вас остается лишь один шанс из 99, что Вы ещё когда-нибудь сможете изменить свою жизнь.

Важные советы:

Используйте список действий в начале книги, и тем самым сделайте первый шаг к изменению Вашей жизни на протяжении 72 часов.

- Запишите всё, что сможет обогатить Вашу жизнь, когда Вы её измените. Не задумывайтесь над тем, удастся Вам это или нет.
- Оставьте первые пять строк пустыми. В нижних строках запишите все Ваши намерения и конкретные действия, которые Вы сначала хотите предпринять. После того, как Вы закончите читать всю книгу, решите, какие идеи для Вас всё-таки важнее. Допишите эти идеи дополнительно в первых пяти строках.
- Так Вы гарантируете себе, что пять первых пунктов из книги Вы действительно воплотите в жизнь.
- С большей уверенностью в себе беритесь за обработку и других пунктов.
- Вы должны помнить: реализовывать свои идеи на практике нужно начинать в течение 72 часов.

Пожалуйста, воспринимайте эту книгу не только как чтение, но и как руководство к действию, чтобы достичь настоящего материального благополучия и финансовой независимости.

Ваш личный эмоциональный финансовый тест

Давайте начнём с того, что Вы проделаете самоанализ. Но я не хочу, чтобы это была лишь проверка Ваших финансов, наоборот. Вы должны задуматься над своими финансами. Не задумывайтесь о том, сколько Вы зарабатываете, имеете ли конкретные финансовые планы, получаете ли 12% годовых, достаточно ли сберегаете, достаточно ли у Вас резервов на непредвиденные случаи, оплатили ли все счета, и можете ли себе позволить роскошь, о которой Вы мечтаете... Не задумывайтесь о Вашей финансовой ситуации в форме холодных чисел.

Вместо этого я предлагаю Вам проанализировать то, что Вы чувствуете, когда думаете о деньгах. Потому что наши чувства влекут за собой результаты, которые отражаются на нашей жизни.

Я предлагаю Вам ответить на следующие вопросы. Расслабьтесь и найдите путь к Вашим чувствам глубоко в душе. Наверное, Вам даже нужно будет что-то записать. Так Вы найдёте нить Ариадны к Вашему внутреннему миру.

1. Что значат для Вас деньги? Это приятная для Вас тема? (Деньги, которые у Вас есть, и деньги которых у Вас нет, а также деньги, которые Вам срочно нужны).

2. Верите ли Вы в то, что Вы действительно зарабатываете деньги, которые имеете? Вы Должны больше или меньше зарабатывать? Можете ли Вы больше заработать?

3. Чувствуете ли Вы, что денег у Вас недостаточно? Какие чувства Вас при этом обуревают? Вам стыдно?

4. Что Вы чувствуете, когда видите богатого человека? Допускаете ли Вы, что этот человек может быть несчастным? Допускаете ли Вы, что этот человек бессовестный? Или Вас обуревают ярость из-за собственной ситуации?

5. Если кто-то, кто живёт в сравнительно одинаковых условиях с Вами, имеет значительно больше денег, что чувствуете Вы? Депрессию? Зависть? Радость? Для Вас это поощрение? Или, скорее всего, тормозной башмак?

6. Как обстоят дела с Вашим чувством достоинства, когда Вы оцениваете свои финансы?

7. Деньги для Вас — это поддержка в жизни?

8. Опишите одним предложением свою финансовую идентичность. (Нам всем нужно чувство безопасности. При этом мы нуждаемся не только в еде и питье, и в крыше над головой, но нам нужно знать, кто мы на самом деле). Кто же Вы в финансовом отношении? Неудачница? Умная бизнес-женщина? Невежда? Пример? Денежный магнат?

Если кто-нибудь просит у меня совета, я сразу же ставлю эти или похожие вопросы ему. Мы же не можем решить проблему, если не установим настоящие симптомы болезни. Мы должны понять причину. Ни один человек не является финансовым невеждой. Всегда найдётся причина, которую можно установить на эмоциональном уровне. Вышеупомянутые вопросы помогут нам решить эти проблемы.

Пожалуйста, прочитайте ещё раз, что Вы записали. Что Вы заметили? А теперь попробуйте по возможности очень коротко, но чётко описать свою финансовую ситуацию.

Отнеситесь к этим вопросам с большой серьёзностью. Ответы помогут найти путь и к Вашим настоящим слабостям, и к сильной стороне Вашей жизни. Вы сразу же распознаете Ваши внутренние трудности и барьеры.

Если Вы сейчас находитесь в затруднительном денежном положении, запишите, что Вы при этом чувствуете. Если Вы накопили приличную сумму, запишите тоже Ваши ощущения.

Наверное, Вы думаете, что это Вам не поможет, или же Вы и так знаете Ваши чувства относительно денег. Но я всё равно Вас попрошу обдумать эти вопросы в *письменном виде*. Вы удивитесь, сколько открытий вас ждёт.

Подчеркните тогда все слова, которые отражают ваши чувства и эмоции. Даже не зная Вас, я могу спрогнозировать, что Вы использовали такие слова, какие описывают страх, вину, стыд, ярость, или заниженное чувство достоинства.

Ещё раз: к этим результатам Вы придёте лишь тогда, когда сделаете все упражнения в письменном виде и в полном спокойствии. Вы должны познакомиться со своими эмоциями и чувствами, включая Ваше отношение к деньгам. Ваши чувства станут решающим фактом. Если Вы это не осознаете. Вы ничего не измените.

Не полагайтесь на других

На всех нас влияют люди, которые нас окружают и решающие события. Мой отец был сильным человеком. Тем, который не хотел, чтобы его жена обременяла себя ненужными вещами. По возможности он брал все обязанности на себя. Он построил дом. Он управлял финансами. Он вёл расчеты. Он зарабатывал деньги. Он составлял план бюджета. Он подписывал договора и страховки. Моя мать могла спокойно на него положиться. Даже когда он заболел, ничего не изменилось. Он заботился обо всем, даже когда было очевидно, что он не проживёт долго.

А потом он умер. У моей матеря не было больше никого, на кого она бы могла опереться. Мне было 13 лет, моей сестре только что исполнилось семь. К трауру присоединилось и чувство беспомощности. Я никогда не забуду слова плачущей матери, сказанные мне: “Бодо, я совершенно не знаю, с чего мне начать. Я же никогда не должна была о чём-то заботиться”.

Как оказалось, мой отец заключил некоторые страховки, так что мы ни в чём не нуждались. Но моя мать всё равно сломалась, потому что она думала, что никогда не справится с финансовой стороной этой ситуации.

Я часто себя спрашивал: что бы произошло дальше, если бы мой отец не позаботился о нас? Ведь многие мужчины этого и не делают. Или, по крайней мере, не в достаточном количестве. Суммы предоставленных страховых договоров часто не в состоянии компенсировать нехватку заработка. Моя мать получила счастье в несчастье.

Имеет ли право наше финансовое обеспечение зависеть от фактора счастья? Что же с нашей собственной ответственностью? Мы не должны полагаться на других, если речь идёт о жизненно важных вещах. Мы не имеем права подвергаться произволу со стороны других людей. Даже если речь идёт о партнёре по жизни.

Времена меняются

Конечно, это не просто. Традиционно думающие мужчины ссылаются на своё чувство достоинства или ещё чаще на свой смысл жизни, прячась за ролью кормильца семьи. В течение многих столетий деньги оставались основной сферой мужчин. В позднем Средневековье женщины имели право распоряжаться суммой лишь в 2,5 пфеннига семейного имущества. Лишь с начала XX века женщины имеют право на собственный счёт в банке. Но времена меняются. Многие женщины живут будущим. Уже есть много женщин, которые собственными силами стали состоятельными. Мы уже знаем первого миллиардера-женщину, заработавшую своё бешеное состояние самостоятельно. Это госпожа Джил Барад, президент крупнейшего в мире концерна игрушек “Матель” (“Matel”). Этому концерну принадлежит и Барби. С помощью скупки и лицензионных договоров госпожа Барад объединила в одно целое такие знаменитые фирменные марки как “Tyco Toys”, “Fisher-Price”, “Sesamstrasse”, “Matchbox”, “Disney”, “Hot Wheels”. У нее все вышло, хотя (а может и потому) у неё семья.

Но на меня произвела наибольшее впечатление Элла Вильяме, “предпринимательница 1993 года” в Америке. Поэтому я взял у нее интервью для этой книги.

Интервью с Эллой Вильяме

Существуют люди, которые просто захватывают и ведут за собой. Такова женщина, с которой я познакомился в 1993 году. Кажется, что она состоит из одного большого и прекрасного сердца. Страсть и тепло так и исходят от неё. Те, кто её слушает, никогда не сомневаются в правдивости её слов. Если она говорит, что хочет улучшить ситуацию женщин в нашем обществе, то чувствуется, что это не только словесные заверения. Она занимается этими вещами довольно-таки серьезно, и сделает всё для того, чтобы устранить те ужасные изъяны, с которыми она постоянно сталкивается.

Причём эта женщина не является неимущей мечтательницей, а одной из успешнейших бизнес-женщин нашего столетия. За свою предпринимательскую деятельность она была удостоена всех призов и почестей, которые только себе можно вообразить. Так, например, она стала Коммерсантом года в США. Другие её звания: Деловая личность года (Business Person of the year). Предприниматель года (Entrepreneur of the year), три года подряд. Первый подрядчик Малого бизнеса (Small Business Prime contractor of the year), Соподрядчик года Малого бизнеса (Small Business Subcontractor of the year). Выдающаяся женщина-предприниматель года (Outstanding Women-Owned Business Enterprise of the year), Женщина-индивидуальность (Woman of Distinction).

