

- Вы будете удивлены, сколько денег сэкономит Вам это простое упражнение.

Почему большинство планов бюджета некорректны

Большинство планировании не принимают во внимание, что существует множество платежей, которые не возникают систематически каждый месяц. Так, например, очень часто забывают об обусловленных сезоном платежах и суммах с годовой формой платежа.

Мы не имеем права легкомысленно относиться к этой проблеме. Ведь это причина задолженности многих людей. Поэтому свой план бюджета Вы должны еще раз проверить на наличие таких «скрытых платежей». И нет никакого средства, чтобы защититься от непредвиденных случаев. Но мы можем их оценить и внести в наше планирование.

Далее следует перечень, который содержит типичные платежи, о которых легко забывается:

- Особые торжества: Знаете ли Вы, сколько тратят каждый год на подарки к Рождеству и к дням рождения?
- Проблемы с зубами, которые влекут за собой расходы, если не раз в год, то все же раз в несколько лет. Большая часть этих расходов, возможно, не будет покрыта страховкой.
- Вступительные взносы в клуб - годовые взносы.
- Страховые взносы с годовой, полугодовой или квартальной формой оплаты.
- Отпуск. Сколько это составляет в месяц?
- Налоги: налог, взимаемый при покупке земельного участка, налог с дохода от помещенного капитала...
- Если у Вас собственный дом: подумайте о расходах, которые связаны с этим. Доставка топлива, дров, счет за электричество, помощь в саду летом, ремонты...
- Домашние животные: затраты на приобретение, размещение, инъекции, повреждения и другие причины, по которым Вам нужно вызывать врача...
- Одежда для Вас и возможное наличие детей.
- Стрижка, химическая завивка и окраска волос на протяжении нескольких месяцев.

Посчитайте такие суммы на каждый месяц. Кроме того, Вы должны составить еще фонд для «непредвиденного». По возможности используйте для этого еще один дополнительный субсчет. Для этого Вы также должны ежемесячно откладывать определенную сумму. Ведь в будущем Вас ожидают и ремонты, и поломка техники.

План бюджета

Сейчас у Вас, разумеется, нет никакого плана бюджета. К этому времени Вы только составили список своих расходов. Но Вы уже

создали себе основу для плана. Вы знаете, на что уходят Ваши деньги. Возможно, что Ваша реакция будет такая же, как у большинства людей:

Вы будете удивлены, когда установите, что, сколько и на что уходит.

Целесообразным методом для составления плана бюджета может быть то, что сейчас Вам нужно пройти все пункты Вашего списка. Разумеется, при каждом расходе Вы можете себя спросить: как я могу здесь истратить меньше? Каким может быть качество жизни того, кто все свои помыслы направляет на то, чтобы истратить по возможности меньше денег? Но если Вы хотите больше узнать на эту тему, то получите от нас соответствующие ссылки на литературу в приложении.

На наш взгляд, существует более эlegantный метод, составления бюджета. Метод, который не отнимает у Вас жизненное удовольствие. Поставьте себе вопросы соответственно с каждым пунктом;

- Является ли эта позиция необходимой? Или я по привычке плачу за то, что для меня не так уж важно?
- Как я могу истратить меньше денег на эту позицию, не ограничивая себя в качестве жизни? Иными словами: как я могу достичь того, чтобы за те же самые услуги платить значительно меньше?

Вот некоторые примеры:

- Если Вы будете ездить на подержанном автомобиле вместо нового, то этим сэкономите более чем 50% его покупной стоимости.
- Купите себе телефон, вместо того, чтобы брать его в аренду. Ведь с годами Вы истратите на него гораздо больше его фактических затрат.
- Торгуйтесь в отелях. Даже в первоклассных зданиях часто можно получить скидку в размере до 40%.
- Если Вы застраховались на случай болезни приватно, то должны предохраниться от больших рисков (см. главу 13).
- Часто Вы сэкономите много денег в том случае, если дадите просмотреть все свои страхования независимому маклеру.
- Покупайте конторские предметы из имущества несостоятельного должника.

Также и по этим вопросам существует превосходная литература. Часто нам кажется, что мы не сможем избежать тех или иных расходов. Но у нас не хватает только идеи. Очень полезна по этой теме книга Сюзанны Встфаль.

То, о чем мы говорили Вам в этой главе, не ново. Уже даже жители Древнего Вавилона знали: «Тот, кто тратит больше, чем зарабатывает, сеет зерна изнеженности и сладострастности, с которыми он, несомненно, пожнет вихри печали и унижения».

Это не особенно популярно. Экономия не в моде. Общество побуждает к завышенному потреблению. Реклама будоражит. В родительском доме и в школе большинство из нас не получило оптимальных знаний об обращении с деньгами. Государство показывает плохие примеры. Из-за постоянных обсуждений новых задолженностей, кажется, что не подлежит сомнению тот факт, что задолженность стала неизбежной. Пример: предположим, за последний год Вы задолжали 5000 евро. В этом- году Вы включили еще 4 000 евро. Тогда у Вас в целом 9 000 евро долгов. В сущности, всем понятно. Но не правлению. В этом случае оно бы хвалилось тем, что новые задолженности могли бы быть понижены на 20%. Но об этом хорошо говорить.

Но, в крайнем случае, только небольшое количество людей думает о том, что благосостояние создается за счет экономии. Не забывайте: «Если мы делаем то, что делают все, то получим то, что все имеют».

Многие думают также о том, что однажды они заработают столько, что им не нужно будет экономить. Зачем тогда ограничивать себя сегодня, если завтра будем купаться в деньгах? Это слабоумная надежда. Наш будущий доход должен быть волшебным решением того, что мы не осуществим. Он должен сделать нас состоятельными. Чтобы мы не работали. Ведь богатство не приходит само. Мы должны изменить свое обращение с деньгами. Ничего не изменится, если мы не изменим себя. Если мы хотим получить лучшие обстоятельства, тогда должны сначала изменить самих себя. ***Если мы хотим иметь больше денег, тогда мы должны изменить наш способ обращения с деньгами.*** Чтобы получить больше денег, мы должны повысить свою квалификацию. В то время как мы учимся обращаться с деньгами, находящимися в нашем распоряжении. Когда? Прямо сейчас.

Так получается, что наши мудрые деяния сопровождают нас на протяжении жизни, чтобы нас радовать и нам помогать. Сэкономьте такой «мудрый» поступок. Так же гарантированно нас сопровождают и наши неразумные поступки, чтобы нам докучать и нас мучить. Тратить деньги обеими руками не имеет ничего общего со свободой. Ведь как мы можем называть себя свободными людьми, если наши слабости приводят нас в затруднительные ситуации? Ситуации, которые делают нас слабыми вместо того, чтобы поддерживать. Ситуации, являющиеся чем угодно, кроме мотивирования.

В нашем обращении с деньгами мы не можем вести себя беззаботно, предполагая, что позже все исправится, когда мы будем много зарабатывать. Надежда на будущий большой заработок является в какой-то мере полным оправданием наивного беззаботного обращения с финансами. Если сегодня расходует те деньги, которые заработаем только завтра, то в этом всегда кроется риск.

Возьмите зубных врачей. Эта профессия сильно контролируется

министрами Зеегофером и Фишером. Да, это верно - но только до некоторой степени. Ведь никакой Зеегофер или Фишер не властен удерживать кого-то от разумного обращения с деньгами. Но что случилось? В «золотые времена» зубные врачи установили себе, что их практика стоит очень дорого, надеясь, что это так и останется. А сейчас по-другому. Изменились законы. Происходит невероятное вмешательство на территорию тех, кто занимается собственным бизнесом. Да, это так. Но: не это создало проблемы, которые имеют сейчас зубные врачи. Они создались из-за того, что расчеты делались очень узко и слишком оптимистически. Я знаю от многих врачей, что сегодня они составляли бы расчеты по-иному. Практика сегодня совсем иная.

Мы говорили о том, что ничто не изменится, пока не изменимся мы сами. Ничего не изменит даже высокий заработок. Почему это так? Потому что, несмотря на высокий заработок, две вещи всегда остаются неизменными: Во-первых: мы ведь не изменились. Мы не станем вдруг экспертом по финансам, даже если мы больше зарабатываем. В действительности высокий заработок может влиять на наши финансы как катализатор. Если у нас были проблемы при невысоком заработке, то они не только останутся при высоком заработке, но и станут большими.

Во-вторых, процентные ставки остаются прежними. Если кто-то привык тратить на 5% больше, чем он зарабатывает, то эта привычка не изменится, даже если возрастет заработок. Также станут большими его перерасходы и кредиты. Значит, в целом проблема возрастает. Если внезапно прекратятся доходы - все равно, по какой причине - то будет очень трудно справиться с долгами. Недостатком больших заработков является то, что человек становится «зависимым от кредитов».

