

Вспомните, что мы в начале установили? Что многие женщины не так разумно обращаются с деньгами, как они могли бы. Это все зависит в первую очередь от наших эмоций и от нашего отношения к деньгам. Если мы втайне будем думать, что деньги не являются ключом к осуществлению наших важнейших потребностей, тогда мы всегда будем саботировать наш финансовый успех.

Воспринимайте эти упражнения очень серьезно. Вы же хотите притягивать к себе деньги магическим образом, не так ли?

Потребность № 2: приключения

Вторая потребность противоречит первой. Так как неуверенность, разнообразие и приключения кажутся яркой противоположностью уверенности и стабильности. Приметами наших потребностей в приключениях являются сюрпризы, различия разных видов, изменения, искушения, волнения, смятения и новые связи.

Честно говоря, речь идет о потребностях, которые составляют часть одного целого. Настолько мало речь идет о противоположностях, насколько больше о парадоксе. Потребности безопасности и приключений не противоречат, а дополняют друг друга.

Давайте еще раз посмотрим на потребность в безопасности. Если бы у Вас на работе господствовали полная уверенность и полное удобство оттого, что Вы делаете одно и то же. Вам бы стало очень скучно. Если же Вы, напротив, кидались бы от одного искушения к другому, к одному приключению за другим и Вас подстерегали бы разные происшествия, что-то постоянно изменялось в Вашей работе, тогда Вы бы были постоянно в стрессе.

Ссылаясь на семью, можно объяснить, почему многие замужние люди, имея мужа или жену, в тоже время имеют любовников или любовниц. Первые воплощают скорее потребность безопасности, а вторые же, скорее всего, потребность в разнообразии и приключениях.

Чтобы жить по настоящему счастливо и полной жизнью, нам нужно осуществление обеих потребностей. И мы должны найти наши отношения. Настоящую смесь. Мы должны узнать, сколько нам нужно в обоих случаях, чтобы стать счастливыми.

Могут ли деньги осуществить нашу потребность в приключениях?

Потребность в приключениях, кажется, также как и потребность в уверенности и в удобстве можно легко осуществить, если у нас меньше денег. Один мой друг сказал мне: “Бодо, то, что ты делаешь, скучно. Это может каждый. С несколькими миллионами за плечами жизнь становится без приключений и без волнений”. Он мне еще рассказал, что не знает, как расплатится за аренду квартиры в следующем месяце, он, настоящий искусствовед жизни, и ведущий приключенческий образ жизни. Моя жизнь в отличие от него просто

скучна.

Состоятельные люди сформировали свои догмы таким образом, что им нужны деньги для осуществления своих потребностей в приключениях. Некоторые причины для этого: с помощью денег можно распределить свое время таким образом, что можно заниматься лишь теми вещами, которые нас интересуют. Если бы нам не нужно было работать, чтобы зарабатывать себе на пропитание, можно бы было принимать больше искушений от жизни.

Мы можем знакомиться с интересными людьми, потому что мы им интересны. Существуют люди, которые доказали, что умеют прекрасно обращаться с деньгами. С какими же людьми Вы предпочтете общение, и будете делать бизнес? Вы можете себе представить, что другие оценивают вещи похожим образом?

Поверьте мне, для большинства настоящих приключений в бизнесе, а также и в общественной жизни мы должны себя переквалифицировать. Деньги служат хорошим билетом к этому и общепризнанной меркой.

Эти примеры не претендуют на правильность. Потому что мы только что установили, что догмы - это вещь и правильная и неправильная. Поэтому они и называются догмами. Но вера, с помощью которой мы осуществляем наши потребности, более полезна в вещах создания состояния, чем вера, из-за которой усложняется наше осуществление тех же потребностей.

Пожалуйста, обдумайте, как это выглядит у Вас.

Может ли большее количество денег осуществить Ваши потребности в приключениях или же нет? Почему? Почему нет?

Дополнительно спросите себя: что я могу сделать, чтобы деньги осуществили мою потребность в приключениях? Могу ли я быть уверенной, что с помощью денег я узнаю разнообразие? При некоторых условиях Вы можете рискнуть своей самостоятельностью, не подвергая этому же риску свое существование. Даже если это не сработает, у Вас же достаточно капитала, чтобы жить хорошо на проценты.

Потребность № 3: Уникальность

Третья потребность - это значимость, уникальность, важность. Здесь важны такие вещи, как чувственность, значимость, собственная идентичность, личные успехи, собственный стиль, собственные ценности, в которых проявляется чувство порядочности.

Кто слишком много придает значения осуществлению этой потребности, тот рискует жить, слишком ссылаясь на самого себя. Перевес уникальности делает людей одинокими. В этом и безопасность, которую так боятся женщины. Деньги, кажется, слишком даже осуществляют эту потребность. Успех и эгоизм могут быть сильно выраженными и преобладать.

За такими мыслями прячется отрицание этой потребности. Таким образом, женщины прячутся в одной потребности, убегая от другой: в любви и в объединении. Тем более что эта потребность кажется типично женским качеством. Женщины часто добиваются успехов с помощью других.

Опасность при этом совершенно очевидна. Одна из наших важных потребностей игнорируется. Этим самым наше личное счастье отходит вдаль. Потому что, как сильно нам нужны любовь и общение, так сильно мы желаем и личного успеха и уникальности. Если это отсутствует, тогда жизнь становится неотвратимо незначимой.

Возможно, с Вами происходит то же, что и с другими женщинами, которым внушили, что если они не оставят своего стремления к личному успеху, они пожалеют об этом. Жить ради других и служить другим смотрится лучше, чем стремление к какому-то идеалу. Правду говоря, перевес одного или другого не сделает никого счастливым. Мы должны обязательно найти сочетание и того и другого.

Но все равно, чтобы осуществить нашу потребность в уникальности, деньги не помешают, даже будут полезными. Успех очень часто измеряется в деньгах. Достичь значимости и власти без денег намного труднее. Деньги дают возможность также легче выразить свой личный стиль. Наши эгоистические и альтруистические образы мы можем легко реализовать в жизни с помощью денег. У нас больше веса и мы можем присваивать своему мнению больше убедительности. Тем более к нам относятся с большим уважением.

Это значение очень часто критикуется как переоценка денег. Но речь идет не только о поверхностном, порочном явлении материально направленного общества, но также о явлении, имеющем свое основание. Деньги же можно измерить. Красивые слова нет. Благородные намерения нет. Чтобы себя защитить, мы должны время от времени упрощать вещи и сокращать на измеримых величинах. И деньги как раз то, что нужно для этого. Это своего рода самозащита, когда оценивают людей по их собственности.

Поэтому подумайте: смогут ли деньги осуществить Ваши потребности в уникальности и значимости? Или нет? И верите ли Вы в то, после того как Вы все это прочитали, что это полностью нормально, если Вы хотите осуществить эту потребность (даже с деньгами)? Почему? Почему нет?

Вы уже выполнили упражнения в действительности? Иначе Вы не достигнете желаемого результата.

Ну, а теперь к плану действий:

Как Вы сможете убедиться, что деньги осуществят Ваши потребности в уникальности и значимости? Что конкретно нужно сделать? Как можно больше сконцентрироваться на том, что приносит Вам удовольствие, и в чем Вы видите больше смысла? Где находятся Ваши таланты и способности, которые Вы дальше можете развивать?

В чем Вы уникальны? Существует что-то, что Вы можете делать, что другим не по силам? Существует ли какая-то проблема, которая не была бы улажена, если бы Вы не сделали это? Ответы на эти вопросы укажут Вам путь к Вашей уникальности.

Потребность № 4: Любовь и общение

Парадоксом третьей потребности называется потребность в любви и общении. Эта четвертая потребность выражается через желание к соединениям, быть одним целым, разделять взгляды, переживать интимности, быть частью целого, переживать контакты. Духовность, например, одно из лучших качеств.

Многие женщины считают, что в этом и состоит смысл жизни. Они жертвуют собой для других. Нужно, правда, подумать, не сокращается ли жизнь со всеми ее возможностями и шансами из-за одного ценного, но лишь одного аспекта Вашей жизни. Кроме того, Вы мало над этим задумываетесь. Очень скоро Вы будете восприниматься, как жертвующее собой существо. И как раз в этом и состоит опасность: кто живет для любви и самопожертвования, тому предназначена малозначимая жизнь.

Значит, здесь тоже нужно найти хороший синтез. Потому что тот, кто игнорирует четвертую потребность, останется одиноким и не постигнет много богатых граней жизни. Обязательно, если эта потребность не будет осуществлена.

Для многих женщин это кажется маловероятным, что деньги могут осуществить нашу потребность в любви. Скорее это будет наоборот. Как уже было сказано, кажется, что стремление к деньгам скорее разрушит семью, нежели укрепит или удержит ее. Деньги делают людей бесчувственными и беспощадными.

Так говорят почти все люди, у которых нет состояния. Таких высказываний мы не слышим от состоятельных людей, наоборот. Я

разговаривал со многими богатыми людьми, которые утверждали, что только возрастание состояния поспособствовало их семейному счастью.

У партнеров больше времени друг для друга. Не нужно из-за денег устраивать ссоры. Можно посвятить все время вещам, которые принесут радость другим. Благодаря этому становишься уравновешенной. Это способствует тому, что можно больше дать партнеру. Не нужно делать вещи, которые не приносят Вам удовольствие. Тогда будет чувствоваться какая-то жизненная радость в доме.

Кроме того, растущее состояние позитивно сказывается на уверенности в себе и в своих силах. Уважение и любовь к себе растут постоянно. Многие люди меня уверили в том, что они смогли полюбить своего партнера глубже, когда научились любить самих себя. Любовь стала выдержанной и более наполняющей.

Финансово зависимый человек склонен к тому, чтобы зависеть и от других сфер жизни. Много значит и зависимость от партнера по жизни. Такие выражения, как “Ты мне нужен” уличают это. Я думаю, что настоящая любовь лишь тогда возможна, когда мы не нуждаемся друг в друге. Когда мы независимы. И это касается, конечно, и финансовой ситуации.

Само собой, мы можем долго дискутировать о всех этих аргументах и ставить много вопросов. Очевидно, речь идет здесь тоже о догмах. Но нельзя судить об этом хорошо или плохо. Также мы здесь можем найти доказательства этих двух взглядов с помощью селективного восприятия.

Во всяком случае, было бы полезным для создания нашего состояния, если бы мы осознали, что деньги могут осуществить нашу потребность в любви. Наверное, Вам нужно для этого одну или другую догму пересмотреть и изменить.

Есть ли у нас право воспринимать другие догмы?

Вначале важно, чтобы мы установили: у Вас есть любая возможность. Вы можете в любое время изменить свои догмы. И Вы не измените так Вашу идентичность. Вы останетесь сами собой. Потому что у Вас существует какая-то инстанция, которая делает это возможным. Вы же не Ваша вера. Вы - не Ваши мысли. Что-то внутри Вас думает Ваши мысли. И он или они - это Вы - мыслитель мыслей. Тот, который решает, что Вы хотите думать.

Как мы и установили, мы восприняли большинство догм скорее “случайно” в форме каких-то мыслей, для которых мы и искали потом доказательства. Большинство женщин не покидают эту стадию никогда. Они, можно сказать, живут. Они живут по затонам, которые пишут другие. Они живут только согласно ценностям и догмам, которые восприняли в большей степени не рефлексивно. Догмы,

которые никогда не оспаривались. Тем самым Вы никогда не станете госпожой своей жизни.

Если, с другой стороны, человек получит сведения о других догмах, проанализирует их, и запомнит только те, в которые осознанно хочет верить, он сделает очень важный шаг в жизни. А если он, догмы, которые ему кажутся менее полезными, последовательно обменяет на более полезные, тогда сама жизнь возьмет над ним власть. В тот момент, в который мы это делаем, становимся строителями пашей жизни. В этот момент мы становимся по-настоящему взрослыми. Теперь мы можем сами создавать наше будущее. Теперь мы больше не продукты (или жертвы) нашего воспитания, окружающей среды и ее отпечатков, а решаем все сами.

Мы решаем, насколько наша потребность в любви, уникальности, приключениях и уверенности осуществляется. Это зависит от нас. Потому что материальное благополучие — это наше врожденное право. Но мы должны об этом позаботиться.

Спросите себя, насколько деньги после того, что Вы теперь знаете и считаете правильным, осуществляют Вашу потребность в любви и общении. Какие части партнерства (нынешнего или будущего) можно будет стимулировать, облегчить, расширить и разукрасить с помощью денег? Почему? Почему нет?

Спросите себя, пожалуйста, что Вы можете сделать, чтобы деньги смогли осуществить Вашу четвертую потребность. Где и как Вы можете пристроить деньги, чтобы пережить больше интимности? Что можно сделать, чтобы деньги углубили Ваши отношения? И как Вы можете передать эти мысли человеку, который Вам очень важен?

И в случае если Вы думаете, что деньги скорее могут разрушить Ваше счастье: что Вы можете сделать, чтобы найти доказательства этому подтверждению, что деньги на самом деле действуют на нас гипертрофированно. Что деньги только преувеличивают то, что есть в данный момент.

Так, плохой человек имеет с деньгами еще больше власти, влияния, возможностей и дает' волю своей зловредности. Хороший человек имеет с деньгами больше шансов, привлекает внимание и уважение, имеет также больше влияния и возможностей сделать хорошее.

Человека без средств и с пустыми целями называют мечтателем. У многих таких мечтателей имеется только лишь измученная улыбка. Человек со средствами и с идеями, которые должны улучшить мир, воспринимается очень серьезно. Его признают и уважают. И так как мы редко можем сами преодолеть что-то большое, то возможность

быть у всех на слуху и иметь уважение очень важна для нас. Как же можно создать сеть экспертов вокруг себя?

Деньги действуют на нас, как лупа. Это касается и браков. Брак, который и без того не функционирует, распадется, в конце концов, с помощью денег. А у красивого и счастливого брака есть, с помощью денег, еще больше средств и возможностей для того, чтобы насладиться счастьем и тем самым углубить счастье. Деньги, как и лупа, могут увеличить счастье.

И, пожалуйста, не забудьте: конечно, деньги не могут и не должны заменять любовь. Но любовь тоже не может и не должна заменять деньги.

Итак: что Вы можете конкретно сделать, чтобы найти доказательства для новых, полезных догм? Где же люди, которые доказывают своей жизнью, что деньги только способствуют счастью в отношениях? Почитайте биографии успешных женщин и мужчин. Окружайте себя людьми, которые таковы, какими хотите стать Вы. Так Вы соберете доказательства, которые Вам нужны, чтобы развивать программы богатства. Какие доказательства Вы уже знаете?

