

Бодо Шефер, Карола Ферстл

ДЕНЬГИ ХОРОШО ВЛИЯЮТ НА ЖЕНЩИНУ

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

Предисловие Бодо Шефера	3
Предисловие Каролы Ферстл	5
Часть I. Смелое обращение с деньгами. Это решает Ваше отношение.....	8
Глава 1. Есть ли разница между мужчиной и женщиной в обращении с деньгами?	8
Глава 2 Чаше всего допускаемые ошибки женщин в обращении с деньгами	26
Глава 3 Отношение к деньгам.....	36
Часть II Как можно заработать больше денег и сэкономить их	75
Глава 4 Потребительские долги, ипотеки и обращение с банками.....	75
Глава 5 Как научиться экономить с радостью	99
Глава 6 Как увеличить свои доходы	113
ЧАСТЬ III Деньги и семья	124
Глава 7 Как научить детей обращаться с деньгами?.....	124
Глава 8 Боль развода.....	137
Глава 9 Получение наследства.....	147
Часть IV Денежные инвестиции.....	157
Глава 10 Очарование биржи.....	157
Глава 11 Легкие инвестиции: инвестиционные клубы и фонды.....	180
Глава 12 Руки прочь!	191
Глава 13 Правильно страхуйтесь!.....	201
ЧАСТЬ V Конец и начало.....	213
Глава 14 Это не сказка.....	213

Предисловие Бодо Шефера

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

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

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

Я испытываю чувство удовлетворения, когда я знаю, что моя книга действительно смогла что-то изменить в Вашей жизни. Многие читательницы рассказывают мне, что они также хотели бы прочесть книгу, написанную специально для женщин. Книгу, которая в деталях рассмотрит вопросы и потребности женщин.

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

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

Результаты моих исследований были убийственными. Я был шокирован. Например: представьте себе, как это тяжело, жить всего на 400 евро в месяц. Я уверен, что Вы можете распределить эти деньги на целый месяц, и не будете голодать. Но это существование не достойно человека. Это разговор о бедности. При этом Вы не сможете купить свежие фрукты. Деньги Вам будут нужны и в других случаях. А теперь главный вопрос: как Вы думаете, сколько женщин получают пенсию в размере 400 евро и

меньше? Если такая судьба ждёт 10% женского населения, тогда это катастрофа.

Но правда .на самом деле ещё ужаснее - 80% всех женщин получают пенсию до 400 евро. И это в нашей богатой стране Германии. Всюду ли материальное благополучие? Не думаю. Материальное благополучие обходит большинство женщин стороной. Но этого нельзя допустить.

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

Я постоянно слышу: "Я очень занята, что бы заниматься денежными проблемами". Или: "Я не могу обращаться с деньгами". Мы работаем ради наших денег, но упускаем тот шанс, который заставил бы наши деньги работать на нас. Почему? Потому что это нас не волнует. И если это нас не волнует - это тоже позиция!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Будет ли это легко? Я уверен, что нет. Потому, что каждое изменение не даётся просто. Вам нужно мужество. Вам нужно мужество для того, чтобы изменить направление Вашей жизни. Вам нужно мужество для того, чтобы отважиться на новые поступки. Да, Вам нужно мужество, чтобы стать богатой. По меньшей мере, в начале нам кажется, что изменения ~ это вещь тяжёлая. Но разве у нас есть выбор? Жизнь слишком коротка, чтобы человек оставался бедным и малозначащим.

С другой стороны, стать богатой - это гораздо легче, чем Вы думаете. Вы не должны забывать: деньги - это Ваше прирождённое право. Эта книга укажет Вам путь к Вашему прирождённому праву. Вы же знаете: деньги хорошо влияют на женщину.

Ваш Бодо Шеффер

Предисловие Каролы Ферстл

Жизнь перед камерой порой бывает очень скучной. Это я узнала в годы моей работы на телебирже. Но всё равно, профессия ведущей остаётся мечтой для многих женщин. Мне очень жаль, что я получаю так мало отзывов из внешнего мира. Иногда, сидя в студии, я думаю, как же должны

себя чувствовать зрители изо дня в день, когда биржа или полностью не предсказуема, или когда курсы совершают невероятные скачки вверх-вниз.

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

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

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

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

В следующих своих докладах я спросила некоторых дам о том, существует ли разница между мужчинами и женщинами в их обращении с деньгами. Меня удивило то, что все ответы совпали. Каждая женщина, с которой я до сих пор разговаривала, ответила: да. И также женщины, которые принимают участие в моих семинарах, то есть интересующиеся акциями, пожелали себе консультанта, который бы обратил внимание на эту специальную разницу.

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

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

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

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

Но еще больше удовольствия приносит жизнь полная денег. Не такая, как у дядюшки Скруджа, который каждый день пересчитывает каждую копейку, а жизнь полная уверенности в себе и гордости. Мы должны всегда

иметь перед глазами настоящую цель денег: с их помощью мы имеем возможность купить время, на протяжении которого мы вольны делать всё, что хотим, или время, когда мы будем просто думать, как можно ещё заработать крупные суммы.

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

Ваша Карола Ферстл

Часть I.

Смелое обращение с деньгами.

Это решает Ваше отношение.

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

Чаще всего допускаемые ошибки женщин
в обращении с деньгами
Отношение к деньгам

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

Глава 1.

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

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

Если Вы поразмыслите над тем, каким образом изменить направление Вашей жизни, что же будет в этом случае для Вас важным? Что же должно случиться, чтобы Вы почувствовали себя богатыми? Богатыми не только в

материальном плане, но и в душе, в сердце? Что же должно случиться для того, чтобы Вы руководили той жизнью, которую Вы себе представляете, и какая Вам принадлежит по праву? Чтобы Вы посмотрели в зеркало и сказали себе: "С этой минуты жизнь будет у меня меняться!" И что же должно случиться для того, чтобы Вы в это по-настоящему поверили?

Все эти вопросы прямо или косвенно касаются денег. Деньги. Уже при прочтении этого слова "деньги" наши чувства раскрепощаются. У нас пробуждаются иногда хорошие, но чаще всего неприятные ассоциации. Как-нибудь мы стараемся определиться в этой жизни. При этом наше отношение к деньгам становится решающим.

Деньги - вещь важная

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

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

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

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

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

Две крайности...

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

И существует ещё одна крайность. Это люди, стремящиеся избежать жизненного пути, выбранного представителями первой группы. Они избегают общения с финансами, где бы это ни было. Им другие вещи кажутся поважнее, нежели гнусное богатство. Связи, семья, здоровье, духовное, человеческое тепло. Во всяком случае, эта группа людей игнорирует тему «Деньги» при любой возможности, Счета хранятся

закрытыми. Выписки из счетов откладываются на задний план. О деньгах по возможности вообще не говорят и не вспоминают.

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

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

Существует ли разница?

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

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

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

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

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

Я думаю иначе. На мой взгляд, это самая нормальная вещь в мире, когда женщина финансово независима. Зависимость во всех случаях не нужна и недостойна человека. Этой книгой мы не хотим внезапно улучшить

весь мир. Но Вы можете улучшить Ваш мир. Вы можете стать финансово независимыми - через 7 лет. С этой целью мы и написали эту книгу.

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

История Бодо Шефера

Мне было 18 лет, когда умер мой отец. Гости на его похоронах сказали моей матери фразу, которая запомнилась мне на всю жизнь: "Он заработался". Несколько лет до этого со мной случилось одно происшествие, которое привело меня к решению стать богатым.

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

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

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

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

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

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

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

Но потом что-то случилось, на что я не рассчитывал. Я не был счастлив. Бессмысленность распространялась вокруг меня. Я понял, что деньги не означают автоматически счастье. Но я не хотел себе в этом признаться. Я не был честным сам с собой. А значит, у меня не было шанса по-настоящему быть счастливым и жить полной жизнью.

Внешне я делал всё, чтобы казалось, что у меня всё превосходно. Люди вокруг мне завидовали. Это даже пробудило во мне чувство гордости и высокомерия. Но со временем меня и это не удовлетворяло. Представьте

себе это. Я достиг всех моих целей и мог жить припеваючи. Но я не был счастлив. Точнее сказать, даже несчастлив. Мне было скучно... Моя жизнь не имела никакого направления. Я погружался во всё большую депрессию. Однажды ночью я проснулся. Я не мог больше уснуть. И начал обдумывать всю мою ситуацию. Чтобы привести свои мысли в порядок, я взял блокнот и начал записывать всё. Писал долго, пока не рассвело. Я сообщал о том, что ожидал от моего богатства, и описывал, что я на самом деле чувствовал.

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

Следующие годы у меня прошли в поисках смысла жизни. Я хотел знать, кто я. Кем бы я стал, если бы всё потерял? Что я делаю в этом мире? Чем я могу помочь, чтобы Земля стала лучшей? Это длилось долго, пока я не нашёл ответы на мои вопросы.

На это у меня ушло не мало времени. В основном только потому, что я в начале стремился к богатству, а потом уже к смыслу жизни. Было бы лучше, если бы я искал обе вещи одновременно.

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

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

Почему я Вам это рассказываю? Во-первых, чтобы показать свою позицию. Во-вторых, я хочу Вам разъяснить, почему эта книга не ограничивается только финансовыми советами. Я хочу поддержать людей в их стремлении стать богатыми и счастливыми. Потому что обе эти вещи составляют единое целое. Поэтому я не говорю только о материальном благополучии. Я скажу лучше: настоящее материальное благополучие - это Ваше врожденное право.

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

Тогда мы хотим Вас обнадёжить, потому что Вы держите в руках эту книгу. Потому что я верю: после ночи всегда восходит солнце.

Вы должны его только увидеть. Я желаю Вам и себе, чтобы Вы нашли свою золотую жилу. Я знаю, что она существует. Для каждого.

Загадочность

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

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

Вам ведь это тоже бросалось в глаза. Вы ведь тоже знакомы с умными, хорошими, работающими людьми, у которых почти ничего не остаётся. Или видели людей, у которых всё получалось, и вдруг что-то случается, и они должны всё начинать сначала. Я хотел обнаружить причину этих загадок. Поэтому я часто себя спрашивал, не существует ли какая-нибудь высшая инстанция умнее нас, которая просто кидает кубик по своему усмотрению и решает наши судьбы. Не систематически. Без плана. Одному выпадает счастье, другому - неудача. И таким образом один становится богачом, а большинство остаётся ни с чем. Честно говоря, я в это не верю.

Может быть, те, которые чего-то добились в жизни, развили в себе большее желание или требование? Может быть, они сильнее этого хотели? Я этого не заметил. После того, что я пережил, я могу сказать: это не зависит от больших желаний человека. И не связано с его способностями или интеллектом.

Внутренние и внешние противоречия

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

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

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

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

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

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

Нет, мы не можем и не должны разделять деньги, наши чувства и наше отношение к деньгам. Мы можем нашу проблему решить только целостно. На основе этого сознания я хотел бы Вам предложить вместе с этой книгой две вещи: практического советчика, который покажет Вам техники, с помощью которых Вы на протяжении семи лет станете финансово независимой женщиной. И я хотел бы Вам предложить проанализировать Ваше отношение к деньгам и при необходимости изменить его. Только когда обе эти вещи сойдутся, тогда можно будет говорить про настоящие изменения. И только тогда деньги станут радостной темой для разговоров.

А как обстоят дела у Вас?

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

И, конечно, Ваше чувство к себе самой. На всех моих семинарах ко мне приходят люди и просят о помощи. Я давно уже понял, что один лишь совет ничего не поможет.

Если не изменится отношение, тогда проблема вернется скоро, но уже в другом месте и в худшем состоянии. В том случае не поможет, если Вы такому человеку будете лишь дарить деньги. Когда в русло запустить новую и чистую воду, тогда появится шанс, что новая вода потечёт по тому же пути и прихватит старую воду за собой. Я уже научился изучать эмоции

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

Почему, например, кто-то оплатил свой дом в рассрочку, зная, что в этом случае деньги не будут приносить проценты? (Речь об этом пойдёт в главе о недвижимости). Ответ: страх. "Я боюсь потерять мои деньги. Даже если мой дом не принесёт мне никакого дохода, так будет безопаснее". Почему женщины оставляют 50% своих денег на сберегательной книжке? Да только потому, что боятся. Недавно я должен был на телевидении дать совет одной женщине, которая находилась в состоянии похмельного опьянения. Она задолжала в течение восьми недель около 40 000 евро. Ей нравились все средства. Я просил её рассказать о своих ощущениях. Ответ: "Мне так стыдно. И я сержусь на саму себя. Как я смогла такое сделать".

Кто-то другой говорит мне: "Тема «Деньги» страшит меня". Кто-то ещё говорит: "Я чувствую себя неуверенно. Я не верю в то, что я доросла до таких вещей". "Я сержусь на своего мужа. Он только выбрасывает наши деньги на ветер".

Я установил, что участники моих семинаров используют одни и те же слова. Не имеет значения, или состоятельны они, или они задолжали большую или маленькую сумму, или они уже имели деньги и обанкротились, или же годами тяжело работают, но всё равно ничего не добились в жизни, или же они не имеют ни малейшего понятия, как оплатить счёт. Независимо от того, в какой финансовой ситуации они находятся, они используют одинаковые слова и фразы. Слова, которые выражают определённые эмоции. *Их ответы выражают всегда пять одинаковых эмоций: страх, вину, стыд, ярость и заниженную самооценку.*

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

Правила за 72 часа!

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

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

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

Не всё из сказанного - решающее звено Ваших неудач. Решающее то, что Вы не придерживались "правил за 72 часа". Они, между прочим, напоминают о том, что если Вы что-нибудь запланировали, то в течение 72

часов должны сделать первый шаг для изменения своей жизни. Если Вы этого не сделаете, то у Вас остается лишь один шанс из 99, что Вы ещё когда-нибудь сможете изменить свою жизнь.

Важные советы:

Используйте список действий в начале книги, и тем самым сделайте первый шаг к изменению Вашей жизни на протяжении 72 часов.- Запишите всё, что сможет обогатить Вашу жизнь, когда Вы её измените. Не задумывайтесь над тем, удастся Вам это или нет.

- Оставьте первые пять строк пустыми. В нижних строках запишите все Ваши намерения и конкретные действия, которые Вы сначала хотите предпринять. После того, как Вы закончите читать всю книгу, решите, какие идеи для Вас всё-таки важнее.

Допишите эти идеи дополнительно в первых пяти строках.

- Так Вы гарантируете себе, что пять первых пунктов из книги Вы действительно воплотите в жизнь.

- С большей уверенностью в себе беритесь за обработку и других пунктов.

- Вы должны помнить: реализовывать свои идеи на практике нужно начинать в течение 72 часов.

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

Ваш личный эмоциональный финансовый тест

Давайте начнём с того, что Вы проделаете самоанализ. Но я не хочу, чтобы это была лишь проверка Ваших финансов, наоборот. Вы должны задуматься над своими финансами. Не задумывайтесь о том, сколько Вы зарабатываете, имеете ли конкретные финансовые планы, получаете ли 12% годовых, достаточно ли сберегаете, достаточно ли у Вас резервов на непредвиденные случаи, оплатили ли все счета, и можете ли себе позволить роскошь, о которой Вы мечтаете... Не задумывайтесь о Вашей финансовой ситуации в форме холодных чисел. Вместо этого я предлагаю Вам проанализировать то, что Вы чувствуете, когда думаете о деньгах. Потому что наши чувства влекут за собой результаты, которые отражаются на нашей жизни.

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

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

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

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

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

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

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

7. Деньги для Вас -- это поддержка в жизни?

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

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

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

Отнеситесь к этим вопросам с большой серьёзностью. Ответы помогут найти путь и к Вашим настоящим слабостям, и к сильной стороне Вашей жизни. Вы сразу же распознаете Ваши внутренние трудности и барьеры. Если Вы сейчас находитесь в затруднительном денежном положении, запишите, что Вы при этом чувствуете. Если Вы накопили приличную сумму, запишите тоже Ваши ощущения.

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

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

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

Если Вы это не осознаете. Вы ничего не измените.

Не полагайтесь на других

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

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

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

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

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

Времена меняются

Конечно, это не просто. Традиционно думающие мужчины ссылаются на своё чувство достоинства или ещё чаще на свой смысл жизни, прячась за ролью кормильца семьи. В течение многих столетий деньги оставались основной сферой мужчин. В позднем Средневековье женщины имели право распоряжаться суммой лишь в 2,5 пфеннига семейного имущества. Лишь с начала XX века женщины имеют право на собственный счёт в банке. Но времена меняются.

Многие женщины живут будущим. Уже есть много женщин, которые собственными силами стали состоятельными. Мы уже знаем первого миллиардера-женщину, заработавшую своё бешеное состояние самостоятельно. Это госпожа Джил Барад, президент крупнейшего в мире концерна игрушек "Матель" ("Matel"). Этому концерну принадлежит и Барби. С помощью скупки и лицензионных договоров госпожа Барад объединила в одно целое такие знаменитые фирменные марки как "Тусо Toys", "Fisher-Price", "Sesamstrasse", "Matchbox", "Disney", "Hot Wheels". У нее все вышло, хотя (а может и потому) у неё семья.

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

Интервью с Элой Вильяме

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

Причём эта женщина не является неимущей мечтательницей, а одной из успешнейших бизнес-женщин нашего столетия. За свою

предпринимательскую деятельность она была удостоена всех призов и почестей, которые только себе можно вообразить. Так, например, она стала Коммерсантом года в США. Другие её звания: Деловая личность года (Business Person of the year), Предприниматель года (Entrepreneur of the year), три года подряд. Первый подрядчик Малого бизнеса (Small Business Prime contractor of the year), Соподрядчик года Малого бизнеса (Small Business Subcontractor of the year). Выдающаяся женщина-предприниматель года (Outstanding Women-Owned Business Enterprise of the year), Женщина-индивидуальность (Woman of Distinction).

У родителей Эллы Вильяме было 12 детей. Пять девочек воспитывались совсем по-другому, чем мальчики, которым разрешалось всё. Её отец имел свои взгляды относительно женщин.

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

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

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

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

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

Правда, она не имела об этом ни малейшего понятия. Она не имела университетского образования и никакой инженерной подготовки. Кроме того, она ещё никогда не была финансово самостоятельной и не имела ни малейшего понятия, с чего начать, а тем более, как она должна справиться со всеми формальностями. Но слова её матери звучали постоянно в её голове: "Ты сможешь всего достичь, если ты этого захочешь". Она решила, что умна так же, как и мужчины, ей не хватает лишь специального образования.

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

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

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

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

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

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

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

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

В конце концов, договор одобрили - с помощью сильного давления "сверху". Элла Вильямс добилась своего. Следующие три года были обеспечены. Теперь она могла взять на работу необходимый персонал, арендовать помещения для офиса и оплачивать зарплаты.

Её клиенты, для которых она и дальше готовила и пекла, позаботились о новых клиентах, и дали ей по истечении трёхгодичного срока новый договор на 12 миллионов долларов.

Элла Вильямс передала через меня Вам несколько посланий:

- Самое главное - это уверенность в своих силах. Постоянно работайте над этим. Уверенность в своих силах позволяет сделать выбор между жизнью в бедности и умеренности или в достатке.

- Если я это могу, тогда может каждая женщина. Вы должны верить. Вы должны обучить своих дочерей тому, что они как женщины могут достичь всего в жизни. Если Вы, чернокожая женщина, приглашены президентом Клинтоном и его женой в Белый Дом, тогда это свидетельство того, что Вы можете всего достичь.

- Будьте готовы к научно-техническому прогрессу в будущем. Научитесь обращаться с компьютером.

- Создайте себе комфорт, в котором Вы хотите жить. Это зависит только от нас. Создайте себе комфорт, благодаря которому Вы сможете достичь нужного потенциала.

Наряду с этими примерами превосходства существуют буквально десятки тысяч успешных женщин. Но большинство женщин не имеют к деньгам никакого отношения. Они не заботятся об этом достаточно.

И потому женщины больше живут в бедности, нежели мужчины. Однозначно, что многие женщины боятся ответственности. А это неправильно, что доказывают следующие пункты:

- Статистика подтвердила, что женщины лучшие вкладчики. Они получают в среднем на 5% больше доходов.

- Среди самостоятельных женщин намного меньше обанкротившихся, чем среди мужчин.

- Что касается зарплаты, то 54% женщин могут сегодня составлять мужчинам конкуренцию. (18% зарабатывают столько же, 9% зарабатывают больше, 27% - незначительно меньше).

Многие женщины живут за чертой бедности

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

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

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

Рекордные зарплаты женщин равны самым низким средним зарплатам мужчин.

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

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

- Давайте возьмём сберегательную книжку. При нынешней процентной ставке 1,5% должно пройти 48 лет, пока вложенные деньги удвоятся. Если Вы положите 5 000 евро на сберегательную книжку, то эта сумма возрастет через 48 лет до 10 000 евро. Если мы припишем теперь на будущее инфляционный скачок последних 48 лет, тогда эти 10 000 евро будут оцениваться только как 1 250 евро, относительно сегодняшних денежных расценок. Вы откладываете деньги впустую. Но всё равно 50% денег женщин находятся на сберегательной книжке!

- 80% всех женщин живут на пенсию ниже 400 евро. Этим подчёркивается черта бедности.

- 72,2% замужних женщин не знают, сколько их мужья зарабатывают. Существенно, что большинство даже не знает, что мужья делают со всеми деньгами.

- О денежных вкладах заботятся почти всегда мужья. 80% всех женщин полагаются в финансовом плане полностью на мужчин.

Между прочим, не обязательно на собственного партнёра. Также все женщины-одиночки склоняются к тому, чтобы поручить все денежные проблемы мужчинам. Часто это отец, брат или друг подруги.

- 91,7% предоставляют право закону в случае заключения брака урегулировать все подробности, что женщину существенно обделяет. Это и становится часто проблемой при разводе.

- Большинство женщин не сберегают деньги для накопления состояния, а тратят их на покупки себе и детям, Деньги, которые женщина сберегает, она же и растрчивает. Мужчины же в это время приумножают своё состояние.