У родителей Эллы Вильяме было 12 детей. Пять девочек

воспитывались совсем по-другому, чем мальчики, которым разрешалось всё. Её отец имел свои взгляды относительно женщин. Его девиз звучал:

“Удерживай женщину босой и беременной” (“Keep her barefoot and pregnant”). Элла же хотела уйти прочь, хотела свободы, хотела помогать отцу в работе. Но ответ был неизменным: “Оставайся дома и помогай матери”. Желание вырваться на свободу росло с каждым днём. Но и время, проведённое с матерью, не прошло даром и дало свои результаты. Прежде всего, она выучила две вещи, которые ей позже очень помогли: готовить и верить в себя. Её мать всегда любила повторять: “Ты сможешь всего достичь, если ты этого захочешь”.

Подрастая, она осознавала, что не сможет избежать дискриминации в силу своего цвета кожи. Но она приняла вызов. Это утвердило её в том, что она сможет чего-то достичь. Правда, в начале её ситуация была не из лучших. Чтобы стать свободной, она вышла замуж. Брак распался, и она вышла замуж во второй раз. Второй муж оказался насильником и преследовал её с ненавистью ещё долго даже после развода. Он воспринимал её как свою собственность и не принимал развода. Он хотел уничтожить её телесно, духовно и финансово. Так жестоко он обращался с ней очень долго, и пытался ко всему ещё забрать детей, которые ему, между прочим, не были нужны.

Фактически Элла Вильяме, которая была матерью двоих детей, ничего не имела. Она собирала старые банки из-под сока, 25-30 штук которых приносили ей 15 центов (28 пфеннигов). Таким образом, она и её дети могли питаться. В это время ей уже исполнилось 35 лет, и она хотела взять от жизни все. Ей было не впервой браться за неприятнейшую работу. Постоянную работу она не могла найти, но на короткое время работа находилась всегда. Часто она получала задания, за которые никто на фирме и браться не хотел. Она подбадривала себя тем, что говорила: “Если я справляюсь с чёрной работой, значит, работа шефа мне тоже по зубам, потому что тяжелейшую часть я делаю с лёгкостью”.

В один прекрасный день она прочитала объявление правительства, которое изменило её жизнь: “Женщины, которые занимаются не в традиционной сфере, должны быть защищены на правительственном уровне настолько, что в течение трёх лет не будут иметь конкурентов”. Но кроме этого обещания - никакой больше помощи.

Случайно она прочитала в той же самой газете, что системные инженеры могут получать от армии хорошие заказы. И потому она решила открыть фирму, которая специализировалась бы на адаптации старых систем к новым стандартам.

Правда, она не имела об этом ни малейшего понятия. Она не имела университетского образования и никакой инженерной

подготовки. Кроме того, она ещё никогда не была финансово самостоятельной и не имела ни малейшего понятия, с чего начать, а тем более, как она должна справиться со всеми формальностями. Но слова её матери звучали постоянно в её голове: “Ты сможешь всего достичь, если ты этого захочешь”. Она решила, что умна так же, как и мужчины, ей не хватает лишь специального образования. Значит, предстоит задача найти нужных специалистов.

Это не было легко без денег. Но, в конце концов, она сумела переубедить маркетолога и инженера в своей правоте. Все знали, что их ждут тяжёлые времена, так как их бизнес-план выглядел так, будто они собираются подписать свой первый договор лишь через три года.

И эти три года были очень трудными. Она работала теперь на своей собственной фирме, но тут же бралась и за другие работы, чтобы заработать денег. Долги, которые у неё накопились, составляли 100 000 евро. К тому же за неё никто не мог поручиться, что она за эти три года наладила деловые связи с армией. В самой армии она тоже никого не знала. Вдобавок к чёрной женщине не всегда прислушивались.

Но она всё равно использовала эти три года и объединила свои презентации перед офицерами с чем-то очень оригинальным: она готовила офицерам и к тому же регулярно приносила самостоятельно испечённые печенья и пироги. Она помнила ещё от своей матери, что любовь мужчины лежит через желудок. И действительно, в армии были рады визитам Эллы Вильяме, так как армия не очень-то славится своей кухней.

Сомневалась ли она в то время? Она говорит: “Для сомнений у меня не было времени. Сомнения не помогли бы, так как я всё инвестировала в мой бизнес. Я должна была с этим справиться. Ради себя и ради моих детей”.

Наконец, подошло время для того, чтобы иметь право презентовать свою работу высокопоставленным лицам. Им оставалось несколько месяцев для решающих приготовлений. И тогда внезапно умирает её маркетолог, который между тем стал её партнёром. Элла будто провалилась в пропасть, и из-за сильной депрессии не могла ничего делать. Но под конец она превозмогла себя. Она выучила на память все записи своего покойного маркетолога и отважилась на презентацию. Она должна была представлять проект перед специалистами в деталях, связанный с определёнными системами и отвечать на вопросы. Она дралась очень мужественно, и ей ответили благожелательно, потому что её кулинарное мастерство превосходило все ожидания.

Она получила заказ на 8 миллионов долларов! 8 миллионов. Она не могла поверить своему счастью. Это казалось скорее сказкой, чем правдой. Но быстро пришло отрезвление. Компетентный региональный политик, который должен был утвердить заказ,

засомневался: “Вы не можете прийти ни с чем, и стартовать с восемью миллионами долларов. Вы можете реализовывать свой заказ лишь с суммой в 25 000 долларов”. Ответ Эллы Вильямс был настолько эмоциональным, что этот человек отказался когда-либо ещё с ней говорить.

Она искала помощи у политиков, поехала в Вашингтон, и пыталась вступить в контакт с сенаторами. Сначала она просто садилась перед их дверьми. В конце концов, конгрессменам стало приятнее видеть её у себя в кабинете, нежели перед дверьми на коврике. Она должна была этого добиться. Это был выбор между тем, есть или не есть ей и её детям. Она боролась за свою жизнь, говорила с разными людьми и не сдавалась. Так она приобрела постепенно влияние. Секретарши сенаторов, с которыми она подружилась, поддерживали её активно. С каждым разом всё больше и больше людей поражали её мужеству и упорству.

В конце концов, договор одобрили - с помощью сильного давления “сверху”. Элла Вильямс добила своего. Следующие три года были обеспечены. Теперь она могла взять на работу необходимый персонал, арендовать помещения для офиса и оплачивать зарплаты. Её клиенты, для которых она и дальше готовила и пекла, позаботились о новых клиентах, и дали ей по истечении трёхгодичного срока новый договор на 12 миллионов долларов.

Элла Вильямс передала через меня Вам несколько посланий:

- Самое главное - это уверенность в своих силах. Постоянно работайте над этим. Уверенность в своих силах позволяет сделать выбор между жизнью в бедности и умеренности или в достатке.
- Если я это могу, тогда может каждая женщина. Вы должны верить. Вы должны обучить своих дочерей тому, что они как женщины могут достичь всего в жизни. Если Вы, чернокожая женщина, приглашены президентом Клинтоном и его женой в Белый Дом, тогда это свидетельство того, что Вы можете всего достичь.
- Будьте готовы к научно-техническому прогрессу в будущем. Научитесь обращаться с компьютером.
- Создайте себе комфорт, в котором Вы хотите жить. Это зависит только от нас. Создайте себе комфорт, благодаря которому Вы сможете достичь нужного потенциала.

Наряду с этими примерами превосходства существуют буквально десятки тысяч успешных женщин. Но большинство женщин не имеют к деньгам никакого отношения. Они не заботятся об этом достаточно. И потому женщины больше живут в бедности, нежели мужчины.

Однозначно, что многие женщины боятся ответственности. А это неправильно, что доказывают следующие пункты:

- Статистика подтвердила, что женщины лучшие вкладчики. Они

получают в среднем на 5% больше доходов.

- Среди самостоятельных женщин намного меньше обанкротившихся, чем среди мужчин.
- Что касается зарплаты, то 54% женщин могут сегодня составлять мужчинам конкуренцию. (18% зарабатывают столько же, 9% зарабатывают больше, 27% - незначительно меньше).

Многие женщины живут за чертой бедности

Тем не менее, под заголовком “Женщины и деньги” развился один из худших недостатков индустриальной нации. В этом нужно обвинять не только всё ещё низкие зарплаты и оклады. Но всё же это чудовищно, что зарплаты неравны.

Посмотрим на некоторые показатели. Женщины в промышленности зарабатывают лишь три четвертых вознаграждения их коллег-мужчин. Женщины-служащие — лишь две третьих того, что получают их коллеги-мужчины. И притом женщины работают часто в отраслях с низкой производительностью и валовой прибылью, что означает часто низкое вознаграждение.

В целом работницы получают лишь 77% от зарплаты рабочих, женщины-служащие - 62% от прибыли мужчин-служащих. С возрастом разница увеличивается. В то время как женщина 26 лет зарабатывает 87% от вознаграждения её коллег-мужчин, то 55-летняя женщина - лишь 63%.

Рекордные зарплаты женщин равны самым низким средним зарплатам мужчин.

Правда, главной проблемой являются не очень низкие зарплаты. Скорее то, что тему “Деньги и женщины” нужно рассматривать как большую проблему. Многие статистические данные и факты очень печальны. Мы должны задуматься над этим.

Я хочу привести несколько примеров катастрофических фактов, которые я подобрал по теме “Женщины и деньги”:

- Давайте возьмём сберегательную книжку. При нынешней процентной ставке 1,5% должно пройти 48 лет, пока вложенные деньги удвоятся. Если Вы положите 5 000 евро на сберегательную книжку, то эта сумма возрастёт через 48 лет до 10 000 евро. Если мы припишем теперь на будущее инфляционный скачок последних 48 лет, тогда эти 10 000 евро будут оцениваться только как 1 250 евро, относительно сегодняшних денежных расценок. Вы откладываете деньги впустую. Но всё равно 50% денег женщин находятся на сберегательной книжке!
- 80% всех женщин живут на пенсию ниже 400 евро. Этим подчёркивается черта бедности.
- 72,2% замужних женщин не знают, сколько их мужья зарабатывают. Существенно, что большинство даже не знает,

что мужа делают со всеми деньгами.