Деньги достаются тем, кто знает их законы, а также их соблюдает. А неопровержимый закон для создания благосостояния звучит следующим образом: экономить. Только те деньги, которые мы имеем, делают нас богатыми.

И это того стоит, как Вы сможете увидеть в главе 6.

Глава 6

Как увеличить свои доходы

Нам платят не за нашу ценность, а за то, насколько ценными мы себя воспринимаем. Наш доход увеличивается настолько, насколько возрастает наша уверенность в себе.

Бодо Шефер

Что делает большинство людей, если им нужны деньги? Некоторые берут займы, увеличивая тем самым свои долги. Другие

затягивают потуже пояс и приспособливают свои потребности к имеющемуся, часто намного меньшему доходу.

Вместо того чтобы оставить эту зону удобств и принять вызов, множество людей ограничивают свои мечты. Они ограничивают себя тем, что воспринимают как предел и лимит. Они подчиняются обстоятельствам. Таким образом, они пассивно сохраняют свою прежнюю позицию «Подождать-чтобы-увидеть-что-случится». Но что они ждут? Чуда? В большинстве случаев это чудо так и не случается.

Разумеется, чудеса существуют. Но только тогда, когда мы к этому готовы и вносим свою долю. **Или достаньте то, что Вы любите, или Вы должны научиться «любить» то, что имеете.** Путь, который поможет Вам исполнить Ваши мечты - это Ваш доход.

В этой главе я предлагаю Вам самой осуществить свое чудо с доходом - как цель Вы установите себе: на протяжении трех месяцев увеличить свой доход на 20%, а после этого увеличивать его на 20% каждый год. Это как минимум.

Существует много женщин, добившихся этого. Но это не значило, что все они имели одинаковые условия. Возможно, некоторые из этих женщин были талантливее Вас, а также лучше стартовали. Но, в любом случае, большинство из них имели худшие условия и меньше талантов. Но, несмотря на это, у них теперь очень высокий заработок. Как это? Потому что женщины умеют сконцентрировать свое внимание на тех пунктах, от которых зависит их высокий заработок. В каких условиях они находились, какое у них было воспитание - все это только второстепенные вещи.

Моя просьба: отнеситесь к этим советам серьезно. Никогда не говорите: «Со мной это не работает» — пока это не попробуете. Женщины не должны зарабатывать меньше мужчин.

Первый шаг

Если Вы внимательно прочитаете эту главу и превратите советы, которые даются здесь, в жизнь, тогда Вы достигнете этих целей. За три месяца Вы увеличите свой доход на 20%, а потом еще каждый год дополнительно на 20%. Это гарантировано.

Но, возможно, Вы хотите большего. Тогда, пожалуйста, установите, насколько больше Вы хотите зарабатывать через три месяца.

Это всегда первый шаг, если мы хотим достичь цели. Мы должны это определить и записать. **Ведь в жизни мы получаем всегда то, чего ожидаем.** Не меньше, но и не больше.

На этом этапе не думайте еще, реально ли это. Сейчас думайте только о своих желаниях. Пожалуйста, запишите:

В течение трех месяцев я хочу зарабатывать на ____% больше. Мой месячный доход составит тогда ____ евро.

Почему женщины зарабатывают меньше?

Ситуация, когда женщины зарабатывают меньше мужчин, дальше не должна продолжаться.

Разумеется, изменить ее не так просто. Ведь повсюду существуют мужские ритуалы, мужские порядки, предпочтения, мужские лозунги и правила. Кажется, что мера вселенной также стала мужской. И за этим кроется предложение обесценить собственный женский потенциал.

Некоторые женщины пытаются скопировать стиль успеха мужчин. Но этим они только усиливают мужскую систему. Одновременно они вселяют неуверенность во многих мужчин, которые поэтому воспринимают их как врагов. Ведь мужчины склонны существенно уменьшать Ваши результаты. Мужчина является воином и определяет правила. Весь мир он воспринимает как свой. На женщин, которые вторгаются в его мир, сначала он смотрит как па врагов.

Большой опасностью для женщин является противостояние, а также исходящее из этого сравнение с мужчинами. Ведь кто сравнивает себя с другими, всегда проигрывает. Из сравнения с другими людьми возникает чувство неполноценности. Хотя мы сравниваем себя с ними для того, чтобы «победить». ***Но, к сожалению, чаще всего случается так, что в сравнении мы уступаем и чувствуем себя после этого неполноценными.*** Из-за сравнения с мужчинами многие женщины чувствуют себя неполноценными. Потому что они пытаются победить в их игре, играя при этом по их правилам. В сравнении при таких обстоятельствах женщина должна уступать.

Но чем раньше мы прекратим сравнивать себя с другими, тем раньше осознаем свою неповторимость, и тем раньше возрастет наше чувство собственного достоинства. Сейчас увидим, почему это так важно.

Мужчины культивируют некоторую переоценку своих способностей. У них недостаточно самокритики, - поэтому они кажутся себе лучшими. Женщины ожидают открытия, но мужчины открывают только себя.

Оптимистическое представление мужчины о самом себе оказывается прямо-таки инструментом к успеху. Даже случайные результаты мужчина воспринимает как спланированные. В них он видит дальнейшее подтверждение его компетенции. Неудачи он воспринимает только как случайности.

А женщина поступает в таких случаях совсем по-иному. Она считает, что за неудачи ответственна только она сама, успехи она воспринимает как счастье. «Реалистична» ли она? Нет. Ведь не существует никакой объективной реальности. Человек сам создает

себе свою реальность. По отношению к работе это значит: *думаем ли мы, что хороши, или думаем, что плохи - в обоих случаях у нас на это есть право*. Ведь в обоих случаях мы будем искать доводы и найдем их, чтобы подтвердить наше мнение. А доводы можно найти разные.

В работе мужчины - не лучшие, правда, они считают, что являются таковыми, - и из-за этого очень часто случается, что они лучшие. К сожалению, именно это в конечном итоге создает разницу при оплате. Нам платят не за нашу ценность, а по критерию, насколько мы сами себя ценим.

Из-за высокой самооценки мужчины еще больше притягивают к себе удачу. С другой стороны, женщины из-за своей низкой самооценки притягивают к себе неудачи. Но мужчины лишь узурпировали высокую самооценку собственного пола.

Все начинается в детстве

Все начинается в ранней юности. Маленькие юноши больше рискуют, сильнее бросаются в глаза, задаются и задирают нос. Они понимают, как себя лучше показать. Небольшие любезности они преподносят как акт гениальной инсценировки. Собственно говоря, им удается получить больше внимания тех лиц, которые их воспитывают. При этом речь не всегда идет о похвале. Иногда слышны упреки. Но в любом случае их принимают во внимание. И из-за этого внимания - все равно, в форме ли оно похвалы или упрека - маленький мальчик говорит себе: «Обо мне высокого мнения».

Маленькие девочки ведут себя более скромно. То, что они делают, все воспринимают как нечто естественное. Ведь сама девочка воспринимает это как нечто естественное. Так они получают заслуженную похвалу. А также потому, что девочки почти не оказывают сопротивления, к ним редко обращаются. Вместо того чтобы уже сейчас изменить стратегию, девочки еще больше укрепляют этот способ поведения. Они помогают больше и надеются, что так заслужат внимание. Такая стратегия может стать основанием для роли жертвы.

И такая позиция жертвы ничего не изменит к лучшему. Как раз наоборот, обнаружится ущемление интересов, дискриминация.

В то время как мужчины выезжают за счет своего хвастовства и впечатления, которое они производят, женщины ждут человека, который оценил бы их хорошие поступки. Поле деятельности мужчины кажется им незнакомой сценой, для которой им не хватает квалификации. Им не хватает мужских костюмов и мужских стратегий.

Мужчины получают чувство собственного достоинства благодаря своей деятельности. То, что они делают, становится важным, потому что они считают это важным. При этом интересно, что

женщина не пытается вступить в конкуренцию с мужчинами, ведь тогда она должна бы была играть по мужским правилам.

Напротив, она должна концентрировать внимание на своих преимуществах, которые сегодня экономически очень скудны: слушать. Сначала они слушают, а потом говорят. Общение. Принятие решений. Интуитивные поступки. Целостное мышление, планы и действия. Общая культура услуг, с заботой о репутации в общении с клиентами. Создание связей и их укрепление.

Женщины наиболее сильны тогда, когда они действуют женственно. Если они думают о своих преимуществах и о своей неподражаемости. Ни в коем случае они не должны себя ни с кем сравнивать. Они должны научиться себя уважать. И только тогда другие их начнут уважать и обращать на них внимание.

Необходимые условия для большего дохода

Если мы спросим себя, какие существуют важнейшие условия для того, чтобы увеличить доход, то подумаем о многих качествах: выдержка, дисциплина, терпение, усердие, старание, пристрастие и честолюбие... Все они очень важны. Многие даже крайне необходимы и незаменимы. Но существует еще качество, которое отличается от других, потому что оно является основным их условием.