Почему у большинства женщин мало денег

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

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

- Женщины всегда ориентируются по семье. В первую очередь они придают большое значение обеспечению детей и уютному дому. Для мужчин главное статус в обществе, и тем самым они представляют деньги.

- Женщины заботятся в первую очередь о других. Дети, мужа, родители. Женщины должны понимать, что они лучше будут заботиться о других лишь тогда, когда станут финансово независимыми.

- У женщин часто заниженное чувство достоинства. В одном журнале я прочитал интересное исследование. Женщины должны были составить финансовый план. Хотя они исходили из того, что будут работать над проектом целый год, больше половины из них забыли начислить гонорар за свою работу. И это были женщины с образованием в области менеджмента. Представить себе, что мужчины могут забыть о гонораре, невозможно.

- Даже женщины на высоких постах не хотят заниматься деньгами. Деньги, конечно, желанны, но обхождение с ними нежелательно. Это легче выкинуть из головы, нежели начать действовать.

- Женщина полагается на мужчину. Во-первых, потому, что мужчина этого хочет. Но женщина, кажется, тоже не против этого. Это же удобно. Это же просто. И у неё есть оправдание, если её богатство не сложится: он подвёл.

Обзор

Уже с нами распрощалось старое тысячелетие, а, значит, пришло время женщинам попроситься со своим прежним и устаревшим отношением к

деньгам. Пришло время для женщин развивать собственные отношения с деньгами. Потому что деньги хорошо влияют на женщину.

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

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

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

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

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

Для многих женщин семья важнее денег. Но эти две области нашей жизни не должны конкурировать между собой. Правда, каждая женщина должна уладить несколько основополагающих проблем, чтобы деньги стимулировали и поддерживали семейное счастье. Поэтому третья часть рассказывает о *семье и деньгах*. Здесь Вы должны ознакомиться с содержанием глав, которые в данный момент для Вас интересны и актуальны: Если Вы живёте в *партнерстве*, тогда в главе 8 Вы найдете решающие указания для финансовых и юридических предпосылок, которые благоприятствуют счастливому партнерству.

Если Вы *что-то получили в наследство, или сами хотите оставить наследство*, то избежите ошибок, прочитав главу 9.

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

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

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

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

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

Глава 2

Чаще всего допускаемые ошибки женщин в обращении с деньгами

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

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

Существуют сотни примеров мужчин и женщин, которые сколотили себе имущество из ничего.

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

Здесь я хочу остановиться подробнее на проблеме "Женщина и деньги". Если Вы обойдете ошибки, тогда сможете сберечь много денег. Обратите при чтении внимание на то, попадали ли Вы в ту или иную денежную ловушку. Некоторые ошибки, которые здесь перечисляются - одноразовые происшествия. Другие же ошибки – это Ваш подход к деньгам, который тянется за Вами на протяжении всей жизни. Эти ошибки, можно сказать, формируют негативный план действий, который держит нашу жизнь на низком уровне.

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

тяжело. Я не только нёс за всё ответственность, но и систематически погружался в эту ситуацию.

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

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

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

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

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

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

Утверждение "Кто ручается, того удушат" имеет определённую основу. Так как чаще всего поручителя просят к кассе. И тогда может оказаться, что и сам поручитель не имеет денег. Поэтому Вы помогайте только деньгами, которые есть у Вас в наличии и без которых Вы можете и хотите обойтись. В других случаях Вы будете расплачиваться, по возможности все годы, за "маленькую ошибку".

Такой "маленькой ошибкой" может быть на Ваше усмотрение помощь Вашему партнёру. Из любви к нему. Иначе он не получит важного кредита. Да, мы должны помогать близким нам людям. Но ещё в древнем Вавилоне знали: "Помогать не значит, что мы должны снимать груз с плеч своих друзей и накладывать его на свои собственные плечи". Помощь не значит, что оба партнёра должны обнищать.

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

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

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

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

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

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

Кроме того. Вы можете навлечь на себя ещё и финансовые проблемы, если Вы дальше остаётесь со своим партнёром. Какой же смысл в том, что в тяжёлой ситуации оба партнёра не способны решить проблему? Если лишь один из двух подписал документы, а Вам угрожает несостоятельность или показания о своём имущественном положении, тогда существуют сотни возможностей дёшево отделаться.

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

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

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

Почему женщины так мало разговаривают о деньгах? Во-первых, они избегают ссор. Они часто очень добродушны. Но проблему нельзя решить

путём молчания. Неоднократный опыт показывает: помалкивая, не приблизишься к разрешению проблемы.

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

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

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

- Назначьте себе финансовый день. Целый день, когда Вы и Ваш партнёр вместе обсудите ваши финансы.

- Возьмите эту книгу за основу. После того, как Вы её оба прочитали, Вы сможете обсудить все пункты, которые для Вас нужны. Преимущество: он слышит это не от Вас, а от "нейтральных" авторов.

- Составьте план действий. Список дел, которые Вы хотите начать на протяжении 72 часов. Прочитайте еще раз старательно все советы. Как Вы хотите начать?

- Определитесь, кто что делает.

- Назначьте определённое время, когда Вы снова хотите встретиться и обсудить результаты, а также спланировать следующие шаги.

- Обдумайте, как Вы можете друг друга поддерживать, чтобы достичь Ваших финансовых целей.

- В случае, если это ещё не случилось: выясните чётко, что Вы приложите все усилия для достижения собственной финансовой защиты.

Ошибка № 3: Женщины полагаются на своих партнёров

Женщины склонны перекладывать всю ответственность за важные дела. Они полагаются на своих партнёров. Почти ни одна женщина не задумывается серьезно о своей пенсии. Большинство из них даже не знают, приблизительно какую им ожидать пенсию.

Фактически 80% не имеют понятия о том, какой будет их пенсия. И это, кажется, их не волнует. Большинство женщин занимаются деньгами лишь в том случае, когда меняется их жизненная ситуация, например, после развода. Я не думаю, что нужны такие крайние меры, чтобы привести в порядок Ваши финансы. Начните сейчас. Вы же купили эту книгу. И это отличает Вас от 98% всех женщин.

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

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

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

Для этого Вам нужны две вещи: знания и отношение. Получить знания очень просто. Когда Вы прочитаете эту книгу до конца, Вы будете знать, что должны понимать, как распоряжаться своими деньгами, как их защитить и дать возможность накапливаться.

Отношение к деньгам уже сложнее. Это не имеет ничего общего с тем, много ли у Вас денег или мало. Вы можете иметь много денег, но страх Вас и дальше будет преследовать. Страх перед потерей. Страх перед деньгами. Страх перед нехваткой или избытком денег. Страх действовать. Страх перед противостоянием. Здесь, возможно, Вам поможет ободряющий факт: чем больше мы избегаем темы, которой боимся, тем сильнее наш страх.

Было бы неплохо, если бы Вы не имели проблем с деньгами. Путь к этому - заботиться о деньгах и интересоваться ими. Почему Вы не должны этим заниматься? Обдумайте, чего Вы уже достигли. Может, Вам и удастся приручить гнусное богатство?!

Ошибка № 4: Женщины плохо вкладывают деньги

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

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

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

Женщина же, напротив, боится уже только потому, что она не понимает всей этой материи. Вот почему мне жалко женщин, потому что

женщины лучшие вкладчики, если они решились вложить акции. Статистика показывает, что женщины в одинаковых вкладах достигают в год на 5% больше! Это равняется сумме большинства вкладчиков вместе взятых. Большинству женщин не хватает стимула.

Начните с обсуждения темы. Прочитайте некоторые соответствующие книги и журналы. Ходите на семинары. Беседуйте с женщинами, которые уже открыли для себя эту тему. Вы удивитесь, сколько удовлетворения Вы получите.

Деньгами интересуются больше женщин, чем Вы думаете

Одна участница моих семинаров спустя несколько недель прибежала ко мне очень возбуждённой: "Господин Шефер, я думала, что деньги, акции и фонды очень скучная вещь. Я также думала, что лучше с моими подругами не говорить на эту тему. Иначе они подумают, что я сошла с ума. Но после семинара я всё же отважилась.

И очень удивилась. Некоторые мои подруги чувствовали то же, что и я. Они тоже не могли отважиться начать этот разговор. Но теперь мы нашли новую тему для разговора. Вместо того чтобы разговаривать о повседневных вещах, мы имеем очень увлекательную тему для разговора. И даже есть результаты".

Ошибка № 5: Женщины компенсируют потерю жесткой власти (денег) мягкой властью

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

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

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

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

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

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

Хотя такие правила не были разработаны для того, чтобы один обчитывал другого. Но в результате существует несправедливость. В

большинстве случаев никто об этом серьезно не задумывается. Если и дальше жить по таким правилам, то один из партнёров может при определенных обстоятельствах прилично откладывать деньги, второй же ничего. Один накапливает в этом случае приличное состояние (в большинстве случаев муж), в то время как второй еле держится на поверхности.

Было бы разумнее часть общих денежных расходов согласовывать в соответствии с реальным заработком. Некоторые будут утверждать, что каждый должен вкладывать 50%, потому что оба живут поровну. Это верно, но часто мало зарабатывающий партнёр не справляется с низкими стандартами жизни. И если он оплачивает 50% высокого жизненного стандарта, тогда он гораздо дальше перешагивает за свою планку.

Согласовывайте свои взносы в общую кассу, опираясь на Ваш заработок. Зарабатывает Ваш муж в два раза больше, тогда имеет смысл, если он вдвойне поспособствует для общей кассы.

Подумайте: Вы должны по возможности скоро достичь своей финансовой защиты. Лишь тогда утвердится Ваша позиция силы. Лишь тогда Вы будете финансово находиться в состоянии, достойном человека. Каждый, кто этого ещё не достиг, склонен стоять в жизни в стороне.

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

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

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

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

1. Хотя мужчины при расторжении брака разводят нюни, так как законы чересчур склонны к благосостоянию женщин, всё равно женщин обманывают в большей степени. Например, в рамках одинаковых доходов стоимость страховки измеряется стоимостью выкупа. При этом упускается из виду, что у мужа есть, кроме того, права на доходы и на премию. Жена же не получает ничего из этого. Итог составляет 5 000 евро в его пользу.

2. Но особенно важно другое фактическое обстоятельство. Пока не согласован раздел совместного имущества, или пока не исключены совместные доходы, не каждый заботится о себе. Совместные доходы стимулируют безответственность. Женщина не должна тогда заботиться о своих собственных финансах, а может удобно опереться на мужа. Законное урегулирование, которое, между прочим, было создано для защиты женщин, на самом деле учреждает опеку над женщиной.

Она часто даже не интересуется, что происходит с финансами. Женщины не имеют больше законной защиты, значит нужно принимать

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

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

Ошибка № 8: Женщины неохотно идут на риск

Женщины боятся рисковать. В общем больше чем мужчины. Это сильно отражается на их вкладах. Женщины, которые на работе занимают высокую должность, управляют безукоризненно и умело служащими, принимают ответственные решения, однако избегают идти на риск со своими собственными финансами.

Это, конечно, отражается на доходах. Немного риска - одно из условий, если Вы хотите достичь высоких доходов. Но Вы не должны слепо выбирать продукты с высоким ожиданием доходов.

Возможности выигрыша должны стоять на втором месте. На первом месте стоит всегда безопасность. И Вы должны научиться её оценивать. Если Вы ещё не успели разобраться с продуктом, это не значит, что это несерьезно и небезопасно. Наоборот, Вам нужно только приобрести некоторые знания перед тем, как Вы инвестируете. Эту информацию Вы получите дальше в книге.

Важное правило: рассейте свой риск. Не вкладывайте все Ваши деньги в одно место. Рассейте свои деньги минимум в пять вкладов. Совершенного продукта не существует. То есть, существует идеальный продукт: если мы оглянемся, то сможем сказать, какой вклад был прибыльнее. Так, например, мы имеем дело с акциями "Dell", стоимость которых на протяжении пяти лет возросла в 900 раз. Из 50 000 евро стало 45 миллионов. Идеально. Не так идеально было только то, что мы этого не знали и при этом не присутствовали.

В больших доходах при вложениях имеет значение то же, что и в больших зарплатах: чем выше доход, тем больше риска.

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

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

Между прочим, все вышесказанное о финансовых продуктах касается и других сфер, в которых женщины боятся рисковать.

Женщины скорее боятся инвестировать в свой собственный бизнес. Особенной установил, что женщины боятся брать на работу нужный персонал. Они боятся рисковать. Это небезопасно.

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

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

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

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

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

Ошибка № 9: Женщины просят своих партнеров о деньгах

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

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

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

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

Однажды спросили успешную женщину, почему она сделала карьеру. Она ответила, что лишь один вопрос стал толчком к дальнейшим действиям.

Точнее сказать, одно слово. Однажды она попросила у своего мужа денег. Муж спросил ее в ответ: "Зачем?" Этого было достаточно. Одно единственное слово стало тем толчком, который избавил ее от вечного сна спящей красавицы. Она призналась себе, в какой ситуации она находилась. Она сказала: "Никогда, никогда больше в моей жизни я не буду просить денег. Я не хочу никогда больше кому-нибудь объяснять, для чего мне понадобились 5 евро."

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

Другими словами: даже если Вы где-нибудь зарабатываете деньги общепринятым способом. Вам полагается зарплата. Твердо установленный взнос, который исходит из хозяйственных денег.

Взнос, которым Вы можете сами распоряжаться. Не спрашивая разрешения. Об этом взносе Вы должны договориться со своим партнером. И Вы не должны в дальнейшем снова спрашивать. Лучше всего, если Вы составите длительный договор, при котором на Вашем счету в начале каждого месяца будет находиться определенная сумма.

Желанно ли богатство?

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

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

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

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

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

Позитивная эффективность денег

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

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

Безденежье быстрее подтолкнёт к криминальным поступкам, чем наслаждение деньгами.

Сейчас мы поставили несколько вопросов, которые при некоторых обстоятельствах вызовут у Вас неприятные чувства.

Вопросы, которые по возможности сталкиваются с Вашими глубокими убеждениями и кредо. Настало время поговорить о нашем отношении к деньгам.

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

Глава 3 **Отношение к деньгам**

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

*что жизнь на 10% состоит из того, что меня постигает,
и на 90% из того, как я реагирую. И так происходит с Вами.*

Чарльз Свиндол

Возможно, Вы слышали легенду о короле Мидасе. Всё, к чему он прикасался, превращалось в золото. Такие люди существуют. И существует все больше и больше женщин, магическим образом притягивающих деньги. Кажется, что всё им достается. И существуют женщины, которые стараются и неутомимо трудятся, но всё равно в конце месяца не остается никаких лишних денег. Где же разница?

Это не зависит от врожденных способностей и талантов. Потому что существует много примеров женщин и мужчин, не имевших лучших условий, но которые все же приобрели огромное состояние.

Конечно, это не зависит также и от желания. Большинство же хочет. Но удается меньшинству. Меньшинство получает те результаты, которые они себе пожелали. От чего это зависит? Давайте посмотрим, как результаты достигаются. Потому что богатство - это результат многих предшествовавших процессов. Результаты, которых мы достигаем, стоят лишь в конце длинной причинной цепи.

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

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

Я могу вполне представить себе следующий внутренний диалог:

- Интересно!

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

- Мне бы не повредила хорошая сумма денег.

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

Возможен и другой диалог:

- Что мне до этой книги?

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

- Или же мне все-таки попробовать?

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

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

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

Вследствие того, как мы концентрируемся, это ведет к разным действиям, которые опять-таки приводят к совсем другим результатам. Давайте вернемся еще раз к внутреннему диалогу. Мы целый день ведем разговор сами с собой. Мы забрасываем себя вопросами, на которые же сами и отвечаем. При этом очень важно, какие вопросы мы себе задаем. Так как качество наших вопросов определяет качество нашей жизни.

Если мы, например, глядя на какую-то тяжелую ситуацию, спрашиваем себя: "Могу ли я это?", тогда мы ставим вопрос самим себе. По меньшей мере, мы принимаем во внимание возможность неудачи. Если же мы себя спросим: "Как справиться с этим лучше?", тогда настраиваем себя на то, что, во всяком случае, справимся. Нам нужно лишь найти к этому путь. Даже на этом примере разная постановка вопроса ведет к тому, что мы концентрируемся полностью на разных вещах.

Что определяет наш внутренний диалог?

Почему мы часто задаем себе деструктивные вопросы, которые съедают нашу веру в себя ("Справлюсь ли я с этим?")? Почему мы забрасываем себя вопросами, которые нас тормозят ("Уверена ли я, что это не рискованно?"), которые нас страшат ("Что же не удастся?"). С другой стороны существуют вопросы, которые нас "заставляют" действовать ("Я не должна упустить этого случая, чего я жду?"). А часто мы задаем себе вопросы, которые направляют наши взгляды к успеху и счастью ("Что же в этой проблеме позитивное?"), вопросы, которые нас стимулируют к позитивному изменению ситуации ("Что мне сделать, чтобы эта проблема не появлялась снова в моей жизни?").

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

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

Как возникают догмы

Догмы возникают опять же в большинстве случаев случайно. У нас всех бывают переживания, впечатления, которые накладывают на нас свой отпечаток. Всё вокруг нас накладывается свой отпечаток: каждый человек,

каждое действие, каждое высказывание. Особенно наши неудачи остаются в нашей памяти. В первую очередь наши собственные неудачи, но также неудачи окружающих нас людей. Эта способность запоминать опасности и неудачи дает нам возможность выживать. Если наши предки научились с осторожностью прятаться в пещере, так как там подстерегали их саблезубые тигры и медведи, тогда это важное жизненное познание.

Сегодня речь идет не только в первую очередь о выживании. Это наша способность, которая нам препятствует и напоминает нам о наших неудачах. Все, что исходит из определенного эффекта желаний, уничтожает наш прогресс быстрее, нежели успевает нам помочь. Таким образом, мы препятствуем созданию уверенности в себе. *Каждый человек, который в основном помнит лишь свои неудачи, уничтожает уверенность в себе. Такой человек кажется парализованным и поэтому не может достичь позитивных результатов.* Так способность, которая дает нам возможность выжить оборачивается, против нас.

Мы трактуем наши переживания неправильно

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

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

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

Рискованны ли денежные вложения?

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

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

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

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

Влияние нашего окружения

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

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

С этого времени Ваш мозг только ищет доказательств подтверждения этого мнения. Конечно, Вы обсуждаете этот случай с подружкой. А Ваша подружка может тоже рассказать Вам что-то похожее.

"Ваше" мнение, что денежные вложения очень опасны, еще более подтверждается.

На эту тему Вы разговариваете с Вашим консультантом покупателей акций при Вашем банке. Он же берет за голову: "Вы можете повторить ошибку. Оставайтесь лучше у надежных вкладов."

Разве принесет Вам пользу мнимая перспектива высоких доходов, если после этого все деньги исчезнут". (Этим он хочет сказать: "Купи лучше худшие продукты моего банка. Тогда ты в безопасности. А точнее, после инфляции и налогов не будет никаких доходов. Но мы, то есть банк, хорошо на этом заработаем."). Результаты этой профессиональной консультации: Ваше мнение о небезопасных денежных вкладах ухудшилось.

Достаточно четырех доказательств

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

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

Это сообщение Вы по всей вероятности сразу откидываете: "Ей, наверное, повезло. Но она еще потеряет деньги". Или: "Она может то, чего я не могу. Я и все на Земле живущие лучше не будем с этим связываться". Или же: "У моей сестры тоже в начале все выглядело великолепно. Но потом пришла катастрофа".

Так как контраргументы нас не устраивают, мы их игнорируем. Исключение - только события, представляющие собой что-то особенное,

вещи, которые очень актуальны и оказывают на нас большое впечатление, - или переживания, которые постоянно возвращаются.

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

Таким образом, причинная цепь выглядит следующим образом:

Как мы можем эффективнее влиять на изменения?

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

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

Я не верю в дисциплину и в последовательность как средства к жизненному успеху. Я верю больше в страсть и вдохновение. В Вашей личной жизни Вы же не будете смотреть на часы и самой себе говорить: "Уже 16.55. Время поцеловать моего партнера". Или это Вас поглотит, или же Вы оставите это без изменения.

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

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

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

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

Догмы - это Ваши пути. Для этого существуют три причины. Во-первых, Вы достигнете большего, чем если бы захотели начать с другой стороны причинной цепи. Во-вторых, это происходит легко. Это приносит

удовольствие. В-третьих, Вы можете самостоятельно в течение 35 минут провести решающие изменения. Вы можете так полностью изменить свою жизнь. Если хотите.

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

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

Он должен был, наверное, отказаться от этой техники. Его терапия, длящаяся в среднем 27 месяцев, сократилась бы до 35 минут. Мы все склонны время от времени к тому, чтобы изменять техники, если они сложны и требуют от нас невозможного. На самом деле все большие вещи созданы из мельчайших частиц. Я это видел у многих участников моих семинаров. Это срабатывает. Вы можете с легкостью изменить свое отношение к деньгам.

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

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

Ваши основные потребности указывают Вам путь к Вашему настоящему подходу

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

Но существует иной путь: разберитесь со всеми своими потребностями. Взвесьте, насколько деньги соответствуют Вашим отдельным потребностям. Мы все имеем одинаковые потребности.

Все имеют шесть основных потребностей. Но требуются разные ситуации и условия, чтобы их выполнить. Это зависит от наших догм, может ли определенная вещь выполнить наши потребности.

Когда мы потом будем рассматривать шесть основных потребностей на основе денег, Вам станет абсолютно ясным ваше отношение к деньгам. И Вы будете знать, хотите ли это отношение сохранить. Потому что Вам станет совершенно ясно, какого отношения требует создание материального благополучия.

Деньги - только средство для удовлетворения наших потребностей

Мы все имеем определенные потребности. Счастливы ли мы, сильно зависит от того, насколько мы удовлетворяем наши потребности. Поэтому наше неосознанное желание - удовлетворять наши потребности. Но часто потребность иметь деньги не входит в число наших потребностей.