- О денежных вкладах заботятся почти всегда мужа. 80% всех женщин полагаются в финансовом плане полностью на мужчин. Между прочим, не обязательно на собственного партнёра. Также все женщины-одиночки склоняются к тому, чтобы поручить все денежные проблемы мужчинам. Часто это отец, брат или друг подруги.
- 91,7% предоставляют право закону в случае заключения брака урегулировать все подробности, что женщину существенно обделяет. Это и становится часто проблемой при разводе.
- Большинство женщин не сберегают деньги для накопления состояния, а тратят их на покупки себе и детям. Деньги, которые женщина сберегает, она же и растрчивает. Мужчины же в это время приумножают своё состояние.

Почему у большинства женщин мало денег

Конечно, эти изъяны очень скверны. Взгляните лишь на разницу в прибыли. Это нечестно, и этого не должно быть. Это нельзя оправдать. И это меня бросает в ярость. Поэтому Вы найдёте в книге главу, с помощью которой Вы сможете повысить свою прибыль на 20%. А точнее в течение трёх месяцев.

Тем не менее, мы должны устоять перед искушением: привлечь к ответственности за финансовые провалы многих женщин без сомнения страшную несправедливость неравной оплаты. Даже тот часто встречающийся факт, что многие мужчины именно не требуют финансовой независимости своих партнёрш, не может быть процитирован как обоснование плохого финансового положения многих женщин. В первую очередь мы сами за всё в ответе. Многие причины катастрофически плохих финансовых проблем у женщин зависят от самих женщин. И вот некоторые из этих причин:

- Женщины всегда ориентируются по семье. В первую очередь они придают большое значение обеспечению детей и уютному дому. Для мужчин главное статус в обществе, и тем самым они представляют деньги.
- Женщины заботятся в первую очередь о других. Дети, мужа, родители. Женщины должны понимать, что они лучше будут заботиться о других лишь тогда, когда станут финансово независимыми.
- У женщин часто заниженное чувство достоинства. В одном журнале я прочитал интересное исследование. Женщины должны были составить финансовый план. Хотя они исходили из того, что будут работать над проектом целый год, больше половины из них забыли начислить гонорар за свою работу. И это были женщины с образованием в области менеджмента. Представить себе, что мужчины могут забыть о гонораре, невозможно.

- Даже женщины на высоких постах не хотят заниматься деньгами. Деньги, конечно, желанны, но обхождение с ними нежелательно. Это легче выкинуть из головы, нежели начать действовать.
- Женщина полагается на мужчину. Во-первых, потому, что мужчина этого хочет. Но женщина, кажется, тоже не против этого. Это же удобно. Это же просто. И у неё есть оправдание, если её богатство не сложится: он подвёл.

Обзор

Уже с нами распрощалось старое тысячелетие, а, значит, пришло время женщинам попрощаться со своим прежним и устаревшим отношением к деньгам. Пришло время для женщин развивать собственные отношения с деньгами. Потому что деньги хорошо влияют на женщину.

Мы разделили книгу на пять частей. В первой части мы занимаемся Вашим отношением к деньгам. Сначала пойдет речь о наиболее **частых ошибках**, которые женщины делают в своём обращении с деньгами (глава 2). Посмотрите, может Вы сами уже попали в собственную “ловушку”.

В главе 3 Вы определите, что деньги действительно смогут удовлетворить все Ваши потребности. Или поспособствуют Вашему удовлетворению. Вы увидите, как изменится Ваше *отношение к деньгам*. Эта глава особенно важна, потому что наше же отношение и решает, станем ли мы финансово независимыми.

Во второй части книги речь идёт о том, как заработать больше денег и как их сберечь. Здесь Вы читаете практические подсказки о том, как обращаться с *долгами, ипотеками и банками* (глава 4).

В пятой главе Вы познакомитесь с методом, благодаря которому Вы узнаете, как *сбережение денег может принести не только удовольствие, но и больше материального благополучия*. Конечно, хорошо бы было, если Вы бы больше зарабатывали.

Важнейшие подсказки, например как служащие и самостоятельные женщины могут *увеличить свой заработок*. Вы найдете в главе 6.

Для многих женщин семья важнее денег. Но эти две области нашей жизни не должны конкурировать между собой. Правда, каждая женщина должна уладить несколько основополагающих проблем, чтобы деньги стимулировали и поддерживали семейное счастье.

Поэтому третья часть рассказывает о *семье и деньгах*. Здесь Вы должны ознакомиться с содержанием глав, которые в данный момент для Вас интересны и актуальны: Если Вы живёте в *партнерстве*, тогда в главе 8 Вы найдете решающие указания для финансовых и юридических предпосылок, которые благоприятствуют счастливому партнерству.

Если Вы *что-то получили в наследство, или сами хотите*

оставить наследство, то избежите ошибок, прочитав главу 9.

В четвёртой части книги Вы получите конкретные указания для вложения денег. Вы удивитесь, как легко удаётся сравнение отдельных вложений (глава 10). Изучите все выгоды и убытки трёх больших форм вложения: реальную ценность, денежную ценность и пари. После прочтения этой главы Вы будете знать, какие вложения наилучшие.

Следующий вопрос звучит так: хотите ли Вы самостоятельно инвестировать, вступить в клуб или разрешить другим людям сделать это за Вас (глава 11).

Чтобы уберечь Вас от мошенников, мы опишем Вам *11 чаще всего встречающихся ловушек-вкладов* (глава 12).

Многие женщины имеют очень *дорогие или совершенно ненужные страховки*. В главе 13 Вы получите путеводитель сквозь джунгли страхования. Эти подсказки помогут Вам сберечь много денег.

Пятая и последняя часть должна Вас приободрить. Мы хотим Вам объяснить, какие трудности будут ждать Вас на пути к финансовой независимости. И Вы научитесь обходить эти трудности (глава 14).

Глава 2

Чаще всего допускаемые ошибки женщин в обращении с деньгами

Мы не можем решить наши проблемы на уровне мысли, на котором мы находились, когда их создавали.

Альберт Эйнштейн

Если сегодня кто-то из 500 людей и стал миллионером, так на это есть свои причины. Чтобы стать миллионером, на сегодняшний день это не очень большое достижение. Никогда еще не было легче, чем сегодня. Если бы Вы родились бедными несколько столетий назад, то у Вас был бы один единственный шанс: тоже умереть в бедности. Существуют сотни примеров мужчин и женщин, которые сколотили себе имущество из ничего.

Тем не менее, большинство людей так и не достигают хотя бы приблизительно финансовой независимости. Многие люди так и не могут выйти из стадии прожиточного минимума. И на это есть свои причины. Основные причины я изложил в своей книге “Путь к финансовой независимости”.

Здесь я хочу остановиться подробнее на проблеме “Женщина и деньги”. Если Вы обойдете ошибки, тогда сможете сберечь много денег. Обратите при чтении внимание на то, попадали ли Вы в ту или иную денежную ловушку. Некоторые ошибки, которые здесь перечисляются - одноразовые происшествия. Другие же ошибки - это

Ваш подход к деньгам, который тянется за Вами на протяжении всей жизни. Эти ошибки, можно сказать, формируют негативный план действий, который держит нашу жизнь на низком уровне.

В 26 лет я обанкротился. Я не мог найти выход из этой ситуации. К счастью, я тогда встретил одного инструктора, который обучил меня премудростям богатства. Перед тем, как он начал меня обучать, я должен был понять, где я нахожусь. Состояние моих счетов можно было легко прочитать. Но понять, что ответственность за всё это я несу сам, было тяжело. Я не только нёс за всё ответственность, но и систематически погружался в эту ситуацию.

Мой инструктор спросил меня тогда: “Господин Шефер, какой у Вас план в обхождении с деньгами?”. Но я не знал никакого плана. Я жил только надеждой, что мои проблемы решатся сами по себе, когда я начну снова больше получать. И поэтому мой ответ звучал: “Никакого плана. Я никогда не задумывался о деньгах серьезно”.

“Вы ошибаетесь”, - ответил мой инструктор, - “У Вас есть план. Каждый человек действует неосознанно по какому-то плану. Вы же живёте по плану бедности”.

Это было довольно нелестно, но он попал в самую точку. Требуется система, которая даст возможность всё больше и больше залезать в долги, хотя при этом тяжело работаешь.

Знаете ли Вы, что люди, которые стоят перед витриной и при этом не имеют денег, отходят в сторону, чувствуя, что сзади них кто-то стоит? Исследователи нашего поведения обосновывают это тем, что эти люди знают, что они ничего не могут купить. Поэтому они уступают дорогу потенциальному покупателю. Я думаю, что это сравнение символизирует всю нашу жизнь. Очень часто люди отходят в сторону из-за отсутствия денег. Часто несознательно. И всё-таки мы чувствуем, что все должно быть иначе. Мы чувствуем, что у нас есть право жить под солнцем.

Посмотрим на ошибки женщин в их отношении к деньгам. Эти ошибки часто делали участницы моих семинаров.

Ошибка № 1: Женщины ручаются за мужчин. И они подписывают кредитный договор, чтобы мужчина его получил.

Утверждение “Кто ручается, того удушат” имеет определённую основу. Так как чаще всего поручителя просят к кассе. И тогда может оказаться, что и сам поручитель не имеет денег. Поэтому Вы помогайте только деньгами, которые есть у Вас в наличии и без которых Вы можете и хотите обойтись. В других случаях Вы будете расплачиваться, по возможности все годы, за “маленькую ошибку”. Такой “маленькой ошибкой” может быть на Ваше усмотрение помощь Вашему партнёру. Из любви к нему. Иначе он не получит важного кредита. Да, мы должны помогать близким нам людям. Но ещё в древнем Вавилоне знали: “Помогать не значит, что мы должны снимать груз с плеч своих друзей и накладывать его на свои

собственные плечи”. Помощь не значит, что оба партнёра должны обниматься.