Из уже сказанного становится понятным, что это за качество: речь идет о чувстве собственного достоинства. ***Ваш доход повышается (или уменьшается) параллельно Вашей уверенности в себе.*** Почему это так? Ведь требование денег часто является вопросом чувства собственного достоинства. Считаете ли Вы свое время и свои услуги ценными, от этого зависит также, насколько ценной Вы считаете себя. Если Вы считаете, что заслужили повышение заработной платы, то начнете помогать себе в этом повышении.

Для того чтобы узнать возможность этого повышения и ее использовать, Вы должны иметь чувство собственного достоинства. Рам Дасс сказал по этому поводу: «Только дождь может просто так падать с неба, но если ты выставишь блюдце, то получишь полное блюдце».

Проблема состоит не в Вашей действительной значимости, а в том, какой вес Вы сами ей дадите. Вы не получаете больше, чем зарабатываете - значит, что Вы получаете именно столько, не больше и не меньше, во сколько Вы сами себя оценили.

Врожденное чувство собственного достоинства - это миф

Исследователи едины в том, что все люди рождаются с одинаковой уверенностью в себе. Уверенность в себе унаследовать нельзя. Мы должны ее создать. В детстве и как взрослые - ежедневно. Ведь, прежде всего мы сами решаем, как истолковывать нашу жизнь и какие события мы хотим усилить: наши поражения или успехи.

Чувство собственного достоинства обуславливает здесь

уверенность в себе. Однажды нам становится необходимо осознать нас самих. Осознание того, какими мы есть в действительности. ***Мы можем доверять только тому, кого знаем, - это относится, конечно, и к нам самим.*** Если ты сам не знаешь себя, то самому себе нравиться не можешь.

Чем лучше мы себя знаем, тем лучше мы узнаем механизмы собственных поступков. Чем понятливее нам будут эти механизмы, тем больше мы сможем контролировать свою собственную жизнь. Проблемой многих людей является то, что они не понимают незнакомые вещи. Они не понимают механизмы, определяющие их жизнь. Поэтому они не могут контролировать свою судьбу.

У нас есть возможность выбора. Этим самым у нас есть шанс свободно выбирать наши действия и реакции. Но это предполагает, что возможность выбора мы сначала осознаем (чувство собственного достоинства).

Уверенность в себе - это способность доверять самому себе. ***Но имеем ли мы повод к такому доверию к самому себе, - зависит во многом от того, найдем ли мы подходящие доводы в своем прошлом.***

Чем больше мы будем заниматься развитием доверия к себе самим, тем больше развитой будет наша уверенность в себе. Ведь внимание усиливает созданное. Чем сильнее мы сконцентрируемся на области, которую мы контролируем, тем сильнее будем себя чувствовать.

Осознайте, что Вы полностью контролируете все важные составляющие своего счастья: Вы решаете сами, кем Вы себя окружаете. Вы сами решаете, каким хотите видеть себя и свой мир. Тогда Вы будете считаться больше виновником, чем жертвой.

Этим имелося в виду не «положительное мышление».

Под положительным мышлением подразумевается, что вся жизнь - это праздник, - если на это посмотреть с правильной стороны. Кто уверен в себе, тот знает, что в жизни есть и черные полосы, и сложные проблемы, — но он уверен, что эти проблемы он сможет решить.

Но здесь нужно говорить не о положительном мышлении. Как раз наоборот. Ничто так не лишено уверенности в себе как пессимизм. Но положительное мышление само по себе рискованно. Его нужно дополнять доводами. И эти доводы должны исходить от Вас. Уверенность в себе означает способность иметь доверие к самому себе.

Имеем ли мы повод доверять самому себе, - зависит от четырех факторов:

1. Какой опыт мы имеем в прошлом.
2. Отдаем ли мы себе отчет в этом опыте (чувство собственного достоинства).
3. Как мы оцениваем этот опыт.

4. Каким видом менеджмента памяти мы занимаемся.

Никто не остается навсегда знатоком своего дела или на долгое время неудачником. Каждый из нас время от времени перерастает свой средний уровень достижения. Но главным остается то, какой опыт мы осознали, как мы его оценим, и насколько он находится в нашем распоряжении. Другими словами, все сводится к тому, к какому «чипу памяти» Вы обращаетесь, когда находитесь в новой ситуации.

Нас запрограммировали на негативное

Чип, используемый многими, называется: «Я знаю, что этого я не смогу». Ведь мы все имеем настолько малое чувство собственного достоинства, по сравнению с тем, что действительно могли бы сделать.

Наше воспитание, к сожалению, совсем не повлияло на то, чтобы сделать нас настолько уверенными в себе, насколько это было бы возможным. В среднем до своего 12-го года жизни на каждое «да» ребенок мог слышать 17 раз «нет».

Другие дети ничем не могли помочь. Очень часто мы слышим предложения: «Ты не можешь с ними играть, ты еще слишком мала».

Не помогла ничем и школа, - там искали только ошибки. Диктант, размером в три страницы, оценивался шкалой от трех до пяти ошибок. И для того, чтобы дети лучше осознали значение ошибок, учитель исправлял их красными чернилами. Мы учились концентрироваться на своих слабостях,

Не помогли и средства массовой информации - больше 80% всех сообщений в средствах массовой информации были негативными.

Ни кинофильмы, ни сериалы. Ведь там мы видим массу привлекательных и невозмутимых типов, совершающих перед завтраком столько подвигов, сколько не совершат две дюжины простых смертных за всю свою жизнь.

Не помог и наш мозг, ведь мы в 11 раз легче запоминаем отрицательные события и моменты, в которых мы кому-то наступаем на любимую мозоль, чем наши успехи.

Не помогла и реклама, ведь она сообщает о том, что женщина должна носить, на чем ездить и чем пользоваться, Подсознательно имелось в виду: «Если у тебя этого нет, тогда ты не модна». А женщина не может иметь все.

И церковь. Ведь она объясняет человеку, что он, в первую очередь, грешник. И даже если он сам не сделал ничего плохого, то он все равно подлежит «первородному греху» - что делает его просто в корне испорченным существом. «Осознание» того, что ты совершенно плохой, также не поможет создать чувство собственного достоинства.

Все это значит: у нас нет никаких шансов. 14-летние дети имеют чаще всего настолько отрицательное представление о самом себе, что ненавидят свое тело. Они чувствуют себя неуверенными и негодными.

Люди без чувства собственного достоинства страдают. Они страдают от жизни, которая находится под их потенциалом, их возможностями и их достоинством. И для многих, кажется, намного легче страдать, чем действовать. И этим они вытеснили из сознания тот факт, что в каждый момент мы имеем свободу выбора.

Журнал успехов

Необходимо срочно изменить то представление, которое мы имеем о себе. Существует очень простая, но эффективная возможность создания своего чувства собственного достоинства. Для этого записывайте каждый день в чистую тетрадь пять вещей, которые Вам удались. При этом речь идет не только об успехах на работе. Это может быть также случай, когда Вы получили похвалу от супруга, сделали кого-то на миг счастливым, или, наконец, что-то уладили, то, что уже долгое время собирались сделать.

Уделяли ли Вы внимание своему здоровью”? У Вас появилась хорошая идея? Вы кого-то рассмешили? Вспоминайте даже самые «естественные» вещи, которые, к сожалению, имеют значение только тогда, когда они отсутствуют, или когда уже мы больше не можем этого делать. Легко сказать: «Я сделаю то, хотела бы сделать все». Но решающим является: ***Вы это сделали.***

Не имеет значения величина поступков, но важно количество сделанных записей. Когда Вы записываете вещи, которые Вам удались, то учитесь концентрировать внимание на своих сильных сторонах. Вы занимаетесь положительным менеджментом воспоминаний.

Тем, что мы избирательно записываем, - и именно только наши успехи - мы устанавливаем, какие части нас и нашей жизни в будущем хотим снова увидеть. Новые успехи делать легче, если мы осознаем старые. Ведь тогда мы будем ждать успехов. А если мы будем их ждать, тогда будем их и искать. Так мы узнаем возможности и шансы. И мы решимся их использовать.

Важные советы

Возьмите чистую тетрадь, назовите ее своим «Журналом успехов», и ежедневно записывайте в нее пять вещей, которые Вам удались.

- Это поможет Вам осознать, насколько Вы хороши. Вы будете развивать чувство собственного достоинства.
- Вы научитесь концентрировать свое внимание на своих положительных сторонах,
- Чувство собственного достоинства является решающим стимулом повышения доходов. Если Вы чувство собственного достоинства удвоите, то этим удвоите и свой доход.
- Вы понимаете возможности и решаетесь их действительно использовать.
- Вы познаете свою неповторимость и как человек, и как

женщина. Таким образом. Вам не нужно конкурировать с мужчинами, а просто применить на практике свои преимущества.