Если бы Вы уже некоторое время верили в то, что деньги разрушают семьи, тогда бы Вы не замечали такие доказательства (которые доказывают обратное). Вы сконцентрировались только на том, чтобы найти примеры, что деньги разрушают семьи. Даже если Вы вспомнили Джей Ара Юинга из фильма “Даллас”.

Поэтому Вам придется постараться, чтобы найти доказательства для новой догмы. Но это стоит сделать.

Потребность № 5: рост

Следующая потребность - это рост. Это выражается в нашем врожденном желании учения и исследования. Мы хотим изменяться. Мы хотим расширяться. В своих возможностях и в сфере влияния. Мы хотим длительных улучшений.

Наверное, Вы засомневаетесь, что здесь речь идет о врожденной потребности. В конце концов, многие люди предпочитают просто стоять, и не расти дальше.

Подумайте об эволюции. Каждая жизнь стремится к дальнейшему развитию. Вспомните разные формы, которые создала природа, чтобы гарантировать рост. Речь идет не только о выживании. Речь идет о том, чтобы стать больше и сильнее, получить больше контроля над своей средой обитания и расширять ее. Это стремление выражается через тягу других жизненных форм к росту.

Еще в школе мы учили, что сильнейший берет верх. И так как

это действительно так, в нас заложена потребность расти и стать сильнее.

Для этого природа выбрала разнообразные пути. Один раз это достигается с помощью особенного сопротивления, другой раз - с помощью массы и силы. Но всегда каждая жизнь имеет тенденцию улучшаться, приспосабливаться и дальше развиваться.

Мы должны видеть связь

Этим самым мы не должны говорить о беспощадности. Наоборот, в этой связи здесь важно вспомнить о потребности Х» 6: делать добро и давать добро. Связь выглядит следующим образом: чем больше мы растем, чем больше получаем власти или приобретаем благ, тем больше ответственности на нас возлагается. Так как мы живем в запутанном мире, мы не можем узнать полное счастье, если игнорируем беду и нужду других.

Главный аспект потребности в росте звучит следующим образом: мы должны уже только потому расти, что в этом случае можем сделать больше хорошего.

Когда должно быть достаточно?

Это относится тоже и к нашим финансам. Я часто себя спрашиваю:

“Сколько же я “должен” иметь или получать? Где граница? Когда я буду удовлетворен?”

Разрешите мне сформулировать это наглядно и ясно: никогда. Нам никогда не будет “достаточно”. Мы всегда будем желать больше. Это нормально, и это отвечает нашей природе. Это отвечает природе жизни.

Всю нашу жизнь мы будем ставить себе новые цели и уже только поэтому будем желать большего. Такова человеческая природа. Но мы должны всегда думать о том, что с большей властью, деньгами и большим влиянием растет и наша ответственность. Поскольку у нас тогда больше возможности. И мы не должны избегать недостатков в мире. Не забывайте, что сами деньги счастливыми нас не сделают. Намного больше мы нуждаемся в смысле. Мы должны понимать нашу ответственность и наше задание.

Является ли удовлетворенность хорошей концепцией?

Я считаю удовлетворенность вредной концепцией. Многие из нас уже очень рано в своем воспитании встретились со следующими или подобными выражениями: “Ты должен удовлетвориться тем, что имеешь”. Я часто это слышал. И уже маленьким мальчиком я спрашивал себя: “Почему собственно?” Ответ не был очень утешительным: “Потому, что так надо”.

Я думаю, что наши родители хотели передать нам хорошую концепцию, но выбрали не те слова. Вот что они должны были сказать:

“Мы должны быть благодарными. Благодарными за все, что имеем. Даже если это немного. Есть ли у нас маленькая машина или небольшая квартира - у нас всегда достаточно основания быть благодарными”.

Если мы неблагодарны за вещи, которыми владеем сегодня, то вряд ли будем ощущать больше благодарности, если будем иметь значительно больше. И таким образом, едва ли мы будем счастливее.

Но мы не должны быть удовлетворенными. Удовлетворение усыпляет, приводит нас к застою и способствует медленной смерти. Удовлетворение - это последнее большое искушение, которому многие не в состоянии сопротивляться. То, что нас, людей, отличает и, наконец, разделяет - это удовлетворенность.

Мой наставник это сформулировал так:

“Это похоже с тем, будто мы все едем на поезде, который везет нас к нашей реализации. Но на каждой станции некоторые люди покидают поезд. Они хотят выйти и уютно устроиться. Они хотят остановиться, потому что “достаточно” путешествовали, или потому что им особенно понравилась какая-то местность. При этом они упускают из виду, что поезд привез бы их еще ко многим чудесным местам. Выйти из поезда означает лишить себя вещей, которые облагораживают нашу жизнь. Вещей, для которых по-настоящему стоит жить”.

Удовлетворенность притупляет наше чувство ответственности. Потому что, если кто-то доволен собой, он доволен окружающими обстоятельствами. Такой человек - с большой вероятностью ~ доволен и отдаленными обстоятельствами, но закрыт перед дурными обстоятельствами. Таким образом, удовлетворенность - это знак безразличия и таит в себе опасность сделать человека эгоцентричным.

И очевидно, что под видом всеми уважаемого понятия “удовлетворенности” в действительности облагораживается лень, тормозится рост, порождается безразличие. Талант и способности погибают. И к тому же, человек, ставший жертвой удовлетворенности, считает себя хорошим и благородным.

Да, удовлетворенность опасна и обманом лишает нас настоящих ценностей нашей жизни,

Должен ли христианин желать быть богатым?

Ниже я хотел бы остановиться на некоторых предрассудках относительно богатства, которые следуют из христианского понимания богатства. Наверное, не каждая читательница особенно религиозна. Но все-таки Библия отразилась на нашей культуре больше какой-либо другой книги. Несмотря на то, что каждый из нас думает о Библии, я думаю, что мы можем сойтись на том, что речь идет о мудрой книге. К сожалению, относительно денег возникло много предрассудков, которых в Библии вообще-то и нет. Совсем наоборот! И эти

предрасудки в культурном отношении влияли на людей, которые не были прямо религиозными. У них это называется сознанием, этикой, моралью, ответственностью. Но речь идет о тех же предрасудках.

Вам, наверное, приходилось слышать часто цитируемое изречение из Библии: “Скорее верблюд пройдет через ушко иглы, чем богатый попадет в Рай”. Как уже указывались в первом разделе, это изречение, по сути, было переведено неправильно. И с помощью этой неправильной трактовки многие поколения оправдывали свою бедность, причем бедность они представляли как желанную Богом.

Здесь объясним, что действительно имелось в виду: “ушко иглы” - так назывались маленькие ворота в городских стенах восточных городов. Вечером большие ворота закрывались, чтобы жители города могли спокойно спать. А когда купцы или феллахи очень поздно приходили к городу, они не должны были спать под городскими стенами. Они могли воспользоваться маленькими воротами. Но доверху нагруженный верблюд не мог во весь рост пройти через эти ворота. Он должен был стать на колени. Это очень не нравилось гордому животному.

Если посмотрите на правильный перевод, он содержит выражение, которое должно заставить нас задуматься: Тот, кто богат, должен, несмотря на это, оставаться покорным. Поскольку богатство не делает человека лучше. Намного больше богатство обязывает и делает нас слугами других, тех, которые имеют меньше. Избыток благосостояния - это свято доверенное имущество, которое обязывает своего владельца всю свою жизнь направлять его на использование во благо обществу. Только тот, кто понял это, тот по-настоящему богат, и к тому же счастлив.

Смирение подходит богатым

Нет ничего хуже и глупее высокомерного и заносчивого человека. Заносчивый думает, что он не должен больше учиться. Смирение делает нас постоянно учениками жизни. Смирение делает нас открытыми, дает нам возможность и шансы видеть. Смирение объединяет сердца.

Хороший способ сохранить смиренную позицию - следующий: каждый день спрашивайте себя, за что Вы благодарны. Это могут быть совсем “простые” вещи, как возможность видеть, возможность ходить, слышать, благодарность за то, что мы хорошо поспали, за то, что можем любить и быть любимыми, жить на свободе... У благодарного человека есть два преимущества;

Во-первых, когда мы благодарны, не может возникнуть страх. Если мы хорошо об этом подумаем, нам станет ясно, что мужество - это не противоположность страху. Потому что мужественным является тот, кто несмотря на страх идет вперед. Противоположность страху - это благодарность. Страх Вы не можете вытеснить, потому что тогда

он становится еще сильнее. Вы не можете просто полностью искоренить страх из Вашей жизни, так как не можете просто искоренить темноту. Но Вы можете быть благодарными. Потому что благодарность побеждает страх, как свет побеждает темноту.

Во-вторых, благодарность не позволяет нам становиться высокомерными. Благодарность действует так, что мы становимся тихими и смиренными. Радует дару жизни, дню и шансам, которые он нам преподносит. За вещи, которым мы можем научиться, и что еще есть нескончаемое множество вещей, которым можем научиться в будущем. Придерживаясь такой позиции, целую нашу жизнь - мы остаемся учениками. Поэтому нам никогда не будет скучно.

Служить не деньгам, но деньгами

В связи с этим стает ясным изречение: “Ты не должен служить мамоне”. Вместо того, чтобы служить деньгам, мы должны направлять их служить другим людям, помогать им. Только тот, кто себя для этого не жалеет, живет в гармонии со своим призванием и испытывает настоящее счастье.

В Библии богач даже вознаграждается

В Библии, впрочем, богатство очевидно поддерживается. Например, мы находим притчу о богатом человеке, который отъезжает и доверяет своим слугам десять, пять и одну золотую монету. Когда через некоторое время он возвращается, то требует отчета. Первый слуга удвоил свои десять золотых монет. Хозяин очень доволен им. Он хвалит его и ставит на ответственную должность. То же самое читаем о втором слуге, получившем пять золотых монет. Он тоже удвоил свою часть и, соответственно, получил похвалу и вознаграждение.

А третий слуга боялся риска. Он предпочел закопать свою золотую монету (сегодня можно было бы сказать, что он положил на сберегательную книжку). Его цель была: только бы ничего не потерять. Так как у него и так было мало.

Реакция хозяина интересна. Он называет осторожного слугу “злым и ленивым”. Он отнимает у него золотую монету и дает ее первому слуге со словами: “У тех, у кого мало, отнимется и то малое. А тем, кто плюет много, воздается еще больше”.

Это совсем не звучит так, будто бы богатство - это что-то плохое, не правда ли? Наоборот, богатый будет награжден за свое богатство еще большим богатством. Как бы это странно не казалось, деньги притягиваются людьми сильными и властными, которые уважают деньги и открыты к ним.

Я твердо убежден в этой мысли, и всегда повторяю: деньги “ведут себя” и “отвечают” как существо. Если с ними хорошо обращаться - это значит, что они желанны, и они с радостью приходят к тебе и остаются у тебя. Если ими пренебрегать и обращаться с ними без

уважения, они неохотно будут приходить в твою жизнь. И если, заблудившись, прибьются к тебе, они скоро снова исчезнут из твоей жизни.

Итак, не забываем: богатство “желанно” Богом. Большинство людей, жизненные истории которых описаны в Библии, были очень богатыми. Это неблагородно - быть бедным. Если хотим что-то дать другим, то нет ничего лучше, как сначала самим чем-то обладать.

Еще кое-что в завершение этого хода мыслей. Главное послание Библии и церкви гласит: будь подобным Богу. И здесь ясно одно: как мы всегда воспринимаем Бога? Бог очень богат!

Должен ли другой что-то потерять?

Важный вопрос, связанный с нашей потребностью роста и умножения денег, остается пока открытым. Не должно ли у кого-нибудь сначала что-то отняться, прежде чем мы получим? Если это так, то нелегко будет ответственному, думающему человеку проводить жизнь в изобилии и этому радоваться. Потому что каждая марка, которой у нас больше, недостает другим.

Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны сначала себя спросить, какая философия за этим кроется. В конце концов, такая позиция имеет корни в мысли о недостаточности. Поэтому выше названная теория была бы правильной тогда, когда все деньги и все имущество, как и все идеи и возможности в этом мире были бы ограниченными. Тогда всего вместе было бы ровно столько и не больше. И ограниченное множество должно было бы заново перераспределяться. Тогда мы должны были бы смотреть, что бы распределение состоялось как можно справедливее. Вследствие чего каждый очень богатый человек жил бы за счет многих бедных и должен был бы иметь очень нечистую совесть, если бы у него была хотя бы искра приличия и человечности.

Было очень много сторонников этой теории. В частности, некоторые экономисты в прошлом (некоторые еще и сегодня) были склонны к тому, что бы принимать это утверждение как допустимое.

Много новых экономистов представляют другую мысль и противоречат старой, темной картине.

И это они делают по праву, как мы сможем ясно увидеть на следующих примерах. Возьмем тему, предмет постоянных дискуссий: ограниченность нашего сырья. Поставим себе вопрос: ограничено ли наше сырье в действительности или нет?

Как это было с нефтью?

Примером утверждений о недостаточности был Римский Клуб в 1970 году. Тогда нам пророчили конец света. На протяжении 20 лет должны были исчерпаться все последние резервы нефти. И вообще, вскоре должен был всему наступить конец, потому что вес исчерпывалось. Одновременно большой прирост населения. Все

большая часть людей должна была голодать и умирать, потому что Земля попросту не может накормить столько ртов. Угроза войн из-за отчаяния.

Сегодня многие поддакивают этому, только с явно актуальными аргументами. Они говорят: даже если недостаток еды можно еще урегулировать, то рано или поздно придет конец, если наша вода станет ограниченной. Частично это правда. Но проблема расширяется. И это не может долго продолжаться, потому что вырубают лес... Каждый день такой площадью как Бельгия... Все вы знаете эти мрачные прогнозы, которые содержат немного правды.

Дело в том, что мы не можем полностью закрыться от этих устрашающих сообщений. Поэтому большинство людей вытесняют из сознания такие мысли.

Впрочем, Римский Клуб со своими прогнозами был не прав. Не только в 1990 году не была израсходована нефть, но и по сути нефти стало еще больше, чем в 1970. Что произошло? Римский Клуб не принял во внимание потенциал человеческого роста. За эти 20 лет мы значительно улучшили наши технологии. Поэтому мы нашли новые залежи нефти и научились добывать в тех местах, где раньше это было невозможно.

Вы, наверное, возразите, что каждое ископаемое когда-нибудь должно закончиться. Но ответ не так однозначен, как может показаться. Он звучит: да и нет.

Да, потому что, в самом деле, имеется ограниченное множество. Часто качество намного выше, чем думали раньше. Сегодня мы знаем, что обладаем нефтью минимум на следующие 150 лет.