Между прочим, мы должны чётко разделять деньги и любовь. “Из любви” ручаться за человека, не значит, что это наилучший подход. Кто знает, любит ли Вас тот человек, что требует от Вас поручительства.

Кроме того, Вы должны обдумать, до какой степени Вы будете “помогать”, если дальше так будете действовать. Может быть, он сам должен немного напрячься без Вашей помощи. Может, ему больше проявить творческую инициативу. Может, ему надо сходить и в другие банки. Может быть, так он найдёт новые пути решения проблем. Лёгкое решение не всегда наилучшее.

Если Вы занятая женщина, а Ваш партнёр хочет получить кредит, то уже стало общепринятым в банках, что Вы за него должны поручиться. А для этого несколько советов: никогда не пользуйтесь тем же банком, что и Ваш партнёр. Так Вы не наведёте банкиров на глупые мысли. Кроме того, они же не должны знать, что у Вас обоих на счетах.

Зарегистрируйте раздельность имущества или исключите совместную прибыль (смотри главу 8). Этим самым Вы сигнализируете, что не несёте ответственности за финансы Вашего партнёра. И если какой-то банкир попросит Вашего мужа привлечь Вас как поручителя, тогда Вы просто возмущённо откажитесь. Самый лучший способ отказать, это сделать так, чтобы банкир больше никогда не захотел к Вам обращаться. Конечно, банкир должен застраховывать себя и свой банк всеми допустимыми способами. Но как человек он хорошо знает, какое требование он Вам ставит.

В большинстве случаев Ваш партнёр получает деньги и без Вашего поручительства. И даже если он на самом деле никогда не получит эти деньги, помните, никогда не ручайтесь за кого-либо. ***И пусть Вас не мучит совесть.*** Вы не можете себе представить, сколько женщин из приходивших ко мне завлекли себя в пожизненное “болото” из-за поручительства для своих мужей. А партнёра уже давно как ветром сдуло, поручительство же живёт и дальше. Милое “воспоминание”.

То же касается кредитов. Если Вы оба подписываете, тогда Вы попадаете в безвыходную ситуацию. Я могу Вам лишь посоветовать отделить Ваши финансы от финансов Вашего партнёра как можно дальше. Одна из причин, например: каждая вторая пара на сегодня подаёт на развод. А пары, которые живут без брака, тем более не остаются надолго вместе.

Кроме того, Вы можете навлечь на себя ещё и финансовые проблемы, если Вы дальше остаётесь со своим партнёром. Какой же смысл в том, что в тяжёлой ситуации оба партнёра не способны решить проблему? Если лишь один из двух подписал документы, а Вам

угрожает несостоятельность или показания о своём имущественном положении, тогда существуют сотни возможностей дешево отделаться. Но когда подписали оба партнёра, тогда не ждите спасения.

Конечно, банкир попытается принудить Вас и здесь к подписи. И тогда Вы должны настойчиво объяснить банкиру, что ему не поздоровится, если он назначит вам следующую встречу прежде, чем объяснит своему шефу, что Вы ничего не подпишете.

Ошибка №2: Женщины мало разговаривают со своим партнёром о деньгах.

Даже если женщина видит, что финансово у неё всё идёт прекрасно, она всё равно склонна избегать этой темы. Это заходит так далеко, что 27,7% всех замужних женщин не имеют ни малейшего понятия, сколько зарабатывают их мужья.

Почему женщины так мало разговаривают о деньгах? Во-первых, они избегают ссор. Они часто очень добродушны. Но проблему нельзя решить путём молчания. Неоднократный опыт показывает: помалкивая, не приблизишься к разрешению проблемы.

Во-вторых, у женщин возникает страх перед деньгами, точнее страх прикосновения ко всему, касающемуся денег, как объясняет это ведущий психолог Америки Оливия Меллан. Женщины часто радуются тому, что вообще не нужно заботиться о деньгах. И при этом они не замечают, что в большинстве случаев могут достичь большего, нежели их партнёры.

Во всяком случае, было бы лучше, если бы эту тему затрагивали в разговорах.

Советы (для женщин, которые связаны серьезными узами с партнёром)

- Назначьте себе финансовый день. Целый день, когда Вы и Ваш партнёр вместе обсудите ваши финансы.
- Возьмите эту книгу за основу. После того, как Вы её оба прочитали, Вы сможете обсудить все пункты, которые для Вас нужны. Преимущество: он слышит это не от Вас, а от “нейтральных” авторов.
- Составьте план действий. Список дел, которые Вы хотите начать на протяжении 72 часов. Прочитайте еще раз старательно все советы. Как Вы хотите начать?
- Определитесь, кто что делает.
- Назначьте определённое время, когда Вы снова хотите встретиться и обсудить результаты, а также спланировать следующие шаги.
- Обдумайте, как Вы можете друг друга поддержать, чтобы достичь Ваших финансовых целей.
- В случае, если это ещё не случилось: выясните чётко, что Вы приложите все усилия для достижения собственной финансовой

защиты.

Ошибка № 3: Женщины полагаются на своих партнёров

Женщины склонны перекладывать всю ответственность за важные дела. Они полагаются на своих партнёров. Почти ни одна женщина не задумывается серьезно о своей пенсии. Большинство из них даже не знают, приблизительно какую им ожидать пенсию. Фактически 80% не имеют понятия о том, какой будет их пенсия. И это, кажется, их не волнует. Большинство женщин занимаются деньгами лишь в том случае, когда меняется их жизненная ситуация, например, после развода. Я не думаю, что нужны такие крайние меры, чтобы привести в порядок Ваши финансы. Начните сейчас. Вы же купили эту книгу. И это отличает Вас от 98% всех женщин.

Большинство женщин накапливают деньги для больших покупок, но не для создания материального благополучия. Или они сберегают для детей. Как моя бабушка. У неё не было ничего для собственного проживания. Но всегда у неё находились деньги на карманные расходы для меня и моей сестры. Я даже не знаю, сколько женщин с огоньком в глазах мне рассказывали, что они накапливают деньги для своих детей. А сами они никогда не имели денег на стороне, чтобы прожить с их помощью хотя бы 6 месяцев, если вдруг у них не будет источника доходов.

Было установлено, что среди супругов-миллионеров женщины распоряжаются деньгами для домашнего хозяйства. И часто всеми деньгами. Почему? Потому что большинство женщин могут лучше распоряжаться деньгами, нежели мужчины. У американцев это очень распространено. Поэтому американский муж почти не имеет проблем в делах, если его жена управляет всеми деньгами. Но в Европе это ещё не так обыденно. Поэтому Европу называют “старым континентом”.

Как женщина, Вы должны взять всю ответственность на себя. Это Ваша жизнь. А жизнь стоит денег. Ваших денег. Понятие, что женщина неотделима от кухни, детей и церкви, уже устарело. Вместо этого существует новый стереотип: деньги, счастье, талант, доброта.

Для этого Вам нужны две вещи: знания и отношение. Получить знания очень просто. Когда Вы прочитаете эту книгу до конца, Вы будете знать, что должны понимать, как распоряжаться своими деньгами, как их защитить и дать возможность накапливаться. Отношение к деньгам уже сложнее. Это не имеет ничего общего с тем, много ли у Вас денег или мало. Вы можете иметь много денег, но страх Вас и дальше будет преследовать. Страх перед потерей. Страх перед деньгами. Страх перед нехваткой или избытком денег. Страх действовать. Страх перед противостоянием.

Здесь, возможно, Вам поможет взбодряющий факт: чем больше мы избегаем темы, которой боимся, тем сильнее наш страх.

Было бы неплохо, если бы Вы не имели проблем с деньгами.

Путь к этому - заботиться о деньгах и интересоваться ими. Почему Вы не должны этим заниматься? Обдумайте, чего Вы уже достигли. Может, Вам и удастся приручить гнусное богатство?!

Ошибка № 4: Женщины плохо вкладывают деньги

Больше 50% всех денег у женщин оказывается на сберегательной книжке. Так они откладывают на бедность, о чем я уже рассказывал в главе 1, Вряд ли каждая женщина отважится купить акции, подписаться в фонде. Женщины намного осторожнее мужчин. Они вкладывают более консервативно. Это значит, что хорошие доходы избегают женщины. Почему же женщины осторожнее?

Психологи установили существенную разницу между женщинами и мужчинами в отношении к их страхам. Мужчины боятся того, что пугает. Боятся приближающегося несчастья, катастрофы, то есть конкретной невидимой опасности. Женщины же, наоборот, боятся вещей, которых они не знают. Женщины начинают бояться уже тогда, когда ещё нет конкретного повода. Лишь только потому, что речь идёт о неизвестной территории. Это маленькая, но существенная разница.

Как женщины, так и мужчины не знают ничего об инвестиционных возможностях доходов. Кто может знать, что можно получать 12% доходов, и это без риска? Но мужчина сообразит быстрее и найдёт возможности. Страх приблизится только тогда, когда он почувствует что-то неладное.

Женщина же, напротив, боится уже только потому, что она не понимает всей этой материи. Вот почему мне жалко женщин, потому что женщины лучшие вкладчики, если они решились вложить акции. Статистика показывает, что женщины в одинаковых вкладах достигают в год на 5% больше! Это равняется сумме большинства вкладчиков вместе взятых. Большинству женщин не хватает стимула. Начните с обсуждения темы. Прочитайте некоторые соответствующие книги и журналы. Ходите на семинары. Беседуйте с женщинами, которые уже открыли для себя эту тему. Вы удивитесь, сколько удовлетворения Вы получите.

Деньгами интересуются больше женщин, чем Вы думаете

Одна участница моих семинаров спустя несколько недель прибежала ко мне очень возбуждённой: “Господин Шефер, я думала, что деньги, акции и фонды очень скучная вещь. Я также думала, что лучше с моими подругами не говорить на эту тему. Иначе они подумают, что я сошла с ума. Но после семинара я всё же отважилась. И очень удивилась. Некоторые мои подруги чувствовали то же, что и я. Они тоже не могли отважиться начать этот разговор. Но теперь мы нашли новую тему для разговора. Вместо того чтобы разговаривать о повседневных вещах, мы имеем очень увлекательную тему для разговора. И даже есть результаты”.