Как Вы реагируете на определенные предложения в этой книге? Какова Ваша реакция, когда Вы читаете: «Благосостояние - это Ваше право от рождения»? Вы киваете и говорите себе: «Это так, это только вопрос нескольких лет, пока я достигну своей финансовой цели»? Или у Вас появляются сомнения?

Несмотря на то, каким будет Ваш ответ: поняли ли Вы, что все, о чем здесь шла речь, — это проблема Вашего чувства собственного достоинства? Вопрос «Благосостояние — это Ваше право от рождения» ни ошибочный, ни верный. Если Вы не думаете, что он верный, то Вы правы. Но если Вы считаете, что он верный, тогда для Вас это так и будет.

Так ведут себя при повышении заработной платы. ***Исход дела решит то, считаете ли Вы, что зарабатываете много денег.*** Возможно, Вы возразите: этого не может быть. Я просила бы Вас это просто попробовать. Вы увидите, что это действует. Просто попробуйте следовать следующим советам. С их помощью вы будете зарабатывать на 20% больше.

Важные советы

Установите, что на протяжении трех месяцев Вы хотите зарабатывать на 20% больше. Для этого примите следующие меры:

- Три месяца ведите свой журнал успехов. Ежедневно записывайте пять вещей, которые Вам удалось.
- Запишите, что Вы сделаете с повышением заработной платы на 20%. Предложение: сэкономьте 50% повышения Вашей заработной платы.
- Через три месяца прочтите свои записи в журнале успехов. Определите, какие способности Вы применили, чтобы достичь некоторых успехов. Вы узнаете, какие Сильные стороны и способности систематически Вами применяются. Тогда в будущем Вы больше не будете воспринимать свои личные успехи как «счастливые обстоятельства», а как результат своих сильных сторон.
- Составьте перечень из минимум 15 причин, почему Вы заслуживаете повышения заработной платы. Составить такой перечень для Вас сейчас очень трудно. Но после того как Вы три месяца вели журнал успехов, это будет для Вас легче.
- На отдельной бумаге запишите все, что Вы когда-либо сделали для своей фирмы. В каких случаях Вы сэкономили или заработали деньги. Какие Вы высказали идеи. Подтекст: часто решающие в Вашей фирме люди даже приблизительно не знают, сколько они для нее сделали. Позаботьтесь о том, чтобы они

это узнали.

- Посмотрите на рынок с новым чувством собственного достоинства. Где еще Вы могли бы работать? Каких еще условий работы Вы бы стоили, чего стоила бы Ваша работа у другого работодателя? Это придаст Вам уверенности для решающей беседы с Вашим сегодняшним работодателем. У Вас сильная позиция, потому что Вы узнали, что не зависите от сегодняшней работы.
- Условьтесь о времени Вашей беседы. Скажите, что Вы хотите поговорить о ценности, которую представляете собой для фирмы. Прорепетируйте эту беседу перед зеркалом или со своим знакомым.
- Во время беседы покажите, почему Вы заслуживаете повышения заработной платы. Не забывайте: Вашу фирму интересует не то, что Вам нужно, а то, чего Вы стоите. Ценность, которую Вы представляете для фирмы. Не стойте в тени. Ведь очень часто работодатель даже ничего не знает о Ваших услугах и Вашей ценности для фирмы.
- Скромность не является изысканностью, если речь идет о повышении заработной платы. Вы должны научиться требовать деньги. Даже если это Вам нелегко, Разумный работодатель оценит Вас даже за то, Вы предложите ему расчет Вашей заработной платы с убеждением и чувством собственного достоинства.
- Во время беседы позвольте работодателю сделать Вам предложение. Если беседа проведена хорошо, то оно бывает иногда даже выше, чем Вы бы потребовали. Но не соглашайтесь, если оно ниже 20%.

Из моих семинаров я знаю уже много возражений, которые Вы сейчас, возможно, выдвинете. Возможно, структура Вашей фирмы не допускает подобного способа поведения. Возможно, существуют прочно установленные правила, по которым возможно повышение заработной платы.

Но подумайте, пожалуйста, о следующем: во-первых. Вы не всегда должны оставаться на своей сегодняшней работе. Во-вторых, Вы могли бы зарабатывать еще что-то, кроме этого. В третьих, многие удивились бы тому, что только не случается, если они энергично потребовали решения.

Возможно, Вы скажете: «Это не может быть так просто. Это не может зависеть только от чувства собственного достоинства».

По этому поводу я хочу Вас уверить, что не все будет так просто. Это легко понять, но не так уж легко реализовать. Ведь это требует дисциплины, чтобы каждое утро встать на пять минут раньше и сделать пять записей в свой журнал успехов.

Но это зависит *не только* от чувства собственного достоинства.

Ведь Ваше чувство собственного достоинства является только *решающим фактором* для целого ряда вещей, влияющих на повышение заработной платы. Но это ведь решающий фактор.

Что могут сделать лица, занимающиеся собственным бизнесом?

Как лица, занимающиеся собственным бизнесом, они могут сделать то же самое. *С завтрашнего дня требуйте на 20% больше.*

Гарантировано, что Вы потеряете несколько клиентов, но это по всей вероятности не больше, чем 3-4%. И они не являются Вашими лучшими клиентами.

Но если от оставшихся 96% Вы потребуете на 20% больше, то Ваша прибыль увеличится не на 20%. В действительности она будет гораздо выше. Чтобы подсчитать реальную сумму, Вам нужно знать, какую в целом прибыль Вы получаете со своего оборота. Допустим, что Ваша прибыль составляет 10%. Если Вы увеличите свой оборот на 20% - ведь Вы потребуете на 20% больше - тогда Ваша прибыль увеличивается до суммы ... Следующий пример: если Ваша прибыль составляет 20%, повышение оборота на 20% принесет Вам тогда на ... больше прибыли.

Как Вы видите, это того стоит

Разумеется, это не действует, если Вы выходите за пределы цен конкуренции на рынке. Если это относится и к Вам, то Вы должны использовать этот шанс для того, чтобы спросить себя, долго ли такое состояние будет Вас удовлетворять. Тот, кто поддерживает конкуренцию благодаря низким ценам, из-за нехватки денег намного чаще не имеет возможности предложить те услуги, которые он мог бы предложить. Он также не может расширяться и делать инвестиции.

Какая альтернатива? Очень просто: станьте экспертом. Не пытайтесь быть лучшим или дешевле предлагать услуги, станьте тем, кто бы отличался от других.

Будьте неповторимы. Незаменимы. Найдите способ, чтобы Вас выделили из массы других. Этот способ найти клиента и его удержать заключается в том, чтобы представить себя на рынке не широко, а эксклюзивно. Чем уже будет Ваша специализация, тем «более эксклюзивным» Вы станете. Особенно в нише, которая еще не занята. Если Вы не сможете найти такую нишу, тогда изобретите новую категорию. Предприниматели должны заинтересовать своих клиентов и найти их. А эксперты ищутся самими клиентами.

Поработайте над своим статусом эксперта. Читайте книги по маркетингу. В худшем случае одну книгу в месяц. Минимум один час в день посвятите размышлениям о том, как и в чем специализироваться. Пообщайтесь со своими сотрудниками, узнайте их мнение. Встретьтесь с другими предпринимателями.

Постоянно ставьте себе такие вопросы:

- Что делает Вас неповторимой?
- Из чего состоит Ваш ассортимент товаров?
- Что является Вашим лозунгом - предложение, которым Вы вызовете интерес узнать, что же такое Вы можете предложить?
- Что отличает Вас от других? Как Вы умеете вести разговор?
- Какую пользу получит клиент от Вашего неповторимого продукта или от Вашей неповторимой услуги? Но при этом не попадите в ловушку, не говорите, что Ваш продукт или Ваша услуга могут все. Спросите себя более конкретно: «Какую пользу от этого получит мой клиент?» И представьте только полезные качества. Найдите наибольшую пользу. Спросите себя еще - после того, как Вы ее нашли: «И что он от этого получает?»

Определите себе свой идеальный круг клиентов. Определите возраст, доход, предпочтение, место жительства.

Спросите себя, кто уже имеет таких клиентов, которых хотели иметь бы и Вы. Возможно, Вам стоит объединить усилия?

Эксперты также могут определять и стоимость. Вы ведь только одни предлагаете такие услуги. До тех пор, пока цена будет соответствовать услугам. Вы как эксперт сами можете определять цены.

Многие предприниматели делают ту ошибку, что сначала смотрят на своих клиентов, а потом создают свое дело таким, чтобы оно удовлетворяло их потребности.

Но при этом очень редко ставится вопрос, нужны ли им такие клиенты вообще. Вместо того чтобы создавать свое дело вокруг клиентов, которых Вы имеете. Вы должны себя спросить, каких клиентов Вы хотите, и создать свое дело таким образом, чтобы именно Вы притягивали таких клиентов.