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

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

Поэтому заключения многих людей звучат так: мне достаточно денег для жизни. Больше количество денег может разрушить мою семью. И получается: достаточно денег, чтобы не умереть, но недостаточно, чтобы жить нормально. По меньшей мере, мы отдаляемся от того, чтобы жить свободной жизнью. Жизнь под солнцем.

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

Шесть наших основных потребностей

Потребность № 1: безопасность

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

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

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

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

Дают ли Вам деньги больше безопасности?

Дадут ли деньги Вам больше спокойствия? Многие из нас ответят: сначала нет! Действительно, деньги принесут Вам целый ряд новых проблем. Но теперь речь идет о проблемах роскоши. Ваша жизнь с большими деньгами протекает на более высоком уровне.

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

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

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

Каким образом можно отличить живое от неживого? В чем разница между камнем и живым кораллом? Ответ прост: всё живое растет.

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

Вспомните какой-нибудь успех в своей жизни. Что-то вспоминаете? Хорошо. И я могу поспорить, что Вы должны были чем-то пожертвовать, чтобы добиться этого успеха.

Исключений почти нет. Любого успеха, которым можно гордиться, мы добились, потому что мы переступили ту черту, которая внушала нам страх.

Могут ли деньги вселить в нас уверенность?

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

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

Наше подсознание желает нам только лучшего. Поэтому оно заботится о том, чтобы исполнялись наши потребности. Деньги могут осуществить нашу потребность в безопасности. Но они же могут подействовать в противоположном направлении. Все зависит только от того, как мы к этому относимся. Мы можем даже сказать: все зависит от наших мыслей. И снова

мы возвращаемся к тому, каковы наши догмы. И здесь закрывается круг причинной цепи, которую мы уже рассматривали в этой главе.

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

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

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

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

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, изменения, искушения, волнения, смятения и новые связи.

Честно говоря, речь идет о потребностях, которые составляют часть одного целого. Это парадокс. Потребности в безопасности и в приключениях 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.

Можно объяснить, почему многие замужние люди, имея мужа или жену, в то же время имеют любовников или любовниц. Ваша жена и Ваш муж воплощают потребность в безопасности, а любовница или любовник - потребность в разнообразии и приключениях.

Чтобы жить по настоящему счастливой и полной жизнью, нам нужно осуществление обеих потребностей. И мы должны создать такую смесь в наших отношениях. Мы должны узнать, сколько нам нужно того и другого, чтобы стать счастливыми.

Могут ли деньги осуществить нашу потребность в приключениях?

Потребность в приключениях, кажется, так же 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 проходит без приключений и без волнений". Он мне еще рассказал, что не знает, как расплатиться за аренду квартиры в следующем месяце, он - настоящий ценитель, ведущий приключенческий образ жизни. Моя жизнь в отличие от его, 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 общаться и будете делать бизнес? Вы можете себе представить, что другие оценивают вещи подобным образом?

Поверьте мне, для большинства настоящих приключений в бизнесе, а также и в общественной жизни, мы должны себя изменить. 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 в то, что мы можем удовлетворить наши потребности, более полезна в деле создания состояния, чем вера в то, что потребности осуществить сложно.

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 почувствую 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 достигнет 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 схоже 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 лишиться 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 предрассудки 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 предрассудках. 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 загруженный 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 имеет 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 странным 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, чтобы 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, чтобы 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 немыслимо.

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 настроены 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 – из-за 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 Растить". 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 имеете права не 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 прочитали, 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 завешание, 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. Наша 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 венец 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 когда 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. Положи 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 в 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 выступить 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 (избежание боли). И поэтому один саму эту тему и сами деньги по возможности избегает, а то время 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 расстройтва
- Боль
- Неуверенность в себе и низкая самооценка
- Возможность научиться, чтобы так больше не случилось
- Отдаленность
- Одиночество
- Отсутствие уважения 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 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 любовью, 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 похож на другой.

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 невысказаны. 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 Шеффер*

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. 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 уважаемым 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 в виду 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 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» 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, чтобы развиваться и расти 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 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 личностно. А все остальное придет само по себе.

И еще один вопрос: 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 можно иметь те же вещи, но в лучшем варианте. Можно сделать их большими и заметными, маленькими и легкими, более работоспособными, более простыми в использовании, новыми и актуальными, более красивыми и современными, соответствующими моде и 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, конечно, знаете: кто делает то, что все делают, тот и получает то, что все получают. 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 не придерживаются этого. И, как правило, они не являются богатыми. На нас должны повлиять профессионалы. Профессионал в отношении денег – тот, кто богат. Нам не поможет мнение людей, у которых нет денег. 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 имеются в наличии ежемесячно» для возвращения Ваших долгов. Остальные 50% Вы должны сберегать.

Здесь я бы хотел быть точным 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 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, потому что Вы сильны.

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 доказательство.*** У Вас нет больше трудностей из-за высоких ставок. 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 богатой. 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 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 можете получить эти 12% просто так. 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 осознавать свое благосостояние. И, конечно, если Вы будете получать больше радости от денег. 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 осознавать 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 все преимущества этой эпохи проходят мимо нас. Мы хоть и живем сегодня в хорошем финансовом положении, но находимся еще в каменном веке".

Лихорадочно достали 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 течение 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 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 прочтаете 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 оговорка: «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 рациональной является длительная выплата 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 на протяжении 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: $72:4,5(\%)=16$ лет

Это означает, что через 16 лет Вы сможете при инфляции 4,5% купить за свои деньги только половину того, что Вы можете купить сегодня. Один

литр молока, например, будет стоить не 0,5 евро, а 1 евро. А за 0,5 евро Вы сможете купить только 0,5 литра.

Но относительно Вашего залога это означает, что через 16 лет инфляция съест его на половину. Соответственно, с Вашим относительно повысившимся заработком. Вы должны тратить, например, не 30% Вашего месячного заработка, а 15% на погашение ссуды за дом.

Вернемся к нашему примеру. В таблице Вы видите, что через 10 лет Вы должны будете использовать только лишь 14,39% Вашего месячного заработка, через 20 лет всего лишь 6,13%, а через 30 лет - только 2,61%.

Если Вы сделаете капиталовложения в ценные бумаги с фиксированным уровнем процентных ставок, тогда Вы почувствуете разрушительную силу инфляции. Если Вам сегодня, например, 40 лет, и в возрасте 65 лет Вы захотите иметь в наличии 3 000 евро ежемесячно, то Вам нужно иметь 7 690 евро, в зависимости от Вашей сегодняшней покупательской способности. (Средняя инфляция в 4% имеет более низкий уровень, чем средняя инфляция за прошедшие 30 лет). На этом основные расчеты заканчиваются. Но Вы хотите по возможности продолжать жить дальше. В 75 лет Вы тогда должны иметь 11 383 евро, чтобы иметь ту же самую покупательскую возможность на сумму 3 000 евро, какую Вы имеете и теперь.

И если Вы хотите и в 85 лет быть во всеоружии и владеть 3 000 евро Вашей покупательской способности, тогда Вы должны зарабатывать уже 16 850 евро ежемесячно.

На этом примере Вы отчетливо видите, что Вы должны делать капиталовложения не только в ценные бумаги с фиксированным уровнем процентных ставок.

Инфляция обесценивает деньги. Но Вы можете использовать этот вредный эффект инфляции в свою пользу, когда Вы выплачиваете кредит под низкие проценты. И тогда инфляция будет уничтожать Ваш залог.

Три ограничения

Первое ограничение к этой рекомендации мы уже называли: разница в процентных ставках, выгодная Вам, возникает лишь тогда, когда Вы делаете капиталовложения на рынке акций. Но для этого Вы должны владеть способностью и готовностью рисковать.

Бейсболист Фредерик Вилькоккс однажды сказал: «Прогресс всегда имеет долю риска. Нельзя достичь второго уровня и в то же время одной ногой стоять на первом уровне». Абсолютной безопасности, как и высоких прибылей, не существует. Кто говорит иначе - врет. За высокие доходы мы должны платить высокую пену. Эта цена - готовность рисковать. Вы должны в этом случае сами принимать решения.

На практике доказано, что женщинам намного труднее рисковать, чем мужчинам. Но с другой стороны, этому есть первоначальное объяснение: они чаще всего не имеют дела с капиталовложениями.

Мой Вам совет: вложите хотя бы часть Ваших денег в рынок акций - в акции или фонды. Вы сами потом узнаете, насколько это удивительно и прекрасно. И, в действительности, риск не так уж высок.

Второе ограничение: Вы должны брать только один (высокий) кредит на покупку дома, если Вы сможете выплатить отсюда вытекающие ежемесячные проценты из своей чистой прибыли. Вы никогда не должны зависеть от прибыли Ваших инвестированных денег для того, чтобы оплатить ежемесячные процентные ставки.

Потому что, когда дело касается прибылей, мы всегда имеем в виду средние цифры. Это значит, что прибыли может и не быть как в этом, так и в следующем году. Но если бы Вы не смогли больше выплачивать процентные ставки, так как Ваш месячный доход беспроцентных прибылей не давал на это возможность, у Вас тогда появилась бы серьезная проблема, и Вы бы подвергли опасности свой дом.

Третье ограничение: Вы должны при этом чувствовать себя хорошо и уверенно. Когда Вы ночью не можете больше спать от страха, тогда цена слишком высока. (За исключением, если Вам нравится чувствовать себя неправомочным). Легкое беспокойство до некоторой степени - это абсолютно нормально, и его мы не берем здесь во внимание. Пускай Вас не пугает и нервное беспокойство по этому поводу.

Возможно и такое, что Вам просто необходимо чувствовать, что можете с уверенностью сказать: "Все долги за дом выплачены, и он принадлежит только мне". Но если это чувство - стоимостью в 5.000 евро за год, тогда нечего больше дискутировать на эту тему.

Важные советы

Подумайте, а нужно ли Вам брать высокие ссуды для Вашего дома для того, чтобы вложить Ваши деньги в рынок акций, приносящий прибыль.

- Пока Ваши деньги находятся в недвижимости, это не приносит Вам никакой процентной прибыли.

- Возможные прибыли от 12-ти% минимально в среднем превышают расходы на выплату залоговых процентов на 5%-7%. Если Вы добились только 8% прибыли, Вы всегда будете иметь процентное преимущество 3%.

- Если Вы выплачиваете кредиты под низкие проценты, инфляция со временем съедает и уменьшает Ваш залог.

- Вы более подвижны. У Вас есть больше возможностей выбирать. Вы можете, например, вложить Ваши деньги обратно в недвижимость.

- Убедитесь в том, что Вы сможете оплатить проценты Вашего текущего чистого заработка. Проверьте свою готовность рисковать. Потому что все имеет правдивый смысл лишь тогда, когда Вы делаете капиталовложения на рынке акций. И подумайте, до какой степени может повлиять это мероприятие на Ваше самочувствие и хорошее расположение духа.

- Не вкладывайте свободные деньги, которые Вы получили от этого мероприятия, бездумно и рискованно. Оставьте себе в наличных резервах хотя бы 20%, а оставшиеся 25% вложите в пенсионные фонды и 25% - в

широко распространенные международные акционерные фонды. И только оставшиеся 30% Вы должны вложить в отдельные ценные бумаги или специальные фонды.

Что делать, если у Вас строгие кредитные договора?

Понимать, что Вы сможете себе позволить лишь один минимальный взнос - это одно. Но переубедить в этом Вашего банкира в случае, если Вы уже зависите от высокой выплаты долгов через кредитные договора - это совсем другое.

В основном, мы должны различать потребительские кредиты и кредиты на покупку дома в залог.

Начнем с потребительских долгов. Важным условием в этой ситуации для того, чтобы добиться изменений, является Ваша непоколебимая решительность. Потому что Вы знаете, что это касается уровня Вашей жизни и Вашего финансового будущего. И Вы не имеете права подвергать их опасности только потому, что в прошлом Вы поступали неправильно.

После того, как Вы решили выплачивать свои долги минимальными суммами ежемесячно, обращайтесь к Вашему банку. Попросите учтиво и вежливо о более низкой ставке возвращения кредита. Банкир знает лучше, чем Вы, как это осуществить. Кроме того. Вы не должны говорить об истинной причине Вашего требования. Вас не поймут.

Вы определите, что Вы сможете вести переговоры со многими банкирами. Большинство из них - понимающие люди. Банкир, как правило, предлагает Вам, как продлить термины кредита, или реконструировать его в финансовом отношении.

Есть такие банкиры, которые просто не захотят с Вами говорить. Но, даже в таком случае, Вы не должны отступать от Ваших намерений. Если банкир окажется упрямым, тогда Вы в любом случае можете поговорить с его подчиненными. Но если это не поможет, Вы просто можете открыть текущий счет в каком-нибудь другом банке.

Если не делали выплаты по кредитному договору в старом банке в течение двух, трех месяцев, тогда упрямый, неуступчивый банкир захочет с Вами немедленно поговорить. Вам не нужно бояться таких мер, потому что в течение трех месяцев ничего страшного не произойдет. Вам будут постоянно надоедать звонками, и засыпать письмами, полными недовольства и злости. Но Вам не нужно этого пугаться, потому что это часть Вашего плана. И, как уже сказано, за три месяца ничего не произойдет.

Я не хочу этим сказать, что Вы должны легкомысленно уклоняться от своих обязательств. Когда Вы погрязли в долгах, Вы должны их вернуть. Но Вы должны это делать относительно Вашего нового познания так, чтоб не повредить уровень Вашей жизни и Ваше будущее.

Как мне получать удовольствие от жизни, несмотря ни на что?

Прежде всего, не допускайте, чтобы долги отравляли Вашу жизнь. Вы спросите: как я могу оставаться радостной и счастливой, несмотря на мои долги?

Жизнь - слишком коротка для того, чтобы разрешать долгам ее испортить.

Долги тоже имеют свои преимущества. Один голландец как-то сказал по этому поводу: "С долгами, как и с блинами. Они всегда имеют две стороны - темную и светлую". Мы должны узнавать и признавать только светлую, хорошую и поучительную сторону наших долгов. Наши долги, в конце то концов, - это большой урок для нас.

Реконструкция залога

Когда Вы внезапно хотите разорвать залоговый контракт – это немного сложнее. Но теоретически это возможно - банк должен дать согласие и разорвать с Вами договор.

Кроме того, он может потребовать от Вас возмещения убытков на случай какого-то происшествия. На это есть следующая причина: условно Вы принимаете деньги в процентном отношении -- 9%. В этом случае банк должен установить более высокую ставку для денег, которые он Вам возвращает. Если Вы хотите вернуть деньги только за залог, потому что Вы нашли себе другой банк, где Вы можете взять кредит под более низкие проценты, тогда этот банк получает убытки. Он требует от Вас по условиям договора 9%. Если банк получит от Вас деньги на возмещение ущерба и потом установит кредитную ставку в размере 5%, тогда Вы потеряете 4%. Для банка этот ущерб составляет не 4%, а на 80% меньше, чем бы Вы могли иметь. Вы должны понести этот ущерб.

Ваш банк должен Вам выдать письменное подтверждение для возмещения убытков на случай какого-то непредвиденного происшествия. Вы должны попросить специалиста проверить, придерживался ли банк, при подсчете этого, норм, установленных высокой судейской администрацией юрисдикции. (По этому поводу существует одно четкое судебное решение). Потому что некоторые банки не стараются придерживаться этих норм.

Когда все компенсации ущерба подсчитаны, в соответствии с этими юридическими нормами (что случается довольно редко), тогда это образец чистого подсчета. Но в этом случае Вы опять должны посоветоваться со специалистом, который Вам поможет точно подсчитать выше ли процентные сбережения от выплачиваемой компенсации.

Правильное обращение с банками

Когда мы с Вами думали о том, как Вы можете снизить процентные ставки, мы не приняли во внимание то, что существенно легче, когда мы знаем, как необходимо обращаться с банками. Этого основания достаточно, чтобы задуматься. Дело в том, что у многих женщин такое чувство, что банкиры не будут воспринимать их с полным уважением и почтением. У многих складывается такое впечатление, что они не могут себя вести, как хозяйева положения.

Нам было бы намного легче, если бы мы переложили всю вину на банкира. Но не все банкиры - плохие служащие. Все больше людей научились переосмысливать свое отношение к банкирам. Для одних посещение банка - это приятное событие. Для других такое представление и

отношение не отвечают принципу ответственности за себя. Подумайте над тем, что кто виноват, тот и силен.

Вы же хотите сами управлять и властвовать над своей жизнью, не так ли? Именно в обращении с банками и банкирами существует единственная и основополагающая вещь, которую Вы можете и должны делать. От Вас самих очень сильно зависит то, насколько дружелюбно относится к Вам банкир, и как он может угадывать Ваши желания.

Ищите правильный банк

Существуют банки, в которых Вы не получаете услуги, каких заслуживаете. Эти банки отвечают Вашему личному стилю. Это Вы можете очень просто узнать по внешним признакам, как, например, интерьер и обстановка, по обслуживающему персоналу, по клиентам этих банков. Если Вы входите в банк, и не чувствуете себя там хорошо, зачем тогда Вам нужно там оставаться?

Потом, существуют банки, которые рассматривают только служащих как самостоятельных клиентов. Хотя речь здесь идет о ясном представлении банка, это часто незаметно на первый взгляд и про это не говорят.

Если Вы самостоятельны, тогда выбор подходящего банка – это одно из самых важных финансовых решений, которые Вы должны принять. Поэтому Вы должны выбирать банк очень обдуманно и внимательно. Не спешите с этим. Узнайте, знаком ли персонал в банке со сферами, в которых Вы работаете. Если они ничего не знают о сферах Вашей деятельности, тогда мой Вам совет - найдите себе другой банк. В противном случае. Вам придется много объяснять и доказывать. Прежде всего, Вы не можете ожидать квалифицированной помощи от банка, который не знает Ваших потребностей.

Представьте себе, что кто-то не только знает про вашу отрасль и сферу жизнедеятельности, но они также его интересуют, и он их ценит. Почему это важно? Ну, а как бы Вы поддерживали клиента, который Вам не нравится, или его занятия кажутся Вам подозрительными?

Если бы Вы могли предвидеть Ваше желание взять кредит, как самостоятельный человек, тогда желательно, чтобы банк не зависел бы, по возможности, от централизованного бюро.

Потому что тогда Вы не будете иметь дело с банкиром, который сам принимает решения. Вы должны смириться с тем, что искать Вам придется долго, и на результат Ваших поисков повлияют лишь рациональные "трезвые" цифры (если, конечно, кредит Вам нужен).

Ничто так не расстраивает и не удручает, как тот факт, если Вы сначала убедите банкира принять Ваш проект, а потом, в течение нескольких дней или даже недель, он получит указания с какого-то центрального поста - отказать Вам.

Вот несколько вопросов, которые Вы можете себе задать, для того, что бы узнать, в правильном ли банке Вы находитесь.

- Сколько капитала имеет банк? (Попросите, чтобы Вам показали финансовый баланс. Вы не только поступите компетентно, но Вы сможете многое здесь увидеть).

- Кто принимает решение: Ваш собеседник в банке или же централизованное бюро?

- Знают ли они про Вашу сферу деятельности? Где находятся, на взгляд банкира, шансы и риск в этой сфере? По обстоятельствам банкир может, исходя из своего опыта, который он приобрел с похожими клиентами, дать Вам несколько хороших советов: по поводу советчиков, для плана "Б", по поводу маркетинга.

Оживленный и заинтересованный банкир может на удивление хорошо угадывать это.

- Какие особенные услуги может предложить этот банк? Если Вы особенный человек, почему к Вам тогда не относятся особенно?

- Поспрашивайте "похожих" клиентов о том, что они думают об этом банке, и каковы были бы их рекомендации? В связи с конфиденциальностью данных, не сразу нам откроют всю правду. Но сам банкир может позвать клиентов и спросить, может ли он их представить, как хорошую рекомендацию этому банку. Таким образом. Вы можете не только получить важную информацию об этом банке, но и наладить отношения, которые в скором будущем будут приносить Вам прибыль.

Действительно решающую роль играют банкиры

После того, как Вы с уверенностью установили, что банк выполняет основные условия для совместной работы, Вы подходите к Вашему пункту. И он состоит в том, что не банк важнее всего, а банкир. Вы строите отношения не с банком, а с банкиром. Хороший компетентный банкир, который Вам нравится, приводит взаимоотношения с банком к благоприятному результату. Если Вы самостоятельны, тогда заполучить именно такого банкира – ваша обязанность. Банкир, которого Вы присоединили к сети Ваших экспертов, может стать ключевой персоной для Вашей предпринимательской деятельности. Если Вам разрешает ваше самосознание, тогда бы я Вам посоветовал, чтобы Вы искали себе такого банковского партнера, который был бы человеком, способным принимать решения. Вы должны искать начальника, а не подчиненного. Потому что этот человек принимал бы все важные решения для Вас.

Как же найти такую жемчужину среди коллекции банков-устриц? Вы можете спросить Ваших друзей и знакомых, которые были в похожей ситуации. Спросите также Вашего налогового консультанта и адвоката. Спросите других самостоятельных людей. Соберите такие рекомендации вместе, а потом я бы Вам посоветовал, от чистого сердца, не выбирать первого лучшего банкира.

Проведите «интервью» хотя бы с тремя банкирами. Представьте себе, как могла бы выглядеть Ваша совместная работа. Хотите один совет, который гарантирует, что с самого начала и впредь к Вам будут относиться с уважением. Очень просто. Не устраивайте свою первую встречу сами. Если

Вам нужен совет Вашего адвоката или налогового консультанта, тогда попросите их Вам позвонить. И, если этот банкир «увенчает Вас лаврами», это значит, что у Вас было хорошее «выступление».

Позже Ваш банкир может также стать Вашим хорошим советчиком. В любом случае Вам выгодно иметь знакомого банкира в кругу Ваших отношений, которому нравиться Вы и Ваша деятельность.