Ошибка № 5: Женщины компенсируют потерю жесткой

власти (денег) мягкой властью

Многие женщины соглашаются очень быстро с тем, что их партнёр забирает себе власть над деньгами. Иногда они предпринимают, скрипя сердце, некоторые попытки, чтобы это изменить. Но если партнёр чувствует, что попытки перераспределить власть над деньгами несерьёзны, то это ничего не изменит. Вы должны быть очень решительными. Иначе ничего не изменится.

Потерю жесткой власти женщина компенсирует с помощью мягкой власти, такой как дети, родня, круг друзей. Это ведёт к росту её социальной компетентности, но финансовая ситуация не улучшается.

Ничто не может заменить потерю власти над деньгами. Хотя и деньги - не главное в нашей жизни. Но когда чувствуется их нехватка, тогда мы не в состоянии беззаботно наслаждаться приятными сторонами жизни.

Женщины должны понять, что эта форма компенсации — ничто иное, как побег. Дружба не может заменить денег. Также как и деньги не могут заменить дружбу и связи. Для полноценной жизни мы должны усвоить все её сферы или, в крайнем случае, найти решение.

Ошибка № 6: Хотя женщины зарабатывают меньше, кладут наравне со всеми в общую кассу

Я часто слышу от партнёров, что у них общая касса по хозяйству. Также они оплачивают пополам и аренду квартиры. Или один оплачивает аренду, а другой - продукты. Когда я переспрашиваю, то оказывается, что оба по-разному зарабатывают.

Хотя такие правила не были разработаны для того, чтобы один обсчитывал другого. Но в результате существует несправедливость. В большинстве случаев никто об этом серьёзно не задумывается. Если и дальше жить по таким правилам, то один из партнёров может при определенных обстоятельствах прилично откладывать деньги, второй же ничего. Один накапливает в этом случае приличное состояние (в большинстве случаев муж), в то время как второй еле держится на поверхности.

Было бы разумнее часть общих денежных расходов согласовывать в соответствии с реальным заработком.

Некоторые будут утверждать, что каждый должен вкладывать 50%, потому что оба живут поровну. Это верно, но часто мало зарабатывающий партнёр не справляется с низкими стандартами жизни. И если он оплачивает 50% высокого жизненного стандарта, тогда он гораздо дальше перешагивает за свою планку. Согласовывайте свои взносы в общую кассу, опираясь на Ваш заработок. Зарабатывает Ваш муж в два раза больше, тогда имеет смысл, если он вдвойне поспособствует для общей кассы.

Подумайте: Вы должны по возможности скоро достичь своей финансовой защиты. Лишь тогда утвердится Ваша позиция силы.

Лишь тогда Вы будете финансово находиться в состоянии, достойном человека. Каждый, кто этого ещё не достиг, склонен стоять в жизни в стороне.

Ошибка № 7: Женщины часто не регулируют свои отношения в браке или в партнерстве

91,7% молодоженов полагаются при заключении брака на законные урегулирования. Часто это происходит под покровом любви и романтики. Под девизом “Пока смерть не разлучит нас” рассматривается как знак любви и доверия, если ты отдаёшься и в финансовом смысле в руки другому. Судьба влюблённого должна быть полностью переплетена с судьбой другого.

Такое отношение в наше время, когда каждый второй брак распадается, кажется наивным и безответственным.

Существуют две причины, которые склоняют женщин к урегулированию чётких отношений:

1. Хотя мужчины при расторжении брака разводят ньюни, так как законы чересчур склонны к благосостоянию женщин, всё равно женщин обманывают в большей степени. Например, в рамках одинаковых доходов стоимость страховки измеряется стоимостью выкупа. При этом упускается из виду, что у мужа есть, кроме того, права на доходы и на премию. Жена же не получает ничего из этого. Итог составляет 5 000 евро в его пользу.
2. Но особенно важно другое фактическое обстоятельство. Пока не согласован раздел совместного имущества, или пока не исключены совместные доходы, не каждый заботится о себе. Совместные доходы стимулируют безответственность. Женщина не должна тогда заботиться о своих собственных финансах, а может удобно опереться на мужа. Законное урегулирование, которое, между прочим, было создано для защиты женщин, на самом деле учреждает опеку над женщиной.

Она часто даже не интересуется, что происходит с финансами. Женщины не имеют больше законной защиты, значит нужно принимать меры. Сначала в форме чёткого брачного договора, в котором муж обязывается, например, выплачивать назначенную сумму до тех пор, пока дети не станут самостоятельными. Во-вторых, жена должна заботиться о себе самой. Она должна сама взять ответственность за свои финансы. Тем самым у нее есть возможность сколотить состояние. Это уже выходит за рамки законной минимальной защиты.

Потому что Вы можете разбогатеть, если Вы только захотите и возьмёте всё в свои руки.

Ошибка № 8: Женщины неохотно идут на риск

Женщины боятся рисковать. В общем больше чем мужчины. Это сильно отражается на их вкладах. Женщины, которые на работе

занимают высокую должность, управляют безукоризненно и умело служащими, принимают ответственные решения, однако избегают идти на риск со своими собственными финансами.

Это, конечно, отражается на доходах. Немного риска - одно из условий, если Вы хотите достичь высоких доходов. Но Вы не должны слепо выбирать продукты с высоким ожиданием доходов. Возможности выигрыша должны стоять на втором месте. На первом месте стоит всегда безопасность. И Вы должны научиться её оценивать. Если Вы ещё не успели разобраться с продуктом, это не значит, что это несерьезно и небезопасно. Наоборот, Вам нужно только приобрести некоторые знания перед тем, как Вы инвестируете. Эту информацию Вы получите дальше в книге.

Важное правило: рассейте свой риск. Не вкладывайте все Ваши деньги в одно место. Рассейте свои деньги минимум в пять вкладов.

Совершенного продукта не существует. То есть, существует идеальный продукт: если мы оглянемся, то сможем сказать, какой вклад был бы прибыльнее. Так, например, мы имеем дело с акциями "Dell", стоимость которых на протяжении пяти лет возросла в 900 раз. Из 50 000 евро стало 45 миллионов. Идеально. Не так идеально было только то, что мы этого не знали и при этом не присутствовали. В больших доходах при вложениях имеет значение то же, что и в больших зарплатах: чем выше доход, тем больше риска.

Если мы посмотрим в будущее, то мы не знаем, что нас ожидает. Поэтому поиск совершенства в финансовой продукции не к месту. Вы должны просто начать. Так как Вы никогда не получите безопасность совершенного продукта. И, конечно, Вы когда-нибудь потеряете немного денег. Я не знаю ни одного умного эксперта, с которым бы ничего не случилось.

Чем раньше Вы что-то потеряете, тем лучше. Лишь тогда Вы сможете установить, что потеря не настолько смертельна. И, несмотря на ту или иную потерю, все-таки возможно достичь 12% годовых. Совершенство означает паралич. Кто стремится себя предельно обезопасить, тот никогда не действует. Максима утверждает: лучше начать с ошибками, чем идеально сомневаясь.

Между прочим, все вышесказанное о финансовых продуктах касается и других сфер, в которых женщины боятся рисковать. Женщины скорее боятся инвестировать в свой собственный бизнес. Особенной установил, что женщины боятся брать на работу нужный персонал. Они боятся рисковать. Это небезопасно.

Таким образом, Ваша фирма находится в состоянии застоя. И Вы тяжело работаете в дневном магазине, из которого Вы как предприниматель как можно быстрее должны ретироваться. Как предприниматель Вы когда-нибудь определенно попадете в ситуацию, где Вы будете готовы рисковать всем, лишь бы выиграть. При некоторых обстоятельствах Вы себе никогда не простите, если

упустите большую возможность, потому что Вам не хватало готовности к риску.

Наша жизнь, как правило, складывается из решений, которые мы постоянно принимаем. Часто это решения, которые мы не приняли, и именно они решающие. Шансы, которые мы не использовали своевременно.

Мой отец, например, это испытал. Он как раз строил. Все было так, как он себе представлял. И тогда он получил от своей фирмы предложение построить филиал в США. Он плохо говорил по-английски. Он очень обрадовался этому проекту. Моя мать боялась этого шага. Поэтому, в конце концов, он отказался, так как не захотел рисковать.

Человек, который вместо моего отца взялся за это предложение, успешно учредил в США дочернюю компанию и через три года стал председателем правления. Мой отец никогда не мог это вынести. Как бы прошла его жизнь, если бы он не побоялся рискнуть. Так одно решение, которое мы не приняли, шанс, за который мы не уцепились из-за страха перед риском, может повлиять на нашу жизнь.

Вещи, в которых мы потом раскаиваемся, - это не ошибки, допущенные нами, а вещи, которые мы не сделали.

Ошибка № 9: Женщины просят своих партнеров о деньгах

Вместо того чтобы найти урегулирование, многие женщины находятся в унижающей ситуации в своих семьях, прося партнера о деньгах. Многим женщинам это не составляет труда. А многие мужчины наслаждаются этим. Возможно, это дает им некоторое чувство власти. В конце концов, многие из них, играя роль кормильца семьи, возвышают свое чувство достоинства.

Пожалуйста, поразмыслите над тем, как это унижительно. Что можете Вы извлечь из такой ситуации относительно Вашего чувства достоинства? Каким образом у Вас может появиться ответственность за Вашу собственную жизнь? Такие ситуации скорее похожи на отношения отцов и детей, нежели на партнерство.

Я могу Вас уверить, что зрелый мужчина вполне оценит, если его партнерша финансово независима и свободна.

Каждый раз, когда Вы просите у него денег, ослабевает Ваша позиция, и Вы стоите еще одним шагом ближе к зависимости.