Мысли и советы

Последующий перечень советов и мыслей найдет отзыв у успешных женщин. Примените к себе те, которые Вам наиболее подходят.

- Показывайте силу. Никто не должен подумать, что Вы некомпетентны, если Вы только сами не будете с этим согласны.
- Каждый день предпринимайте что-то, чтобы повысить свою способность заработка.
- Сильные женщины сохраняют свой стиль поведения, как будто все за ними наблюдают, даже когда за ними не наблюдает никто.
- Научитесь экономить. Ведь этим Вы доказываете, что в Вас есть величие.
- Если речь идет о Вашей заработной плате, требуйте больше, чем

Вы ожидаете получить.

- Будьте готовы к тому, чтобы оставить фирму, если Вас не устраивает ситуация (с заработной платой).
- Развивайте в себе творческое начало. Всегда ищите лучшие, более быстрые и новые возможности сделать свою работу или решить проблему.
- Не избегайте проблем.
- Женщин, быстро справившихся с заданием, считают лучшими и более компетентными.
- После каждой беседы составляйте к ней короткие заметки.
- Тратьте больше времени и энергии, чем кто-то другой. Отдавайте больше, чем от Вас ожидали.
- Если Вы не будете делать больше того, за что Вам платят, то Вам никогда не будут платить больше чем за то, что Вы делаете сейчас.
- Ваш шеф является для Вас наиболее важной личностью и первым клиентом. Спрашивайте себя: что нужно моему шефу, чтобы он был удовлетворен?
- Одевайтесь по меркам той работы, которую Вы хотите, а не той, которую Вы имеете. Шефы склонны к тому, чтобы симпатизировать тем людям, которые одеты так, как они.
- Никогда не используйте свой пол как извинение за плохой результат не только перед другими, но и перед собой.
- Будьте всегда лояльны к своему шефу, коллегам, фирме и товарам, потому что всегда кто-то наблюдает за Вами.
- Конечно, все эти пункты можно использовать только тогда, если любите свою работу. Ищите сферу деятельности, которую Вы любите.

Не забывайте: если Вы недооцениваете себя в том, что Вы делаете, тогда мир будет недооценивать Вас в том, чем Вы есть.

ЧАСТЬ III

Деньги и семья

Как научить детей обращаться с деньгами

Брачный контракт и развод

Завещание: правильно оставлять и получать наследство

*Пессимист видит трудности в каждой возможности.
Оптимист видит возможности в каждой трудности.*
Уинстон Черчилль

Глава 7

Как научить детей обращаться с деньгами?

Отмечайте то, что больше хотите увидеть.
Томас Й. Петерс

Снова и снова меня спрашивают на семинарах: как достичь, чтобы мои дети не учились общению с деньгами так тягостно, как я? Как обеспечить, чтобы мои дети без проблем научились обращаться с деньгами?

По этому вопросу имеется целый ряд советов, о которых пойдет речь в этой главе. В этих советах речь пойдет не только об обращении с деньгами. Потому что за этими вопросами скрываются большие требования: что является Вашими масштабами стоимости, и как Вы можете преподнести их детям? Нашими ценностями в какой-то мере есть «программное обеспечение» нашей личности. Наши ценности отличаются в зависимости от того, как мы действуем. Поэтому вопросы о ценностях - это все решающие вопросы: насколько важны для меня деньги? Что мне более важно: деньги или честность? Могут ли я, несмотря на деньги, быть безупречной, незапятнанной личностью, или должна «идти по трупам»?

Следующее требование гласит: как стать для своих детей примером? Как настроить своих детей на все быстрее изменяющееся время? Как избежать того, чтобы Ваши советы не стали оправданием собственной ситуации, так чтобы на самом деле эффективно подготовить своих детей к будущему?

Эти вопросы настолько тесно связаны с вопросами об обращении с деньгами, что мы хотим рассмотреть их вместе.

Быть примером

Но сначала позвольте мне два примечания:

Во-первых: ничто так не важно, как воздействие Вашим личным примером. Никакой совет так не хорош и так не важен, как влияние, которое Вы сами оказываете тем, что Вы состоятельны. И счастливы. Тем самым ребенок воспринимает деньги как нечто приятное. Нечто, что содействует счастью. Он узнает о деньгах не как о теме для беспокойства.

Нашим примером мы воспитываем больше, чем «умными педагогическими мероприятиями». Ничто больше не создает такой образ. Ничто больше так не впечатляет. Дети «нормальных» родителей имеют шансы 1 к 500 стать миллионерами, дети миллионеров по сравнению с этим имеют шансы 1 к 5. Это значит, что ***Ваш ребенок имеет в сто раз больше шансов стать состоятельным, чем Вы сами.*** Вы знакомы с предложением: «О деньгах не говорят». Как у Вас разговаривают о деньгах? Насколько часто эти разговоры положительны?

Когда в последний раз Вы вынимали за обеденным столом купюру в 500 евро, нежно играя с ней и объясняя своему ребенку символику архитектурных изображений с обеих сторон купюры? За что могут отвечать мосты и здания, которые запечатлены на купюре? Или Вы уже, возможно, говорили своему ребенку: «Помой руки, деньги грязны»? Подумайте о том, как быстро мы обременяем детей программой антибогатства.

Большинство родителей не в полной мере осознают свою роль как примера. Например, есть семьи, которые не используют гостиную. Ее можно использовать только когда придут гости. В таком случае ребенок получает сигнал, что гости более важны, чем семья.

Когда родители чрезмерно волнуются из-за того, что нечаянно разбит ценный предмет, то этим они показывают, что вещи более важны, чем люди. Напротив, если бы этот предмет разбил гость, то его сначала бы спросили, не поранился ли он. И тогда родители возможно бы сказали: «Это не беда. Так случается».

Еще один пример: допустим, Вы говорите: «Подойди, давай достанем деньги из банкомата», тогда не удивляйтесь, когда Ваш ребенок бесконечно будет высказывать свои пожелания. В конце концов, нужно только снова подойти к банкомату, чтобы достать новые деньги. Раньше родители рассказывали своим детям, что деньги не растут на деревьях, сегодня дети узнают, что деньги появляются из машин, если нажать на кнопки.

Второе примечание: даже если Вы не имеете своих детей, мы предложили бы Вам, но крайней мере, бегло просмотреть эти советы. Потому что время от времени Вы делаете другим детям подарки.

Иногда дарите деньги. Тогда важно, чтобы речь шла об ответственных подарках.

Для чего вообще выплачивать карманные деньги?

Иногда мы слышим: «Если моему ребенку нужны деньги, стоит ему только попросить. Для чего нужны ему карманные деньги?»

Карманные деньги имеют большое значение по четырем причинам:

1. Благодаря карманным деньгам у нас есть возможность научить обращению с деньгами.
2. Дети принимают участие в доходах семьи. Это мы должны соответственно объяснить.
3. Ребенок учится принимать решения под собственную ответственность. Если он должен просить денег у родителей, то решение принимают они. Напротив, если дети имеют карманные деньги, то решают сами: могу ли я потратить это евро или лучше нужно его сэкономить? И т.д.
4. С помощью карманных денег мы даем нашим детям возможность с небольшим количеством денег делать небольшие ошибки - с надеждой, что они на этих ошибках научатся. Чтобы со временем не делать больших ошибок с большими деньгами.

С какого времени карманные расходы имеют смысл?

Рассмотрим обращение с деньгами. Сначала возникает вопрос, какие карманные деньги установить. И с какого времени это имеет смысл? Следующий обзор передаст впечатления об этапах развития наших детей. При этом Вы также увидите, с какого времени имеет смысл принимать определенные меры. Каждый этап скрывает определенные сложности. И все же каждый этап хорош. Каждый хорош по-своему. Он зависит только от нашей точки зрения. И тут мы остановимся на том, чтобы познать положительное в каждом этапе. Каждая сложность в развитии и каждое требование одновременно дает исключительный шанс: передать Вашему ребенку нечто фундаментальное. Сложности и проблемы - это чрезвычайные шансы для роста, также и в воспитании - если мы готовы принять эту точку зрения.

Конечно, это легче слушать как теорию, чем превратить в практику. На практике это всегда связано с тем, что мы беспокоимся о своих детях. Вы ведь знаете, как мило дети произносят по буквам: В-Р-Е-М-Я. Ознакомление наших детей с темой «деньги» - это процесс длительный. Но это того стоит.

В последующей информации о возрасте речь идет только об основах, которые только приблизительно могут передать этапы развития. Не беспокойтесь о том, что Ваш ребенок пройдет один из этапов быстрее или позднее, чем другие дети.

Вы прочтете также, сколько обычно родители дают своим детям

на карманные расходы. Подумайте также о том, что половина учащихся также получает деньги тайком среди недели. Две третьих дополнительно получают деньги также по особенным случаям, таких как Рождество или день рождения.