Умейте строить отношения

Это не относится к банкам, скорее к банкирам. После того, как Вы нашли подходящего банкира. Вы должны полностью осознавать, что речь здесь идет о человеческих отношениях. И, как в каждых отношениях, здесь существуют два понятия: отдавать и брать.

Подумайте о том, что Вы можете сделать для Вашего банкира. То, будет ли банкир заниматься Вашими делами, также зависит от Вашего участия. Вот несколько рекомендаций для осуществления этого:

- Пригласите, например, Вашего банкира на обед. Вы узнаете, что большинство банкиров вне банка становится намного привлекательней.

- Посылайте постоянно своему банкиру бумаги, которые ему нужны. Обновляйте список Вашего имущества и предоставляйте ему копию Ваших налоговых платежей.

Сделайте Вашу совместную работу как можно более приятной для банкира. Посылайте ему также открытки с отпуска.

- Как только Вы заметите, что у Вас проблемы со счетами и выплатами, позвоните немедленно Вашему банкиру, еще до того, как он это заметит, и до того, как Вы захотите позвонить сами. Если Вы знаете, что Вам предстоят трудные месяцы, сообщите ему об этом. Попросите его о кредите, покрывающем все расходы за три месяца.

- Требуйте спокойно такой кредит, даже если Вам он и не нужен. Так Вы творите историю кредитоспособных людей.

Но в одном Ваши отношения с банкиром отличаются от Ваших отношений с друзьями. Когда у Вас кризис, или возникают сомнения по поводу Вашей деятельности, тогда Вы чаще всего разговариваете об этом с друзьями. Этого никогда не следует делать с банкиром.

Железное правило: ***Никогда не делитесь своими сомнениями с Вашим банкиром.*** Действительно, никогда!

Если Вы примете все эти советы к сведению, тогда Вы не только получите прибыль от таких отношений с банкиром, но Вы также сможете положиться на очень сильную поддержку, если Вы, например, захотите провести реконструкцию Ваших долгов.

Глава 5

Как научиться экономить с радостью

*Другие люди хотят владеть Вашими деньгами.
Вы должны хотеть этого больше, чем другие,
я противном случае – они их получают.*
Сьюз Орман. «Девять шагов к финансовой свободе»

Вы можете себе представить, что существуют люди, которые не хотели бы стать богатыми? Например, большинство женщин совсем не хочет становиться богатыми. По меньшей мере, это не входит в их первоначальные планы. Это было неожиданным результатом опроса, в котором участвовало больше 1000 женщин. Женщина не хочет никаких финансовых забот. Для нее важнее позволить себе купить некоторые вещи и жить спокойной, размеренной жизнью. Но у нее нет определенного желания насчет денег, и большинство женщин делают относительно мало для достижения богатства.

Фундаментом для того, чтобы построить Ваше состояние, является экономия. Нас делают богатыми не те деньги, которые мы заработали, скорее те, которые мы сохранили. Кто ничего не имеет, тот не получает пользы от капиталовложений и других существенных возможностей. В отношении того, как умеют сохранять деньги женщины, существуют плохая и хорошая стороны.

Хорошая сторона: женщины более экономны, чем мужчины. Плохая сторона: женщины не экономят для будущего благополучия, скорее, у них есть для этого совсем другие мотивы. Они откладывают деньги на «черный день», экономят для больших приобретений (мебели, автомобиля), для отпуска, для дома и собственных детей. Они не думают о себе самих и о будущем благосостоянии.

Это связано с тем, что многие женщины ориентируются больше на семью. Они придают большое значение воспитанию и уходу за детьми, а также уютному дому. Мужчины - напротив – ориентируются на статус. Они хотят представиться с помощью денег. Это приводит к тому, что женщина часто тратит деньги на новые приобретения, которые в течение года обесцениваются и выходят из моды.

Мужчина же использует свои деньги по-другому. С их помощью он финансирует сберегательные договора и страховки. Они же, конечно, заключаются на его имя. Это значит, что женщина остается почти ни с чем, в то время как мужчина строит свое богатое будущее.

И, если дело доходит до развода и раздела имущества, то все законы, защищающие женщин, слишком слабы юридически для того, чтобы уловить этот недостаток.

Очень часто мы слышим слова, исполненные оптимизма и уверенности: «Все будет хорошо. Я могу положиться на своего партнера». У большинства женщин остается все меньше вдохновения, чтобы заботиться о деньгах. И поэтому для них само собой разумеется: это на себя должен взять мужчина.

Но только не в том случае, если он еще хуже обращается с деньгами. А это случается слишком часто.

Покупательская лихорадка

Когда Вы прочитаете это заглавие, то удивитесь: «Покупательская лихорадка? У меня с этим никогда не будет ничего общего!» Действительно? Часто мы попадаем в эту фазу быстрее, чем думаем. Это происходит из-за разочарования, скуки, одиночества, неизбежной, жизненно важной потребности, или это просто занятие в свободное время. Покупательская мания - это высшая стадия покупательской лихорадки. Она почти незаметна, но уже стала классической формой болезни.

В Германии на каждую семью приходится 5 250 евро потребительских долгов. Это кажется небольшой суммой, но дело в том, что средняя цифра всегда прячет за собой опасность недооценивать ситуацию. Фактически две из трех семей это не затрагивает. Но для каждого, кого это касается, существует подводный риф потребительских долгов в сумме 15 500 евро. 2 миллиона семей безнадежно погрязли в долгах.

Если смотреть на это поверхностно, то можно не заметить закономерности безграничного потребления: кто понимает жизнь - тот покупает, а кто покупает - тот знает, как жить. 5% таких людей становятся зависимыми от покупок. Доктор социальных наук Рольф Гаубль доказал, что от маниакального пристрастия к покупкам страдают, прежде всего, женщины в возрасте от 25 до 40 лет. Все эти «жертвы» работают, зарабатывают свои собственные деньги. Они самоуверенны и независимы, но за этой ширмой скрываются драмы. Внезапно у Вас появляется непреодолимое желание купить, купить и еще раз купить (одежду, косметику и т. д.)

Почему поражает эта лихорадка только лишь женщин? Дело в том, что покупки - это прямая обязанность женщин. Мужчина же управляет деньгами.

В начале XX века женщины имели право открывать счет в банке, а теперь в своей профессиональной деятельности женщины могут принимать компетентные решения. Но дома они не находятся в равных партнерских отношениях. Там они играют роль истинных женщин, и оставляют мужчинам право заниматься финансовыми делами. Очень часто мужчины предлагают женщинам распоряжаться их доходами.

Такая покупательская лихорадка не является необходимостью. Это просто наказание партнеру, который препятствует их самостоятельности. И это также наказание за невозможность реализовать себя.

Злость на эту беспомощность ищет какой-то выход, и это выражается в постоянном вихревом вращении: покупать, покупать и покупать. Сердце бьется быстрее. Вы постоянно находитесь в состоянии сильного возбуждения и чувствуете себя все лучше, прыгая от одной высоты к другой. Вы покупаете и покупаете. Вы счастливы, пока не возвратитесь домой с нагруженными сумками. И там чувство блаженства исчезает, Оно превращается в депрессию. Вы стыдитесь, чувствуете себя виноватыми, и Вы бы с радостью выбросили все, что купили. Через такую покупательскую манию распадаются партнерские союзы и целые семьи. Поэтому такое болезненное пристрастие к приобретению новых вещей - это крик отчаяния, мольба о помощи.

Но никто, кажется, не прислушивается к этому. Одинокая женщина, которая очень профессиональна в своей работе и находится в постоянном напряжении, не имеет много времени для общества и друзей. Она не осознает того, что делает покупки от одиночества.

Внимание продавщицы, которая предлагает «хорошей клиентке» капучино или бокал шампанского, является заменой других знаков внимания. Пока она покупает, то ее ценят и ею восхищаются. Но тем сильнее позже возрастает одиночество. Новые тряпки, в конце концов, это неживые предметы, которые заполняют наш шкаф. Возникающую из этого депрессию Вы можете побороть, как Вам кажется, только новыми покупками. Заколдованный круг замыкается.

Главной причиной опьянения покупками является, кажется, невысокое чувство собственного достоинства. Известный дизайнер когда-то написал под объявлением своей рекламы размером в целую страницу: «К сожалению, дорого». Кто обладает такими «избранными предметами», тот принадлежит к знатным и благородным.

Неуверенные люди соблазняются такими подсознательными обещаниями. От этих эксклюзивных вещей они ожидают увеличения ощущения собственной ценности. Каждая вещь обещает социальный подъем, одобрение других.

Очень часто это только обманчивая надежда. Ведь в большинстве случаев изначальное восхищение быстро сменяется насмешками и недоверием. «Что она хочет показать всеми этими дорогими шмотками?»

«Откуда у нее все эти деньги? Тут что-то не так!» Вместо того чтобы достичь одобрения, «наряженные» изолируются. Ведь дорогостоящая одежда создает дистанцию между ними и окружающей их средой.

Современный маркетинг признал: покупки - это женственно. И всё оформляется так, чтобы сделать мир более женственным. И, видимо, женщины обречены делать покупки.

Какая тактика покупок у богатых?

Кто не может удержать деньги, тот не заслужил быть богатым. В моих семинарах, посвященных теме денег, участвуют также очень многие зажиточные люди. У меня была возможность исследовать покупательские привычки нескольких тысяч участников, владеющих от одного до пяти

миллионами. Мои наблюдения привели к подробно составленному научному трактату в США.

Сначала посмотрим, сколько денег миллионеры тратят на автомобиль. 50% опрошенных на свой автомобиль не тратят больше 22340 евро. И только 5% могут себе позволить автомобиль, который стоит свыше 51 500 евро. Всего опрошенные миллионеры тратят на автомобиль только 7,6% своего годового дохода. И только 0,68% своего имущества. Люди часто себе позволяют более дорогие автомобили, даже когда они имеют значительно меньше денег.

Видимость благосостояния им гораздо важнее, чем само благосостояние. Великий маэстро Гете сказал: **«Очень многие хотят чем-то быть. Но только немногие хотят чем-то стать».**

Важные советы

Не покупайте себе автомобиль, который стоит больше, чем Ваш двукратный месячный доход. По крайней мере, до того времени, пока не достигнете финансовой надежности (см. главу 4.)

- Так Вы обеспечите, что будете работать не только на свой автомобиль.

- Если Вас раздражает автомобиль, который Вы можете себе позволить согласно этой формуле, тогда это будет стимулом зарабатывать больше.

- Если Вы уже сейчас можете купить себе автомобиль, который Вам нравится, и финансировать его контрактом в рассрочку или договором о лизинге, тогда Вы уже заранее выдаете себе самой «вознаграждение». Для чего еще прилагать усилия?

- Вы гарантируете, что еще сегодня не истратили ту сумму, которую заработаете завтра. Ведь всегда следует ожидать непредвиденных обстоятельств. Деньги, на которые мы рассчитываем, при определенных обстоятельствах мы можем не получить.

- У Вас еще остается достаточно денег, чтобы создать свое имущество.

А теперь еще два дополнительных совета по теме покупки автомобиля: ***не покупайте новые автомобили, пока не собрали значительное имущество.*** Некоторые люди думают, что им нужен «запах нового». Этот запах стоит немало денег. Ведь многие автомобили за первые два года теряют больше 50% своей стоимости.

Двухлетний автомобиль ничем не уступает новому. Он так же хорошо ездит и выглядит так же хорошо. Зачем платить вдвойне?

Каждый автомобиль покупайте за наличность. Если Вам нужно считать купюры, чтобы расплатиться, то это будет гораздо меньший автомобиль, чем если бы Вам нужно было просто заполнить чек или заключить кредитный контракт. Если мы платим наличными, это помогает осознать размеры затрат.

Подобное исследование обнаружило, что 50% опрошенных миллионеров никогда не платили больше, чем 359 евро за свой наиболее дорогой предмет одежды. И только 126 евро за наиболее дорогую пару обуви, и только 212 евро за свои наручные часы.

Считаете ли Вы свои приобретения красивыми?

Богатый человек пошел делать покупки. Он увидел автомобиль, который стоил около 50 000 евро. Сопровождающий настаивал на том, чтобы человек купил этот автомобиль. Но его ответ был таким: «Полмиллиона я не отдам за автомобиль». «Но он не стоит полмиллиона», - исправил его сопровождающий. - «Речь идет о 50 000 евро». Объяснение богатого человека было интересным: «Для меня это полмиллиона. Если я сейчас не истрачу 50 000 евро за автомобиль, тогда через 10 лет я сделаю из них полмиллиона».

Мы видим все чаще, что зажиточные считают сумму покупки «по большому счету». Они обдумывают, что может получиться из их денег, если они их не потратят, а инвестируют. Даже при процентной ставке в размере 12% за 18 лет сумма возрастет в восемь раз. В противоположность этому незажиточные люди склонны к тому, чтобы «считать себя счастливыми», при этом «уменьшая» сумму. Таким образом, это уже не 25 000 евро, а «только» 818 евро лизингового платежа. При чем добрая половина этого шла бы из финансового ведомства. Следовательно, автомобиль стоил бы только 409 евро ежемесячно... Так могут быть подсчитаны все такие же дорогие приобретения.

Многие женщины имеют очень сильное качество: позитивную установку. К сожалению, она очень часто способствует тому, что личное финансовое планирование недостаточно хорошо продумано.

В конечном итоге женщина убеждена в том, что в будущем она будет зарабатывать больше, и этим все изменится в хорошую сторону. Или она просто рассчитывает на то, что в будущем ее супруг будет лучше зарабатывать.

Мы можем говорить о хорошем, но цифры показывают другое. Если наши финансы постоянно создают нам проблемы, тогда наша уверенность в себе не может восстановиться. Но если наша уверенность находится в состоянии застоя, тогда находится в состоянии застоя и наш доход. При этом относительно легко создать определенное имущество. К сожалению, это применяют на деле только некоторые женщины. Поскольку всегда сравниваешь себя в финансовом отношении - намеренно или ненамеренно - с другими, то имеется риск классифицировать себя как ничего не умеющую в финансовых вопросах. К сожалению, тогда часто делается заключение о личности в целом. Тот, кто не удовлетворен в финансовых вопросах, относит себя в целом к категории «неудачников».

Не позволяйте, чтобы финансы саботировали Вашу уверенность в себе. Не делайте других ответственными за Ваши деньги. Ведь в действительности очень легко создать крепкое имущество – именно для женщин.

Эффективная система

Интересовала бы Вас система, которая бы установила нужную Вам дисциплину и последовательность, предполагающую экономию? Система, которую нужно только раз наладить, и тогда она действует автоматически? И, прежде всего, система, которая гарантирует, что это доставляет Вам

удовольствие и создает одновременно благосостояние? Вы легко можете организовать себе такую систему.

В большинстве случаев люди поддерживают жиро-счет, на который пересчитывается заработная плата и с которого снимаются расходы, долгосрочные поручения, страховые взносы и суммы сберегательного вклада. Отрицательная сторона: недостаточно прозрачности. Хорошее финансовое планирование при таких обстоятельствах вряд ли возможно.

Много раз пытались экономить по старой непригодной модели: сумма, которая остается под конец месяца, должна «последовательно» быть сэкономленной. Иногда что-нибудь действительно остается, но часто - ничего. При этом вряд ли можно говорить о системе. Кроме того, каждая марка в какой-то мере подлежит конфликту интересов.

Вы могли бы ее истратить, но тогда Вы не сэкономите. С другой стороны, Вы можете эту марку сэкономить - тогда у Вас в наличии меньшая сумма, которую Вы можете истратить, и которая принесла бы Вам удовольствие. Что бы Вы ни делали, ничто не сможет Вас удовлетворить.

Поэтому нам нужно принять решение, которое превратило бы этот хаос в разумную структуру. Вот эта система: Откройте под своим жиро-счетом еще субсчет. Лицевой счет в сберкассе. На этот счет сразу в начале месяца переводите 10% своего дохода или денег на домашние хозяйственные расходы. Лучше всего это делать через долгосрочное поручение. Так Вы приучитесь к дисциплине. На оставшиеся 90% Вы сможете прожить месяц так же хорошо (или плохо), как и на все 100%. Трудно в это поверить? Тогда попробуйте. Вы удивитесь.

Если бы Вы хотели сэкономить эти 10% под конец месяца, тогда часто ничего бы не получалось. Ведь эти 10% относятся к той сумме, которую Вы имеете, а месяц еще не окончился. Кроме того, Вам это, наверно, не очень осложнит прожить текущий месяц. К тому же у Вас всегда будет в подсознании тот факт, что Вам еще нужно оставить деньги, чтобы сэкономить.

Эти 10% Вы платите, в какой-то мере, только себе. А остальные деньги Вы всегда платите другим. Когда Вы покупаете литр молока, несколько киви,правляете свой автомобиль... Вы всегда платите другим. А кто платит Вам? Никто - если Вы не сделаете это сами. Если Вам не нравится само слово «экономить», тогда назовите это «платить самой себе» на будущее. Платите себе сами тем, что переводите, по меньшей мере, 10% на свой отдельный лицевой счет в сберкассе.

С помощью денег на этом счету создайте себе финансовую независимость. Деньги, которые Вы на нем собираете, потом инвестируйте. Разумеется, эти инвестиции Вы можете предпринимать и со своего нормального жиро-счета. Большинство людей делают именно так - более или менее удачно. Но отдельный лицевой счет в сберкассе имеет свои ярко выраженные преимущества:

1. Вы в какой-то мере приучаетесь к дисциплине. Каждый месяц Вы откладываете именно ту сумму, которую Вы решили откладывать. И

поскольку Вы еще никогда не потеряли сэкономленную сумму, это определенно приносит Вам удовольствие.

2. Вы экономите столько, сколько хотите. Вы сохраняете в памяти общее положение сэкономленных денег. Таким образом, Ваше финансовое планирование облегчается. Ваши финансы становятся более прозрачными. Теперь Вы также можете делать и приблизительные подсчеты на будущее.

3. Если однажды Вы продадите свои вложения, то деньги от этого не смешаются с деньгами на Вашем жиро-счете. Эта сумма опять окажется на Вашем лицевом счету в сберкассе. И каждый раз, когда там накопится определенная сумма. Вы будете знать: теперь я снова могу делать инвестиции.

Но я ведь живу сейчас!

Возражение, которое мы всегда слышим насчет экономии, звучит так: «Но я ведь живу сейчас! Я не хочу быть богатой, когда стану старой и седой. Я хочу тратить свои деньги сейчас. Я хочу наслаждаться своей жизнью».

Возражение справедливо. Не имеет смысла всю свою жизнь готовиться к старости. Но что, если мы можем получать удовольствие и одновременно создавать благосостояние? Это имело бы смысл. Решение простое: откройте не один субсчет (лицевой счет в сберкассе), но и еще один (счет для развлечений).

На счет для развлечений переводите ежемесячно от 5 до 10% суммы со своего жиро-счета. Лучше делать это сразу в начале месяца. И все, что находится на счету для развлечений, Вы можете и должны истратить. Вы правильно прочли. Истратить! Мы живем сейчас и должны делать себе приятное. Себе и людям, которые для нас что-то значат. Позволим себе что-то по-настоящему. Чтобы мы почувствовали удовольствие от денег. Чтобы увидеть, как хороши деньги.

Существует много женщин, которые тратят слишком много денег (см. «Болезненное влечение к покупкам»). Но, с другой стороны, существуют многие, которые не научились делать себе подарки. В какой-то мере они чувствуют себя виновными, когда себя балуют. Кто так экономит, этим не доказывает, что он ценный человек. Такая женщина имеет только отдаленное отношение к себе самой. Возможно, она считает себя недостаточно драгоценной, чтобы делать себе подарки.

На наш взгляд, женщина, которая научилась себя баловать, которая себя любит, может действительно много дать другим. Мы вот уже много лет делаем себе подарки. Мы тяжело работаем. И мы наслаждаемся. Никаких чувств вины. Это наше «справедливое вознаграждение».

Разумеется, мы могли бы быть богаче, если бы сэкономили. Но может ли единственной целью жизни быть только экономия, чтобы становиться всё богаче и богаче? Вряд ли. Позвольте нам изменить известную поговорку "carpe diem" (используй день). Используйте день, чтобы стать более зажиточной. Но также оставьте время и деньги для себя. Используйте день также и для того, чтобы себя побаловать.

Помогите, у меня нет собственного дохода!

Но что Вам делать, если у Вас нет собственного дохода, и Вы получаете от своего супруга деньги на домашние хозяйственные расходы? По нашему мнению, такая ситуация неудачно описана словами «нет собственного дохода». Даже если мы все время слышим эти претензии от домохозяйек. Быть домохозяйкой - это не только тяжелый труд, но и такая же профессия, как и каждая другая. Но как должна эта профессия найти одобрение, если даже женщины не говорят о ней с гордостью.

Если быть домохозяйкой - это профессия, то она должна также и оплачиваться. Суммой, которая добавляется к деньгам на домашние хозяйственные расходы. Суммой, которая допускает свободу действий для обращения с финансами под собственную ответственность.

Каждой женщине нужна ее личная сфера. Ее абсолютная личная сфера, которая принадлежит только ей. Сюда относится и финансовая личная зона. Каждая женщина должна создать себе положение, в котором она будет независимой от своего супруга. С нашей точки зрения, это желательно не только для нее, а является также абсолютным условием насыщенной жизни. Ведь это, со своей стороны, будет приветствовать каждый зрелый мужчина, стремящийся иметь рядом с собой финансово независимую женщину. Только таящий в себе сомнения, «пережитки из давно забытого времени» будет стремиться к тому, чтобы сделать свою супругу зависимой. Такое недостойное состояние внушает подобному человеку то, чего у него нет: уверенность. И это должно ему дать то, чего он не имеет: а именно важность.

Насколько желанным может быть такое ископаемое, остается неизвестным. Из нашего опыта: в любом случае достаточно только разговора с супругом, чтобы обратить его внимание на тот факт, что Вам сейчас важно достичь финансовой независимости для самой себя.