Однажды спросили успешную женщину, почему она сделала карьеру. Она ответила, что лишь один вопрос стал толчком к дальнейшим действиям. Точнее сказать, одно слово. Однажды она попросила у своего мужа денег. Муж спросил ее в ответ: "Зачем?"

Этого было достаточно. Одно единственное слово стало тем толчком, который избавил ее от вечного сна спящей красавицы. Она призналась себе, в какой ситуации она находилась. Она сказала: "Никогда, никогда больше в моей жизни я не буду просить денег. Я не хочу никогда больше кому-нибудь объяснять, для чего мне

понадобились 5 евро.”

Этот вызов не означает: обязательно делать карьеру за пределами семьи. Быть домашней хозяйкой - даже очень уважаемая профессия. Но это профессия. И такая профессия должна оплачиваться соответствующей зарплатой.

Другими словами: даже если Вы где-нибудь зарабатываете деньги общепринятым способом. Вам полагается зарплата. Твердо установленный взнос, который исходит из хозяйственных денег. Взнос, которым Вы можете сами распоряжаться. Не спрашивая разрешения. Об этом взносе Вы должны договориться со своим партнером. И Вы не должны в дальнейшем снова спрашивать. Лучше всего, если Вы составите длительный договор, при котором на Вашем счету в начале каждого месяца будет находиться определенная сумма.

Желанно ли богатство?

Возможно, Вы уже определились в тех описаниях, которые я ввел как примеры. Возможно, Вы уже выбрали некоторые вещи. Вещи, которые для Вас важны и которые обогатят Вашу жизнь.

О пути к богатству и материальному благополучию рассказывают снова и снова ужасные истории. Одна женщина рассказала мне недавно одну историю: “За моими плечами два брака. Все было в порядке. Пока я не решила сделать карьеру. Оба партнера не смогли это вынести. Чем больше денег я получала, тем проблематичнее становились наши отношения в браке. Деньги разрушили два моих брака”.

Эта женщина была уверена, что ни в каком случае не имеет права зарабатывать много денег, чтобы не поставить под угрозу ее нынешний брак. Для женщины это было фантастическое переживание, когда она узнала, как легко она может изменить этот страшный беспомощный догмат. Сейчас она от всего сердца верит, что, зарабатывая много денег, она может иметь тесный и нежный брак.

И это только один пример многих ужасных историй, которые мы слышим о цене материального благополучия и финансовой независимости. От катастроф, связанных со здоровьем, до жестокого, пренебрежительного отношения к семье и превращения в монстра, одержимого деньгами. На самом деле стремление к материальному благополучию делает человека ответственным.

При этом в первую очередь это зависит от Вашего отношения к здоровью, к семье, радуетесь ли Вы жизненной энергии, живёте ли в полноценном браке.

Позитивная эффективность денег

Деньги, правда, позитивно сказываются на нашем здоровье. Если деньги и в этой сфере играют большую роль, то без сомнения лучше всего купаться в деньгах.

Я не хочу знать, сколько болезней вызывает денежная нужда.

По меньшей мере, я уверен, что язва желудка, которая меня преследует с 26 лет, имеет много общего с моими финансовыми неудачами. А что касается семьи, то проблемы с деньгами остаются и дальше причиной № 1 при разводах. Конечно, трудно беззаботно наслаждаться счастьем в любви, когда не знаешь, как же оплатить все счета. Это значит, что денежные проблемы скорее ложатся тенью на наше семейное счастье, чем на богатство и материальное благополучие. Безденежье быстрее подтолкнёт к криминальным поступкам, чем наслаждение деньгами.

Сейчас мы поставили несколько вопросов, которые при некоторых обстоятельствах вызовут у Вас неприятные чувства. Вопросы, которые по возможности сталкиваются с Вашими глубокими убеждениями и кредо. Настало время поговорить о нашем отношении к деньгам.

Давайте разузнаем о Вашем отношении к деньгам. И давайте найдем вместе общий путь, чтобы переосмыслить то или иное препятствующее отношение и заменить его полезным.

Глава 3

Отношение к деньгам

Чем дольше я живу, тем больше понимаю влияние отношения к деньгам на жизнь. На мой взгляд, отношение важнее фактов. Оно важнее, чем прошлое, чем воспитание, чем деньги, чем условия, чем неудачи, чем успех, чем мысли и слова других людей. Оно важнее, чем внешний облик, способности Или талант. Оно является выбором между созданием и руинами фирмы, церкви, дома. Впечатляет то, что у нас каждый день есть возможность выбирать, какое действие мы хотим в этот день принимать. Мы не можем изменить наше прошлое... Мы не можем изменить тот факт, что люди ведут себя определенным образом. Мы не можем изменить неизбежное. Единственное, что мы можем сделать, это придерживаться избранного нами способа действий, это и есть наше отношение... Я убежден, что жизнь на 10% состоит из того, что меня постигает, и на 90% из того, как я реагирую. И так происходит с Вами.

Чарльз Свиндол

Возможно, Вы слышали легенду о короле Мидасе. Всё, к чему он прикасался, превращалось в золото. Такие люди существуют. И существует все больше и больше женщин, магическим образом притягивающих деньги. Кажется, что всё им достается. И существуют женщины, которые стараются и неумоимо трудятся, но всё равно в

конце месяца не остается никаких лишних денег. Где же разница?

Это не зависит от врожденных способностей и талантов. Потому что существует много примеров женщин и мужчин, не имевших лучших условий, но которые все же приобрели огромное состояние. Конечно, это не зависит также и от желания. Большинство же хочет. Но удастся меньшинству. Меньшинство получает те результаты, которые они себе пожелали. От чего это зависит? Давайте посмотрим, как результаты достигаются. Потому что богатство - это результат многих предшествовавших процессов. Результаты, которых мы достигаем, стоят лишь в конце длинной причинной цепи.

Давайте начнем раскручивать эту цепь с конца. Результаты имеют дело с действиями, которые мы осуществляем. Как мы действуем, зависит от наших решений. Наши решения — это последствие того, на чем мы концентрируемся.

К тому, на чем мы концентрируемся, обращается наш внутренний диалог. Мы же постоянно говорим сами с собой. Мы задаем себе вопросы, на которые же сами даем ответы. Возьмем название этой книги: “Деньги хорошо влияют на женщину”.

Я могу вполне представить себе следующий внутренний диалог:

- Интересно!

- Да, но правда ли это? Повлияли бы деньги и на меня хорошо?

- Мне бы не повредила хорошая сумма денег.

- Посмотрим, действительно ли книга держит слово. Я посмотрю сразу же содержание.

Возможен и другой диалог:

- Что мне до этой книги?

- Ничего. Деньги меня никогда не интересовали. Кроме того, я все равно ничего не понимаю в этих вещах. Книга, возможно, вовсе не интересна и сухая.

- Или же мне все-таки попробовать?

- Только не это! Я помню, как было в последний раз, когда я покупала такую же книгу. Я потратила много денег, а теперь она где-то валяется.

Оба диалога ведут к разным решениям, так как мы концентрируемся на разных вещах. Одна книга как раз не просто одна книга. Эта книга представляет для нас то, что мы с ней связываем. Объективной реальности не существует. Мы создаем лишь тогда “нашу реальность”, когда реагируем на одни определенные вещи, а другие игнорируем. Поэтому Эйнштейн сказал: “Наблюдатель создает свою реальность”.

Вследствие того, что в нас создается определенный образ ситуации или вещи, наше решение становится чаще всего логичной последовательностью. Если же мы “знаем”, что это нас не интересует, и лишь валяется по всему дому, тогда логично, что мы эту вещь не покупаем.

Вследствие того, как мы концентрируемся, это ведет к разным действиям, которые опять-таки приводят к совсем другим результатам.

Давайте вернемся еще раз к внутреннему диалогу. Мы целый день ведем разговор сами с собой. Мы забрасываем себя вопросами, на которые же сами и отвечаем. При этом очень важно, какие вопросы мы себе задаем. Так как качество наших вопросов определяет качество нашей жизни.

Если мы, например, глядя на какую-то тяжелую ситуацию, спрашиваем себя: “Могу ли я это?”, тогда мы ставим вопрос самим себе.

По меньшей мере, мы принимаем во внимание возможность неудачи. Если же мы себя спросим: “Как справиться с этим лучше?”, тогда настраиваем себя на то, что, во всяком случае, справимся. Нам нужно лишь найти к этому путь. Даже на этом примере разная постановка вопроса ведет к тому, что мы концентрируемся полностью на разных вещах.

Что определяет наш внутренний диалог?

Почему мы часто задаем себе деструктивные вопросы, которые съедают нашу веру в себя (“Справлюсь ли я с этим?”)? Почему мы забрасываем себя вопросами, которые нас тормозят (“Уверена ли я, что это не рискованно?”), которые нас страшат (“Что же не удастся?”).

С другой стороны существуют вопросы, которые нас “заставляют” действовать (“Я не должна упустить этого случая, чего я жду?”). А часто мы задаем себе вопросы, которые направляют наши взгляды к успеху и счастью (“Что же в этой проблеме позитивное?”), вопросы, которые нас стимулируют к позитивному изменению ситуации (“Что мне сделать, чтобы эта проблема не появлялась снова в моей жизни?”).

Качество наших вопросов определяет то, на чем мы концентрируемся, с помощью чего мы приближаемся к важным решениям, которые опять же несут ответственность за наши действия, и которые определяют наши результаты.

Кто или что определяет, какие вопросы мы задаем, какой ведем внутренний диалог? Ответ: наши убеждения, наши ценности, наше отношение к определенным вещам. Давайте назовем их коротко “догмы”.