Этот опыт сомнительный и его, по меньшей мере, следует воспринимать критически. Ведь вряд ли ребенок научится правильно обращаться с деньгами, если он получает их каждую неделю. Для чрезвычайных подарков в форме денег нужно найти какое-то решение. К примеру, эти деньги можно частично или полностью сэкономить, чтобы потом разделить их для определенных целей, которые поставит себе ребенок. Только тогда Ваш ребенок сможет научиться хорошему финансовому планированию.

Обзор каждого этапа развития

5-6 лет: не давайте еще карманных денег

Давать карманные деньги еще, как правило, не имеет смысла. Ведь ребенок еще не имеет ярко выраженного интереса к деньгам. Деньги особенно важны для того, что можно за них купить. Поэтому обращение с деньгами беззаботное. Ребенок теряет деньги. Выдает их необдуманно. У него еще нет ощущения экономного расходования. На этом этапе желание воспитать экономность не имеет смысла.

Если у Вас все же возникло хоть какое-то сомнение, дайте своему ребенку несколько сладостей и предложите ему нечто очень заманчивое в том случае, если он не съест эти сладости до вечера. По всей вероятности, эти сладости не доживут и до обеда.

7 лет: дайте ребенку карманные деньги впервые - для расходов

Сейчас карманные деньги нужно давать. Потому что у ребенка теперь повышенный интерес к деньгам. Теперь он хочет карманные деньги и даже готов их заслужить.

От шести до девяти лет ребенок получает среднем 9 евро в месяц. 2-3 евро в неделю - это разумные расходы. Приучать ребенка к экономии на этом этапе еще не имеет смысла. Он попросту этого еще не поймет. И меры, которых дети еще не понимают, легко могут достичь противоположного влияния, как будто это преднамеренно.

8 лет: научите ребенка любить деньги

На этом этапе Вы можете заложить некоторые наиболее важные основы для обращения с деньгами, а также для последующего честолубия, обладания и коммерческой способности. Потому что сейчас ребенок хочет исключительно деньги. Он почти помешан на деньгах и на том, чтобы их заработать.

Он почти не растратит деньги на тривиальные вещи. Гораздо больше он будет копить на дорогие предметы. Он охотно приобретает и обладает вещами и может хорошо обменивать и торговаться.

Сейчас можно заложить основы для здорового отношения к деньгам. Вы ведь знаете: чем больше мы узнаем деньги как нечто приятное и желанное, тем больше денег мы втягиваем в свою жизнь.

И еще: «иметь-желать» настолько ярко выражено на данном этапе, что границы между ними расплывчаты и их переступают. Если ребенок на этом этапе чего-то не получает, он по мере возможности это просто берет. Некоторые родители в таких случаях драматизируют. Они уже тогда начинают видеть в своих детях будущих уголовных преступников. При этом речь идет только о типичном образе проявления: у ребенка ощущение, что нечто, что он хочет, ему на самом деле «нужно». При обстоятельствах даже в магазине он позволит себе нечто прихватить с собой. Или он может «одолжить» евро у своей матери из ее портмоне и «забыть» сказать ей это. Это нехорошо, но это не преступление. Иначе мы бы были окружены детьми и подростками, заслуживающими наказания.

Мы ведь сами, в конце концов, когда-то вытаскивали деньги из кошельков наших отцов или из сумочек наших матерей. Вы этого не делали? А я делал. Мы не должны этого забывать, если определили, что наши дети не отличаются от нас. Это, конечно, не осчастлививает, но не следует делать из этого большой драмы.

9 лет: научите ребенка экономить

Теперь Вы можете (и должны) открыть своему ребенку его собственный счет. Если Вы купите своему отпрыску копилку, чтобы рассмотреть тему «Структура имущества и финансов», то это, несомненно, устарелый способ. Самой копилки недостаточно. Впрочем: если копилка, тогда, по крайней мере, из стекла и с крышкой, которую можно открывать. (И все же я хотел бы узнать, кто выдумал такую копилку, в которой ничего не видно, а это значит, что не виден никакой результат, и для того, чтобы из нее достать деньги, ее сначала нужно разбить, значит разрушить!).

Вы можете и должны побудить своего ребенка к изысканным формам распоряжения деньгами. Потому что сейчас он познает простейшее ведение счета. Он проводит много времени за составлением каталогов коллекций и недвижимости. Он охотно распоряжается большими суммами денег. Сейчас он может понять деньги как цель. Сейчас деньги он хочет считать, рассматривать, предъявлять, а также говорить о них. Он может собирать некоторые небольшие суммы, чтобы купить себе некоторые более дорогие вещи. На этом этапе Вы имеете возможность очень хорошо дать ему планомерный образ действий и целевое планирование. Ребенок учится почти в форме игры устанавливать себе цели.

Он учится составлять планы. И, прежде всего, он учится доверять этим планам, потому что их превращение он познает как событие, приносящее результаты. Этим он учится себе доверять. Каждое

достижение цели выстраивает детскую уверенность в себе.

Большого интереса к карманным деньгам у ребенка на этом этапе нет.

Поэтому этот этап подходит, прежде всего, для того, чтобы заключить с ребенком сделку. Допустим, каждый месяц он получает 10 евро на карманные деньги. В этом случае Вы могли бы наметить вместе со своим ребенком их распределение. Вы могли бы побудить его к тому, чтобы часть денег он откладывал, скажем, 5 евро. Эту часть можно опять поделить, 2 евро можно отложить, чтобы создать имущество. Осторожно: это Вы должны подробно разъяснить своему ребенку, потому что имущество само по себе не представляет для него еще никакой понятной цели. Путем к этому может быть книга Бодо Шефера для детей и подростков «Собака по кличке Мани», которая очень помогла и взрослым. При этом Ваш ребенок может познать умное обращение с деньгами с помощью истории.

Другие 3 евро можно копить для срочной цели, к примеру, на велосипед. Если Вы хотите учредить эти меры, тогда этот возраст предоставляет выдающуюся возможность. Но это не делается «между закуской и вторым». Вы должны уделить несколько часов, чтобы разбудить жадность ребенка и вместе поискать пути ее реализации.

Важные советы

Постройте со своим ребенком коробку для мечты. Выясните наиболее важную цель, желание своего ребенка. Не воспринимайте это желание как бремя, а как шанс передать своему ребенку нечто очень существенное.

- Обсудите, насколько дорого будет такое приобретение. Посчитайте, сколько времени это будет длиться (или сколько «еще дадите» Вы, если ребенок сам накопит определенную сумму).
- Разыщите вместе со своим ребенком коробку, которую можно бы было использовать как коробку для накопления.
- Поищите картинку желанного объекта и наклейте ее на коробку.
- Определите сумму, которую ребенок регулярно будет откладывать со своих карманных денег.
- Позаботьтесь о том, чтобы эта сумма была сразу же положена в коробку для мечты, после того как будут выплачены карманные деньги.
- Эту идею Вы сможете еще более закрепить у ребенка, если сами на его глазах также будете копить деньги в собственной коробке для мечты. Туда Вы можете класть всю мелочь, которую найдете в своих сумочках. Этим способом Вы достигнете ту или иную цель — так, мимоходом.

10-11 лет: помогите ребенку найти работу

Ребенок становится «деловитым». Он может составлять

недельный бюджет, а также может планировать и копить для более больших расходов. Он охотно зарабатывает дополнительно деньги тем, что берется в домашнем хозяйстве за задания и работу «вне своих обязательств». Потребности возросли, и ребенку нужны более частые «согласования карманных денег». Многие родители жалуются из-за постоянных требований своих детей. При этом именно сейчас представляется большой шанс. Сейчас Вы имеете возможность установить нечто очень существенное: значение работы. Личная ответственность. Согласованность желаний и достижения. Вместо того, чтобы засовывать деньги в руку своему ребенку. Вы должны использовать шанс и целенаправленно поддержать своего ребенка в том, чтобы он выполнял некоторую работу.

При этом Вы должны проанализировать вместе с ним, в чем его сильные стороны и что доставляет ему удовольствие. Откажитесь от «мудрости», что деньги должны быть заработаны тяжелым трудом и что дисциплинированное исполнение долга — это наивысшая человеческая ценность. Ведь Вы хотите воспитать своего ребенка счастливым человеком. Сейчас Вы имеете шанс разъяснить ребенку, что работа должна приносить удовольствие. И что мы действительно хороши только в том, что охотно делаем. И только при этих обстоятельствах мы действительно заработаем много денег. Помогите ребенку заработать деньги с помощью его наиболее любимого хобби.

Внимание: если Вам самой Ваша работа не доставляет удовольствия, и Вы приходите домой разочарованной и разнервничавшейся, тогда, вероятно, Вы не сможете правдоподобно передать «удовольствие от работы».

Более того, в этом возрасте ребенок может уже решить много заданий, если при этом речь идет о деньгах. Кроме того, он развивает хорошее чувство к собственности и сфере личной жизни. Так, к примеру, он не хочет, чтобы родители без предупреждения и разрешения заходили в его комнату или брали его собственное имущество.