Вероятно, Вам поможет, если Вы дадите своему супругу прочесть эту часть книги (возможно, потом он прочтет ее всю). Возможно, Вы подумаете, что это очень сложно или в Вашем случае невозможно. Неправильно. Это действует. Мы вновь и вновь узнаем это на примерах множества женщин. И это действует легче, чем многие думают. Подробно мы опишем это в главе 6.

Но здесь мы хотим установить как принцип: экономия закладывает основы, на которых Вы можете создавать свою финансовую независимость. Модель трех счетов Вы, в любом случае, можете уже осуществить со своими деньгами на домашние хозяйственные расходы. Экономьте 10% от денег на домашние хозяйственные расходы. Даже если это очень скудная сумма, то у Вас получится, если Вы заплатите себе в начале месяца. Вы ведь знаете: если Вы это не сделаете, то это не сделает никто. И если Вы не сделаете это как первое, что нужно сделать, то по всей вероятности не сделаете это никогда.

Важные советы

В течение 72 часов организуйте свою модель трех счетов.

- Откройте под своим жиро-счетом еще лицевой счет в сберкассе и счет для развлечений. Так Вы получаете оптимальную систему. Экономия принесет Вам удовольствие.

- Проведите переговоры со своим банком. Сборы за ведение счета не должны вычисляться из двух новых счетов. Если Ваш банкир этого не признает, то Вы всегда можете поменять банк.

- Установите процентную ставку, которую Вы ежемесячно – сразу в начале месяца - будете переводить на этот счет.

- На лицевой счет в сберкассе Вы должны переводить не менее 10%. Разумеется, эта сумма может быть и выше.

- Никогда не тратьте на себя больше, чем ту сумму, которая имеется на счету для развлечений. Но все, что там имеется, истрачивайте.

Без ощущений вины. Ведь Вы этого достойны. И потому, что это приносит удовольствие.

Каждое повышение заработной платы - это шанс как следует сэкономить

Древние жители Вавилона установили нечто интересное: «Твои расходы будут всегда расти до уровня твоих доходов». Возможно, когда-то они зарабатывали меньше, чем сегодня. Но, несмотря на это, они тогда также справлялись. Сегодня Вы зарабатываете больше, но и больше тратите. И так будет всегда. Чем больше мы зарабатываем, тем больше тратим.

Этот заколдованный круг Вы можете разбить одним совсем простым трюком: если при этом настойчиво будете экономить 50% от каждого повышения заработной платы. Вам нужно просто перевести их на свой лицевой счет в сберкассе вместе с 10%. Разумеется, в начале месяца.

Подумайте однажды о том, сколько бы Вы сэкономили ежемесячно, если бы делали так всегда. Но прошлое не изменишь. А в будущем мы можем это сделать. Это имеет некоторые преимущества:

- Таким образом, Вы можете экономить довольно «безболезненно». Потому что Ваш жизненный стандарт еще не увеличился с повышением заработной платы.

- Итак, повышения заработной платы приносят удовольствие и имеют смысл.

- Вы гордитесь собой. Ведь Вы доказали себе, что можете хорошо обращаться с деньгами.

- С каждым повышением заработной платы Вы приближаетесь к своим финансовым целям.

Если Вы занимаетесь собственным бизнесом, тогда повышайте себе время от времени заработную плату. И, разумеется, экономьте 50%.

Но что, если Ваш доход колеблется?

От тех, кто занимается собственным бизнесом, и от лиц свободной профессии мы каждый раз слышим: «У меня нет постоянного дохода. Мои доходы колеблются. Таким образом, я не могу каждый месяц экономить определенную постоянную сумму».

Впрочем, мы видим все время, что в особенности лица свободной профессии не отличают свои личные финансы от служебных. Очень часто используется даже один счет. Позвольте нам сказать: такой беспорядок смертелен. Вам нужно два отдельных счета. Один для Вашей фирмы и один

для Ваших личных финансов. Иногда очень непросто разделить такие два счета, если, например, Вы ездите на автомобиле, который используете и как частный, и как служебный.

Лучше всего, если Вы как можно быстрее решите со своим налоговым консультантом, как провести этот раздел. Важно, чтобы Вам удалось объединить фирму и служащего в одном лице. Это значит, что она, фирма, должна выплачивать Вам, служащему, определенную заработную плату. Каждый месяц Вы переводите со счета Вашей фирмы на Ваш личный счет постоянную сумму.

Возникает вопрос: какой должна быть Заработная плата, которую Вы сами себе платите? Наше предложение: не больше чем 45% прибыли за прошлый год. Максимум 45%, ведь остальными 55% Вы должны оплатить еще налоги, инвестиции и создать резервы для фирмы. Если прибыль у Вас составила 60 000 евро, тогда 45% от этого - 27 000 евро. Это соответствует месячной заработной плате в 2 250 евро. Эти 4 500 Вы переводите себе. На эти деньги Вы живете, как будто бы Вы работали в нормальных условиях. Или как будто бы Вы имели ООО и платили себе заработную плату директора. Так Вы научитесь справляться с определенной суммой на месяц. Таким образом, Вы можете строить планы. И так Вы можете создавать резервы в рамках своей фирмы.

Чтобы не было разногласий: 45% это предел. Лучше было бы, если Вы справились бы только с 15%. Но больше, чем 45% прибыли за прошлый год, не должно быть ни в коем случае.

Никогда не покупайте в долг

Итак, научите себя баловать. Но по системе. Для этого используйте только те деньги, которые имеются на счету для развлечений. Если Вы чего-то желаете, а на счету для развлечений для этого недостаточно денег, тогда подождите несколько недель или месяцев. Позволяйте себе только то, для чего Вы имеете деньги.

Никогда не покупайте ничего из личных денег в кредит. Этим Вы достигнете много эффектов: Во-первых, Вы не выплачиваете себе вознаграждение вперед, а лишь тогда, когда Вы его действительно «заработали». Во-вторых, этой дисциплиной Вы невероятно усиливаете уверенность в себе. В-третьих, у Вас остается мотив. Ведь тот, кто опережает свое вознаграждение, не должен прилагать столько усилий. В-четвертых, работать на расходы вчерашних дней не приносит удовольствия. Ведь тогда мы работаем на прошлое. Кто не покупает в кредит, тот работает для достижения своей цели.

Разумеется, нелегко ожидать то, чего очень желаешь. Особенно, если за это сразу можно внести кредитные взносы. Идет ли речь о новой установке или автомобиле - это привлекает. Но это было бы просто очень неразумно: Одна очень успешная женщина-коммерсант сказала по этому поводу: «Покупающую в кредит я не могу воспринимать серьезно. Такая особа по всей вероятности, потерпит крах в деловой жизни».

Можете ли Вы экономить больше?

Есть два решения, если Вы хотите больше экономить. Во-первых, в любое время Вы можете установить большую процентную ставку, чем названные 10%. Во-вторых, Вы также можете попытаться из тех денег, которыми Вы оплачиваете все Ваши расходы, еще что-то сэкономить. Это называется составлением бюджета.

Разумный план бюджета можно очень легко составить. Сначала составьте список всех Ваших расходов. Всё, на что Вы тратите деньги на протяжении месяца.

Не забудьте также включить в месячный бюджет и те платежи, которые оплачиваются раз в квартал, в полгода или год. В этом случае Вы должны поделить эти оплаты на соответствующее количество месяцев. Пример: если поземельный налог подлежит оплате раз в квартал, тогда разделите эту сумму на три. Если налог на владельцев автотранспортных средств снимается раз в год, тогда разделите эту сумму на 12. То же самое относится и к таким одноразовым услугам, как вступительный взнос в клуб или фитнес-центр, а также к отпуску.

Важные советы

Составляйте список всех этих расходов, по крайней мере, раз в год.

- Вы удивлены, на что истратили все деньги.
- Вы получили информацию, на основании которой можете спланировать следующий год.
- Возможно, Вы сейчас можете составить даже план бюджета.
- Лучше всего сделайте это сейчас. Вероятно, Вам также поможет, если заниматься этим систематически перед наступлением нового года.
- Вы будете удивлены, сколько денег сэкономит Вам это простое упражнение.

Почему большинство планов бюджета некорректны

Большинство при планировании не принимает 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 элегантный 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 Вестфаль.

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 обсуждения 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 4000 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.

Как бы мы ни работали, 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 расходуем 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 удержать 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 Шеффер

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 - Вы установите себе цель: 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 на 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 создавать. В детстве и во взрослой жизни - 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. Здесь имеется 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 имеется 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 удалось. 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 удалось, 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 удалось.

- 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 заработать 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 сэкономил 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 ни 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 выдерживает 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, что 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?

Наши ценности, 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? Могу 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 стали оправданием собственной ситуации, 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: самое важное - это 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. Важно, чтобы подарки были подходящими.

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 даст понятие 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 рассмотреть 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 возможности для роста, также и в воспитании - если мы готовы принять эту точку зрения.

Конечно, легче слушать теорию, чем превратить ее 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 раньше или позже, 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 особым 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 использовать их для определенных целей, которые поставит себе ребенок. Только тогда Ваш ребенок сможет научиться правильному 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. Для него важны не деньги, а то, что можно за них купить. Поэтому обращение с деньгами беззаботное. Ребенок теряет деньги, раздает 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 в 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 привести к противоположному результату.

8 лет: научите ребенка любить деньги

На этом этапе Вы можете заложить некоторые наиболее важные основы для обращения с деньгами, а также для последующего честолюбия, обладания и коммерческой способности. Потому что сейчас ребенок хочет исключительно денег. 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 притягиваем 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 радует, 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. (Я всегда хотел 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 более дорогие вещи.

На этом этапе Вы имеете хорошую возможность дать ему планомерный образ действий и целевое планирование. Ребенок учится 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 расходы. 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 среднесрочной цели, к примеру, на велосипед. Если Вы хотите научить ребенка этим умениям, то данный возраст предоставляет все возможности. 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

Сделайте 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 из 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 играючи достигнете своей цели.

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 на постоянные требования своих детей. При этом именно сейчас представляется большой шанс. Сейчас Вы имеете возможность установить нечто очень существенное: значение работы, личную ответственность, согласованность желаний и достижения. Вместо того чтобы засовывать деньги в руку своему ребенку, Вы должны использовать шанс и целенаправленно поддерживать 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 нервной, 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 собственности и сферы 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 ста 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 возможность своему ребенку братья за те 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 влияние 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 и без того часто 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 источники 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 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. На хорошей основе доверия редко существует предрасположенность 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. Через «закрытые двери» 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. Регулярно.

С другой стороны, легче просто попросить у родителей. Только когда там нечего получить, дети начинают задумываться о работе. Для чего смотреть вдаль, если хорошее так близко. Тот, кто теперь исполняет каждое желание своих детей - потому что при этом у него возникает ощущение, 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. Жизнь не всегда только приятна. Ведь всегда есть требования и проблемы. Кажется, всегда появляется нечто неприятное. Держать наших детей подальше от трудностей - 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.

Они желают добра. Они хотят, чтобы их детям было лучше, и хотят уберечь их от финансовых трудностей. На самом деле они достигают как раз противоположного. Так как дети будут отдалены от реальности и воспитаны как непригодные к жизни люди. Поскольку 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, которое их беспокоит. 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 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 смешиваем деньги и счастье. И нам кажется, что счастье это то, что возникает, когда нет никаких проблем.

Единственное, что действительно возникает, когда нас оберегают от проблем, это - скука. И мы находимся в состоянии застоя. Мы больше не развиваемся. Другими словами: состояние, совсем иное, чем счастье и удовлетворение.

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 комфортно. Они устраивают себе приятную жизнь и празднуют этим способом свою лень.

Но как эти молодые люди должны стать полностью самостоятельными, если они не научились сами добывать средства для жизни? Щедрое воспитание, несомненно, существенно повлияло на то, что так много людей вовлечено 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.

Это происходит, 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 создавалась 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

Было бы хорошо, 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 небольшого дохода можно накопить много, если начать достаточно рано. Так обеспечивается 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 не 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 определили ясно 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. В большей степени 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, как мы 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?

- Одобрят ли Вас, 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, если 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 через несколько дней после получения денег уже все растратил. Джеймс Бери однажды сказал: «Бог дал нам память, чтобы мы, став взрослым, 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 клянчит и плачет

Предположим, Ваш ребенок клянчит и плачет или капризничает, если Вы не покупаете ему нечто желанное. Его капризы не должны на Вас действовать. Пусть он поймет, что Вы должны (и будете) повторять много раз, чтобы Вас услышали. Откажите ему 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.

Иногда женщины склонны к тому, чтобы просить мужа о помощи. Но так ребенок научится, что его мать не может принять решения и поэтому не может быть советником в важных вопросах.

Должна ли оплачиваться работа по дому?

Дети должны брать на себя рутинную работу по дому без того, чтобы им за это платили. Правда, хорошо, если мы дадим детям возможность выполнять некоторые задания, которые приносят им удовольствие. Если остаются задания, которые не нравятся никому, то они могут быть разделены между членами семьи.

Более того, было бы полезно, если бы Вы предоставили своему ребенку некоторую работу и за нее соответственно заплатили. Это значит, что Вы бы платили ровно столько, сколько должны бы были заплатить нанятому помощнику.

Это способствует независимости ребенка. А также укреплению его веры в свои способности. Но платите не по часам, а за задание. Основание – различные темпы работы детей.

И под конец этой главы еще одно: Покажите своему ребенку, что деньги могут делать людей счастливыми. Объясните ему, что мы можем быть счастливы с деньгами и будем наслаждаться ими только тогда, когда тратим только их часть, следовательно, когда мы деньги экономим. Объясните своему ребенку идеи, которые за этим стоят. Это имеет смысл у детей от десяти лет, так как с этого возраста они начинают интересоваться социальными проблемами. В это же время Вы можете помочь осознанию необходимости высокого уровня благосостояния. Ведь кто может потратить часть своих денег, не имея высокого уровня благосостояния?

Глава 8

Боль развода

Всякий раз, когда Вы видите успешное предприятие, это значит, что некто принял смелое решение.

Петер Друкер

Неужели Вы не мечтаете о свадьбе в белом платье и о вечном счастье в удачном браке? Несмотря на то, насколько самостоятельной и независимой сегодня является женщина, романтическое представление о принце на белом коне, который забирает нас в свой замок, прочно закрепилось в наших головах еще с того времени, как мы маленькими девочками слушали сказки о Золушке и Спящей Красавице.

Но если Вы считаете, что это не про Вас, то одно из двух: или Вы уже имеете в этом печальный опыт, или читали статистику! Ведь реальность - это

нечто совсем иное, чем волшебство. После сна о белом платье, как правило, следует неприятное пробуждение. Почти каждая третья супружеская пара сегодня разведена. В Америке в такой ситуации уже половина населения. При этом речь идет не о пресловутом седьмом годе, который разрушает супружество.

Большинство разводов происходят после третьего и четвертого года проживания в браке - когда проходит влюбленность и приходит нормальная жизнь. Когда при всей любви больше нельзя закрывать глаза на капризы и привычки партнера. Когда первый ребенок подвергает отношения трудным испытаниям.

Итак, супруги, у которых лопнуло терпение, хотят развестись. К лучшему, хотелось бы думать. Ведь было время, когда женщина даже не имела права требовать развода. Сегодня все по-иному. Тему «развода» открыто обсуждают в обществе. В браке состоят до тех пор, пока он держится. Жить разведенными - больше не позор. Совсем наоборот, думаем мы, когда видим некоторых «хорошо» разведенных дам в обществе.

Например, Ивана Трамп, бывшая жена предпринимателя, занимающегося недвижимостью Дональда Трампа, свой уход «обратила в деньги» и подрабатывает сейчас как уверенная в себе женщина-коммерсант, проводя ток-шоу, и пишет книги о своей жизни с Дональдом.

Не каждый развод оканчивается «золотым рукопожатием». И в каждом отдельно взятом случае реакция окружающей среды разная. В анонимности большого города жить разведенной намного легче, чем по соседству в деревне.

Независимо от того, где Вы живете, сколько времени Вы прожили вместе, во многих случаях бывшие партнеры ведут жестокие бои за имущество. К сожалению, они ведутся за счет детей, если такие есть.

Если Вы разводитесь, то нарушаете свою клятву. Но и в этом случае Вы должны придерживаться своего обещания: «...и в горе», даже если Вы делаете это только ради себя. Ведь своими поступками, мыслями и чувствами мы определяем свое будущее. То, как Вы себя ведете сейчас, будет еще долго иметь последствия после того, как пройдет боль от расставания. Возможно, у Вас ощущение, что Вы получили меньше по сравнению с тем, что вложили. Вы видите, как страдают Ваши дети. Возможно, Вы потеряли друзей и привычную среду. Как легко быть озлобленной. И все же все, что Вы делаете сейчас, будет иметь влияние на Ваше будущее. Для того, чтобы с этого момента дисгармонии заново построить жизнь, нужно быть очень смелой. Поэтому начните с наивысшей точки - ради самой себя.

Мы сейчас не хотим судить о том, кто виноват, а кто потерпевший. Любому более или менее ответственному человеку, несомненно, нелегко разрушать семью. Всегда тяжело решить, что лучше для детей: ужасный конец или ужас разрушенных отношений без конца. Это рассуждения, которые имеют смысл тогда, когда дело зашло уже так далеко. Но есть и другие пункты, которые следует принимать во внимание намного раньше. А именно - с начала супружеской жизни.

Возможно, Вы считаете, что это бессмысленно: идя под венец думать о расставании. Когда ты на седьмом небе, то существует нечто намного лучшее, чем обсуждение формальностей развода!

Совершенно правильно! Но спросите себя однажды, почему вообще Вы хотите пожениться?

Вы хотите построить что-то вместе: дом, предприятие. Вы хотите завести детей. Вы хотите вместе хорошо жить, путешествовать, есть. Как Вы видите, все Ваши желания имеют нечто общее с деньгами. Деньги должны поступать и будут инвестированы. Как и в обычном предприятии. **Таким образом, брак мы можем рассматривать как Ваше совместное предприятие.** Его целью является Ваша жизнь, воспитание детей, создание «семейного очага».

Если Вы принимаете этот факт, то должны действовать как женщина-коммерсант и урегулировать наиболее важные вещи. Если Вы со своим партнером рисуете себе будущее в чудесных красках, то должны поговорить и о финансировании своей мечты. Кто и что в нее внесет? Как Вы распределите это, как целое, между собой? Такие вещи лучше всего обсуждать, когда Вы в самом деле влюблены.

Подумайте о том, что в этот момент Вы решаете не только Ваше совместное будущее, но и Ваше собственное и будущее Ваших детей. Вы должны исходить из того, что Ваш брак продлится вечно. Это, возможно, станет понятным Вам тогда, когда Вы внутренне поймете нашу мысль о финансовой независимости. Как равноправный партнер Вы уверены в себе и сильны. Истинная любовь без уважения к другому невозможна. В ином случае зависимость разрушает уважение, а этим также и любовь. Потому финансовая независимость обоих партнеров повышает шансы на длительное партнерство. Если Вы финансово независимы, у Вас больше возможностей активно принимать участие в формировании Вашего брака.

Как Вам к этому прийти? Это мы выясним на следующих страницах.

Все поровну

Если Вы поженились, не составив перед этим брачный контракт, тогда автоматически живете в положении общности имущества, нажитого супругами в период брачной жизни. Это значит: все, что Вы или Ваш партнер приобретаете, получаете во время супружества, при разводе должно быть разделенным. То, что каждый из супругов имел до вступления в брак, остается у него. А также то, что сам приобрел в браке, остается в его владении. Совместные приобретения считаются увеличением стоимости собственного добрачного и брачного имущества каждого супруга.

Говоря на языке юристов, под конец брака увеличение стоимости собственного добрачного и брачного имущества каждого супруга выравнивается. Это означает, что имущество обоих супругов переплетается.

Вещи домашнего обихода к этому не засчитываются. В идеальном случае стараются разделить все как можно более справедливо. Как любитель музыки он получает стереосистему, а она в свою очередь телевизор. Но все,

что звучит здесь так просто, на практике, к сожалению, приводит очень часто к столкновениям.

Намного сложнее происходит этот процесс при форме раздела имущества супругов (при разводе), когда учитывается увеличение стоимости добрачного и брачного имущества каждого супруга. Ведь здесь кроме материальных вещей, таких как дома, квартиры, пакеты акций и т.д., нужно оценивать также и нематериальные вещи, как, к примеру, крупное страхование жизни или гудвил фирмы. При этом важно, чтобы во внимание принималась всегда только та стоимость, которая возникла во время брака. Для дома, который принадлежал Вам до супружества, это, к примеру, только тот прирост в стоимости, который возник во время супружеской жизни. Для пакета акций, который в семью внес Ваш муж, это только курсовая разница и дивиденды за время супружества.

Если супруги не могут прийти к совместному решению или нет достаточно денег для финансового уравнивания, то очень часто не остается ничего другого, как принудительно продать акции, а также недвижимость с аукциона.

Дополнительно в рамках так называемого выравнивания долей супругов при разводе между обоими супругами должны быть распределены и права на получение пенсии, приобретенные до этого времени.

Общность имущества, нажитого супругами в период брачной жизни, должна обеспечить, что оба супруга под конец их брака будут иметь равные права. Если Вы, например, из-за воспитания детей оставили свою работу и не получали больше никакой прибыли, тогда все равно Вы участвуете в том, что получил Ваш муж за это время. Теоретически в момент развода устанавливается начальное и конечное имущество каждого супруга.

В идеальном случае конечное имущество должно быть большим, чем начальное. Сумму прибыли обоих супругов просто делят, каждый получает половину. Но говорить так очень просто. На практике это очень часто выглядит, к сожалению, совсем по-иному. Очень много лжи и мошенничества. Только для того, чтобы не делиться.

Не мешает также и тот факт, что в худшем случае можно попасть к прокурору. Для того чтобы поделить поровну прибыль, сначала нужно выяснить, что из имущества приобретено во время брака. Для этого нужно составить точный список. Со всеми частями имущества, но также и с долгами.