Нет, потому что я не верю, что наши залежи нефти когда-нибудь израсходуются. Намного раньше, чем это случится, мы будем знать новые возможности, как отапливать наши дома и приводить в движение наши машины. Возможности, которые не будут разрушать окружающую среду.

Одного только у нас с уверенностью неограниченное количество: возможностей, технологий, потенциала развития - потенциала стать умнее, образованнее и, прежде всего, разумнее и ответственнее. Потому что это отвечает нашей потребности роста, дальнейшего развития. Чтобы мы открывали все лучшие возможности и делали их для себя доступными.

Что в действительности означает мысль о недостаточности

Тот, кто говорит о недостаточности, думает прежде всего об ограниченном множестве всего. Поэтому он должен искать решение в перераспределении имеющегося по-другому. Это с одной стороны чудовищное ограничение человеческого потенциала. И потом, следствия этого образа мысли совсем не воодушевляющие. Теории о

перераспределении, как правило, ведут к тому, что у богатых нужно что-то отнять.

Но я не думаю, что мы поможем бедным, если заберем что-то у богатых. Даже если деньги, добытые этим способом разделить среди нуждающихся, то в каждом случае мы создадим облегчение только на короткий промежуток времени. Потом проблемы станут еще большими.

Поэтому нужно, прежде всего, менять отношение к деньгам. Помните пример высохшего ручейка? Новые деньги очень быстро займут то самое русло, что и старые. Если вещи должны нам менять людей, тогда мы первыми должны себя изменить.

Я думаю, что мир нуждается в ответственных богатых людях. В людях, которые были бы примером. В людях, которые указывают направление. Люди, которые показывают, какой красивой и полной может быть наша жизнь.

Мы не будем помогать бедным, если этим мы делаем то, что они сами могут или должны делать. Так мы бы подтолкнули их к еще большей зависимости и полностью разрушили их собственную инициативу,

Речь идет о нашей основной ориентации

Какая точка зрения правильная? Без сомнения, мы можем найти аргументы как для одной, так и для другой стороны. Как мы решим, сильно зависит от нашей основной ориентации. Положительно ли вы настроенная женщина или негативно, пессимистически.

Как и всегда, не забывайте, что Вашу позицию можно всегда изменить. Спросите себя, какая позиция вам помогает. Какая точка зрения позволяет вам легче достичь Ваших целей и жить счастливой жизнью,

Что нам помогает, когда мы сконцентрированы почти исключительно на негативном и когда, например, приходим к выводу, что было бы почти преступлением в этом безнадежном и плохом мире рожать детей?

Не лучше ли будет нам и нашим детям, если мы сконцентрируемся на красивых вещах жизни, и добьемся немного счастья? Если мы откроем наше сердце, наблюдая, как играют и наслаждаются жизнью наши дети? И если мы в такие моменты почувствуем полное счастье, то сколько в нас как в человечестве красоты и потенциала?

Ограничено ли количество денег?

Долгое время, действительно, количество денег было “ограниченным”. Так как выпускалось столько денег, сколько содержалось в золотых резервах. Например, на старых долларах было написано: “Paid to the bearers value”. Это значит, что на каждый доллар имелось соответствующее количество золота, и что можно было свои

доллары обменять на золото.

Сегодня Вы на долларах этого не прочтаете. Сегодня там стоит: “In God we trust” (Мы доверяем Богу). Потому что эквивалента в золоте уже давно не существует. У нас приблизительно в семь раз больше на счетах, чем наличных. Поэтому если все люди какой-то страны захотели бы одновременно снять свои деньги со счетов, тогда выплаты получила бы лишь седьмая часть, потому что просто больше не имеется.

Похожее мы переживаем и с акциями. Времена, когда акции представляли исключительно материальную ценность фирмы, уже давно позади. Сегодня нематериальные ценности оцениваются не меньше: идеи, планы, знания, контакты с клиентами. При этом ожидаемый курс развития играет такую же роль, как и слухи. Некоторые фирмы в действительности имеют только небольшую часть стоимости, которая получается, если сложить все акции.

Деньги, таким образом, превратились в фиктивную величину. Это, с одной стороны, вселяет страх. С другой стороны, это открывает невероятные шансы. Ибо если деньги не требуют больше эквивалента, тогда их можно творчески создавать.

Деньги - это энергия

Деньги - это некоторая форма энергии. А энергия бесконечна. Мы не должны сначала у кого-то отнять энергию, прежде чем она придет к нам. Энергию мы можем создавать. Из всего и из ничего. Нам нужно только принять ее в нашу жизнь и быть готовыми ее отпустить, чтобы она могла умножиться. Чем больше энергии мы готовы инвестировать в действительно важные области жизни, тем больше энергии плывет к нам.

Но для этого мы должны быть открытыми и готовыми. Мы должны признать себя ответственными за наши основные потребности.

Каково Ваше мнение относительно основной человеческой потребности, которая называется развитием? Думаете ли Вы, что должны стать лучшим человеком, каким можете быть? Почему? Почему нет? Или Вы скорее думаете, что людям приличнее довольствоваться тем, что имеют? Почему? Почему нет?

Насколько Вы верите, что деньги осуществляют вашу потребность развития? Думаете ли Вы, что это хорошо, если Вы замахнетесь на большую, сумму? Осознаете ли Вы, что для этого Вы не должны ни у кого ничего отнимать?

Одно переживание из моего детства

Не забуду, как я дедушке и бабушке, приехавшим из ГДР, с гордостью показал свою копилку. Вместо того, чтобы похвалить меня за мое стремление быть бережливым, они сказали следующее: “Ты не должен копить. Господь заботится о своих. Если ты будешь в нужде,

он тебе поможет. Когда ты копишь деньги, то этим показываешь, что ты ему не доверяешь”.

Услышанное впечатлило меня надолго. Только много времени спустя я осознал, что такими утверждениями дедушка и бабушка в первую очередь хотели оправдать свою собственную ситуацию. У них не было ничего. Очевидно, что виной этому прежде всего ситуация в бывшей ГДР. Но в первую очередь это была их позиция. Их программа отрицания богатства.

Каждый может для себя решить, как ему обходиться с этими вещами. Но мы не должны забывать, что мы не одни в этом мире. Наши решения влияют всегда и на других. Люди, которых мы любим, должны, при известных условиях, платить за наши упущения.

Когда мой дедушка не мог сам себя больше обслуживать и хотел пойти в приют, потому что он с сыновьями не понимали хорошо друг друга, то это сказалось на их кармане. Он мог быть рад, что они не придерживались его советов. Тогда они не смогли бы финансировать его пребывание в приюте. Если даже часть своей жизни он не был ими доволен — на основе их “жадного существования” — то в конце он порядочно этим воспользовался.

Что на Вас отразилось?

Перенеситесь назад в Ваше детство. Что Вам сообщили о деньгах Ваши родители или другие люди, которые имели влияние на Вас?

Много лет назад я ставил себе этот вопрос - и результат был потрясающим: почти все поучения или сцены, которые глубоко укоренились во мне, обосновывали программу отрицания богатства. Среди множества переживаний в связи с деньгами особенно запомнились следующие случаи:

- **Первое послание денег:** моя мать ссорилась с моим отцом, потому что она хотела купить шубу, а отец не хотел дать денег. Я посчитал недостойным, что моя мать должна просить денег. Дискуссия накалялась, и моя мама разбила фарфор. (Что я из этого понял: тема “деньги” вызывает нечто совсем иное, чем радость).
- **Второе послание денег:** я всегда должен был носить кожаные брюки, потому что нормальные брюки я очень быстро снашивал. Поэтому я чувствовал себя нехорошо. (Урок для меня: деньги важнее приятных чувств).
- **Третье послание денег:** дедушка и бабушка подарили мне сберегательную книжку сегодняшней стоимостью приблизительно 350 евро. Каждые несколько лет я слышал о них, но увидеть их я мог только в 19 лет. (Урок: ты слишком мал, чтобы заниматься деньгами).
- **Четвертое послание денег:** моя мать часто ездила в отпуск, но на крестьянскую усадьбу, чтобы это не стоило так дорого. А

мой отец оставался дома и работал. (Урок: деньги ограничены. В то время, когда один их тратит, другой должен тяжело работать.)

- **Пятое послание денег:** как-то раз к нам в гости пришел знакомый моего отца, который работал продавцом часов. При нем была коллекция часов для юношей. Я должен был одни из них себе выбрать. Я спонтанно показал нате, которые мне особенно нравились. Оказалось, что эти часы намного дороже других. Мой отец радовался моему хорошему и дорогому вкусу и купил часы. (Урок: если мы делаем подарок другим, то дарим не то, что нам нравится, а то, что действительно нравится другим).

- **Шестое послание денег:** одно время, придя из церкви, перед обедом я должен был учить церковное песнопение. Только когда что-нибудь выучил, мне давали есть. (Урок: результат вознаграждается. К сожалению, результат, который мне был совсем неприятен).

Все это на мне отразилось. Подавляющие программы отрицания богатства, которые развились из этих опытов, постарались, что я в 26 лет был совсем без денег. Деньги не были чем-то хорошим. Свободное развитие было чем-то неприемлемым.

Я должен был найти свою дорогу и выяснить свое понимание нашей не вызывающей сомнения потребности развития. При том мне очень помог негативный опыт дедушки и бабушки - куда, в конце концов, привела их экстремальная позиция.

Наши программы отрицания богатства парализуют нас. Мы верим, что много вещей нельзя делать и многого нельзя добиться. Пока мы не признаем нашей позиции относительно денег и не изменим ее, никакая книга о финансах нам ничего не даст.

Мы не можем спрятаться. Ни перед развитием нашей личности, ни перед деньгами. Кто к деньгам поворачивается спиной, поворачивается спиной и к личности, которой он может стать.

Знаете ли Вы, что происходит, когда не удовлетворяется одна наша потребность? Ответ не нужно будет искать: тогда мы недовольны. Несчастливы. Нам чего-то не хватает. Мы страдаем симптомами недостатка. Для продолжительного счастья необходимо учитывать все наши потребности.

Из всего это я сформулировал девиз моей жизни. Я называю его: ПУИР. Эта аббревиатура означает: "Постоянно Учиться и Расти". Это только иное выражение нашей потребности роста.

Важные советы

Проанализируйте, как Вы в каждой сфере Вашей жизни можете учиться и расти.

- Разделите Вашу жизнь на различные области. Возможное

деление на пять больших областей может выглядеть следующим образом: здоровье, отношения, финансы, эмоции и работа/смысл жизни/ духовность.

- Рассматривайте каждую область Вашей жизни как фирму, на которой Вы должны за каждый год подсчитать прибыль.
- Составьте для каждой области годовой план.
- Составьте план действий. Пересмотрите Ваш годовой план еженедельно и подумайте, как каждую неделю Вы можете работать над тем, чтобы достичь годовой цели.
- Читайте систематически книги по данной теме. Посещайте семинары и общайтесь с людьми, которые в данной области могут быть Вам примером.

Выясните для себя в первую очередь, как Вы хотите поступать с Вашей потребностью в развитии. Определите, что это для Вас означает.

И обдумайте для этого личную философию. Установите, как наиболее эффективно Вы станете лучшей личностью, которой можете стать. Будьте полны жизни. Никогда не минимизируйте. Не довольствуйтесь никогда минимальным существованием. Жизнь слишком коротка, чтобы быть незначительной личностью. Максимизируйте. Жизнь приготовила для Вас столько богатств, Вы должны только не упасть от удовольствия. Столько приготовлено для вас красоты и полноты жизни! Настоящее благосостояние — это Ваше право от рождения. Возьмите себе то, что Вам полагается по праву.

Если Вы однажды решили, тогда будьте последовательны. Не дайте себя сбить с толку. Это только тогда возможно, когда Вы все эти вещи спокойно обдумаете и выберете Вашу личную позицию и Вашу дорогу. Не забывайте, что другие люди влияют на нас сильнее, чем мы это хотим принять. Идите последовательно Вашей дорогой. Вы будете обязаны Вам самим, Вашим планам и людям, которых Вы любите. Поэтому не прислушивайтесь к тем, которые хотят оправдать только свою ситуацию. ***Прислушивайтесь к тем, какими Вы хотите быть. Никто, впрочем, не имеет права Вам советовать.*** Даже если эти люди “хотят вам добра”. ***И Вы не имеете права слушаться.***

Пожалуйста, запаситесь временем для Вашего плана действий. Спросите себя: как я могу притянуть деньги в мою жизнь, чтобы постоянно расти и учиться? Где я могу сейчас оставить мою зону комфорта? Где мне сейчас подтянуться, чтобы вырасти? Перед чем я испытываю страх? Возможно, именно там находится мой самый большой потенциал роста.

Вы боитесь следующего шага? Хорошо! Вы правильно читали, страх перед следующим шагом - это хорошо. Мой последний наставник всегда говорил: “Если ты не боишься следующего шага - знак, что этот шаг для тебя слишком мал”.

Страх - в разумных границах ~ это хорошо. Страх показывает, что мы подтягиваемся. Что мы покидаем нашу зону комфорта. Что мы становимся сильнее, Что мы постоянно учимся и растем. Страх, кроме того, помогает быть внимательным. Чтобы мы учились - также на наших ошибках. Мы не спим и готовы воспринимать.

Поэтому я хочу Вас поздравить, если Вы стоите перед принятием решения и боитесь следующего шага.

Основная потребность 6: делать добро

Шестая и последняя потребность - это давать и Делать хорошее. Если это и может удивить, вспоминая опыт общения с некоторыми людьми, все мы имеем такую потребность. Мы хотим помогать, служить, украшать жизнь другим. Мы хотим быть открытыми к нуждам и потребностям наших собратьев. Все мы желаем сделать в этом мире что-то особенное. Мы хотим что-то изменить к лучшему. Мы хотим оставить завещание, создать творение, которое нас переживет. Если этим потребностям не уделять внимания, то с трудом мы сможем стать счастливыми. Потребность делать добро мы сможем лучше реализовать, если выполним пять первых потребностей. Чем больше у нас уверенности, тем лучше можем заботиться о других. Наша потребность в неповторимости будет поддерживаться, если мы будем открыты к нуждам других. Паша потребность в любви тоже отвечает этому. Что-то большое мы, как правило, можем сделать тогда, когда мы как личность в состоянии сделать это, то есть когда мы лично выросли.

Наша потребность делать добро - это в некоторой мере увенчание иных потребностей. Чем больше мы об этом дискутируем, тем больше осознаем, что мы должны заботиться о потребностях других, чтобы действительно быть в состоянии что-нибудь сделать.