В среднем 10-13-летние получают 17 евро на карманные деньги.

Важные советы

Составьте со своим ребенком список сто сильных сторон и дел, с которыми он охотно справляется.

- Поощряйте его сильные стороны тем, что вместе ищите возможности для расширения и развития этих сильных сторон.
- Обнаружьте любимое хобби своего ребенка и вместе обдумайте, как этим он может заработать деньги.
- Не сосредотачивайте свое внимание на слабых сторонах своего ребенка, наоборот, ищите для этого решения.
- Предоставьте своему ребенку браться за -задания в доме, которые отвечают его сильным сторонам.

- Рассказывайте своему ребенку истории о женщинах и мужчинах, которые стали знаменитыми, потому что развивали именно эти сильные стороны.
- Смотрите на своего ребенка так, как будто бы он уже сделал нечто выдающееся, в своей любимой сфере. Ваша точка зрения станет тогда сбывающимся предсказанием.

12-14 лет: научите ребенка самостоятельности

Потребность в деньгах усиливается в той же мере, насколько большими становятся желания. Интерес к электронным приборам и одежде становится все ярче выраженным. Ваш ребенок охотно идет делать покупки и задерживается в торговых центрах. На этом этапе сильно давление детей одного с ним возраста. А также дети очень умело играют на чувствах родителей. Они очень умно вызывают чувство вины, когда говорят такие вещи как: «Все мои друзья имеют... Вы хотите сделать меня аутсайдером... Это нужно мне для школы...»

Это хорошо срабатывает, потому что родители часто и без того скрыто чувствуют себя виновными. Потому что они постоянно работают. Потому что они развелись. Потому что они недостаточно зарабатывают. Потому что они слишком мало времени уделяют детям. Но недостаток времени нельзя компенсировать подарками в форме денег.

Сейчас ребенок, прежде всего, должен научиться действовать самостоятельно. Если он хочет большего, то должен найти новые пути доходов. Ведь когда-то не будет рядом родителей, у которых при каждом желании можно «взять» денег.

На этом этапе возникают конфликты с родителями, потому что ребенок хочет при обстоятельствах значительно больше, чем ему нужно. Он склонен к тому, чтобы нечто «взять в долг», не прося перед тем разрешения. Вообще он может дойти до нечестности - особенно, если в прежние годы не было развито чувство доверия. При хорошей основе доверия существует незначительное предрасположение к нечестности или лжи.

Ребенок может сейчас понять прибыль и потери и, прежде всего, подсчитать проценты и сложные проценты на сэкономленное.

Теперь постоянно просто увеличивать карманные деньги - это, несомненно, не выход. Наоборот, теперь Вы можете рассчитывать на фундамент, который заложили на предыдущих этапах. Несомненно, этот возраст очень критический. С другой стороны именно на этом этапе представляются шансы закрепить привычки, которые могут соблюдаться в течение всей жизни. Вам нужно время для хороших бесед. Между дверьми и запором Вы, несомненно, не сможете объяснить основы благосостояния и обращения с деньгами.

15-19 лет: меньше - это много

Чем дольше мы будем затягивать момент экономической и финансовой независимости, тем более недовольными и дорогими станут наши дети. Они имеют сейчас возможность зарабатывать деньги. Именно регулярно.

С другой стороны, легче просто спросить родителей. Только когда там нечего получить, дети начинают задумываться о работе. Для чего разгоняться вдаль, если хорошее так близко. Тот, кто теперь исполняет каждое желание своих детей — потому что при этом у него возникает желание, что его любят, — тот отнимает у них решающий шанс подготовиться к возрасту взрослых.

Карманных денег ежемесячно в сумме 25 евро более чем достаточно. Задания, которые ребенок систематически исполняет (и должен исполнять) дома вознаграждаться не должны. Вы ведь не подсчитываете своему ребенку все, что Вы делаете для него. За чрезвычайные работы он может спокойно получить вознаграждение. Но при этом только так, как будто бы Вы использовали чужую рабочую силу.

Кто на этом этапе смешивает щедрость и любовь, воспитывает дармоеда и непригодного для жизни человека. Кто любит своего ребенка, не будет пытаться отстранить от него все препятствия. Ведь жизнь не всегда только приятна. Ведь всегда есть требования и проблемы. Кажется, что всегда появляется нечто неприятное. Ведь если эти вещи удерживать на расстоянии от наших детей, значит, способствовать их зависимости. Наши дети должны просить не нашей помощи, а больше сил. Они должны просить не денежной инъекции, а больше возможности, для того, чтобы самим заработать деньги. Они должны просить не легкой жизни, а расширять свои способности.

Вместо того родители по большей части дарят своим детям деньги. Снова и снова. Это им, кажется, льстит. Это дает им ощущение, что они нужны. И это дает им ощущение, что их любят.

И они желают добра. Они хотят, чтобы их детям было лучше, и хотят отстранить от них финансовые хлопоты. На самом деле они достигают как раз противоположности. Так как дети будут ограждены от реальности и воспитаны как непригодные к жизни люди. Потому что такие дети никогда не учились обходить проблемы, они не имеют уверенности в себе и живут в постоянной тревоге перед завтрашним днем.

Однажды родители подчиняются этой финансовой тирании из-за ощущения вины, которым они озабочены. Но в другой раз они делают это потому, что победила совершенно новая идея: пылкое желание западных родителей сделать своих детей счастливыми. Они не настолько хотят воспитать в них здоровье и успех. Не образование и знание так важны. Решающее — не только то, чтобы их закалить и подготовить к жизни. Целью больше не является то, чтобы сделать их женщинами и мужчинами завтрашнего дня. Нет, они должны быть

счастливы. Здесь, сейчас и уже. И постоянно. Всегда счастливы.

И при этом мы все чаще смеем деньги и счастье. И нам кажется, что счастье это то, что возникает, когда нет никаких проблем. Единственное, что, по правде, возникает, когда нас оберегают от проблем, так это скука. И мы находимся в состоянии застоя. Мы больше не развиваемся. Другими словами: состояние, совсем иное, чем осчастливливающее и удовлетворяющее.

От 20 до ... лет: поощряйте экономическую независимость

В Библии есть история о «блудном сыне». Он требует, чтобы ему преждевременно выплатили его наследство, предпринимает путешествие и расточает деньги. Под конец он остается без денег и возвращается домой полный раскаяния. Его родители принимают его с открытыми объятиями.

Эта притча сегодня уже неактуальна. Хотя цивилизованный мир кишит такими бесполезными экземплярами, как блудный сын, но их родители не ждут их возвращения. По той простой причине, что большинство из них не уходило.

Они остаются дома, потому что это приятно, удобно и желанно. В родительском гнезде так великолепно мягко и все так хорошо упорядочено. Они устраивают себе приятную жизнь и праздную этим способом свою лень.

Но как должны эти молодые люди однажды стать полностью самостоятельными, если они не научились сами оплачивать свои средства к жизни? Щедрое воспитание, несомненно, существенно повлияло на то, что так много людей вовлечены сегодня в потребительские долги. Щедрость порождает зависимость. Даже тогда, когда желают только добра.

Однажды поручились, потом заплатили за автомобиль, здесь преодолен период «засухи» между двумя работами, там профинансировано путешествие... Конечно, это все только ссуды. Но точно так же эти ссуды никогда не будут возвращены.

Точно так же, когда дети долго живут дома. Это, несомненно, не способствует их независимости. Это так же не делает их состоятельными. Сегодня дети часто живут у своих родителей, даже когда им 27 лет.

К сожалению, зависимость, которая создалась таким способом, продолжается и тогда, когда дети, в конце концов, уезжают. Родители продолжают играть свою роль денежного учреждения. Они делают регулярные переводы, при больших приобретениях вносят свою долю, помогают детям в нужде. Можно предположить, что в Европе около 50% всех молодых семей с партнерами до 35 лет в той или иной мере поддерживают родители.

Томас Дж. Стенли и Уильям Д. Данко собрали интересные цифры по теме доброжелательных поддержек. Около 50% состоятельных

американских родителей отдают своим детям, по крайней мере, \$15 000 в год. Обозначим этих детей как «получатели». Детей, которые не получают подарков в форме денег или получают их очень редко, обозначим как «не-получатели».

- Получатели не научились экономить.
- Они не могут понять разницу между своими деньгами и деньгами родителей. Вследствие этого они считают, что имеют право на имущество своих родителей.
- Получатели значительно больше берут кредитов. Вследствие этого они значительно сильнее увязают в долгах.
- Получатели вкладывают меньше чем 65% того, что вкладывают не-получатели (дети, которые почти не получали денег от родителей).
- Хотя в распоряжении получателей значительно больше денег из-за подарков в форме денег, но их годовой доход значительно ниже, чем у не-получателей. К примеру, у инженеров, архитекторов и ученых он составляет только 74% того, что зарабатывает не-получатель.
- Имущество получателя значительно меньше, чем имущество не-получателя. У бухгалтеров оно составляет, к примеру, 57%.
- В общей сложности получатели зарабатывают на 10% меньше, чем не-получатели, а также имущества у них меньше более чем на 20%.