Если кто-то из супругов отказывается составлять этот список, тогда нужно действовать иначе, можно написать жалобу. Если список, говоря языком юристов, не будет составлен тщательно, что открытым текстом означает, что некоторые вещи забыты или неверно указаны, то можно настаивать на том, чтобы супруг/супруга высказал определенность, равносильную присяге. Если позже выяснится, что все-таки нечто не соответствует истине, об этом узнает прокуратура и может возбудить судебное дело против забывчивого экс-супруга.

Делите стол и кровать - и информацию

Но так далеко может и не зайти, если с самого начала придерживаться правил игры в отношении финансовых вопросов. Чаще всего случается и сейчас, что деньгами заведует мужчина, и он же решает вопросы денежных инвестиций. Тема «денег» нередко рассматривается как тайна. Знаете ли Вы с точностью до 5 евро, сколько зарабатывает Ваш муж? Знаете ли Вы все его расходы? Можете ли Вы точно сказать, сколько денег вложил он в обеспечение Вашей старости?

Вы не можете на все вопросы дать утвердительный ответ? Добро пожаловать в клуб! Согласно опросам, почти третья часть женщин не имеют ни малейшего понятия, сколько зарабатывает их супруг. И теперь можете себе представить, как легко будет Вашему мужу в случае развода оставить Вас в неведении о Ваших финансовых средствах. Поэтому мы советуем Вам уже с самого начала играть с открытыми картами. ***Попросите своего супруга вводить Вас в курс дел о Ваших финансах.*** Говорите открыто на тему «денег». Постарайтесь сделать это реальным.

Для этого, конечно, важно, чтобы и Вы сами занялись темой «денег». Многие женщины закатывают глаза, когда речь заходит об этом, о повышении размеров страховых взносов или о денежных подарках рабочим и служащим по случаю Рождества. Тогда не удивляйтесь, если Ваш муж в следующий раз примет решение сам.

Но если Вы сами можете предложить идеи интересных, новых возможностей вклада денег или выгодных тарифов страхования, тогда муж скоро будет видеть в Вас очень близкого помощника в денежных делах. Ведь тогда такая впечатляющая информация остается «в семье».

Если все Ваши старания напрасны, и Ваш муж не «выдает» никакой финансовой информации, тогда попробуйте однажды такой аргумент. Каждый год много миллионов людей теряет деньги, потому что никто не знает об их существовании. Владелец счета умер, а его наследники даже не догадываются, что нечто такое существует. Чтобы избежать того, что деньги супруга могут однажды исчезнуть, Вы должны знать все его депозиты и счета. Или заинтересуйте своего мужа, чтобы он прочел эту книгу.

Но во множестве случаев Вы сами можете позаботиться о том, чтобы быть в курсе всех денежных событий. Для этого Вам не нужно рыться в документах своего мужа. Берлинский адвокат и эксперт по разводам Эдьке Гайде советует всем женщинам, которые вместе со своими мужьями должны платить налоги: «Прежде чем поставить свою подпись на налоговой декларации, прочтите ее. И сделайте себе копию. Это не связано с отсутствием доверия, а является Вашим правом - собственно, это и Ваша налоговая декларация. В случае необходимости у Вас всегда под рукой будут документы, которыми Вы сможете изложить Ваше совместное состояние имущества».

Кроме того, договоритесь со своим мужем о «дне денег»! Попросите его систематически давать информацию о финансовом положении семьи.

Возможно, до этого Вы сами собирали некоторую информацию. Существует ли банк, который представляет Вам лучшее положение для

Вашего счета, на который переводится заработная плата? Возможно, Вы в последний момент нашли туристическое агентство, которое предлагает Вам летний отпуск на 25% дешевле? Сделайте деньги семейным вопросом! Вы делите со своим партнером не только стол и кровать, но и будущее. И к этому будущему относятся и деньги. Вы можете работать на совместную финансовую свободу - даже когда Вы не должны упускать из виду свою собственную независимость. И то и другое возможно, - а партнерство растет и процветает за счет обоих аспектов. Сходство создает большое доверие в Вашем партнерстве. Ваша собственная финансовая компетенция даст Вам возможность быть равноправной в отношениях.

Коварство формы раздела имущества, при которой учитывается увеличение стоимости добрачного и брачного имущества

Даже когда равномерный раздел увеличения брачного имущества в первый момент звучит справедливо, то на практике это, к сожалению, не так. В «простейшем» случае муж внезапно больше не владеет имуществом, которое нужно бы было разделить поровну. Она, возможно, рассчитывает на половину суммы денег. А он просто их тратит. Если во время подачи заявления о разводе присутствовало какое-то имущество, а к моменту окончательного развода оно истратилось, тогда у Вас нет права на его раздел. Разделенным может быть только то, что действительно осталось в конце. Но есть еще и следующие слабые стороны такого раздела имущества.

Симона В. получает в наследство квартиру площадью 100 м³ в хорошем районе Мюнхена. Рыночная стоимость около 125 000 евро. Два года спустя она выходит замуж за Клауса. Оба не составляют никаких сделок и живут в общности имущества, нажитого ими в период брачной жизни. Недвижимость остается собственностью Симоны. Через 10 лет они разводятся. За это время цена квартиры удваивается. Симона теперь должна заплатить Клаусу 62 500 евро при разделе имущества из-за увеличения стоимости квартиры. Учли претензии Симоны к Клаусу. В конце Симона должна заплатить Клаусу «только» 15 000 евро.

Другой пример показывает трудности при первоначальном состоянии имущества: *Когда Сабина и Франк поженились, у него было долгов на сумму 20 000 евро. Оба работают, и Сабина помогает своему мужу суммой в 12 500 евро, чтобы оплатить долги. Через 2 года они вместе покупают квартиру. Четыре года спустя Сабина подает на развод. Сумма в 12 500 евро, которой Сабина оплатила долги своего мужа, во внимание не принимается. Первоначальное состояние имущества не может быть негативным. В случае с Франком это состояние составляло 0.*

Но некоторых негативных сторон формы раздела имущества, при которой учитывается увеличение стоимости добрачного и брачного имущества каждого супруга, можно избежать. Нужно знать только все возможности.

Как пример возьмем крупное страхование жизни. Почти каждый однажды заключал такое страхование. О том, что это не является оптимальной формой обеспечения старости, мы расскажем с главе о крупном

страховании жизни. Здесь мы хотим только показать, в какой ситуации Вы оказываетесь, когда страхователем является Ваш муж.

Первым побуждением, возможно, является продажа страхования жизни, чтобы можно было с этим покончить. Это наихудший вариант. Потому что тогда подсчитывается прибыль от выкупной суммы страхования. А эта выкупная сумма всегда скудная. Это значит: Вы получите действительно меньше денег. Тогда муж получает полностью выплаченное страхование со всей прибылью и скидками. Из этого Вы не получите ничего.

В чем причина, Вы узнаете в главе о крупном страховании жизни. В этом случае лучше будет, по возможности, это страхование оставить. Мой совет: предоставьте себе категорическое преимущественное право на эту сумму. Это значит: пока длится страхование, ничего не случится. Вы не получите также и никаких денег. Но когда срок страхования окончится и оно будет выплачено, то Вы получите половину, и именно от всего: не только от оплаченных денег, но и половину прибыли и скидок.

«Что мое, также и твое» - имущественная общность

Это состояние имущества встречается сегодня очень редко. Здесь все принадлежит обоим супругам. Сначала это выглядит весьма захватывающе, - особенно когда партнер имеет больше, чем Вы. Если Вы живете именно в имущественной общности, то в случае развода все состояние делится между обоими супругами пополам. Но осторожно! Возможно, во время брака Вам неожиданно перепадет наследство. Все принадлежит тогда супружескому состоянию. Вы не можете сами решать, что с этим наследством сделать. Особенно тяжело будет в случае смерти Вашего партнера (см. главу «Наследство»). Кроме того, Вы несете неограниченную ответственность за своего супруга. У Вас нет возможности сберечь часть денег. Ввиду выше приведенных причин мы не советуем Вам эту форму брака.

Каждому свое - раздельность имущества

Очень часто договариваются о раздельности имущества как о форме брака. Раздельность имущества означает, что все, что Вам принадлежит, остается Вашей собственностью и во время брака. Ваш доход, имущество, состояние. Соответственно, оно принадлежит Вам и тогда, когда Вы разводитесь. Наоборот, у Вас не должно быть претензии к имуществу Вашего мужа.

Не обязательно, чтобы Вы в момент заключения брака договаривались о раздельности имущества. Это можно сделать и попозже. Во всяком случае, договоренность о форме брака должна быть официально засвидетельствована нотариусом. И, конечно же, и супруга и супруг с этим должны быть согласны.

От каждого понемногу - модифицированная общность имущества, нажитого супругами

Это сочетание принципов раздельности и общности имущества, нажитого супругами в период брачной жизни. Определенные части имущества могут уже изначально быть исключены из прибыли, которая должна быть разделена между супругами.

Если бы Симона (см. пример выше) исключила унаследованную квартиру из увеличения стоимости собственного добрачного и брачного имущества, то не должна была бы делить повышение стоимости на недвижимость при разводе с Клаусом. А также Клаус мог бы исключить свою долю фирмы.

Эти особенности также должны быть официально засвидетельствованы нотариусом. Все другие увеличения имущества в период брака неограниченно включаются в увеличение стоимости собственного добрачного и брачного имущества каждого супруга.

Брачный контракт

Выше представленные положения имущества составляют только каркас брачного контракта. Этим Вы можете решать, каким должен быть Ваш брак, до того времени, пока эти договоренности соответствуют хорошим традициям.

Но все же нотариус официально засвидетельствует только урегулирования, которые могут быть переданы суду. За нарушение таких соглашений, как утюжка рубашек или варка обедов по воскресеньям, вряд ли можно подать в суд. Ведь судебный исполнитель должен был бы привести приговор в исполнение!

Но случай развода в брачном контракте мог бы быть урегулирован. На первый взгляд, это звучит очень неромантично. Но если дело доходит до развода, этот контракт уменьшает Вам, по возможности, ряд неприятностей. Ведь наиболее важные пункты установлены Вами обоими в хорошие времена. И тогда значительно легче прийти к соглашению, чем в момент развода или после него.

Не обязательно все урегулировать до бракосочетания, но как показывает опыт, ждать не всегда лучше. Ведь тогда могут уже возникнуть разногласия, и найти компромисс будет не так легко. Наш совет - даже если Вы женаты уже несколько лет: заключите как можно быстрее брачный контракт.

Важные вопросы, которые могут быть урегулированы в брачном контракте это, например: Кто должен воспитывать детей? В большинстве случаев это все еще женщина. Для этого она, возможно, оставляет свою работу или не завершает свое образование. Ваш партнер, напротив, имеет возможность далее увеличивать собственное имущество, а также имеет государственное или личное обеспечение. С помощью брачного контракта Вы можете устранить это неравенство.

Если Вы домохозяйка, то у Вас нет собственных доходов. В контракте Вы можете урегулировать, чтобы Ваш муж переводил часть - возможно 10% его нетто-доходов - на счет, который принадлежал бы только Вам. Этим Вы можете обеспечить себе старость или заключить собственный договор на страхование для своих детей. Если Вы прервали свое обучение, то в контракте можете указать, что через несколько лет Вы снова пойдете учиться. Ваш муж должен обязаться взять на себя все расходы, связанные с этим.

Будьте осторожны при отказе от материальной помощи при разводе!

При избытке чувств в начале брака можно увлечься и подписать все, что угодно. Пока оба зарабатывают деньги и экономически независимы, то все в порядке. Возможно, сегодня Вы исходите из того, что такая ситуация будет длиться вечно. Это также является причиной, почему многие пары обоюдно отказываются от материальной помощи и выравнивания долей супругов при разводе независимо от заработка во время брака.

Достаточно часто женщины пропускают это урегулирование в брачном контракте или не знают, что с ним делать. «Договоренность об отказе от материальной помощи после развода не требует никакой формы», - остерегает эксперт по разводам Эльке Гайде. - «Вам не нужно идти к нотариусу, достаточно, чтобы Вы однажды подписали кусок бумаги, на котором бы это было написано Вашей рукой!»

Но прежде чем действовать не поразмыслив. Вам нужно решить, в каждой ли ситуации Вы могли бы отказаться от материальной помощи своего экс-партнера.

При этом речь идет не только об алиментах и о материальной помощи во время развода. И то и другое не может быть исключено из брачного контракта. Если Вы заботитесь о детях, то Ваш муж обязан платить алименты. Если Вы мало зарабатываете или не зарабатываете вообще ничего, то он должен платить Вам материальную помощь во время развода.

Но Вы должны подумать о том, будете ли Вы и после развода иметь возможность соблюдать свой стандарт жизни. Как может измениться ситуация, если у Вас неполноценный ребенок? Какие у Вас шансы, если Вы несколько лет не работали? Подсчет материальной помощи после развода очень трудный. Нужно принимать во внимание все виды доходов. Необходимо учитывать различные позиции, например, содержание ребенка или затраты на работу по специальности. То, что после этого остается, причитается Вам в количестве трех седьмых. На практике такой подсчет очень обширен и снова и снова является поводом для ожесточенных, непрерывных ссор перед судьей.

Контракты в последнюю минуту

Возможно, с брачным контрактом Вы столкнетесь впервые тогда, когда начнете думать о разводе. Многие пары хотят провести развод как можно «тише». Для этого предлагается, что нотариус официально засвидетельствовал договоренность разделения имущества, пока еще не начался бракоразводный процесс. Нередко при этой возможности фиксируется также и отказ от материальной помощи после развода и от выравнивания обеспечения.

Часто эмоциональные проблемы с разводом приводят к тому, что женщины необдуманно отказываются от выравнивания обеспечения. Но, возможно, у них еще есть шанс признать договор недействительным. Многие ведь уже разводятся, когда на брачном контракте еще не высохли чернила. Для того чтобы исключить выравнивание обеспечения, нужно, чтобы между

договоренностью и подачей на развод прошел как минимум год. Если это не так, то у Вас есть шанс разорвать весь брачный контракт.

Позаботьтесь о себе заблаговременно

Несмотря на то, решились ли Вы на раздел имущества или Ваше право на помощь было отклонено, - Вы должны позаботиться об этом заранее во время брака и накопить себе собственные финансовые резервы. Вы не должны при этом рассчитывать на худший случай развода. Позаботьтесь о собственной финансовой независимости, ведь тогда Вы будете в браке равноправной и сможете тогда вести уверенное партнерство.

Если Вы оба зарабатываете, то должны найти справедливое распределение затрат на жизнь и предусмотрительных затрат. Если Ваш муж зарабатывает, к примеру, на 30% больше, то он должен вносить и на 30% больше на затраты. Не отдавайте все свои деньги в кассу домашнего хозяйства! Копите часть этих денег на Ваше собственное имущество!

Как домохозяйка не связывайте своего мужа, чтобы он смог сделать карьеру. Вы воспитываете детей и заботитесь о домашнем хозяйстве, как Ваш муж о своем предприятии. За это, кроме затрат на домашнее хозяйство, он должен платить Вам на 10% больше. Этими деньгами Вы создадите собственные финансовые резерваты (см. выше).

Создайте свои собственные предусмотрительные накопления! Если у Вас есть дети, то эти накопления Вы можете обеспечить страхованием жизни. Даже если это только маленькие суммы, которые Вы сможете сэкономить. Вы создадите себе личную финансовую сферу. Подумайте о том, сколько Вам нужно наличных, чтобы на них можно было прожить несколько месяцев. Эти деньги Вы должны сохранять на счету или в банковском сейфе, - но не между книгами или в шкафу!

Если Вы будете иметь собственные финансы, тогда в случае развода Вас не будет ждать скверное пробуждение. И, возможно, тогда дело не дойдет до расставания, ведь Вы с самого начала будете вести равноправные отношения.

Важные советы

Подумайте о своем партнерстве на основании следующих пунктов. Сначала сами, а потом вместе со своим супругом:

- При всей романтике не забывайте, что брак - это совместное предприятие, которым нужно хорошо руководить!
- Подумайте о том, какие планы и желания Вы связываете с бракосочетанием. Если Вы только что поженились: чего Вы хотите достичь в своем браке?
- Подумайте о форме брака, в которой Вы хотели бы жить.
- В партнерстве открыто общайтесь на тему денег: требуйте информацию о совместных финансах.
- Собирайте информацию сами: копируйте налоговые декларации, которые подписываете.

- Примите во внимание коварство формы раздела имущества, при которой учитывается увеличение стоимости добрачного и брачного имущества каждого супруга.
- При имущественной общности смерть партнера может привести к большим трудностям.
- Исключите свое имущество из прибыли, которая должна быть разделена между супругами.
- Урегулируйте последствия развода в брачном контракте.
- Подумайте о недостатках, если Вы хотите отказаться от материальной помощи или выравнивания долей супругов при разводе независимо от заработка во время брака.
- Позаботьтесь во время брака о собственной финансовой независимости.

Глава 9

Получение наследства

*Время начать жить той жизнью,
которую мы себе представляли.*
Генри Джеймс

Жить в печали

Когда мы получаем нечто по наследству, то это предполагает, что кто-то умер. Потеря любимого человека - это наихудшее, что может с нами случиться в жизни. Нужно время, чтобы научиться жить с болью. Возникает ужасная пустота. Может возникнуть ощущение бессмысленности. И ввиду ужасной боли все прочее кажется банальным и несущественным.

Поэтому многим людям ничего не кажется таким далеким, как заботиться в этот момент о презренном металле и об иных «земных» интересах. Часто создаются безвыходные ситуации, которых можно бы было избежать.

Можете себе представить, как это ужасно, когда к печали присоединяются еще неуверенность и страх за будущее? Когда близкие родственники умершего в своем шоковом состоянии должны принимать решения, отвечать на вопросы, которые для них слишком трудны.

Смерть любимого человека - это катастрофа, - но одновременно и новое начало, так или иначе. Начинается новый период. И для этого важно, чтобы направления были определены разумно. Ведь первые шаги, которые мы делаем - и решения, которые мы принимаем в такой ситуации - имеют, смотря по обстоятельствам, влияние на всю нашу последующую жизнь. Как хорошо, что решающие направления мы можем определить заранее - задолго до того, как случится катастрофа.

Если так делать, то значит, что мы живем ответственно. Кто действительно любит, тот берет на себя ответственность, - потому что благополучие другого/другой для него действительно очень важно. Мы должны ответственно обращаться с теми, кого мы любим, и не имеем права в случае нашей смерти обременять их еще и дополнительными заботами. А эта ответственность включает в себя и финансовые вещи. Ведь это последнее, чем хотят заниматься в случае чьей-то смерти. Но это необходимо. Ведь для других жизнь идет своим чередом. Они хотят и должны делать свою работу. И для этого надлежит совершить целый ряд формальностей.

Хорошо, если решения принимались задолго до того, когда это случилось.

Вы должны попытаться также и в своей семье открыто поговорить на тему «смерть». Выясните некоторые наиболее важные вопросы, чтобы во время боли и печали Вас не мучили этими вопросами другие.

Запишите наиболее важные пункты и храните их в безопасном месте:

- Где я/мой супруг хотели бы быть погребенными?
- Что бы я/супруг хотели: погребение или кремацию?
- Кого нужно сразу проинформировать (родственники, друзья, церковь и т.д.)?
- Какие дела нужно продолжать вести дальше - и кто это будет делать?
- Кто сможет сразу выручить, чтобы урегулировать важные вещи, которые сейчас не в состоянии сделать близкие родственники умершего?
- Что случится с имуществом?
- Как обеспечить, чтобы первые месяцы все происходило хорошо?

Первые шаги

В первые дни никто не в состоянии помочь сделать скорбь более терпимой. Если Вы однажды уже пробовали утешить скорбящего человека, тогда понимаете, что я имею в виду.

Но друг или подруга возле тебя - это опора, особенно если кажется, что больше не можешь вынести боль. Но и тогда, - а это особенно важно, - когда те многие организационные вопросы, которые связаны со смертью, превышают наши силы. Ведь жизнь часто не принимает во внимание нашу скорбь.

Многие люди думают в этой ситуации, что это, так или иначе, далее продолжаться не будет. Собственная жизнь кажется бессмысленной и пустой. Ты находишься в шоковом состоянии, которое не подпускает ясных понятных мыслей. Особенно тогда, когда внезапно и без предупреждения в

нашу жизнь врывается смерть, к примеру, автомобильной катастрофой или внезапной тяжелой болезнью.

Но, несмотря на это, и в этот период от нас ожидают решений, которые связаны с деньгами. Важных решений. Сколько могут стоить похороны? Как будут покрываться текущие расходы? Сколько денег Вы имеете на последующие дни и недели? Нужно оплачивать текущие счета. Вы не можете себе представить, сколько близких родственников умершего внезапно оказываются в финансовых затруднениях.

Франциске 32 года, она живет со своим мужем и двумя детьми в деревне. Молодая семья купила себе полгода назад небольшой домик. Для этого Себастьян заключил страхование жизни. Франциска четыре года тому оставила свою работу, чтобы посвятить себя воспитанию обоих детей.

Себастьян работает в городе. По дороге туда он погибает в автокатастрофе. Фонд страхования жизни сначала ничего не выплачивает, а долго проверяет, мог ли Себастьян покончить жизнь самоубийством. Ведь в этом случае Фонд ничего не должен был бы выплачивать. В это время Франциска не знает, чем она должна оплатить частичный платеж за дом. Ее родители поддерживают ее в первые месяцы и помогают ей с детьми. Только спустя полгода она получает деньги из Фонда страхования жизни.

Никогда не думайте, что с Вами такое случиться не может. Мы очень часто избегаем темы «смерть». Но это ведь часть нашей жизни. Защитите себя тем, что поговорите на эту тему с мужем. Подумайте о том, что речь идет ведь не только о Вас. Речь идет и о близких родственниках умершего. Очень часто доходит до того, что другие не знают о том, какие счета имеются в наличии или где хранятся страховые полисы и т.д.