Одна молодая женщина страстно хотела помогать дельфинам. К деньгам она до сих пор чувствовала отвращение. Она обращалась с ними как с чем-то банальным и поверхностным. Она ушла полностью в свое задание. Но должна была снова и снова разочарованно признаваться, что ее никто не хотел слушать. Она не владела средствами действительно что-то предпринять. Она еще даже и не приблизилась к дельфинам.

Случайно ей в руки попала моя первая книга. Вообще-то она и не интересовалась этой книгой, но по совету одной хорошей подруги она ее все же прочитала. Вдруг ей словно пелена с глаз упала. Ее признание сегодня гласит: "Деньги - это форма энергии. Энергии для моей мечты и моего задания. Деньги - это не нечто низкое или поверхностное. Деньги - это то, что мы из них делаем. Ни больше, ни меньше. Я могу их использовать, чтобы выполнять то, что я думаю. Деньги - это поддерживающая сила. Если я этого хочу. Поэтому деньги заслуживают моего внимания".

Если все было бы возможно...

Предположим, что деньги не играют в Вашей жизни никакой роли, что бы Вы тогда могли сделать хорошее? Представьте себе, что Вы королева и у Вас множество денег. Что бы Вы делали с этими деньгами? Что бы Вы изменили в Вашей стране, кому бы Вы помогли? Как выглядели бы школы? А наша пенсионная система? Что бы Вы сделали с проблемой безработицы? Где Вы видите недостатки, которые Вы хотели бы устранить или, по крайней мере, смягчить? Пожалуйста, найдите минимум десять ответов:

Если бы я была королевой, я бы...

Знаете ли Вы, насколько деньги могут иметь смысл? Понимаете ли, как важны деньги? Деньги действительно - это поддерживающая сила в нашей жизни. Когда есть деньги, у нас гораздо больше возможностей. Деньги открывают перед нами новые пути.

И еще одно: **Вы - королева**. Возможно Вы, а также и другие это не совсем поняли. Но Вы единственны и неповторимы. Никто не такой как Вы. Будущее принадлежит Вам. Потому что будущее не одинаково с прошлым. От сегодняшнего дня Вы сами режиссер Вашей жизни. Вы можете так устроить Ваше будущее, как считаете правильным. Для себя, для людей, которых любите и для заданий, которые хотите исполнить.

Но Вы должны начать использовать Вашу власть. Смотрите просто на Ваше близкое окружение как на "королевство". Здесь Вы существенно сильнее, чем может быть раньше думали. Здесь можете принять много ответственности и многое сделать. Действуйте. Начинайте что-то изменять. Но, прежде всего: живите с достоинством!

Когда даем, мы счастливы

Мы живем тем, что получаем. Но тем, что даем больше, мы делаем из нашей жизни шедевр. Кто другим что-нибудь дает, сам получает больше. Математически это Вам никто не докажет. Это может выглядеть даже бессмысленным. Но это так.

Речь идет о чуде. И я это не могу Вам объяснить. Но Вы уже знаете: многие ищут объяснения, в то время, как другие просто действуют. Поэтому просто что-то отдавайте, и Вы сами будете иметь больше.

Мы чувствуем себя наполненными жизнью, когда мы даем. Мало что другое дает нам такое же чувство оживленности. Давайте просто из любви к жизни и к людям. Этим мы докажем, что приняли ответственность. Мир требует людей, готовых к этому. Возможно, эти люди по этой причине имеют еще больше средств. Что бы они могли сделать еще больше добра.

Мы все знаем: то, что мы излучаем, то получаем назад. Это могут быть такие простые вещи, как улыбка и дружба. Кто любит мир, того мир любит. ***Кто миру дает деньги, тому мир дает деньги назад.*** Чудесно.

Если Вы не чувствуете себя готовыми давать. Вы никогда полностью не сможете испытать богатство. Чем больше мы отдаем, тем больше может добавляться в нашу жизнь. Давать деньги другим - это доказательство нашей веры в нас самих и во вселенную. Мы “доказываем”, что у нас деньги хорошо сохраняются. Поэтому мы ждем больше денег. А Вы уже знаете: наши ожидания определяют то, что мы получаем.

Мы сообщаем об избытке. У нас порождается просто хорошее чувство.

Когда Вы все это читаете, у Вас может возникнуть впечатление, что я призываю Вас давать из-за эгоизма - чтобы Вам самим было лучше. Запомните: да, точно так я думаю. Хотя не только. Но тоже и так. Положа руку на сердце: не всегда ли мы помогаем другим потому, что сами лучше себя чувствуем? Будет ли помощь нуждающимся менее ценной, если этим мы сделаем и себе радость? Конечно, нет.

След эгоизма - это хорошо. Даже если Вы желаете добра. Что Вы можете сделать в данный момент?

Здесь совсем простой совет; Слышали ли Вы изречение: “Чем меньше, тем больше”. Все мы годами набрали вещей, в которых больше не нуждаемся. В самом этом нет ничего плохого. Но оно имеет два последствия, которые должны заставить нас задуматься: во-первых, мы блокируем дорогу для большего. Мы не находим больше вещей, которых ищем, мы не знаем точно, что у нас есть, мы не можем понять, что нам действительно нравится, и не замечаем, чего нам не хватает. В жизни, в которой царит ясность и порядок, всегда есть место для большего.

Во-вторых, другие люди могут сделать с этими вещами намного больше. То, что в наших шкафах и комодах медленно тлеет само по себе, для других может быть большой мечтой.

Важные советы

Освободитесь от ненужных вещей. Соберите все вещи, в которых Вы действительно больше не нуждаетесь.

- Указание: Большинство вещей, которые Вы целый год ни одного раза не надели, кто-то другой может использовать намного лучше, чем Вы.
- Подыщите не менее 25 вещей, которые другими могут быть использованы лучше, чем Вами.
- Принесите эти вещи в какую-то благотворительную организацию. Удостоверьтесь в том, что одежду не продадут, но раздадут нуждающимся.

- Или же продайте вещи в магазине секонд-хенда и полученные деньги раздайте.
- От одежды переходите к предметам домашнего обихода. Освободитесь от лишнего. Посвятите этому выходные. Вы удивитесь, какое чувство легкости вас наполнит. Вы почувствуете, что исчезла блокада.
- Теперь Вы свободны для вещей, которые Вам действительно нравятся.

И еще одно: когда Вы все собрали - одежду в мешки, лишние приборы - в ящики, тогда ненадолго присядьте. Все Ваше имущество представляет Вас. Все эти вещи показывают, какая Вы, что для Вас важно, и какой Вы хотите себя представить. Эти вещи были (или есть) Вашим вкусом, Вашей системой ценностей. Видите, как могут меняться ценности?

И подумайте, лежат ли в этих мешках и ящиках вещи, которые Вы когда-то “должны были” иметь. Вещи, о которых Вы думали, что не можете без них жить. Вы действительно иногда использовали эти вещи? И сколько это, в конечном счете, действительно Вам стоило? Возможно, и сегодня существуют вещи, о которых Вы думаете, что “должны” их иметь. Или это может случиться со временем.

Наша помощь необходима

Я получаю значительное количество подарков от людей, которые хотят поблагодарить за мои семинары или книги. Один раз я увидел на моем столе письмо. Когда я его открыл, то увидел кухонное полотенце и, очевидно, сделанную вручную закладку. Конечно, это не были подарки, которые особенно выделялись среди множества других. Но это очень скоро изменилось, когда я прочитал само письмо.

Это был неразборчивый, написанный каракулями почерк, словно писали в движущейся машине. Но выяснилось, человек - старая женщина - совсем не сидела в машине, но была прикована к кровати тяжелой болезнью. Она с трудом могла писать, только между приступами боли. Она всю жизнь была больной. Всю жизнь страдала от боли. Ее счастливейшие дни, - когда болей было меньше. К тому же она очень бедна. И эта женщина что-то мне дарит. Ей так понравилась моя книга, что она хотела поблагодарить. А поскольку она буквально ничего не имела, то подарила мне кухонное полотенце и изготовленную в процессе долгой монотонной работы закладку.

Я был поражен. Что за женщина - и что за жизнь! Что-то совсем иное, чем встречающееся мне каждый день. Не то, что бы я вообразил, что понимаю, что сделала эта женщина. Очевидно, я не мог понять и небольшой части ее страдания.

Я долго сидел за столом и просто держал полотенце в руках. Я должен был думать о благотворительном фонде, который я когда-то давно думал основать. Почему? Вы уже знаете: “Когда для этого

настанет время”. Когда это будет? Вдруг мне стало ясно, что я сам не придерживаюсь собственного учения. Идеальный момент никогда не наступит. Имеет смысл начинать сразу. Самый лучший момент начать - это теперь.

Итак, я начал создавать фонд. Вот его идея: фондом могли пользоваться дети-сироты восьмого и девятого классов. Им должны были помогать двумя способами. Сначала их должны были материально поддерживать, что бы они могли продолжать ходить в школу. Потом они могли учиться, развивать соответственно свои склонности и таланты. Между прочим, благодаря своим семинарам я знаю многих людей, от которых я как минимум научился столько же, сколько они от меня. Люди, которые успешно идут по жизни и сами могут быть наставниками. И когда мы говорили о фонде, они выразили большую готовность помочь.

А началось с письма старой больной женщины, которая мне сделала подарок, хотя и не имела для этого никаких средств.

Я думаю, что мы нуждаемся в таких толчках, чтобы могли осознать, насколько мы действительно зажиточны. Две трети мирового населения - с финансовой точки зрения - сразу поменялись бы с Вами. Не имеет значения как много или как мало Вы имеете. В сравнении с большинством людей в этом мире Вы - богаты.

Подумайте над следующими цифрами, которые подсчитал член Римского Клуба Манфред Макс Наеф. Представим себе мир небольшим селением с 1.000 жителей. Если в этом селении 60 человек распоряжаются 50% всех доходов, другие 940 должны разделять между собой оставшуюся половину. Но что более ужасающе: 700 из 1.000 не умеют читать или писать. 600 живут в трущобах. И 500 страдают голодом. Все еще в наше время!

И, наконец, еще одна цифра: 348 самых богатых семей мира имеют больше состояния, чем 2,6 миллиардов людей из самых бедных групп населения.

Эти цифры я привожу не для того, чтобы выступать против богатства. Как раз наоборот. Я согласен с Авраамом Линкольном, когда он говорит, что “Вы не поможете бедным, если уничтожите богатых”.

Но эти цифры ясно указывают на одно: растущее благосостояние означает растущую ответственность. Богатство обязывает. Когда мир - это село, то в этом селе лишь тогда будет полное счастье, когда мы, жители села будем помогать друг другу.

Желаю Вам успеха! Это была глава достаточно длинная и требующая времени. Особенно, если Вы делали упражнения письменно и выделяли время для обдумывания. Мы говорили о часто встречающейся программе отрицания богатства и убеждениях о бедности. Теперь это для Вас правдоподобно. Только ~ Вы в это еще не верите. Потому мы можем изменить свои убеждения, когда обратимся к чувству. Конечно, то, что мы делали в этой главе, - условие

этого. Конечно, сначала должно возникнуть сознание того, о чем мы дискутировали. И потом зарождается взгляд. Если мы не думаем, что новые убеждения будут помогать лучше, тогда мы не захотим менять старые.

Итак, это вознаградится. Потому что теперь Вы знаете, что деньги могут исполнить Ваши потребности. Вы знаете, какие убеждения Вы должны иметь, чтобы деньги были для Вас “необходимыми” и важными.

Пока Ваши убеждения не будут соответствовать Вашим целям и Вашим мечтам. Вы будете всегда отталкивать деньги. Вы будете гнать их из Вашей жизни. Но если Вы измените Ваши взгляды так, что будете верить, что деньги исполняют Ваши потребности, то магически будете притягивать деньги.

Можно ли научиться денежному честолюбию?

После одного из моих семинаров ко мне подошла очень расстроенная женщина: “Господин Шефер, я бы очень хотела стать богатой. Но я знаю, что у меня нет честолюбия, чтобы исполнить мои намерения”.

Это звучит фатально. Повсюду большинство авторов книг об успехе утверждают, что человеку невозможно привить честолюбие. Честолюбие - это врожденное, и у кого его нет, тому не повезло. Я это решительно отрицаю. ***Я знаю, что честолюбия можно добиться.***

Честолюбие, как и все, что нас подгоняет, имеет лишь два побуждения: желание избежать боли и почувствовать радость. Это все. Этому Вы можете подчинять каждую мотивацию и каждое действие. Вообще наша система побуждения построена очень просто. Все делается для того, чтобы избежать боли и ощутить радость. То же и в отношении денег.

Мы можем совершенно по-разному оценивать деньги. Для одного это - удовольствие (переживание радости), другому они готовят страдания (избегание боли). И поэтому один саму эту тему и сами деньги по возможности избегает, а другой как другой с деньгами чувствует себя хорошо и этим их притягивает.

И если мы уже дошли до того, чтобы изменить наши взгляды, мы можем изменить миг, когда ощущаем боль и когда радость. Иными словами: Вы можете изменить Вашу денежную программу и связать с деньгами радость, удовольствие; красоту, мир, семейное счастье, эротику, свободу, безопасность, приключения, возможность делать хорошее, развитие Вашей личности и т.д. Вы можете по-новому запрограммироваться.

И в тот миг, когда Вы предпримете такое изменение, у Вас будет другая мотивация. Вы развили “честолюбие”. Не существует человек, у которого совсем бы не было честолюбия. Стоит только вопрос,

сколько будем ощущать боли, если чего-то не делаем, и насколько сильно будем переживать радость, если мы это делаем. Мы все можем быть честолюбивыми, если нам что-то действительно нравится. И чувствуем боль, когда мы это не делаем. Двойным ключом будет следующее: деньги должны нам действительно нравиться, и мы должны ощущать достаточно боли, если мы их упустили. Я с раннего детства наблюдал близ себя богатых людей. И я достаточно анализировал, что же у богатых ассоциируется с деньгами. И, одинаково важно, что для них означает отсутствие денег. С годами я составил обзор этих тем. И Вы ясно увидите, что **деньги для богатых стали абсолютной необходимостью**. Без денег много вещей в жизни не давали бы им настоящей радости. Они будут видеть себя бездарью. И к тому же не только в отношении денег, но и в целом как люди. Не иметь денег - будет означать для них невероятную боль,

Что для богатых означает отсутствие денег?