Как возникают догмы

Догмы возникают опять же в большинстве случаев случайно. У нас всех бывают переживания, впечатления, которые накладывают на нас свой отпечаток. Всё вокруг нас накладывает свой отпечаток: каждый человек, каждое действие, каждое высказывание. Особенно наши неудачи остаются в нашей памяти. В первую очередь наши собственные неудачи, но также неудачи окружающих нас людей. Эта способность запоминать опасности и неудачи дает нам возможность

выживать. Если наши предки научились с осторожностью прятаться в пещере, так как там подстерегали их саблезубые тигры и медведи, тогда это важное жизненное познание.

Сегодня речь идет не только в первую очередь о выживании. Это наша способность, которая нам препятствует и напоминает нам о наших неудачах. Все, что исходит из определенного эффекта желаний, уничтожает наш прогресс быстрее, нежели успевает нам помочь. Таким образом, мы препятствуем созданию уверенности в себе.

Каждый человек, который в основном помнит лишь свои неудачи, уничтожает уверенность в себе. Такой человек кажется парализованным и поэтому не может достичь позитивных результатов. Так способность, которая дает нам возможность выжить оборачивается, против нас.

Мы трактуем наши переживания неправильно

Назовем это личной историей. Наши переживания, впечатления и то, что наши примеры показывают, проявляется в догмах. И так как это случается еще во многих случаях, то мы можем учиться на наших ошибках. Только мы часто делаем неправильные выводы.

Например, маленький ребенок взбирается на диван и, в конце концов, взобравшись на него, плюхается снова вниз. Ребенок пугается, делает себе больно. Сейчас он может свалить всю вину на диван, сделав его ответственным за падение. Диван опасный и злой. В будущем ребенок будет в каждом случае избегать его.

На самом деле ребенок должен научиться ползать недалеко. Иначе, делая логичный вывод, ребенок должен всю свою оставшуюся жизнь бояться дивана и никогда на нем не сидеть. Разве не смешно?

Рискованны ли денежные вложения?

Перенесите историю о ребенке с диваном на сферу рискованных денежных вкладов. Посмотрим на поведение с инвестициями.

Кто-то, например, выбрал азиатские денежные вложения в надежде, что там сойдутся в следующие 25 лет гигантские доходы. Этот человек никогда не слышал о довольно простой закономерности, согласно которой, развивающиеся страны проходят определенные циклы.

И тогда во всем регионе начинается падение больше 50%. Весь мир говорит о том, что надо опасаться полного краха. “Профи” не заметили, что этот курсовой крах — часть нормального цикла. И таким образом в средствах массовой информации распространяется паника.

Наш вкладчик быстро продает в этих условиях свои с трудом собранные акции. Так он теряет 50%. Такое переживание не скоро забудешь. История, которая может обосновывать догму. Например: “Денежные вложения опасны”. Или: “Меня всегда сопровождает неудача. Если я куда-нибудь вкладываю, то сразу рушится весь регион”.

Влияние нашего окружения

Но догмы возникают не только из-за наших переживаний. Также убеждения людей, окружающих нас, влияют на нас. Мы верим поневоле всему, чему верит все наше окружение, но многое от их догм закрадывается в наше сознание. Это происходит неосознанно. Какое-то мнение еще не вера. Каждое мнение имеет свою тенденцию проявляться в вере. Для этого нужно несколько доказательств.

Давайте вернемся к нашему примеру с азиатскими фондами. Предположим, что неизвестным вкладчиком оказалась Ваша сестра Сюзанна. И Сюзанна научилась после этого события, что денежные вложения очень рискованны и несерьезны. И об этом она Вам рассказывает. *Так как она уведомляет Вас с напряженностью в голосе о своей потере, это сильно влияет на Вас.* В Вашей памяти сложилось мнение, что денежные инвестиции на самом деле очень опасны для денег.

С этого времени Ваш мозг только ищет доказательств подтверждения этого мнения. Конечно, Вы обсуждаете этот случай с подругой. А Ваша подруга может тоже рассказать Вам что-то похожее. “Ваше” мнение, что денежные вложения очень опасны, еще более подтверждается.

На эту тему Вы разговариваете с Вашим консультантом покупателей акций при Вашем банке. Он же берется за голову: “Вы можете повторить ошибку. Оставайтесь лучше у надежных вкладов. Разве принесет Вам пользу мнимая перспектива высоких доходов, если после этого все деньги исчезнут”. (Этим он хочет сказать: “Купи лучше худшие продукты моего банка. Тогда ты в безопасности. А точнее, после инфляции и налогов не будет никаких доходов. Но мы, то есть банк, хорошо на этом заработаем.”). Результаты этой профессиональной консультации: Ваше мнение о небезопасных денежных вкладах ухудшилось.

Достаточно четырех доказательств

В общем, нам нужно лишь 4 “доказательства”, что любое мнение становится “правильным”. И таким образом возникает вера, которая при обстоятельствах влияет на весь остаток Вашей жизни. Так как наш мозг старается подтвердить мнение, он выискивает подходящие доказательства. Это называется селективным восприятием.

Нам также не мешает, если мы видим, что наше мнение доказывает бессмысленность прежнего утверждения. Предположим, что Вы разговариваете о денежных вкладах с коллегой по работе. И она Вам восторженно рассказывает, что уже несколько лет успешно инвестирует в 7 разных фондов и в общем получает в год в среднем 14,3%.

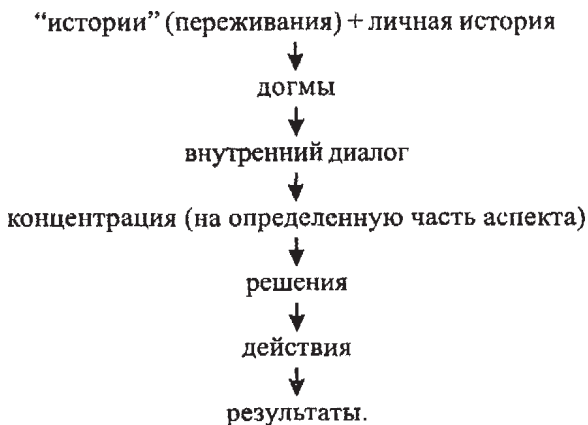
Это сообщение Вы по всей вероятности сразу откидываете: “Ей, наверное, повезло. Но она еще потеряет деньги”. Или: “Она может

то, чего я не могу. Я и все на Земле живущие лучше не будем с этим связываться”. Или же: “У моей сестры тоже в начале все выглядело великолепно. Но потом пришла катастрофа”.

Так как контраргументы нас не устраивают, мы их игнорируем. Исключение - только события, представляющие собой что-то особенное, вещи, которые очень актуальны и оказывают на нас большое впечатление, -или переживания, которые постоянно возвращаются.

В противном случае мы видим только то, на чем мы концентрируемся на основании нашего мнения. Поэтому мир такой, каким мы его себе представляем. Мы можем всему найти доказательства. Абсолютно всему. Поэтому существует столько религий, вер, философии, политических группировок. Все верят в свое дело, потому что их доказательства сошлись вместе с помощью селективного восприятия.

Таким образом, причинная цепь выглядит следующим образом:



Как мы можем эффективнее влиять на изменения?

Вопрос: где же мы должны приложить усилия, если хотим повлиять на изменения?

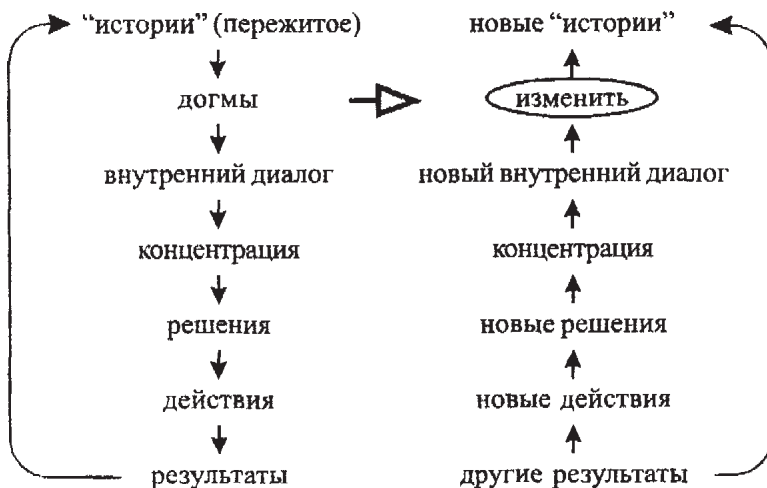
Воспитание многих людей дало очень простой ответ на этот вопрос: “Тебе нужна дисциплина”. Последовательность и дисциплина прописываются как лекарства от всех болезней. Кто был дисциплинирован, тот мог добиться успеха и состояния. Кто не был дисциплинированным, у того не было шанса.

Я не верю в дисциплину и в последовательность как средства к жизненному успеху. Я верю больше в страсть и вдохновение. В Вашей личной жизни Вы же не будете смотреть на часы и самой себе

говорить: “Уже 16.55. Время поцеловать моего партнера”. Или это Вас поглотит, или же Вы оставите это без изменений.

Конечно, мы можем привлечь изменения, если попытаемся изменить наши действия посреди причинной цепи. Это же потребует много усилия и дисциплины. А успех при этом гарантирован. Даже если у Вас все получится, все равно возникнет вопрос, приносили ли Вам действия удовлетворение. В конце концов, мы же хотим чувствовать.

Дисциплину считают лучшей из всех желанных добродетелей и матерью всех успехов. Я не считаю, что мы должны страдать, чтобы добиться успеха. Я не верю в тяжелый труд.



Я верю в легкость бытия. Конечно, я долго это не воспринимал. Я заработал деньги вследствие тяжелого усилия и дисциплины. Это мне даже удалось в скромной мере. Но было ли это успехом? С сегодняшней точки зрения - нет. Так как я при всей моей последовательности действовал вопреки моему внутреннему голосу, не обращал внимания на свое здоровье, и ничто мне не приносило удовольствия. Я не хотел бы еще раз пройти путь дисциплины. Потому что я знаю, что существует гораздо более приятный путь. Легкий путь.