Составьте список со всеми наиболее важными подробностями. Если об этих подробностях Вы не хотите говорить со своим мужем, тогда сохраните эти бумаги в таком месте, где он в случае необходимости мог бы их найти.

Когда разлучает смерть...

После утраты супруга может пройти немало времени, прежде чем восстановится душевное равновесие. В жизни все изменилось. После долгих лет супружества или гражданского брака Вам нужно начинать все заново. С этого времени Вы ответственны за всё, за свои приобретения, затраты и состояние своих денег.

Многие женщины живут дольше, чем их мужья. Даже если смотреть на это со стороны статистики - средняя продолжительность жизни женщин на семь лет выше, чем мужчин. Даже если в первое время Вы чувствуете себя так, как будто Вам предъявляют чрезмерные требования, а Вы должны переносить еще и свою скорбь. Всегда еще слишком рано заниматься темой денег. Но Вы действительно должны это делать! Прямо сейчас.

К сожалению, реальность не дает Вам времени, чтобы смириться с болью. Уже через несколько дней Вы оказываетесь перед выбором, который можете сделать только Вы сами. Конечно, здесь речь идет не о том, что Вы

не должны просить помощи доверенного лица. Как раз наоборот, очень хорошо иметь кого-то поблизости, кто полностью поймет Вашу печаль, но в то же время сохранит спокойствие, чтобы решать важные вещи. Подумайте заранее о том, кто бы это мог быть.

Дело всей жизни супруга

Если умер Ваш супруг, то через несколько дней Вы окажетесь перед вопросом, как поступить с наследством, И здесь нельзя поступить легкомысленно. Ведь речь идет о деле жизни Вашего супруга. Существует много вариантов реакции на такую ситуацию.

К примеру, есть причины по возможности отказаться от наследства. Это не значит, что Вы тогда ничего не получите, но совсем наоборот, возможно, Вы получите даже больше, чем предполагали.

Если Вы со своим мужем ни о чем не договаривались, то Вы жили с ним в общности имущества, нажитого в период брачной жизни. При разводе всё должно было бы быть тщательно подсчитано и тогда разделено. Если кто-то из супругов умирает, то такой метод упрощен. При наследственном выравнивании размеров получаемой каждым из супругов прибыли Ваша законом установленная часть наследства увеличивается на четверть. И никакой роли не играет тот факт, получали ли Вы прибыль во время брака или нет. Если у Вас, например, совместный ребенок, то каждый получает свою законную часть наследства от четверти. Исходя из наследственного выравнивания размеров получаемой каждым из супругов прибыли. Вы получаете еще одну четверть. Вместе это половина наследства.

Возможно, Вам будет выгоднее отказаться от наследства. Это имеет смысл тогда, когда имущество приобретено во время брака, поэтому прибыль, полученная в браке, равноценна всему наследству. Тогда Вы имеете право требовать расчетной прибыли, полученной во время брака, в этом случае половина наследства плюс обязательная доля из наследственного имущества. Обязательная доля из наследственного имущества составляет половину законного права, в нашем случае это одна восьмая часть общей суммы.

В принципе. Вы можете отказаться от наследства, если установили, что оно полностью обременено долгами. Для этого Вы должны разделить имущество на все задолженности. При этом нужно воспользоваться помощью специалиста, ведь не всегда легко найти всех кредиторов. Если Вы уверены, что в наследство получите больше долгов, чем имущества, тогда отказывайтесь от наследства.

Внимание! Это решение нужно принять сразу спустя несколько недель после смерти Вашего мужа. От наследства можно отказаться только на протяжении шести недель, и это должно быть засвидетельствовано нотариусом. Позже этого права Вы иметь не будете.

Постарайтесь, как только это станет возможным в Вашем состоянии, нанять адвоката. Он поможет Вам урегулировать эти вопросы и оградит от возможных ошибок.

Если при заключении брака Вы договорились о **раздельности имущества**, то тогда Вы получаете свою законную часть наследства. Вы можете договориться и о чем-то ином; но о том речь идет только в завещании.

Если в случае раздельности имущества речь не идет ни о выравнивании размеров получаемой каждым из супругов прибыли, ни об общем увеличении части наследства, то все наследники рассматриваются одинаково. Если у Вас ребенок, тогда каждый из вас получает в наследство часть имущества. При наличии двух детей каждый получает одну треть.

При **общности имущества** Вы сначала получаете в наследство все. Но внимание! Эта форма брака в случае с наследством может иметь неприятные побочные действия. При общности имущества всё принадлежит обоим супругам, но это значит также, что другие наследники могут выдвинуть претензии на те части имущества, которые до тех пор принадлежали только Вам, например, недвижимость, которую Вы внесли в брак.

Чтобы с самого начала избежать проблем, и при общности имущества Вы можете установить, что должно принадлежать только Вам. Ценности, которыми Вы владели еще до брака, по контракту могут оставаться Вашей собственностью. Эти предметы тогда не включаются в состав наследства.

Разведенные остаются ни с чем, независимо от того, с какой формой имущества они жили в браке. Они исключены из общего правопреемства наследников. Этот факт имеет место и тогда, если на развод только подали.

Последняя воля

С помощью завещания свое имущество можно разделить так, как это нравится. У Вас есть возможность оставить часть наследства тому, кто имеет для Вас какое-то значение, даже если по закону права на наследство он не имеет. Вы можете оставить своей любимой племяннице кое-что из украшений или завещать все имущество своему хорошему другу.

Но с помощью завещания Вы не можете предотвратить одного: Вашему супругу, детям и ближайшим родственникам согласно общему правопреемству наследников всегда полагается обязательная доля, даже если они исключены из завещания.

Но только третья часть всех немцев составляет завещание. Многие просто забывают это сделать или отбрасывают мысль о смерти.

Составление завещания предполагает, прежде всего, что Вы думаете о том, что случится, когда Вас не станет. Не очень хорошие мысли, но Вы можете помочь тем, кто живут, в их боли, если ясно сообщите свое желание, чтобы Ваши родственники могли быть уверены, что все делается в их интересах. Ведь в завещании Вы можете не только урегулировать, кто что получит, но и то, как Вы представляете себе свои последний путь.

Так Вы можете быть уверены...

Само написание завещания, к сожалению, не является гарантией, что всё случится именно так, как Вы хотите. Ведь множество завещаний не могут найти. Или их могут уничтожить родственники, которые действуют исходя из того, что они ничего не получат в наследство.

Если Вы хотите быть уверены, что Ваши желания будут переданы Вашим потомкам, тогда Вам нужно подумать о том, где сохранить завещание. Если Вы его так хорошо спрячете, что его больше никто не найдет или не сможет идентифицировать его как Вашу последнюю волю, то оно Вам не пригодится. Если Вы опасаетесь, что у кого-то возникнет интерес к уничтожению Вашего завещания, тогда Вам обязательно нужно его оставить в районном суде. Это стоит недешево, но гарантирует, что Ваше последнее желание будет соблюдено.

В принципе, у Вас две возможности: Вы можете написать свое последнее желание дома *без помощи нотариуса*. При этом важно, чтобы весь текст был написан от руки. Компьютерная распечатка с подписью позже не будет действительна. Кроме того, должны быть указаны имя и фамилия, а также дата и место. В любое время Вы можете в свое завещание вносить изменения. Но тогда сразу же уничтожьте старый вариант! Или разъясните, что изменяете все предварительные варианты.

Если Вы *составляете завещание у нотариуса*, значит, решаетесь на *общественное* завещание, тогда Вам там могут дать и консультацию. Это стоит не больше, чем составление письменного документа, но, возможно, потом поможет Вам при решении того или иного вопроса.

Кроме того, Ваше завещание автоматически передастся нотариусом в районный суд и там сохраняется. Как супружеская чета Вы обоюдно можете оставить наследство один другому. В этом случае другим лицам, имеющим права на наследство, принадлежит только его обязательная часть. Для этого достаточно только, чтобы кто-то из Вас от руки написал текст, и Вы оба его подписали.

Но осторожно: если Вы подписали совместное завещание, то изменить его самостоятельно Вы не сможете! Тогда Вы вместе должны его отменять и изменять.

Договор о наследстве

Кроме завещания Вы можете заключить также договор о наследстве. Но и в этом случае если Вы кого-то лишаете наследства, то не можете лишить его обязательной части. Договор о наследстве предполагается тогда, когда речь идет о неженатых или об однополых отношениях, поскольку в обоих случаях законодатель не предусматривает совместного завещания.

Договор о наследстве, разумеется, может быть заключен только нотариусом. Договор о наследстве в некотором смысле существенно отличается от завещания. Такой договор не может быть изменен одним из партнеров. И здесь всегда обязательно участие другого.

Сэкономить на налогах

Несмотря на то, какой путь Вы выберете, когда-нибудь к Вам «постучит в дверь» финансовое ведомство. Ведь всё, что в наследстве выходит за рамки Вашего личного не облагаемого налогом минимума, должно облагаться налогом.

Этот не облагаемый налогом минимум действителен при общности имущества только при том объеме раздела имущества, при котором

учитывается увеличение его стоимости до брака и во время брака. Значит, для общего раздела имущества, учитывая при этом увеличение его стоимости до брака и во время брака или для обязательной части.

При раздельности имущества для Вас как наследницы это выглядит намного хуже. Здесь уже с первого евро начинается не облагаемый налогом минимум, потому что имущество сразу предназначено.

Для супружеской четы этот предел, до которого Ваше наследство не должно облагаться налогом, составляет 300 000 евро. Начиная со следующего евро, часть идет государству. Для довольно большого состояния это может составлять от 30 до 50% наследства. В принципе, Вы как супруга находитесь в первом разряде налогообложения, даже если Вы получаете наследство от своих родителей, в законном общем правопреемстве наследников Вы считаетесь наследницей первой величины. В этом случае Вы подпадаете под наиболее незначительное налогообложение, но и тогда финансовое ведомство потребует от Вас от 7 до 30% наследства, в зависимости от его величины.

По этой причине имеет смысл заранее заняться формами передачи имущества, при которых не должно вмешиваться финансовое ведомство. Это может быть, например, дарение. Законодатель предоставил возможность дарить определенные суммы в установленное время, и за это не нужно платить налоги.

Каждые 10 лет Вам могут дарить, или Вы сами можете дарить, определенные суммы, и при этом они не подлежат налогообложению. Сумма не облагаемого налогом минимума в этом случае такая же, как и при налогообложении наследства. Каждый из супругов может в форме подарка записать на свой счет 300 000 евро, а дети каждые десять лет могут радоваться подарку в сумме 200 000 евро, который не облагается налогом.

Со страхованием жизни Вы тоже можете обойти налогообложение наследства. Ведь в случае смерти другого Вы получаете сумму страховки, которая не облагается налогом.

До некоторых пор недвижимость считалась имуществом, которое легко унаследовать. Здесь устанавливали не фактическую рыночную стоимость, а стандартную стоимость при оценке имущества 60-х годов.

Но тем временем законодатель положил этому конец. И сейчас при расчете налога с наследства для унаследованной недвижимости исходят из ее стоимости, что соответствует ее нынешней реальной рыночной стоимости.

Бремя наследства

Если Вы читали предыдущие страницы, то можете себе представить, сколько подробностей темы «наследство» нужно принять во внимание. Если Вы и далее хотите получить какие-то сведения, то под конец этой главы мы представляем Вашему вниманию список рекомендованной литературы.

Но об одном важном пункте говорят очень редко, это почти запретная тема. Бремя наследства. Оно тем больше, чем больше ты получаешь в наследство! Возможно, сейчас Вы удивились: «Как можно иметь проблемы, если только что унаследовала массу денег?»

Но это так: чем больше получаешь в наследство, тем больше проблем! Наследники, и особенно женщины, часто чувствуют себя так, как будто им предъявили чрезмерные требования, если они установили, что внезапно получили во владение много имущества. На тех, кто до этого времени почти или никогда не занимался управлением или увеличением денег, по-настоящему нападает страх.

Речь не идет только о вопросе, купить ли новый автомобиль или дом, это также ответственность за дело всей жизни другого. Целое поколение способствовало развитию нашей страны и собирало при этом имущество. Эти деньги, исходя из 1,25 миллионов евро на следующие 4 года, достаются детям учредителей. И среди них много женщин. И в большинстве случаев они к этому недостаточно подготовлены. Если бы они выразили свои ощущения, связанные с наследством, то часто бы было слышно, что это как позор.

Никто не должен знать, что кто-то получил наследство. Некоторые женщины боятся, что их будут воспринимать не как людей, а как бродящий признак доллара. Друзья виновны лишь потому, что они о чем-то проговорились. В таких случаях наследство делается ужасным бременем.

В то время как много мужчин в деньгах видят средство к самореализации, много женщин все еще думают о том, как хорошо они могут обращаться с небольшим количеством денег. Поэтому наследство может также означать потерю представления о самой себе: Нужно принять иную личность. Потеря личности является высшей степенью неуверенности. Эта неуверенность возрастает, если нужно «играть» большими суммами.

Это также и причина, почему те, кого просят о помощи в денежных вопросах, являются мужчинами, братом или супругом наследницы. Хотя женщины умеют делать это лучше. Им нужно только этим заняться.

Свежий ветер

Только сейчас постепенно начинает что-то меняться. Возможно потому, что появляется все больше и больше наследниц. В Америке это началось немного раньше. Уже в 80-х годах наследницы объединились, чтобы уверенно и под собственную ответственность обращаться со своими деньгами. Они учреждали фонды и своими унаследованными деньгами поддерживали те проекты, которые им нравились.

Идет ли речь о помощи женщинам третьего мира или о поддержке предвыборной кампании, - в любом случае наследницы точно знают, куда вложены их деньги, и что с ними случится. По инициативе многих женщин подобные сети выстраиваются и в Европе.

В Германии женщины проводят конгрессы для наследниц. Лозунг: «Смелей к имуществу - женщины наследуют по-иному». Немного из этого, просачивается в общественность. Место проведения этих мероприятий держится в секрете. Женщины хотят не болтать с консультантами по вопросам инвестиций или кандидатов на женитьбу, а обсуждать темы, которые им по душе.

Конечно, наследницы хотят узнать, каким образом они могут сделать со своими деньгами наилучшее. Но организаторы конгресса установили, что не всегда речь пойдет о максимальном доходе, но чаще о социальной и экологической совместимости проектов. Несомненно, сеть единомышленниц является хорошим стартом наследниц в уверенную жизнь.

Но всегда оставайтесь бдительными! Всегда сравнивайте все предложения, которые Вам делают. Проверяйте проекты на их пригодность. Ведь именно в этих областях вложения под достойным предлогом «зеленый», «не наносящий ущерба окружающей среде» и «продукты морали» часто скрываются бесполезные инвестиции или дешевые спекуляции.

«Помогите, у меня больше, чем у него...»

Если ты когда-нибудь училась уверенно принимать решения в денежных делах, то это не значит, что решены все проблемы. Ведь внезапно наследницы устанавливают, что не так легко они могут овладеть окружающей средой.

Ведь внезапная удача с деньгами нередко приводит к проблемам в браке. Внезапно Вы имеете больше денег, чем Ваш партнер. Вы независимы и можете себе многое позволить, о чем до этого только мечтали. В сущности, дела должны идти лучше. Но очень часто – как раз наоборот.

Результатом является рождение неуверенности у обеих сторон. Ведь даже если уже некоторое время женщины также работают и зарабатывают свою часть в семейном доходе, во многих браках мужчина зарабатывает или сам, или, по меньшей мере, больше женщины.

И, несмотря на все заверения со всех сторон: деньги и далее используются многими мужчинами как средство принуждения. И они придают ощущение силы. И наоборот: Тот, кто не имеет денег, зависит от другого. Эта зависимость «разрушается» наследством женщины.

И с этим фактом не могут справиться многие мужчины. Но зрелая личность не только не выносит зависимости, но и ее не допускает. Также и по этой причине женщине важно достичь финансовой независимости. Как наследница Вы достигнете этого, не делая ничего со своей стороны.

И это обстоятельство нередко приводит к настоящему чувству вины. Чтобы показать супругу, что она не изменилась, женщина прямо-таки принимает покорную позицию смирения, и ведет себя так, как будто сама не могла бы принять никакого решения. Только для того, чтобы внушить своему супругу ощущение, что в нем нуждаются.

В независимом браке Вы должны прервать этот порочный круг. Открыто поговорите на тему «денег». Несмотря на то, имеете ли Вы больше, чем он, или наоборот. Несмотря на то, были ли эти деньги заработаны или унаследованы. Покажите ему, что в нем существует много других вещей, достойных любви, что эти внутренние ценности не имеют ничего общего с деньгами.

И, наоборот, для Вас также важно не иметь боязни, что Вас можно любить только за Ваши деньги.

Уясните себе, что Ваше наследство - это подарок, с помощью которого Вы должны построить свое будущее. Тот, кто в своей жизни положил начало Вашей финансовой независимости, не хотел этим создавать Вам проблем. Как раз наоборот! Смотрите на наследство как на шанс для внутреннего роста. У Вас единственная возможность: вполне свободно решить, как должна выглядеть Ваша жизнь.

Включите в этот процесс и своего мужа!

Важные советы

- Отнеситесь ответственно к теме «смерти». Открыто поговорите со своим мужем о своих желаниях в случае Вашей смерти.
- Примите помощь друга, если Вы потеряли любимого человека. Он может позаботиться о формальностях.
- Проверьте, хотите ли Вы принять наследство. Посоветуйтесь с адвокатом.
- Составьте собственное завещание, чтобы быть уверенной в том, что Ваши желания будут учтены.
- Сохраняйте завещание в безопасном месте, лучше всего у нотариуса и в суде.
- Заключите договор о наследстве, если Вы не замужем или живете в однополых отношениях.
- Подарите части своего имущества достаточно рано, чтобы избежать налогов.
- Относитесь к своему наследству как женщина, с гордостью принимайте новые задания, которые Вас ожидают.
- Установите контакты с другими наследницами.
- Поговорите со своим супругом о своем наследстве. С самого начала не позволяйте возникать между вами никаким препятствиям.

Часть IV

Денежные инвестиции

Акции, ценные бумаги, ссуды и опционы
Легко инвестировать:
Инвестиционные клубы и фонды
Ловушки мошенников
Страхования, какие из них необходимы?
Здесь Вы можете сэкономить деньги
Недвижимость

*Возможности «танцуют» с теми,
кто в это время
находится на танцплощадке.
Г. Джексон Браун мл.*

Глава 10 **Очарование биржи**

*Жизнь либо становится короче,
либо тянется дольше -
непосредственно завися от нашего мужества
Анаис Нин*

По телевидению или в газетах нам часто представляют все новых людей, которые обрели финансовую независимость. Что могут эти преуспевшие люди, что они сделали, чтобы достичь этого состояния? Неужели они особенно интеллигентны или бесцеремонны? Имеется множество случаев, в результате которых люди обрели тот статус, который имеют сейчас.

Но даже без особого случая или наследства каждая женщина может стать финансово независимой. Потому что есть дверь, которая открыта для каждого из нас для того, чтобы мы обрели финансовую независимость. Эта дверь, сделавшая многих людей в XX столетии богатыми, - акция.

Выражаясь точно: с того времени, как существуют акции, каждый человек, живущий в индустриальной стране, может стать миллионером. До возникновения акций это было очень трудно.

Кто 400 лет тому назад родился бедным, тот также и умирал бедным. Сегодня совсем по-другому.

Если Вы спросите своих богатых ровесников, как они пришли к большому деньгам, Вы часто услышите в ответ, что свои деньги они сделали с помощью акций. Они имеют то, что заработали, поместив капитал на бирже, где он сам увеличился. Даже если Вы не являетесь предприимчивым: покупая акции. Вы участвуете в деятельности фирмы. Вы получаете часть прибыли фирмы, и если фирма разрастается, цена на ее акции, как правило, увеличивается. И притом, что Вы для этого не предпринимаете усилий.

Для Вас это звучит невероятно и подобно сказке? После того, как Вы прочтете данный раздел, для Вас это станет реальностью. Прекрасным в этом случае является то, что с самого начала Вы можете принадлежать к числу тех, кто зарабатывает деньги на бирже. Это гораздо проще, чем Вы думали!

Первый шаг в неизвестное

И Вы занимаетесь таким скучным и сухим делом как биржа? Этот вопрос мне очень часто задают. Это говорит, что многие еще никогда не имели дела с биржей. С моей точки зрения нет ничего более увлекательного и захватывающего, чем жизнь на рынках.

К сожалению, еще не все это поняли. Слишком много предубеждений существует в мире.

Я убеждена, что и Вы заразитесь лихорадкой, вызванной акциями, как только инвестируете хотя бы одно евро.

Со времени котировки на бирже Телекома несколько лет тому назад все больше инвесторов открыли для себя очарование и шансы, которые дают акции. А также очень кстати был сначала доступ к наибольшему немецкому телекоммуникационному предприятию. На протяжении трех лет они смогли больше чем удвоить свой денежный капитал.

Сюзанна К. в 1996 году получила в наследство от своей тети 10.000 немецких марок. Еще во время учебы денег всегда не хватало. Поэтому на каникулах она подрабатывала и несколько лет не была в отпуске. Потому ее первой мыслью было желание немного попутешествовать на унаследованные деньги. По пути к туристической фирме она обратила внимание на плакаты Телекама. Бывший монополист обклеил всю республику своими сияющими плакатами, чтобы продекламировать свою биржевую котировку. Кампания делает свое влияние, в том числе и на Сюзанну. Вместо дорогого путешествия она покупает 300 акций Телекома по 29 марок каждая. В сумме она заплатила 8.700 немецких марок. На остальные деньги она едет на выходные в Рим. В апреле 1999-го года цена акции Телекома составляет 38 евро. Стоимость 300 акций Сюзанны составляет 11 400 евро.