Богатые люди думают, что отсутствие денег означает:

- Оставлять не лучшее впечатление
- Меньше возможности делать добро и давать
- Меньше возможности иметь влияние
- Ссора
- Ярость
- Уязвимость и обидчивость
- Раздраженные отношения
- Ведет к разводу
- Состояние, которое нахожу невыносимым, и которое ни в коем случае не должно продлиться
- Я не могу следовать моему предназначению
- Что-то, с чем не могу жить - никогда
- Итог продолжающейся глупости
- Не могу ничего в этом мире изменить к лучшему
- Чувство расстройства
- Боль
- Неуверенность в себе и низкая самооценка
- Возможность научиться, чтобы так больше не случилось
- Отдаленность
- Одиночество
- Отсутствие неуважения со стороны тех, кто мне важен
- Чувство недостатка
- Ощущение, что жизнь проходит мимо
- Фокусируемся на второстепенных вещах
- Мои дети растут, не имея возможности получить то, что должны получить
- Я могу участвовать только в очень маленькой игре
- Быть жертвой

- Быть контролируемым другими людьми - жить по сценарию, написанному другими
- Меньше значения
- Нет страсти в моей жизни
- Невозможность применить эффект рычага
- Жизнь скучная, без изменений - просто бессодержательная
- Меньше возможности выбора
- Жалкое использование времени
- Необходимо делать вещи, которые мне не нравятся
- Низшее качество жизни
- Слезы и грусть
- Вести минимальное существование
- Отсутствие безопасности
- Чувство полной незначительности
- Застой - не могу расти

Этот перечень не претендует на правильность или на то, чтобы быть “хорошим”. По многим пунктам мы бы могли превосходно подискутировать - относительно наших ценностей и наших убеждений. Это лишь список, который я составил из множества разговоров с богатыми.

Много людей возразят: “Но деньги - это еще не все”. Конечно, они правы. Но если Вы внимательно прочтаете вышеупомянутый список, тогда поймете, что жизнь без денег для богатых была бы абсолютно нищенской. И что они верят, что вещи, которые невозможно купить за деньги, без денег не могут принести настоящее удовольствие. Подумайте, какой импульс может Вам дать такая позиция. Тогда чудо ли то, что богатые - богаты.

Теперь прочитайте еще, что богатые связывают с наличием денег. Здесь одного лишь желания избежать боли мало. Мы хотим также испытывать радость.

Поэтому дальше приводится список того, что богатые связывают с наличием денег.

Что означают деньги для богатых?

Богатые люди думают, что иметь деньги означает:

- Благодарность
- Чудесное ощущение
- Выражение стиля жизни
- Ощутимая свобода
- После людей, это самое важное в моей жизни
- Элегантность
- Удовольствие
- Привилегию так устроить мою жизнь, как сам желаю
- Возможности
- Безопасность

- Свобода выбора
- Разнообразие, приключения
- Возможность познакомиться с интересными людьми
- Увеличение того, что во мне
- Гарантия найти правильное решение
- Возможность отдавать разными способами
- Делает возможной продуктивность
- Меняет способы мышления людей, поскольку они поднимаются на высший уровень, и таким образом имеют лучшие взгляды
- Возможность достичь одновременно разносторонних результатов
- Развлечения
- Позволяет мне создать окружение, которое порождает во мне лучшее
- Оставить впечатление
- Уладить действительные расхождения
- Возможность эффективнее использовать мое время
- Доступ к большему потенциалу
- Могу другим предложить возможность
- Шансы давать и помогать
- Поддерживающая сила в моей жизни
- Наше право от рождения
- Обязанность и ответственность
- Уверенность для моей семьи и для меня
- Ставит мои любовные отношения на высший уровень
- Отражает, как сильно мы можем сфокусироваться
- Показатель наших успехов - показывает, сколько пользы мы приносим другим
- Зеркало наших убеждений
- Отражение наших ценностей
- Может открывать двери
- Означает, что я не должен заниматься некоторыми вещами
- Рычаг
- Абсолютная возможность выбора
- Принимать ответственность
- Двигатель для других областей жизни
- Возможность жить нашей жизнью на высшем уровне
- Энергия
- Качество жизни

Здесь тоже мы можем поспорить. Но делать этого не должны. Потому что об убеждениях человека не спорят. Мы не должны также оценивать (если мы это всегда и делаем). Примите, пожалуйста, списки просто, как они есть: взгляд на мысли богатых. **Богатые люди не служат деньгам, но они добились, что в их жизни деньги им стали слугой.** Помощником, придающим их жизни больше красоты и больше

возможностей. Вы видите, что с таким программированием у них нет другого выбора. Они должны быть богатыми. В противном случае они будут ощущать постоянную боль. С другой стороны, перспектива награды так велика - богатство - что просто возникает радость. Таким образом, каждую радость богатый связывает с деньгами, или считает, что эта радость с деньгами будет еще прекраснее, глубже, интенсивнее и свободнее.

И именно такая позиция делает богатым. Она делает честолюбивым. Она ведет Вас, Она способствует, что Вы занимаетесь деньгами. Финансовому честолюбию можно научиться. Вы можете себя запрограммировать, как Вы хотите - и тоже на богатство.

Но я хочу еще раз четко сказать: осторожно! С помощью знаний, которые Вы получили, Вы еще не изменили Ваши убеждения. Потому что для этого Вы должны обратиться к чувству. Как это действует, я подробно описал в книге “Путь к финансовой независимости”.

Я не хотел бы, поэтому, во всей полноте снова описывать, что было бы необходимым для такой жизненно важной темы. Я хотел бы избежать повторений. Я тоже считаю, что тема деньги - настолько важная, что мы не должны удивляться тому, сколько в нас вкладывается.

Как Вы меняете Ваши взгляды

Если Вы уже читали эту Книгу, то, чтобы напомнить, я проведу короткое обозрение, как Вы можете менять свои взгляды. (Некоторые предложения Вам действительно что-то скажут, если Вы тогда сделали соответствующие упражнения).

Пожалуйста, примите этот список как то, чем Вы должны быть, как воспоминание о технике, которой Вы уже пользовались, и о которой Вы уже узнали, что она может изменить Вашу жизнь. Это воспоминание должно быть последним побуждением дальше работать с этой техникой. До тех пор, пока в Вашей жизни не наступит качество, которого Вы желаете.

1. Вспомните, что наша жизнь - это зеркало наших убеждений. Если в Вашей жизни Вам что-то не совсем удалось, то подыщите, какие убеждения в цепочке причин за это ответственны.
2. Поймите, что
 - мы не есть наши убеждения,
 - мы можем изменить наши убеждения (и часто это уже делали),
 - мы сами создаем свою реальность,
 - наши убеждения возникают почти случайно,
 - нет убеждения “правильного” или “ложного”. Но есть убеждения, которые помогают и те, которые не помогают для достижения Вашего понимания жизни.
3. Отделите доказательства от мнения, в котором направленные

вопросы бросают сомнение на старое мнение.

4. Сформулируйте новое убеждение, которое помогает (часто это противоположность старому).

5. Подыщите не меньше четырех доказательств для него. Для этого можете спокойно взять случаи из жизни других людей.

Внимание: если Вы сделали это упражнение и не имеете желанного результата, то причина в том, что Вы хотите убедить себя логическими аргументами. Вы хотите апеллировать к Вашему разуму и использовать логические аргументы как ножки стола. Это не действует. Подумайте о том, что речь не может идти о логических аргументах. Потому что так Вы не дойдете до Вашего подсознания. Речь должна идти скорее об историях и примерах. Ибо примеры — это образы, которые понимает подсознание. Логические аргументы — это не образы. Они цифровые, и с такими наше подсознание не может ничего предпринять.

Итак, мы нуждаемся в примерах. В примерах людей, которые являются жизненным доказательством тех убеждений, которые мы хотели бы принять. И для этого Вы должны знать эти истории. Вы должны общаться с успешными людьми. С людьми, которые служат доказательством Ваших желанных убеждений. Которые прожили то, что Вы хотите иметь в Вашей жизни. Вы должны читать биографии. Не менее двух в месяц.

Я всегда вспоминаю, как одна женщина на семинаре сказала, что она думает, что деньги разрушают семьи. Противоположное мнение, которое помогает, это: “С деньгами моя семейная жизнь была бы еще красивее”. Когда мы это установили, ищем вместе для этого примеры. Вы уже знаете, что нам требуются четыре ножки стола, чтобы выработать убеждение. Иногда 300 участников ищут доказательства для этого убеждения — и за минуту не находят ни одного! В том ли дело, что не бывает успешных женщин со счастливой семейной жизнью? Нет! Их тысячи. Но мы часто их не знаем.

Тогда удивительно ли, что так тяжело дается идти против программы отрицания богатства? Итак, еще раз. Читайте биографии. Идите в книжный магазин и целенаправленно спрашивайте житейские истории, которые могут Вам помочь в Вашем убеждении. Спросите о женщинах, которые достигли успеха и имели счастливые семьи. Общайтесь с такими людьми, какими Вы бы хотели быть.

Это конечно правильно для каждого убеждения. Если Вы, например, больны, купите себе книги о людях, которые были больны или ограничены и, несмотря на это, многого достигли. Литература полна таких примеров.

6. Закрепите новые убеждения дополнительными эмоциональными доказательствами.

7. Укрепите сразу Ваше убеждение импульсами в Вашей нервной системе. Иными словами: делайте первый шаг сразу.

Целое упражнение, которое Вы должны обязательно сделать письменно, длится 35 минут. Целых 35 минут, которые полностью изменят Ваше представление о какой-то теме. Всегда ли это действует? Да! Каждое убеждение, которое не касается чувства Вашей самооценки, можно сменить не более чем за 35 минут. Только при условии, что Вы найдете четыре доказательства.

Что касается чувства собственного достоинства, эта техника может вообще не помочь. Здесь Вы уже должны потрудиться вести дневник успехов. ***С помощью дневника успехов Вы не менее чем через три месяца сможете зарабатывать на 20% больше.*** Это гарантировано.

Теперь я хочу Вам представить женщину, у которой я брал интервью. Она добилась большого успеха и для многих женщин в некоторых областях может быть примером:

Интервью с госпожой Яр

Когда я выходил из офиса госпожи Яр, то увидел перед собой поразительную сцену: от десяти до двенадцати мужчин терпеливо ждали своего приема у начальницы. Казалось, что они были рады назначенному приему и находили полностью нормальным иметь шефом женщину.

Госпожа Яр выполняет две обязанности. Она работает журналистом и предпринимателем, она директор издательства, но одновременно главный редактор семи журналов (среди них “Жить красивее”). И еще женщина, жена и мать. Замечательный результат.

Почему госпожа Яр не стала домохозяйкой, что, очевидно, могла бы сделать?

Для этого у нее было слишком много честолюбия. И это честолюбие имело основание. Ее отец был видной личностью, и, разумеется, оказывал большое влияние на нее. Но она не хотела плясать под его дудку. У нее было сильное стремление быть независимой, развиваться.

Как относится госпожа Яр к тому, что ее дети видят реже свою мать, чем другие дети? Я не заметил наименьшего признака чувства вины. “Мать не должна постоянно быть возле своих детей. То, что мы так любим друг друга — это не в последнюю очередь благодаря тому, что мы редко виделись. Организация не всегда была простой. Но мне было важно, чтобы мои дети никогда от этого не страдали. Поэтому я много работала, чтобы на должности главного редактора свое рабочее время могла определять сама. И у меня не было шефа. Помимо того, я хотела хорошо зарабатывать, чтобы позволить себе на гувернантку для детей. Ясно, что это нужно было хорошо организовать.

Прежде всего, моим детям было совсем не хуже, чем я была бы дома, но недовольная сама собой. Кто-то всегда заботился о моих детях - с заботой, которую может дать только мать-домохозяйка. А я

была уравновешенной. Кроме того, дети всегда могли меня найти. Они знали, что имеют у меня высший приоритет. Когда они, например, болели, я работала дома.

Госпожа Яр выросла в мужском окружении с тремя старшими братьями. Это не всегда было просто, но она всегда воспринимала это как преимущество. Она должна была рано учиться побеждать.

Она никогда не считала недостатком быть женщиной в карьере предпринимателя. “Мужчины были всегда обходительными. С женщиной они всегда немного кавалеры”. У госпожи Яр в коллективе есть женщины и мужчины: “Немного флирта - это хорошо”.

Как ведет себя госпожа Яр с деньгами? Она воспитана на бережливости. И она рано научилась с заботой обходиться с деньгами. Поэтому у нее всегда были хорошие отношения с деньгами. Поэтому у нее никогда не было проблемы с деньгами, которая, как известно, всегда возникает, если мы тратим больше (или столько же), сколько получаем. Как и к работе, карьере, достижениям, у нее совершенное отношение к деньгам. Она говорит: “Прекрасно иметь их”. Но она решила, что не будет излишне беспокоиться о них. По этой причине она нашла консультантку по вложениям, которая вкладывает деньги, как считает нужным. Так госпожа Яр может сосредоточиться на приятной стороне денег: “Я использую деньги, когда мне хочется. Но в относительно малых дозах”. Госпожа Яр только теперь купила себе первый большой дом вдали от центра. “Не обязательно повсюду в мире иметь дом и квартиру”. Она, без сомнения, живет очень хорошо. Но не расточительно. И это она передала и своим детям.

С моей точки зрения, госпожа Яр имеет три особенных качества, которые направляют ее в русло успеха. У нее открытый, прямой способ общения с людьми. У нее я сразу почувствовал себя хорошо. Этот прямой способ позволяет ей сразу перейти к делу. Она умеет очень быстро анализировать проблемы, и поэтому быстро принимает хорошее решение.

Во-вторых, она очень творческая натура. У стола заседаний в ее кабинете стоят десять стульев, и ни один из них в деталях не одинаков с другими.

Ее третье и наиболее ярко выраженное качество - это ее чувство собственного достоинства. Ее девиз: “Кто меня не любит, у того плохой вкус”. Ее совет сегодняшним женщинам гласит: “Не будьте так самокритичны. Не сомневайтесь в себе. Не будьте недовольны, когда смотрите в зеркало. Мужчины себя оценивают выше, когда смотрят в зеркало, они находят себя красивыми. Деструктивная критика омерзительна”.

Мы хорошо зарабатываем, когда показываем хорошие результаты. Но хорошие результаты без чувства собственного достоинства немислимы. Только когда верим в себя, мы приходим к цели и меняем ее. Это чувство собственного достоинства исходило

из ее слов, когда я спросил, как она хотела, чтобы ее вспоминали. “Такой как есть. Уверенной, оптимистичной, полной любви и творческой”. Так говорит женщина, которая с собой искренна и которая себя знает.