Но все же копите для своих детей

Как бы было, если бы Вы не только приучили ребенка экономить, но и сами дополнительно заключили для него договор со сберегательной кассой или другим учреждением, предназначенным для хранения сбережений? С относительно немногих денет становится много, если начать достаточно рано. Так предоставляется финансирование водительских прав, автомобиля, учебы или даже собственного капитала на фирму в пределах возможного, даже если Вы сами несостоятельны.

Пример: если сразу после рождения ребенка Вы заключите договор со сберегательной кассой или другим учреждением, предназначенным для хранения сбережений на сумму 75 евро ежемесячно, то из этого следует:

- Если Вашему ребенку 20 лет: 43 852 евро
- Если ему 25 лет: 81 093 евро
- Если ему 30 лет: 146 776 евро

Если Вам никогда не придется брать из этих денег, то Ваш ребенок в 35 лет будет владеть имуществом на сумму 262 398 евро. За 75 евро ежемесячно, положивши только под 12%. В главе 11 Вы увидите, что все это отличается от утопии.

Разумеется, я рекомендовал бы Вам положить деньги на свое имя, а не на имя Вашего ребенка. Главная причина: Вы ведь не знаете,

превратится ли Петер Ангелочек в Петера Буйного.

Какие ценности Вы должны себе определить

При обращении с деньгами акцент можно поставить на многом.

Возможность, которую, к сожалению, многие родители пропускают, потому что не достигли ясности в своих собственных ценностях. Если Вы как один из родителей не установили понятно своих ценностей, тогда Вы будете посылать своему ребенку противоречивые сигналы. В этом случае ребенок узнает Вас, как несогласованную личность.

У всех нас существует потребность в уверенности. И это связано не только с тем, чтобы иметь достаточно еды, питья и место, где можно поспать. Намного больше мы хотим иметь уверенность в наших ценностях. При этом важно не только, чтобы мы эти ценности знали. Но мы должны еще себе уяснить, в какой последовательности эти ценности построены. Как телефонные номера имели бы совсем иное значение, если поменять местами отдельные цифры, так изменяется многое в зависимости от того, за что мы отвечаем, если меняем последовательность наших ценностей. Наши ценности и их очередность по важности формируют в какой-то мере нашу производственную систему, наше программное обеспечение. Наши ценности отличаются в зависимости от того, как мы функционируем.

Многие, к примеру, скажут, что важными ценностями являются: и иметь деньги, и быть честным. Но в зависимости от того, что из двух Вы ставите выше и важнее, в определенной ситуации Вы можете принять совсем иные решения. Если в ресторане как сдачу вы получили слишком много мелочи и потом без слов положили их в карман - деньги тогда для Вас высшая ценность. Но Вы можете использовать эту возможность, чтобы преподать своему ребенку важный урок о «честно заработанных деньгах». Но при условии, что эти вещи вы для себя ясно осознали. Тот, кто знает приоритеты своих ценностей, тому легче принимать решения.

Или выразим иначе: если человек не может легко принять решение, то в первую очередь потому, что он не уяснил себе свои ценности. Чтобы защитить наших детей и вырастить их людьми, радостно принимающими решения, мы должны ясно определить наше программное обеспечение, наши ценности. И мы должны передавать наши ценности.

А здесь некоторые вопросы, по которым Вы можете определить свои ценности. Как бы Вы хотели, чтобы решил Ваш ребенок?

- Он мог бы получить за свой автомобиль на 1.500 евро больше, если бы перемотал назад пробег километров на спидометре своего автомобиля. Никто не сможет этого доказать. Должен ли он это сделать?
- Должен ли ребенок любой ценой следить за тем, чтобы получать хорошие оценки? А также для этого и хитрить?

- Должен ли он отдать свою еду, которую он бы съел на перерыве, бездомному? Даже если бы он больше ничего не имел? Или лучше бы он спросил, почему этот человек не работает?
- Может ли он на собеседовании при зачислении на желанную работу во время каникул спокойно лгать, если в ином случае он не имел бы никакой возможности получить эту работу?
- Что должно быть более важным для Вашего ребенка: удовлетворение в работе или более высокая заработная плата?
- В ресторане все столы заняты. Некоторые семьи ждут уже больше чем Вы. По ошибке официант предоставляет Вам ближайший свободный стол. Должны ли Вы запастись терпением и подождать пока «подойдет Ваша очередь»?
- Должен ли Ваш ребенок покупать фирменные товары, например, одежду известных дизайнеров?
- Одобрили бы Вы, если бы ребенок время от времени приглашал своих друзей в ресторан? Должен ли он следить за тем, чтобы каждый платил за себя сам?
- Должен ли Ваш ребенок иметь диспозиционный кредит или купить свой первый автомобиль в рассрочку (это он мог бы легко оплатить)?
- Допустим, что ребенок не находит желанного места работы. Должен ли он принять работу, которая ему не очень нравится, но которая хорошо оплачивается? Или он должен искать дальше?

Вероятно, тот или иной вопрос заставил Вас задуматься. Возможно, Вы тоже должны обдумать некоторые ценности. В противном случае Вы никогда не сможете дать логическое и последовательное воспитание, касающееся денег (и других аспектов жизни).

Позвольте в дальнейшем остановиться на некоторых вопросах, которые мне снова и снова задают относительно карманных денег и обращения с деньгами детей.

Сокращение карманных денег - не очень хорошее наказание

То, что Вы пообещали, должны сделать. Если Вы, наказывая своего ребенка, удерживаете некоторую сумму из его карманных денег, то тем самым нарушаете свое обещание. Карманные деньги вообще не должны быть связанными с работой дома, с любовью, одобрением, наказанием или вознаграждением.

Если Вы сократите своему ребенку карманные деньги, он из этого может сделать вывод, что не «управляется» со своими обязанностями, в то время когда ему за это платят.

Этим способом не учат отношениям, которые Вы хотите передать: каждый внутри семьи должен брать на себя ответственность.

Девочка должна была убрать в своей комнате. Поскольку она

всегда забывала это делать, ее мать сообщила, что сократит ей карманные деньги, если она не исправится. На следующий день все выглядело намного хуже, чем когда-либо до этого времени. Мать была вне себя от злости. Но девочка ответила на это: «Собственно говоря, деньги меня совсем не интересуют. Так зачем мне что-то для этого делать?».

Как последний аргумент: представьте себе, что Ваш начальник каждый раз вычитал бы некоторую сумму из Вашей заработной платы, селя бы Вы что-нибудь не выполнили оптимально или нечто забыли.

Впрочем, я не советовал бы использовать деньги как вознаграждение. (Мы все делаем это время от времени. Обратите внимание на то, чтобы не делать этого слишком часто). Вы ведь не хотите воспитать ребенка с расчетливым характером.

Прежде всего. Вы не должны позволить, чтобы возникла связь между деньгами и любовью. Никогда не говорите таких вещей как: «Я тебя люблю и поэтому даю тебе больше карманных денег». Ребенок может допустить, что за деньги можно также купить любовь и дружбу.

Что случится, если ребенку не хватит карманных денег?

Слишком много тратить — это болезнь высокоразвитых правительств. Поэтому Вам не нужно быть шокированной, если Ваш ребенок, несколько дней после получения денег, уже все растратит.

Джеймс Бери однажды сказал: «Бог дал нам память, чтобы мы как взрослые лучше обращались с деньгами, чем в детстве». Просто мы не должны ожидать от наших детей уж слишком много благоразумия в обращении с деньгами.

По возможности также не давайте своему ребенку никаких задатков. Иначе он может развить слишком большую способность к «покупке в кредит».

Поговорите с ним о том, как деньги можно поделить. Вместе подумайте, где можно бы было сэкономить.

Также, в связи с этим, покажите ребенку ценность денег. Заботливо расправьте купюры. Кладите их всегда «лицом» кверху. Все в одну сторону.

Если Ваш ребенок кланчит и плачет

Предположим, Ваш ребенок кланчит и плачет или капризничает, если Вы не покупаете ему нечто желанное. Разговоры ничего не приносят. Последующие отказы не приносят тоже ничего. Ведь этим выражается только то, что Вы должны (и будете) повторять много раз, чтобы Вас услышали. Поэтому откажитесь от этого окончательно. Если ребенок будет продолжать выпрашивать, Вам следует только сказать: «Ты слышал, что я только что сказала? Хорошо, тогда тема исчерпана».

Если Вы сдадитесь и уступите, тогда Ваш ребенок научится, что Вы все равно рано или поздно уступите.