Вы сможете эффективно изменить результаты, которые появляются в Вашей жизни, если измените свои догмы. Тогда это будет легко. С удовольствием и легкостью. Само собой, это заполнит Вас. И не имеет ничего общего с дисциплиной.

Догмы - это Ваши ключи. Для этого существуют три причины. Во-первых, Вы достигнете большего, чем если бы захотели начать с

другой стороны причинной цепи. Во-вторых, это происходит легко. Это приносит удовольствие. В-третьих, Вы можете самостоятельно в течение 35 минут провести решающие изменения. Вы можете так полностью изменить свою жизнь. Если хотите.

Не верите? Я не в претензии на Вас. Потому что мы все учили, что без труда не выудишь и рыбку из пруда. Сначала тяжелая работа, иначе мы не заработаем вознаграждение. (Вы понимаете, что это тоже лишь догма. Но не особенно полезная.)

Я вспоминаю одного психолога, который был на моем последнем трехдневном семинаре. Он написал мне очень милое письмо. Из своего опыта он знает, что изменения нельзя так легко и прежде всего так быстро выполнить (догма!). Прав ли он? Вы же знаете: с помощью нашего селективного восприятия мы найдем всему доказательство.

Он должен был, наверное, отказаться от этой техники. Его терапия, длящаяся в среднем 27 месяцев, сократилась бы до 35 минут.

Мы все склонны время от времени к тому, чтобы воспринимать техники, если они сложны и требуют от нас невозможного). На самом деле все большие вещи созданы из мельчайших частиц.

Я это видел у многих участников моих семинаров. Это срабатывает. Вы можете с легкостью изменить свое отношение к деньгам.

Эти догмы - на самом деле определенное программное обеспечение Вашей жизни. Вы “запрограммированы” к ведению определенного внутреннего диалога о том или ином. И это заставляет Вас концентрироваться на определенных вещах... (Вы уже знаете причинную цепь).

Вы достигнете результатов, которых Вы желаете, если Вы поменяете соответствующие догмы. Если Вы измените свои догмы, все остальное будет получаться “автоматически”.

Ваши основные потребности указывают Вам путь к Вашему настоящему подходу

Вопрос стоит следующим образом: как Вы можете распознать Ваши догмы? Конечно, Вы можете идти привычным путем, держа в памяти всё, что Ваши родители и все остальные, кто с детства имели на Вас большое влияние, думали и говорили о деньгах и как они сами обходились с деньгами.

Но существует иной путь: разберитесь со всеми своими потребностями. Взвесьте, насколько деньги соответствуют Вашим отдельным потребностям. Мы все имеем одинаковые потребности. Все имеют шесть основных потребностей. Но требуются разные ситуации и условия, чтобы их выполнить. Это зависит от наших догм, может ли определенная вещь выполнить наши потребности.

Когда мы потом будем рассматривать шесть основных потребностей на основе денег, Вам станет абсолютно ясным ваше

отношение к деньгам. И Вы будете знать, хотите ли это отношение сберечь. Потому что Вам станет совершенно ясно, какого отношения требует создание материального благополучия.

Деньги - только средство для выполнения наших потребностей

Мы все имеем определенные потребности. Счастливы ли мы, сильно зависит от того, насколько мы удовлетворяем наши потребности. Поэтому наше неосознанное желание - выполнять наши потребности. И часто так бывает, что у нас есть потребность не иметь денег, чем потребность иметь деньги.

Так, например, у нас есть потребность в любви и в контакте. Мы ищем этой связи, соединения, хотим быть вместе, хотим делить интимность и ищем ее, хотим быть частью целого, создаем определенную атмосферу. Особенно женщины не могут себе представить, что именно деньги выполняют эти потребности,

Наоборот, деньги кажутся скорее помехой при удовлетворении этих потребностей. Деньги, кажется, скорее могут разрушить семью, нежели ее создать и укрепить. Многие женщины, которых я спрашивал, думают о деньгах и семье следующее: “Люди делают карьеру для того, чтобы зарабатывать много денег. И при этом семья не в счет. Дети не видят своих родителей, потому что те, практически, живут на своих фирмах...”

Поэтому заключения многих людей звучат так: мне достаточно денег для жизни. Но не так много, чтобы разрушить мне семью. И точно также: достаточно иметь денег, чтобы не умереть, но недостаточно, чтобы жить нормально. По меньшей мере, мы отдаляемся от того, чтобы жить жизнью, жизнью в свободе. Жизнью под солнцем.

Только некоторые осознают, касательно денег и семьи, что в их догмах речь идет о классической программе против богатства. Перед тем как мы будем это рассматривать дальше, я хотел бы Вам представить шесть основных потребностей:

Шесть наших основных потребностей

Потребность № 1: безопасность

Первая потребность - это безопасность, удобство, постоянство. Этого мы добиваемся, если избегаем стрессов, испытываем спокойствие, просто выживаем, наслаждаемся миром, показываем постоянство, ведем умеренный образ жизни и живем в крепкой семье.

Как же деньги выполняют эти потребности? Это, кажется, нетрудно понять. Чем больше у меня денег, тем я увереннее, так Вы скажете. Может быть, что это у Вас так происходит. Но я познакомился со многими женщинами, которые чувствуют себя неуверенно с большим количеством денег. Деньги вызывают у них чувство тревоги.

Они боятся снова их потерять.

Давайте возьмем, как пример, неожиданное наследство. В то время как на мужчину таким образом полученная большая сумма денег часто действует как стимул, то у женщин она часто вызывает чувство стыда и вины. По меньшей мере, большинство женщин имеет большие проблемы, используя власть, которую они получают благодаря деньгам. Причина этого - то, что многие женщины встречаются с властью в форме злоупотребления.

Фактически неожиданное богатство вызывает у женщин не обязательно чувство радости. Женщины часто называют причиной этого страх. Страх перед завистью, шантажом, и страх выбирать среди многих просителей.

Дают ли Вам деньги больше безопасности?

Дадут ли деньги Вам больше спокойствия? Многие из нас ответят: сначала нет! По правде, деньги принесут Вам целый ряд новых проблем. Но если Вы так хотите, тогда речь идет о проблемах роскоши.

И вообще, Ваша жизнь с такими деньгами протекает на высшем уровне.

Я Вам объясню. Это то же, что и учеба. Учиться не означает, что кто-то ответит на все Ваши вопросы. Если Вы посещаете семинары или читаете книгу, у Вас возникают новые вопросы. У Вас будет даже больше вопросов, чем прежде. Но вопросы уже на высшем уровне.

Большее количество денег поднимает больше вопросов, новые проблемы, новые искушения. Вы должны знакомиться с новыми людьми: советниками, управителями состояния, которые Вам посоветуют и хорошее и плохое. Вы сделаете много ошибок. Это произошло с каждым, кого я знаю. Но если Вы будете следовать правилам этой книги, Ваши потери будут минимальными.

Но даже если Вы немного потеряете, если Вы будете получать много, а терять мало, тогда в общей сложности у Вас все равно остается больше, чем вначале. Очень просто. Слишком просто. Но все равно, многие женщины еще этого не усвоили.

Каким образом можно узнать, живет ли что-то? В чем разница между камнем и живым кораллом? Ответ прост: всё живое растет. Застой невозможен в природе.

То, что с нами происходит, когда приходит искушение создать материальное благополучие, я называю жизнью. По настоящему мы живем, когда растем. Когда мы что-то узнаем новое. Даже если при этом возникают новые вопросы. Настоящая жизнь - это то, что случается, когда мы готовы оставить нашу комфортную зону, то есть чем-то пожертвовать.

Вспомните какой-нибудь успех в своей жизни. Что-то вспоминаете? Хорошо. Когда мы вспоминаем какой-то личный успех, тогда я могу с Вами поспорить, что Вы должны были чем-то

пожертвовать, чтобы добиться этого успеха.

Почти нет исключений. Почти всех успехов, которыми мы гордимся, мы сами добились, потому что мы переступили ту область, которая внушала нам страх.

Могут ли деньги вселить в нас уверенность?

Итак, Вы будете чувствовать себя неуверенно и неловко, если вдруг получите большую сумму денег.

Почему же деньги все равно вселяют в нас чувство уверенности? Потому что мы растем с помощью денег. С помощью денег мы становимся сильнее. И, наконец, в этом мире нет уверенности, только возможность. Чем сильнее мы станем, тем больше у нас уверенности. Уверенности в себе, которая дает нам возможность цепляться за шансы.

Наше подсознание желает нам только лучшего. Поэтому оно заботится о том, чтобы исполнялись наши потребности. Деньги могут осуществить нашу потребность безопасности. Но это исполнение может подействовать в противоположном направлении. И оно ориентируется только на то, как мы это интерпретируем. Мы можем даже сказать: оно ориентируется на наш внутренний диалог. И снова нужно искать общие черты в том, на что оно ориентируется, точнее сказать, каковы наши догмы. И здесь закрывается круг причинной цепи, которую мы уже рассматривали в этой главе.

Деньги сами по себе не исполняют наших потребностей, и не подвергнут опасности их осуществление.

А как обстоят дела с Вами? Смогут ли деньги исполнить Вашу потребность уверенности? Почему да, и если нет, почему?

Спросите саму себя дополнительно: Что я могу сделать, чтобы деньги исполнили мою потребность в уверенности? Каким образом я могу чувствовать себя увереннее с помощью денег? Как можно натренировать уверенность? (Например, Вы носите постоянно при себе купюру в 500 евро. Так Вы тренируетесь чувствовать себя увереннее, имея деньги при себе. И Вы чувствуете себя богатой.)

Внимание: делайте эти упражнения, пожалуйста, обязательно письменно. Не читайте книгу дальше, пока не разберетесь с этими и следующими вопросами подробно. У нас у всех больше знаний в сравнении с тем, сколько мы применяем. Существует большая разница между “знать, что нужно делать” и “делать, что мы знаем”. По настоящему учиться означает реализовывать в жизнь то, что мы знаем.