Смените убеждения, которые мало помогают

Я знаю, что на эту главу Вы потратили уже много времени. Несмотря на это, я хочу Вас призвать изменить сейчас все убеждения, которые мало помогают, и которые Вы обнаружили. Не откладывайте этого. Сделайте это прямо сейчас. Это окупится. Так Вы станете сами определять Вашу жизнь. Жизнь в богатстве будет тому наградой.

Последний вопрос: ***что для Вас важнее: деньги или вещи, которые можете за них купить.*** Каким бы ни был Ваш ответ, он очень сильно влияет на Ваше личное благополучие. И этот вопрос связан с Вашими убеждениями. Мы ответим на него в следующей главе, когда будем говорить о долгах.

Часть II

Как можно заработать больше денег и сэкономить их

—————
Как сократить долги
—————

Как научиться экономить с радостью
—————

Как увеличить свои доходы
—————

*Мы найдем дорогу, но если нам это не удастся, мы
построим её сами.*

Ганнибал

Глава 4

Потребительские долги, ипотеки и обращение с банками

Потребитель с долгами живет во лжи

Бодо Шефер

Насколько рациональным является взять ссуду для дома или с помощью, кредита инвестировать собственную фирму, настолько же бессмысленны потребительские долги. Они препятствуют Вам стать богатыми. Ничто так не саботирует развитие Вашего благосостояния, как потребительские долги. И все дело не только в их количестве, что тоже является минусом.

Последствия - вот что намного хуже. Но наиболее разрушительным является отношение, которое за этим скрывается. И вот так, плавно, мы переходим от предыдущей главы к следующей.

В этой главе мы будем также обсуждать некоторые другие важные вопросы, которые по содержанию тесно связаны между собой. Вот краткий обзор тем:

1. В этой главе я бы хотел сначала раскрыть опасность потребительских долгов. Я бы хотел открыть Вам глаза на то, что по-настоящему за ними скрывается.
2. Потом мы с Вами обсудим, как Вы можете изменить Вашу точку зрения, которая несет ответственность за долги.
3. И в следующей части будет идти речь о практическом обращении с долгами. Вы узнаете, почему Вам следует

выбирать выплату долгов с самыми низкими процентами.

4. Потом мы хотим рассмотреть Ваш залог. Вы, очевидно, удивитесь, когда узнаете, что вполне разумно возвращать долг с как можно более низкими процентами (1 %) или брать как можно более высокий кредит для Вашего дома. Это может стать очень большой ошибкой, если Вы возвращаете ссуду за свой дом очень быстро.

5. И в завершение я дам Вам несколько важных советов по поводу отношений с банками.

Если у Вас есть долги, то тогда эти следующие страницы будут для Вас бальзамом на душу. Возможно, эта наболевшая рана будет болеть еще больше, потому что Вы узнаете настоящую суть этой проблемы и то, что за ней скрывается.

Позволю себе сформулировать следующие предложения очень четко и ясно.

Если они Вас коснутся - это хорошо. Потому что большинство людей не хочет больше принимать такие удары. Но не унывайте, потому что, то, что Вы знаете о деньгах, никогда не принесет Вам больше вреда, чем то, что Вы о них не знаете.

Потребительские долги - опасны

Я хотел бы быть четким по двум причинам. Однажды я получил на это право, потому что когда-то я сам очень сильно погряз в долгах.

Все, что я скажу против отношения, которое за этим скрывается, скажу, обращаясь к тому человеку, каким я сам когда-то был. С другой стороны, узнаю на собственном опыте каждый день, что долги слишком легко заработать. И поэтому я должен постоянно смотреть на то, что из этого следует.

В многочисленных разговорах я узнаю все подробнее о том, насколько разрушительными могут быть последствия долгов. Люди - это только тень их самих. Без мечтаний и планов, с маленькими целями. С низким уровнем самосознания.

Это заходит так далеко, что люди, погрязшие в долгах, думают, что они не могут стремиться к радости в жизни, пока их подавляют долги. Исследование показывает, что у таких людей нет никакой соответствующей мотивации, чтобы больше работать. В конце концов, работают они в большинстве случаев для вчерашних расходов. И они не верят, что смогут достичь высоких целей.

Их самооценка и доверие самому себе подходит к состоянию их счета в банке: ниже нуля. И неудивительно: если они не могут справиться со своими индивидуальными финансовыми проблемами, тогда как им удастся осуществить большие планы.

В особенности эти люди часто считают себя бесполезными и ничего нестоящими. Они думают, что находятся в состоянии свободного падения. И фактически - правда: кто имеет много долгов, тот в прямом смысле этого слова стоит меньше, чем он имеет. Поэтому

он и чувствует себя менее достойным, чем он есть на самом деле.

Отношение, которое прячется за долгами

Вот мы и подошли к этому вопросу - отношение, которое скрывается за долгами. Люди, которые тратят больше денег, чем у них есть, в большинстве случаев чувствуют вину не за свое желание иметь больше, а за то, чтобы быть значительнее. Чем ниже самооценка и доверие к себе, тем больше они приобретают долгов. Человек с потребительскими долгами чувствует, что он живет во лжи. Если Вы имеете долги, Вас окружают вещи, которые Вам не принадлежат. У Вас появляется смешное чувство, что Вам вообще ничего не принадлежит, кроме долгов. Вы меняете свою самобытность. В конце концов, Вы сами превращаетесь в Ваши долги. Ваша жизнь становится ложью, видимостью. Она вместе с Вами - меньше нуля. А что касается идентичности, то Вам кажется, что Вы финансово и эмоционально попали в заключение.

Один из самых жалких, недостойных уважения, унижительных способов жить - это жить во лжи. И тот, кто не умеет обуздывать свои желания и покупает вещи, которые он себе не может и не должен позволить, в кредит, тот и живет такой лживой жизнью. Я должен еще раз твердо сказать: Вы представляете себе мир с вещами, которые, как Вам кажется, принадлежат Вам. Это вещи, которые Вы себе не можете позволить. Но Вы не хотите это признавать.

И тот, кто беспомощно запутался в своих долгах, тот склоняется к тому, чтобы искать виноватого, но не себя. “Банки сделали мне эту услугу уж слишком легко, они буквально “выдавили” для меня деньги”. “Я не прочитал того, что было напечатано маленьким шрифтом”. “Беда заставила меня обратиться в кредитное учреждение, которое выжало меня, как лимон”. Или просто банальное: “Это просто застало меня врасплох”. Я бы очень хотел узнать, кто или что “это” есть. Но многие люди не останавливаются только на этих оправданиях. Они идут дальше и считают, что имеют еще и право обманывать других - чтобы добиться так называемой уравнительной справедливости. Наверное, Вы также уже встречались с такими людьми.

Самообман

Тот, кто покупает вещи, которые он себе совсем не может позволить, тот обманывает других. Он окружает себя видимостью, которая не соответствует действительности. Это уже плохо. Но намного хуже то, что этот человек обманывает также и себя самого. Он делает это с помощью автомобиля, на котором он ездит, думая, что так выглядит более респектабельным и ценным, чем он есть на самом деле.

В некотором роде он прячет то, кем он есть на самом деле, прячет за внешними атрибутами, которые ему не принадлежат. Тем самым такой человек показывает себя фальшивым и нереспектабельным перед самим же собой и перед своим будущим. Этим он подвергает

свое будущее опасности.

Самым лучшим показателем нашего потребительского заблуждения является автомобиль. Для многих автомобили изменили свое истинное назначение до неузнаваемости. Они стали ультимативными показателями успеха. Они показывают уровень нашего успеха. Или, как чаще всего бывает, это показатель нашего успеха, чтобы другие верили, что мы его достигли. Или же этот автомобиль доказывает нам самим наш успех, которого мы бы хотели добиться. Мы сами и другие считают нас более успешными и преуспевающими, чем мы являемся на самом деле. Эта видимость быть всегда на высоте, стоит нам будущего, потому что потом мы не сможем экономить. Все наши деньги будут уходить на автомобиль - тем более деньги, которые нам не принадлежат. Большинство из нас, конечно, нуждаются в автомобиле. Но нужен ли нам дорогой автомобиль? Вы сами лучше знаете ответ. Я хотел бы Вас о чем-то попросить. Не допустите того, чтобы то, с помощью чего Вы сегодня передвигаетесь, стало причиной Вашего завтрашнего кризиса в финансовом развитии.

В главе про экономию дам я Вам несколько советов относительно покупки автомобиля. Не покупайте новый автомобиль. Оплачивайте его только наличными.

И никогда не покупайте автомобиль, который стоит больше, чем ваша двухмесячная зарплата. И еще один совет: используйте свой автомобиль на год дольше, чем это предусмотрено первоначально.

Конечно, это звучит совсем не привлекательно, но это поможет Вам сэкономить много денег.

Что общего у целей и потребительских долгов?

В большинстве, люди с долгами не имеют никаких настоящих целей. У них нет никакой мечты, которая бы управляла всем в их жизни. Без целей у них нет такого, из-за чего бы стоило себя в чем-то ограничивать, учиться и расти. У них нет будущего до некоторой степени - поэтому они могут пожертвовать им с легкостью и готовностью. Когда у нас нет никаких целей и мечтаний, их место занимают потребительские желания.

Как бы банально это не звучало, но для того, чтобы избежать будущих долгов, наиболее эффективным будет для Вас поставить себе цель и спланировать ее. Вот почему так важно иметь мечты и цели. Но это должны быть цели, которые наполняют нас силой. И мы должны определить их правильно.

Понятие “цель” стало совокупностью многих идей, суть которых я не совсем ясно понимаю. Позвольте мне объяснить то, что я связываю с понятием “цели”. Под этим я не имею ввиду какие-нибудь слабые желания. Это же конечно и не потребительские желания, а также не какие-то там ничтожно-мелкие цели. Это мечты — запланированные мечты — цели, для достижения которых деньги

играют второстепенную роль.

Здесь речь не идет о прекрасном доме или же автомобиле Вашей мечты. На первом месте должна быть идея, переполняющая вас. Мечта, наполняющая Вас огнем и пристрастием к работе. Над этой идеей Вы работаете на полную мощь, не жалея сил. Деньги же приходят потом автоматически.

Реальные и нереальные цели

Существуют две возможности определения целей. Представьте себе, что Вы хотите определить, где Вы будете через три года, что Вы будете делать, и что Вы будете иметь.

Первая возможность: Вы анализируете ситуацию сегодняшнего дня. Потом говорите, что именно для Вас самих достижимо. Это значит, что Вы думаете реалистически.

Такое начало я считаю полностью неверным. Почему мы должны себе ставить такие цели, которые ориентируются на то, какими мы являемся сегодня? Дело в том, что через три года Вы можете быть совсем другой женщиной. Более сильной, богатой, самоуверенной, влиятельной. Кто направляет свои цели на человека, которым он является сегодня, тот ограничивает себя, уменьшает и планирует оставаться на том же уровне развития. Тот и не рискует, и не пьет шампанского.

Вторая возможность: мы мечтаем. Мы просто ставим себе какую-то цель, которая не зависит полностью от того, в состоянии ли мы ее достичь. Это, честно говоря, полностью нереально, чуждо миру и перекручено. А потом мы обдумываем, как нам стать таким человеком, который бы мог осуществить эту мечту.

И становится понятным, что мы должны расти каждый день. Мы должны отдать наше самое дорогое и последнее, должны пожертвовать удобной и спокойной жизнью. Мы должны вступить в игру, что бы выиграть.

Подводя итоги, скажем, что эти две возможности обозначают следующее: мы можем сориентировать наши цели на нас самих, и, таким образом, мы останемся на том же самом уровне. Или же, мы можем сконцентрироваться на наших целях, поэтому мы должны расти.

Лучше всего поставить себе большую цель. Тогда мы поймем, что нам необходимо измениться и стать таким человеком, который в состоянии реализовать эту цель. Чем больше мы это осознаем, тем меньше у нас будет возникать желание обманывать других и себя через внешние атрибуты и показывать себя не тем, кем мы являемся на самом деле.

Кто не планирует свое будущее, тот должен постоянно крутиться в суматохе покупок, чтобы просто прожить жизнь, которую за него планируют другие. Мы получаем хотя бы какую-то часть от того, что мы планируем. Поэтому так важно постоянно планировать. Как? Вы

уже это знаете: по максимуму!

Кто не планирует, тот попадает под влияния общества, рекламы и непонятных желаний. Такой человек не живет, он существует. Он ничем не лучше марионетки.

Планируйте будущее

Лучше всего делать это на практике, выполняя следующее задание. При этом лучше не спрашивать, реально ли это. Позаботьтесь о том, чтобы сконцентрироваться на Ваших целях, вместо того, чтобы постоянно думать об опасности, что Вы направляете Ваши цели на человека, которым Вы являетесь сегодня. Не ограничивайте себя. Делайте скорее так, как будто бы провалы и ошибки были исключены. Просто предположите, что Вы можете достичь всего того, что Вы запланировали. Тогда Вы и сможете это сделать.

И, пожалуйста, принимайте во внимание последовательность: быть - делать - владеть, то есть: быть сильным и уверенным - работать, не жалея сил - достичь заветной цели. Большинство людей планирует совсем по-другому. Они думают фактически о том, что они хотят иметь. Но, как говорил Эрих Фромм в книге «Иметь или быть» то, что мы имеем, вытекает из того, что мы делаем. А то, что мы делаем, вытекает из того, кем мы есть.

Естественно, что каждый, кто ставит понятие «Иметь» выше над понятием «Быть», склонен к созданию потребительских долгов. Он получает их от вещей, которыми он владеет. Если рассматривать это фундаментально, то речь здесь идет только о побеге. Мы хотим с помощью материальных целей уклониться от того, что мы не развиваемся и не растем, как личность.

Намного умнее начать с понятия «Быть». Потому что, кто работает на развитие своей личности, тот приобретает другие вещи автоматически. Давайте же тогда начнем с того, кем Вы хотите быть.

1. **Быть.** Кем Вы хотите быть в будущем? Как должна выглядеть статья в газете, которая Вас описывает? Как должны будут уважаемые личности о Вас отзываться?

а) Через 3 года.

б) Через 7 лет.

в) Через 20 лет.

2. **Делать.** Что Вы хотите делать в будущем? Как должен выглядеть Ваш типичный распорядок дня? Как Вы хотите распланировать Ваш рабочий год? Подумайте также над тем, что Вы больше не хотите делать.

а) Через 3 года.

б) Через 7 лет.

в) Через 20 лет.

3. **Иметь.** Что Вы хотите в будущем делать? Какими вещами Вы хотите владеть или не владеть? Какой дом, автомобиль, персонал Вы хотите иметь?

- а) Через 3 года.
- б) Через 7 лет.
- в) Через 20 лет.

Возможно, Вы не смогли бы написать больше. Это может быть связано с тем, что такое упражнение для Вас непривычно. Но, чем чаще Вы будете делать такое упражнение (лучше всего хотя бы еженедельно), тем быстрее оно войдет в привычку. Ставить перед собой цели - это тренировать мускулы. Возможно, Вы не думаете, что когда-нибудь сможете достичь своих целей. Тогда, значит, самое время поработать над Вашим доверием к себе и самооценкой.

Пожалуйста, сделайте это для себя твердым намерением, с сегодняшнего дня регулярно ставить перед собой цели и планировать.

Непритязательность и удовлетворительность - именно те понятия, которые Вы ложно приписываете человеку, каким бы Вы могли стать. Ожидайте от жизни многого. Будьте жадными, в позитивном смысле, конечно. Подумайте о том, что речь здесь идет о Ваших основных потребностях. Джонатан Свифт выразил свою мысль в этом отношении в насмешливом тоне: «Блаженны те, кто ничего не ожидает, ибо они не будут разочарованы». Но не направляйте эту жадность на потребление, скорее на то, как вырасти личностью. А все остальное придет само по себе.

И еще один вопрос: не считаете ли Вы, что Ваши цели стоят того, чтобы для них работать? Даже, если это и означает, что Вы должны отказаться от того или иного? Подумайте также о том, что ни что не будет Вас так удерживать от достижения цели, как Ваши потребительские долги. Потому что они приковывают Вас к прошлому.

И ничто так не будет препятствовать Вашим потребительским долгам, как большие цели.

Как далеко это может зайти?

Существует еще один аспект, обусловленный отношением, который является причиной долгов. Ход мысли очень простой, но у него есть ужасающие последствия:

Тот, кто зарабатывает долги, ценит вещи больше, чем деньги. Имеем ли мы долги, зависит от того, какое значение отводим мы людям, вещам и деньгам.

Подумайте еще раз, как у Вас обстоят с этим дела. Что для Вас самое важное и что меньше всего важно. Вот несколько вопросов, которые Вам в этом помогут. Что для Вас важнее:

- Ваш дом или деньги?
- Ваше партнерство или деньги?
- Надежная безопасная жизнь или деньги?
- Здоровье или деньги?
- Красивый автомобиль и фантастическое путешествие вокруг света или деньги?

Большинство людей устанавливают следующую цепочку: сначала люди - потом вещи, от которых они зависят, и после этого деньги. Я полностью согласен с тем, что люди всегда находятся на первом месте. Логическая последовательность, которая закладывает фундамент рационального обращения с деньгами, должна выглядеть так:

1. Люди.
2. Деньги.
3. Вещи.

Большинство людей не любят деньги сами по себе. Им нравится то, что они могут сделать с этими деньгами. Но если бы мы ценили деньги больше, чем вещи, тогда бы мы не расставались с ними так легко для того, чтобы купить что-то. И, разумеется, мы бы не делали долгов. Тогда бы мы имели больше денег, чем вещей. Мы бы получали огромное удовольствие, глядя на то, как возрастают наши прибыли. Но, как говорится, такая точка зрения - непопулярна. Мы живем в культуре потребления и в потребительском обществе.

Уже больше недостаточно владеть чем-то долгое время. Потому что это могло бы сделать вещи одинаковыми и однотипными, но в более усовершенствованном виде. Это бы сделало их большими и заметными, маленькими и легкими, улучшенными и работоспособными, более простыми в использовании, новыми и актуальными, более красивыми и современными, как раз в моде и во времени.

Конечно, на нас это влияет. Мы хотим приобретать вещи, которые нам по сути не нужны. И кредиты, которые легко получить, помогают нам владеть вещами, задолго до того, как мы до них заплатим.

Нам следовало бы прокричать: «Стоп!» Мы не должны принимать в этом участие только потому, что это делают другие. Мы можем и должны искать образцы для себя. Но никогда нельзя принимать толпу, как модель для подражания. Потому что большинство людей несчастливо. Оно живет без страсти и без радости.

И Вы же, конечно, знаете: кто делает то, что все делают, тот и получает то, что и все. Этого Вам достаточно? Нет? Тогда Вы должны поступать по-другому, а именно, ценить деньги больше, чем вещи. Деньги - это лишь средство для достижения цели. Это не только доступ к вещам, которые Вы хотите иметь.

Я знаю, что многие люди придерживаются этого. Но, как правило, они не являются богатыми. На нас должны повлиять профессионалы. В отношении денег они - богаты.

Прислушиваться к людям, у которых нет денег, нам совсем не поможет. Даже если нам частично приятно выслушивать их мысли. Именно такие мысли и могут быть опасными. Потому что, возможно, они и способствуют тому, что эти люди так мало имеют. Для богатых людей деньги стоят на уровень выше. По сути дела, это вполне логично. Потому что с деньгами у них есть выбор. Они могут купить

много вещей. Или же заработать на этих деньгах еще больше. Деньги - это нескончаемая, ничем не связанная энергия.

Учитесь любить деньги

Итак, вопрос звучит так: что Вы можете сделать, чтобы деньги имели для Вас большую ценность, чем вещи?

Ответ простой: займитесь этим. Экономьте и вкладывайте. Даже тогда, когда Вы думаете, что у Вас нет для этого лишних денег.

Учредите инвестиционный фонд—в книге Вы найдете инструкцию относительно этого.

Носите с собой постоянно банкноту номинальной стоимостью 500 евро, которую Вы никогда не должны тратить. Так Вы будете тренироваться постоянно чувствовать себя с деньгами, будете чувствовать себя богатыми.

Купите себе сейф для домашнего использования и арендуйте сейф в банке. Положите туда наличные деньги. Купите несколько маленьких золотых слитков и положите их в сейф к наличным деньгам. Играйте с деньгами время от времени. Внимательно рассматривайте их и наслаждайтесь тем, что Вы ими владеете.

И попробуйте давать пожертвования деньгами. Когда Вы даете деньги людям, которые имеют значительно меньше, чем Вы, тогда Вы быстрее узнаете истинную ценность денег. Для нас 10 евро, очевидно, небольшие деньги. В некоторых африканских странах этих 10-ти евро достаточно для того, чтобы избавить человека от катаракты так, что он сможет снова видеть. Мы должны это себе представить: 10 евро могут решить судьбу человека: сделать его зрячим или оставить слепым.

Практическое обращение с долгами

В книге «Путь к финансовой независимости» я представил уже целую серию советов по поводу правильного обращения с долгами. Самым важным является правило “50 на 50”. Оно утверждает, что Вы должны использовать только максимум 50% денег, которые у Вас являются в наличии ежемесячно» для возвращения Ваших долгов. Остальные 50% Вы должны сберегать.

Здесь я бы хотел быть точнее и дать еще один очень важный совет;

Договоритесь выплачивать Ваши долги самыми маленькими взносами, если это возможно.

Возвращайте долги всегда только с минимальными процентами. Это также касается и Вашей собственной недвижимости.

Возможно, Вы можете себе представить, что я услышу в ответ, когда установлю такую закономерность:

- Это бездейственно и смехотворно
- Так я никогда не скроюсь от своих долгов
- Тогда я буду оплачивать свое имущество процентами

- В таком случае это будет длиться слишком долго, пока я сумею возратить все свои долги. Но я хочу как можно скорее быть свободным от долгов.

Позвольте мне сначала Вас уверить, что Ваше желание избавиться от долгов — вполне достойное и хорошее. В идеальном случае Вы бы могли это сделать одним махом. В мгновение ока Вы бы стали свободными от долгов. Это звучит потрясающе. Но жизнь-то далеко не идеальна. И то, что звучит фантастически, в действительности это чаще всего лишь случайность.

Знаете ли Вы, какая сегодня основная причина того, почему люди наживают себе долги? Вы едва ли сможете это угадать. Причиной №1 являются старые долги. Часто новые долги появляются, когда нужно оплатить ставки старых долгов. Или это может случиться при установлении ставок возвращения долгов. Они могут быть настолько высокими, что для новых приобретений или ремонта не останется никаких ресурсов. И невозможно будет восстановить резервы. Когда в этом случае, например, сломается стиральная машина, тогда не останется ничего другого, как купить новую в кредит.

Часто ставки старых долгов настолько высоки, что необходимо постоянно брать кредит и, соответственно, зарабатывать новые долги, только для того, чтобы покрыть расходы на средства к существованию.

Существует один простой природный закон: концентрация обозначает развитие. То, на чем мы концентрируемся, будет расти и развиваться в нашей жизни.

А кто концентрирует свое внимание только лишь на долгах и своей цели, и желает поскорее от них избавиться, тот подвергает себя опасности погрязнуть в долгах еще больше.

Десятки тысяч таких людей могут спеть про это песню. Несмотря на все напряжения и сверхъестественные усилия — и даже если они себя постоянно в чем-то ограничивают — у них нет твердой почвы под ногами. Совсем наоборот: каждые полгода они все больше залазят в долги. По меньшей мере, один такой человек не заработает себе никакого состояния.

10 преимуществ того, чтобы оплачивать долги минимальными взносами

1. ***У Вас остается больше Лишних денег.*** Для сбережения, но также и для того, чтобы их тратить. Иметь деньги - означает иметь выбор. Вы узнаете новые альтернативы. И только с помощью денег Вы сможете спастись от кредитной ловушки.
2. ***Не долги имеют приоритет, а Вы.*** У Вас есть деньги для того, чтобы платить самим. С этого момента даже выплата долгов приносит Вам удовольствие. Потому что у Вас теперь есть стимул для работы. И долги теряют свою силу из-за Вас.
3. ***Вы разрываете заколдованный круг.*** Выплата долгов

маленькими ставками ограждает Вас от новых долгов. У Вас в наличии теперь имеется больше денег и Вы больше не должны покупать в кредит. Вы можете отложить деньги для непредвиденных вещей.

4. ***В то же время, у Вас есть оправдание.*** А именно такое, что на основании Ваших высоких ставок у Вас появились трудности. Вы больше не можете сказать: “Если бы у меня не было больше этих ежемесячных выплат, тогда ...”. Вы можете теперь смело доказать, что умеете обращаться с деньгами и реализовать советы этой книги.
5. ***Вы перемещаете Вашу энергию на настоящее.*** Вы располагаете новыми силами и энергией, которая дает Вам возможность осуществить Ваши мечты. Долги Вы связываете с прошлым. Чем выше ставки, тем больше Вы живете для прошлого. Это влияет на качество и радость жизни, которыми Вы жертвуете. Пускай лучше долги кипят на маленьком огне, чем Ваша жизнь.
6. ***Вы разрушаете старую программу долгов.*** Заработать потребительские долги не было разумным. Для некоторых это звучит благородно - под тяжестью высоких ставок выплатить долги. Но никому от этого легче не станет. Точнее сказать, это — глупо. Поэтому не допускайте того, чтобы ошибки прошлого сохранили власть над качеством Вашего будущего.
7. ***Позитивное решение не платить большими взносами уничтожает много негативных чувств, которые у Вас возникают относительно денег.*** Деньги могут теперь стать для Вас чем-то позитивным. Они больше не являются признаками неволи и беспомощности. Они становятся символом качественной, достойной жизни.
8. ***Вы можете продолжать мечтать.*** Большинство людей, как правило, стараются не мечтать и не планировать до тех пор, пока они не вернут все свои долги. Это опасно, так как ничто так не зависит от Ваших долгов, как мечты. Поэтому не концентрируйтесь так сильно на Ваших ежемесячных выплатах. Думайте лучше о полноценной жизни, полной подъема и размаха.
9. ***Вы опять вспоминаете о главном.*** Проблема совсем не в долгах. Проблема в горькой правде, в том, что Вы не можете исполнить свои желания. То, что Вы не можете жить с процентов Ваших денег, - вот это и есть проблема. Вы не верите? Представьте себе, что у Вас есть 5 миллионов активов и 30.000 евро долгов. Даже если Вы не смогли бы вернуть эти 30.000 - это бы не было проблемой. Это не просто долги в отдельности, это лишь имущество, которого не хватает. Как только мы начнем распоряжаться нашими сбережениями, долги утратят свою силу.

10. *У Вас развивается умение осознавать Ваше благосостояние, когда Вы не выплачиваете долги большими взносами.* Как уже было сказано, у Вас есть больше лишних денег для того, чтобы строить Ваше состояние. Здесь мне бы хотелось Вам указать на еще один дополнительный пункт, который является в тоже время самым решающим. С помощью того, что Вы сберегаете, Вы развиваете умение осознавать свое благосостояние. Вы получаете больше удовольствия от денег. Вы чувствуете себя богатой. И новое восприятие делает Вас в конечном итоге на самом деле богатыми. Вы начинаете магически притягивать деньги. Если Вы выплачиваете долги маленькими частями. Вы становитесь богаче.

Нужно ли мне тогда платить такие большие проценты?

А как насчет процентов? Разве я не сохраняю достаточно большое количество процентов, когда я выплачиваю долги как можно быстрее? Конечно же, нет! Позвольте мне это четко объяснить: Несмотря на высокие процентные выплаты, можно использовать минимальные ставки. И на это есть две причины:

Во-первых, здесь важно осознавать то, что в действительности Вы выплачиваете свои долги как можно скорее. Для того, чтобы по-настоящему сберечь деньги. Вы должны открыть счет и тогда вкладывать деньги.

И в большинстве случаев так не бывает, что Вы сразу получите проценты, которые Вы “сэкономите”, если быстро возвращаете долги. Но Вы сохраняете намного больше, если выплачиваете долги медленно. Потому что на основании низких ставок Вы можете откладывать что-то на Ваш счет фактически каждый месяц.

Во-вторых, процентный счет Вы можете закрыть по своему усмотрению. По меньшей мере, тогда, когда мы переживаем фазу низких процентных ставок и когда Вы готовы пойти на риск сделать вложения в акции или акционерные фонды.

Если Вы платите 8% на Вашу ссуду, но можете получить 12% на Ваше имущество в фондах, мало рискованных и широко распространенных, тогда Вы получаете еще 4% в Вашу пользу. Разумеется, Вы не должны принимать эти 12% просто наивно. Вы должны точно знать, что Вы делаете. Поэтому мы обговорим отдельные формы вложения капитала, шансы и рискованные моменты дальше в этой книге. Если Вы хотите вложить Ваши деньги абсолютно надежно - например, в ценные бумаги с фиксированным уровнем процентных ставок - тогда Ваш счет аннулируется, что Вам совсем невыгодно.

Но даже если Ваши кредитные процентные ставки были бы выше, чем прибыль, которую приносят Ваши инвестиции, все равно я бы настаивал на своих советах. Десять причин, названных выше, которые говорят “за”, намного существеннее, чем маленькая разница

в процентных ставках, которая для Вас невыгодна.

Самым значимый - десятый пункт: станете богатыми, если будете развивать умение осознать свое благосостояние. Если же Вы, конечно, получаете больше радости от денег. И этого Вы не достигнете через быструю выплату своих долгов.

Важные советы

Внимательно изучите свои кредитные договора. Проверьте, можно ли снизить процентные ставки.

- Если Вы платите низкие проценты, у Вас остается больше лишних денег — для жизни, но, прежде всего, также и для сбережения.
- Если Вы долгое время что-то сэкономили, у Вас развивается умение осознать свое благосостояние.
- Тогда Вы не зарабатываете Ваши деньги только для того, чтобы покрыть расходы прошлого, но концентрируетесь на Вашем будущем и Ваших мечтах.
- Вы разрываете заколдованный круг. Потому что тот, кто платит высокие проценты, тот должен часто брать новые кредиты для того, чтобы жить, чтобы иметь возможность оплачивать высокие процентные ставки или же для того, чтобы суметь финансировать мелкие починки или новые приобретения.
- Не позволяйте больше долгам испортить уровень Вашей жизни. Ошибки Вашего прошлого утратили свою власть над вами.

Залоги

Возможно, Вы спросите, действуют ли эти правила также относительно залогов. Должны ли Вы в этом случае также исключительно выбирать минимальную выплату под 1%? В этом вопросе уже установлена своя точка зрения, которую едва ли можно поставить под сомнение. Практически все: родители, банкиры, а также многие эксперты, советуют в этом случае как можно быстрее возвращать заем. В основном для этого приводится две причины.

Во-первых, Вы, наверное, уже слышали, что Ваш дом станет дороже почти в два раза, чем его первоначальная цена, потому что Вы должны на протяжении долгого времени выплачивать проценты. Если Ваш дом стоит 250 000 евро и Вы хотите вернуть кредит, который получили на его приобретение, в течение 30 лет, то Вы должны выплатить приблизительно 400 000 евро (с процентами).

Кроме этого. Ваш дом по-настоящему Вам не принадлежит, пока Вы еще не отдали за него кредит. Для многих людей наступает тот день, когда их дом полностью принадлежит им без всяких долгов. И это самый счастливый день в их финансовой жизни.

Но, несмотря на это, я Вам советую расчетливо возвращать долг за дом, по самым низким процентным ставкам, начиная от 1%. В этом есть два преимущества:

Как Вы потом увидите, инфляция “сожрет” Ваш заем. Инфляция, которая работает на Вас, повлияет больше на процентные ставки. Потому что так, как инфляция “сожрет” Ваши деньги, также она и поступит с Вашими долгами.

Но будьте внимательны: этот расчет действителен только для процентных ставок ниже 8%. Если мы будем проходить через период процентных ставок выше 8%, тогда нам будет лучше договориться о более высоких ставках возвращения кредита.

В тоже время Вы можете вкладывать и зарабатывать больше денег. Вы добьетесь более высоких прибылей, когда Вы вложите свои деньги в акции или акционерные фонды во время выплаты закладных процентных ставок. Но здесь существует одно ограничение. Вы должны опасаться того, чтобы доверять свои деньги бирже, потому что это на руку только ей.

Один пример из практики

После нашего трехдневного семинара, где мы представляли наш проект, в котором доказали, что на сегодняшний день можно достичь 30% годовых, некоторые участники были постоянно недовольны тем, что в прошлом они не были экономными.

Это тоже касалось одной семьи. Она - мать и домохозяйка, он - зубной врач. Ей - за сорок, ему - только исполнилось 50. После семинара у обоих было не просто плохое настроение - они начали паниковать. Им было совсем непонятно то, как им заработать значительную сумму денег до пенсионного возраста. Некоторые из моих последних предложений их просто убили. Я сказал: “Мы живем в эпоху, которая, прежде всего, определяется капитализмом. Но когда у нас нет капитала, тогда вес преимущества этой эпохи проходят мимо нас. Мы хоть и живем сегодня в хорошем финансовом положении, но находимся еще в каменном веке”.

Лихорадочно вытянули они свою финансовую бумагу баланса. И они пришли к заключению, что у них даже не нашлось бы лишних денег для того, чтобы их инвестировать.

Я попросил их рассказать об их финансовых делах. И результат был таков: 0 евро инвестированных денег, 4 000 евро чистого заработка ежемесячно. Дом, стоимостью в 1 миллион, с которого выплачено было лишь приблизительно 150 000 евро. Эти 150 000 евро были выплачены по строительным кредитным договорам. Благодаря высоким ежемесячным обложениям они получили высокую ежемесячную ставку выплаты в сумме почти 2 000 евро, то есть это - половина их заработка. И больше никакого имущества.

Мои совет их сначала удивил. Я предложил им сделать реконструкцию их кредитов.

Они выбрали варианты строительных кредитов для того, чтобы как можно быстрее избавиться от долгов и для того, чтобы платить меньше процентов.

Всего через 8 лет оставалось бы все по-прежнему. Тогда бы у них было всего лишь 4—5 лет до пенсионного возраста. В это время было бы для них еще невозможно получать пенсию. А средства, которые имелись бы у них в наличии, были бы, конечно же, недостаточными.

Кроме этого, я им также посоветовал взять новый кредит под залог их дома. Кредит в размере больше 250 000 евро. Реконструированные 150 000 евро и новый кредит - 250 000 евро - то есть в сумме 400 000 евро - они должны были бы выплатить в течении 30 лет. Месячная ставка в сумме не была выше ставки, которую они перед этим имели с кредитного строительного договора.

Как муж, так и жена оказались относительно рисковыми людьми. Хотя я им не советовал рисковать. Потому что, какой смысл иметь фантастическое финансовое преимущество, если Вы не можете больше ночью спать, переживая за свое финансовое состояние.

Но они все равно изменили свой план. Сначала дела у них не шли достаточно хорошо. Но уже через 6 месяцев я получил от них сообщение:

“Мы вложили предусмотрительно 500 000 - так, как Вы нам и советовали сделать”.

Под фразой “вложили предусмотрительно” они имели в виду следующее распределение финансов: 75 000 евро в фонды наличных денег и пенсионные фонды. Это принесло уверенность и резервы наличных денег. Хотя про это я не говорил. Я имел в виду только очень рискованных людей.

Следующие 75000 евро они инвестировали в большие, широко распространенные, международные акционерные фонды. Они дают относительную уверенность, если человеку не хватает денег на протяжении 5-10 лет. И это был именно такой случай. И оставшиеся 100 000 евро они вложили в государственные и отраслевые фонды. Такая форма инвестирования требует, чтобы инвестор был готов постоянно изучать и проверять ситуацию в этих фондах и оставаться в курсе дела.

Они выбрали очень хорошего советника по вопросам инвестиций, и, кроме этого, им доставляло радость обдумывать возможность такой формы распределения риска. Важным, прежде всего, являлось то, что такую форму распределения финансов они выбрали во время семинара, потому что она соответствовала их пониманию риска. Им не приходило это раньше в голову, потому что они этим никогда раньше не занимались. Они думали, что им незачем было вкладывать деньги, потому что их для этого не было.

Потом они со мной поделились: “Впервые в нашей жизни у нас было чувство, что мы в чем-то принимаем участие. И мы это делаем. Мы теперь можем заставить наши деньги работать на нас”.

За первые шесть месяцев они достигли 26%. С 250 000 евро они

получили 65 000 прибыли. Это превзошло все их ожидания.

Они были на шаг от того, чтобы добиться 12% среднего годового дохода. Делая такие рискованные целенаправленные инвестиции, они должны были считаться со случайными потерями и проигрышами.

Я их об этом четко и ясно предупредил. Когда мы общались по телефону, я им еще раз на это указал. Если они даже окажутся за чертой, они уверены, что в среднем добьются хотя бы 12% годовых. И я тоже в этом уверен.

Прошло уже много времени. Экономический кризис в последнее время стал причиной многих финансовых провалов для них. Но, в общем, их годовые доходы намного превышают 12%.

Если все так и останется, тогда в течение следующих 12 лет они бы могли заработать почти 2 миллиона, если же они захотят работать, они бы тогда могли оплатить долги за дом, используя часть этих денег. И даже после этого они бы все равно могли иметь приблизительно 1,3 миллиона. И они бы получали пенсию в размере 4 000 евро, вложив только 8%!

Самое глупое место для сбережения Ваших денег

Сберегательная книжка- самое глупое место для сбережения моих денег, скажите Вы. Потому что с этих вложений Вы получаете всего лишь 1,5-2,5%. Вы сберегаете не слишком много.

А что, если существует место еще менее рациональное? Место, которое превосходит даже сберкнижку? Место, где Вы вообще не получаете никаких процентов?

Этим местом может быть Ваша недвижимость. Потому что люди бывают разными, и, такое абсолютное высказывание не подходит для всех, и в каждой ситуации оно звучит по-разному. Дело в том, что кроме доходов мы должны принимать во внимание три следующих фактора:

1. Ваша готовность рисковать
2. Ваш ежемесячный заработок
3. Ваше эмоциональное хорошее расположение духа

Перед тем, как мы подойдем к каждому из этих 3-х ограничений, давайте подумаем, почему может быть глупым вкладывать деньги в недвижимость, которой мы сами пользуемся. Ваши деньги и так находятся в Вашей недвижимости, если Вы вложили туда много собственного капитала или уже вернули за эту недвижимость кредит.

Ваш дом - не место для вложения капитала

На сегодняшний день в Германии ценность недвижимости возросла приблизительно на 3%. А теперь решающий вопрос: возрастает ли ценность Вашего дома только тогда, когда Вы уже полностью оплатили заем за него? Конечно же, нет. Даже если бы он получил финансирование на 100%, Вы бы все равно наблюдали тот же рост его ценности.

Давайте же мы тогда скажем твердо: все, что происходит с Вашим домом, происходит все равно, в независимости от того, выплатили ли Вы за него кредит или нет. Он повышает свою ценность на 3% — неважно, сколько от его покупательской цены Вы заплатили или сколько другого капитала Вы в него вложили.

Некоторые эксперты вычисляют, сколько денег Вы экономите на арендной плате, когда Вы живете в своем собственном доме. Такую экономию они считают оплаченной прибылью. Для некоторых этот вопрос спорный, потому что если я не должен ничего тратить, тогда это совсем не значит, что я сэкономил деньги. Теоретически это все звучит превосходно. На практике мы тратим деньги часто на другие вещи, которые связаны с домом: починки, мебель и другие предметы интерьера, служебный персонал, который ухаживает за домом, страховки, косметические ремонтные работы, обновление дома, установление отопительной системы, сад. И мы делаем все это, даже если бы в этом и не было необходимости.

Но существеннее и важнее другое: *эти деньги, сэкономленные на жилье, Вы всегда будете иметь - и неважно, расплатились Вы уже за свой дом или нет.*

Давайте сравним проценты Вашего залога и инвестиционные прибыли

До сегодняшнего дня не существует причины, по которой Вы должны выплачивать кредит за свой дом как можно быстрее. Но это еще под вопросом ~ останемся ли мы при тех же результатах при выплате процентных ставок.

Ответ - положительный. Предположительно, Вы готовы доверить свои деньги акционерному рынку, где Вы инвестируете их отдельными частями в акции или же в акционерные фонды. На акционерном рынке Вы достигаете долгосрочно - в среднем 12% чистыми. Залоговые проценты составляют на сегодняшний день - приблизительно 5% выплат в течение 10 лет. Поэтому Вы выигрываете 7%.

При залоге на сумму 350 000 евро в Вашу пользу идет ежегодно в среднем 24 500 евро, которые бы Вы не имели, если бы просто вложили эти 35 0000 в Ваш дом.

Если Вы против ценных бумаг с фиксированным уровнем процентных ставок, даже после того, как Вы прочитаете в этой книге главу о денежных вложениях, тогда Вы можете свободно выплатить кредит за дом деньгами. Потому что проценты, которые Вы получаете в этом случае, не являются более высокими, чем процентные залоговые ставки.

Никогда не инвестируйте деньги, которые Вы взяли в займы

Если Вы все же доверяете акциям, тогда возникает заметная процентная прибыль, как уже было сказано. Но в этом случае может

появиться отговорка: «Никогда нельзя вкладывать деньги, которые Вы взяли в займы». Это возражение не только оправданно, но и в данном случае речь идет об абсолютной универсальной истине. Никогда и ни в коем случае не должны мы вкладывать деньги, которые мы взяли в кредит.

Но здесь представлена и другая сторона медали. Речь идет не о деньгах, взятых в займы. Это Ваши деньги. И только Вы решаете, куда их вложить: в недвижимость или же в акционерный рынок. Вы прекращаете вкладывать деньги в Ваш дом, и, вместо этого, например, инвестируете их в акционерные фонды.

Вместо того, что бы делать капиталовложения в Ваш дом, где нет никакой прибыли, инвестируйте деньги в ту сферу, где Вы могли бы иметь 12% прибыли ежегодно и даже больше. Недвижимость Вы только берете в займы. Ее ценность определяется только Вашим залогом. Он не для капиталовложений, а для недвижимости.

Инфляция пожирает Ваш долг

Вторая причина, по которой рациональным является длительный термин выплаты кредита за долг, - это инфляция. Чем длиннее этот срок, тем больше уничтожает инфляция вашу ссуду. Позвольте мне показать это на простых расчетах.

Предположительно, Вы зарабатываете (сами или вместе с партнером) 42 000 евро чистыми ежегодно, и в среднем имеется 45% прибыли за год. Вы покупаете дом за 250 000 евро, стоимость которого возрастет на 3% и выше за год. Вы используете 25 000 евро собственного капитала и выплачиваете оставшуюся сумму 225 000 Евро с процентной ставкой 5,3% за год в течение 15 лет. Это соответствует ежемесячным выплатам суммой 1 208 евро. Ежемесячная выплата соответственно составляет ровно 33,75% от чистого заработка. Потом мы устанавливаем те же процентные ставки, а именно 4,5% на следующие 30 лет, которые были в течение предыдущих 30 лет.

Схематически выглядит этот процесс производства следующим образом.

Процентные ставки залога в соотношении с заработком.

1999	33,75%
2009	14,39%
2019	6,13%
2029	2,61%

Вы можете очень просто посчитать в голове, что в действительности обозначает инфляция. Возьмем, к примеру, цифру 72 и разделим ее на установленные инфляционные ставки (например, 4,5%). То, что Вы получаете - это количество лет, которые Вам нужно для того, что бы сумма Ваших денег удвоилась. Этот пример выглядит следующим образом:

$$72:4,5(\%)=16 \text{ лет}$$