Невзирая на этот ошеломляющий результат, в Германии лишь 6% населения имеют акции. Две трети из них, по данным Германского института

акций, являются мужчинами. Эта неравномерность исходит оттого, что семейным бюджетом в основном занимаются мужчины.

Депозиты ценных бумаг записаны на фамилии мужей. Они чаще занимаются акциями, а также имеют дело с «деньгами» на работе. У женщин дело обстоит немного по-иному. Неуверенность начинается уже с ощущением, что они немного понимают в теме акций и финансовых учреждений. Внутренний голос, который всюду предупреждает о неизвестном. Часто ли Вы уже где-то слышали, что кто-то потерял из-за дел с акциями все деньги? Почему это не может случиться и со мной?

Может и для Вас в данный момент финансовое заведение является книгой за семью замками. Дело в том, что Вы, наверное, попали в одну из мысленных ловушек, которые существуют в представлениях об акциях.

Пять мысленных, ловушек, которые влияют на то, что женщины не имеют акций:

1. Не стоит, потому что я зарабатываю слишком мало.
2. Я мало разбираюсь в акциях.
3. Мне целый день придется заниматься своими акциями.
4. В жизни надо быть игроком, чтобы покупать акции.
5. Я могу потерять все деньги.

И это только наиболее распространенные мысленные ловушки и мифы. Фактически о никакой другой теме не существует так много ложных высказываний, как об акциях. Директор Германской фондовой биржи Вернер Зайферт высказывается по этому поводу следующим образом: «В Германии вдвое людей больше верят в НЛЮ, чем в значение акций как средства обеспечения старости».

На следующих страницах я хотела бы продемонстрировать Вам, что эти оговорки совсем бесполезны и в некоторых случаях препятствуют сделать капитал. Капитал, который Вам причитается. Но Вы должны сами убедиться в том, что каждый человек, действительно каждый, может разбогатеть с помощью акции. Даже Вы! Иногда нужен только стимул, например, эта книга, первое удачное событие, как это было с Сюзанной на примере акций Телекома или у меня во время учебы.

О рекламе на бирже

Мой первый опыт с акциями был во время университетской учебы в Гамбурге. Город на Эльбе, по-видимому, не предлагает хороших заработков, и поэтому мне приходилось подрабатывать на съемках и в рекламе. Это всегда звучит ошеломляюще. Как будто бы при этом сразу можно получить Оскара. В основном это были лишь незначительные второстепенные роли в предвечерних сериалах.

Единственная «главная роль», которую я себе еще припоминаю, была молодая юная домохозяйка в рекламном сюжете моющего средства. Невзирая на это, я заработала деньги на учебу и, кроме того, немного еще осталось на студенческую жизнь.

До того все свои деньги я хранила на сберкнижке или, в крайнем случае, на депозитных счетах. 15 лет тому назад это было очень правильным

решением. Процентная ставка была гораздо выше, чем сегодня. На долгосрочном депозите можно было иметь от 7 до 10% годовой прибыли.

Однажды вечером я вместе со своим товарищем по учебе проводила досуг. Я рассказала ему о своих дополнительных работах, и мы вместе посмеялись над этими ежедневными переменами, которые со мной происходили. Наконец он сказал, что раз я должна очень тяжело зарабатывать себе на жизнь, почему же я не даю работать своим деньгам на меня? Я еще никогда не задумывалась о том, что моя стратегия может быть не очень оптимальной. Я всегда откладывала часть своей прибыли. «Ты во времени теряешь деньги, если кладешь их на сберкнижку», - сказал мой друг. - «Инфляция тайно и тихо-тихо сгрызает твои сбережения! Инвестируй в акции, тогда твой капитал будет возрастать!».

Мы еще долго говорили в тот вечер, и на следующий день я использовала пребывание в библиотеке для того, чтобы узнать то или другое об акциях. Конечно, я испугалась цифр и данных. Как это скучно, подумалось мне. Но, с другой стороны, мой друг меня очень заинтересовал своими словами. Меня вдохновил тот факт, что также мои деньги могут усердно работать на меня.

Итак, я решилась на шаг и инвестировала часть своих сбережений в акции. В любом случае это было так мало, что я даже забыла о своих акциях.

Какое счастье! Вдруг несколько лет спустя, собирая свои вещи в Гамбурге и перебираясь в Берлин, я получила счет из моего банка. Маленький вклад похорошел до хорошей суммы. Я добавлю, что эти деньги я могла использовать для своего старта в Берлине и инвестировала их в мебель и маленькие товары. Но вскоре после того я вновь сделала следующую инвестицию. С того времени я поняла. Я тяжело работаю на деньги и заставляю свои деньги тяжело работать на меня.

Три способа увеличения капитала

Проще говоря, я даю Вам три возможности инвестирования денег:

1. Вы можете инвестировать в предметные ценности, сюда входит недвижимость. Как за себя говорит само название, это недвижимые предметы, дома и квартиры. В главе 4 Вы узнали, как можно получить свои четыре стены. Также акции являются не чем иным, как предметными ценностями: Почему это так, Вы прямо сейчас и узнаете.

2. Вы можете инвестировать деньги также в денежные ценности (ценные бумаги с твердым процентом, страхования, займы). Поскольку, когда Вы кладете деньги на сберкнижку или покупаете ценные пачки бумаг, тогда Вы поступаете следующим образом: Вы даете займы банку или федерации свои деньги.

За это Вы получаете проценты. Но с этих процентов снимается налог. Следующий недостаток: всё, что Вы вкладываете в денежные ценности, «поедает» инфляция. Ценное имущество по сравнению с этим нечувствительно к процессам инфляции.

3. Вы можете заключать пари (выборные квитанции, варианты, фьючерсы). По сути, это так же рискованно, что и казино, - правда, Вы хотя бы точно знаете, что Вы делаете.

Ко всем трем возможностям мы представим Вам в последующем некоторые инструменты. На чем, в конце концов, Вы остановитесь - зависит только от Вашего вкуса. Теперь немного вперед: к осмысленному построению капитала принадлежат предметные и денежные ценности. Пари Вы можете спокойно оставить несерьезным людям.

Предметные ценности

Купите фирму!

Что точно означает акция? Проще говоря, акция - это маленькая часть предприятия. Эта часть имеет свою определенную стоимость, которая устанавливается на бирже на основании предложения и спроса. Итак, кто-то хочет за определенную цену продать свои акции, кто-то другой хочет приобрести эти бумаги. Биржевой маклер сводит обоих вместе и реализовывает сделку.

Стоимость акции зависит от многих факторов. Важным является то, успешно ли работает предприятие. Об этом можно узнать по балансу. Даже эти толстые тома с цифрами имеют шарм телефонной книжки.

В этом отношении возможно даже понятно, почему многие женщины боятся акций. Нужна только смелость: в конце этой главы Вы точно будете знать, какие числа в балансовом учете для Вас имеют значение и спокойно оставить остальное для высокооплачиваемых экспертов.

Однако биржа - это намного больше, чем голые цифры. Здесь играют на эмоциях. Фантазия оказывает решающее влияние на развитие курса акций. А это - именно женская черта. Я долго спрашивала себя, почему женщины на бирже в среднем достигают на 5% больше чем мужчины. Ответ очень прост: **биржа - женского рода.**

Поскольку женщины могут управиться с эмоциями лучше, чем мужчины. И у них часто выражено чувство интуиции.

Ликуя, почти на высоте облаков, до смерти опечаленная – иногда немного капризная и практически всегда непредсказуемая - вот такова биржа на самом деле. Мужчинам практически никогда не удавалось вникнуть в ее суть. Кто, если не женщина, мог бы понять ее лучше!

Пример: акции изготовителя программного обеспечения несколько месяцев падали в цене. Поскольку еще недавно предприятие должно было заявить об ухудшении результатов в минувшем году.

В конечном итоге, конкурент предприятия несколько дней тому назад заявил, что в текущем году нельзя ожидать радужных результатов. Как реагирует акция? Она продолжает падать в цене.

Когда с конкуренцией дела становятся хуже, также для нашего предприятия это может иметь негативные результаты, говорят на бирже. И это звучит логично.

Но иногда имеются и противоположные результаты. Курс мог бы так же хорошо подниматься. Для этого тоже имеется разъяснение. Если

конкуренту приходится трудно, наше предприятие от этого может только выиграть и заполучить того или другого клиента. Это разъяснение звучит тоже логично.

Один и тот же случай может по-разному восприниматься на бирже. Вы спросите: «Как нужно с этим обходиться?». Мой Вам совет: как и в прошлой жизни, послушайте своего живота. На бирже психология играет очень важную роль. Женщины, как уже говорилось, интуитивно имеют лучший подход к этой сфере. Со временем Вы сами увидите, что можете развить седьмое чувство для биржи. Даже если это и не удастся с первого раза. Имеется потенциал: мы практически расколдовали рынок акций.

Но если это дело, по сути, является женским, почему же так мало женщин вкладывают свои деньги в акции?

Интерес очевиден. Об этом свидетельствуют звонки многих женщин, которые по пятницам принимают участие в прямой трансляции. Возможно, это - Приznak того, что они просто имеют недостаточно информации об акциях. Кто же хочет стопами перечитывать финансовые журналы и экономические книги! Простой и доступной информацией об акциях является товар повышенного спроса.

В Хаус-банке им вряд ли кто-нибудь поможет. Напротив. Когда Марианна Г. хотела открыть в своем банке депозит и спросила об акциях, вместо ответа ее предупредили. Понимает ли она риск от этого дела? Возможно, все деньги уже вскоре могут исчезнуть. Лучше все же, как Марианне рекомендуют, положить свои сбережения на безопасный сберегательный депозитный счет.

Не позволяйте манипулировать собой Вашему банку! Во время следующей встречи скажите своему консультанту, что Вы получили от его конкурента хорошее предложение. Вы увидите, как резко изменится банкир. И Вы получите нужную для Вас информацию.

Инструкция по успеху дел с акциями

Несомненно, есть риск при покупке акций. Никто Вам не может гарантировать, что уже завтра на Вашем счету будет больше денег. Биржа - это не улица с односторонним движением. Это значит, что Вы не будете инвестировать, получая только прибыль. На протяжении нескольких фаз развитие курса акции может идти в противоположном направлении. Но из-за этого Вы ни в коем случае не должны отказаться от инвестиций в акции. Потому что Вы должны рассматривать эту инвестицию как долгосрочную. За десятилетний срок акции по сравнению с иными инвестиционными формами отличались лучшими характеристиками. Такая тенденция была очевидной и в прошлом. И я твердо убеждена в том, что и в будущем будет также.

Кроме того: действительные потери Вы имеете лишь в том случае, если Вы продали акции! До этого можно говорить «только» об убытках на бумаге.

Есть несколько простых, но основных правил, которые Вам следует знать, чтобы держать риск на как можно дальнем расстоянии.

Правило I: Собирайте информацию

Если до нынешнего момента Вы еще не интересовались экономикой или биржей: нет проблем. Начните с той сферы, в которой Вы ориентируетесь. Начните завтра с покупок. Какое моющее средство Вы предпочитаете, какой йогурт больше по вкусу Вашим детям? Расширьте круг своих интересов. Многие из Ваших знакомых имеют мобильные телефоны. Какой марки? Весной начинается сезон кабриолетов. Какие автомобили Вам встречаются наиболее часто?

И если Вам в руки попала ежедневная газета с рубрикой «биржа», Вы сможете увидеть, акциями каких предприятий торгуют. Вы будете удивлены разными возможностями «покупок».

Выберите себе двух или трех любимцев. Запишите их показатели на лист бумаги и проследите развитие акций на протяжении определенного периода времени. Ежедневно записывайте изменения в курсе. И Вы сразу же сможете увидеть, что бы случилось с Вашими деньгами, если бы Вы приобрели акции. Курсы Вы найдете в газете или на n-tv-странице.

Какое влияние имеют известия или новые продукты на курс акций? Через некоторое время Вы увидите, насколько увлекательны эти наблюдения. Биржа - это термометр реального мира. Успехи и провалы подсчитываются в евро и центах.

Подождите немного и дайте себя заразить этими чарами! И Вы убедитесь, что сухие цифры и факты превращаются в увлекательную историю. На протяжении короткого или длительного времени это принесет Вам радость и удовлетворение, даже если Вы занимаетесь иными сферами экономики. Всё, о чем Вы слышите в новостях или воспринимаете из жизни, Вы можете превратить в наличную монету.

Правило 2: Купите первые акции за деньги, в которых Вы долгое время не будете нуждаться

Это не означает, что Вы сразу должны списать эту сумму, но некоторое время Вы должны будете обойтись без нее. Много денег на бирже можно потерять в том случае, если инвестор нервничает и при низком курсе продает свои акции. Старый знаток биржи Костолани использовал очень красивую поговорку: «Купить акции - значит принять таблетку от бессонницы - и когда просыпаешься, ты уже сделал капитал!» Также Вы должны вложить базовую сумму на депозит. Рациональный срок вклада составляет 10-15 лет. Поскольку потом кратковременные колебания в любом случае сравниваются. Выдержка проверяется на бирже.

Правило 3: Просмотрите дополнительные шансы

Вместе с прибылью на курсе Вы можете заработать деньги на бирже также другим способом: с помощью дивидендов. Это в известной степени является премией или процентами, которые Вам выплачивают за предоставление предприятию своих денег. Таким способом Вы участвуете в успехе. Предприятие выплачивает дивиденды от прибыли.

Чтобы сравнить распределение предприятий между собой. Вы очень просто можете рассчитать доходы от дивидендов. Вам просто нужно разделить курс акций на дивиденды.

Может, Вы скажите: «Я такую же прибыль получу на своей сберкнижке». Это верно, если Вы рассматриваете сами дивиденды. Но в деле с акциями рядом с дивидендами главным образом Вы ставите на возрастание курса акций. Дивиденды - это всего лишь цветочки.

В будущем большие предприятия будут еще больше радовать акционеров успехами. В Америке инвесторы уже ожидают этого. Концерны, которые всеми силами добиваются благосклонности биржи, как раз с этого и начали.

Правило 4: Не ставьте все на одну карту

Не во всех областях экономики все проходит одинаково, так как и не все предприятия одинаково успешны. Кроме того, всегда есть акции, которые состоят «в деле». Вы скоро увидите, какие это показатели. Одно время это были Интернетовские показатели, позже биржа некоторое время занималась всем, что имеет дело со средствами массовой информации.

Может, через некоторое время Вам удастся с помощью женской интуиции угадать то или иное явление моды. Только не пробуйте запрыгнуть в движущийся поезд. Если во всех «экспериментах» говорится об «одном и том же», скорее всего, Вы уже опоздали. Тогда Вам следует хорошо присмотреться и прислушаться, чтобы распознать новый и хороший счастливый случай.

В любом случае Вы лучше распорядитесь своим вкладом тогда, если будете иметь акции разных предприятий и разных отраслей. Тогда у Вас есть все шансы, что хорошо стоящие акции смогут выровнять тот или иной промах.

Какие акции имеются здесь в виду?

Фактически можно сказать, что многообещающими являются большие европейские или всемирно распространенные предприятия. Может быть, они и не делают с этими акциями больших скачков, но в перспективе они будут иметь хорошие доходы. Потому что именно курс отражает развитие и рост предприятия. А прибыль и рост как раз и являются целью менеджмента.

Акции больших предприятий, таких как Daimler-Chrysler или Nestle на бирже можно купить во время служебных торгов. Можно быть уверенным, что во время работы биржи Вы можете покупать и продавать. Ежедневно торгуют большим количеством акций.

Достаточно лишь звонка в Ваш банк, и Ваша ценность будет во вкладе.

Все имеет свой порядок - даже биржа

В Германии 30 крупнейших акционерных обществ объединены в DAX. Название не имеет ничего общего с забавным лесным зверьком, а просто означает Германский Индекс Акции. По нему всегда можно узнать, было ли настроение на бирже позитивным или негативным. Курс отдельных акций вообще мог двигаться в другом направлении, чем все иные. Вам еще раз надо проанализировать их реальную стоимость.

Доу-Джонс

Знаменитый брат нашего DAXа называется Доу. Это Также только сокращенная форма названия. Точнее говоря, тут идет речь об Индексе Доу-

Джонса. Название связано с обоими основателями Индекса мистером Доу и мистером Джонсом.

Оба они уже в 1896 году сориентировались, как можно в один момент определить процессы на бирже. Итак, они взяли курсы одиннадцати репрезентативных американских промышленных акций, ежедневно подсчитывали их окончательный курс и делили на одиннадцать. На основании этого они нарисовали кривую. Это и есть то, что мы сегодня называем Индексом Доу-Джонса. Девять из одиннадцати фирм, которые были задействованы в эксперименте, в то время были железнодорожными товариществами. Этот состав за более чем сто лет своего существования сильно изменился. Много предприятий, которые в начале подсчета индекса были большими гигантами, сегодня уже и не существуют. Сегодня Индекс базируется на 30 предприятиях, начиная с сети ресторанов быстрого питания и заканчивая автомобильными концернами. Индекс Доу-Джонса - это один из ведущих мировых индексов. Если спрашивают о развитии рынка, то оно описывается на основании спада и роста кривой Индекса.

Другие приметы

Каждая страна с собственной биржей имеет свой Индекс. Каждый работник биржи гордится этим. На европейской территории тоже существуют отдельные особенности для каждого государства. Но из-за Европейского Валютного союза они всё больше теряют свое значение. Всё больше популярности получает Евро-Стокс-50-Индекс, в котором подведены итоги деятельности 50-ти крупнейших европейских предприятий.

Кроме особых примет есть также другие рыночные сегменты. В Германии в систему M-DAX занесены 70 предприятий, которые не отвечают показателям DAX-30. Новым сегментом с низкими показателями германского рынка акций, так называемый Small-Caps, является SMAX.

Важные указания

Начните с высоких показателей. Инвестируйте деньги сначала в ценности с высокими показателями, так называемые Blue Chips. Если у Вас будет больше опыта, Вы сможете поэкспериментировать с одним или другим показателем из «второго ряда». Вы быстро увидите, что собрать надежную информацию здесь немного трудновато.

Управляемый рынок

Кроме официальной торговли имеется также управляемый рынок. Чтобы быть принятым здесь, не надо исполнять таких строгих норм. Если Вы интересуетесь акциями какого-нибудь предприятия из этого сегмента. Вы должны понимать, что продажа Вашей части может быть немного затруднена. Ежедневно акциями каждого предприятия на управляемом рынке торгуют в не очень больших количествах.

Свободное передвижение

Коротко еще о свободном передвижении: Тут торгуют ценностями, которые не могут быть приняты на управляемом рынке. Часто сюда входят иностранные предприятия. Начинающим не рекомендуется вовлекаться в

дело с ценностями свободного передвижения. Тяжело получить информацию о многих ценностях, а также иногда сложно проследить за движением курса.

Делает ли Новый рынок всё новым?

Несколько лет тому назад начал свою работу Новый рынок. Вероятно, Вы уже слышали о невероятных прибылях от курса, которые инвесторы извлекли из этого рыночного сегмента с помощью ценностей в удивительно короткий срок. Но я хочу обратиться к Вам с очень важным советом: даже если всё будет звучать очень заманчиво. Новый рынок не для начинающих женщин. В любом случае не спешите, сначала наберитесь опыта в деде с акциями.

Что же отличает Новый рынок? Новый рынок является сегментом роста. Это означает: сюда относятся предприятия прибыльных отраслей, таких как программное обеспечение, телекоммуникации или Интернет. Рост курса можно объяснить не только той причиной, что предприятия частично отличаются возрастающими ставками, которые отодвигают на задний план все другое. В большей мере тут другая причина объясняет стремительное развитие. На бирже часто торгуют только несколькими сотнями тысяч акций предприятий. Это значит, как говорят на языке биржи, очень узкие показатели. Если сразу многие инвесторы хотят купить определенную ценность на основании рекомендации или какого-либо «горячего совета», но из них имеются только некоторые экземпляры, в этом случае стремительно растет курс. Так же быстро он может упасть.

Описанная выше суть дела тоже имеет явную опасность: так же, как при стандартных ценностях, курсы не всегда отражают истинную стоимость предприятия. Если Вы, невзирая на мои предупреждения, не можете противостоять Новому рынку, тогда инвестируйте не больше, чем 10--20% от Вашей суммы. Это же касается и опытных инвесторов!

Каждую неделю все больше предприятий обращаются к Новому рынку. Это наиболее быстро растущий рыночный сегмент Германской Биржи. Но он предлагает не только светлую сторону невероятного возрастания курса, а и достаточно основания для критики. И она начинается уже с первых записей на бирже.

Как инвестор Вы можете подписаться на акцию. Это означает, что Вы делаете заявку на бумагу уже перед дебютом биржи. У новичков Нового рынка число заявок всегда превышает число акций, которые могут продаваться. На профессиональном жаргоне эмиссии постоянно подписывается в 20-100-кратном размере. Предприятие могло бы таким образом продавать в 20-100 раз больше акций. Это может повлиять на стоимость акции. Потому правомерно возникают сомнения по поводу, оправдана ли стоимость или она базируется на основании недостачи. Для Вас как инвестора это значит, что шансы на распределение прибыли достаточно малы.

Если Вы хотите принять участие в лотерее по распределению, тогда Вам надо обратиться к Вашему финансовому советнику, но если Вы хотите извлечь выгоду из новых эмиссий, тогда надо выбрать иной путь. Здесь

можно предложить один фонд, который специализируется на новых эмиссиях, или индексный сертификат, который одинаково предвидит новую эмиссию. Что скрывается за этим. Вы узнаете в главе 11. Еще одна рекомендация: инвестируйте в ценности Нового рынка тогда, когда Вы уже будете иметь опыт с акциями. Но даже в этом случае вкладывайте только часть денег.

О банках и базарах

Вы получили несколько теоретических подсказок, как нужно делать первые шаги в операциях с акциями. Теперь перейдем к практической главе. Сразу же возникает вопрос: как Вы подойдете к акциям? Совсем просто: в своем банке открываете счет и говорите своему банковскому работнику, какие акции он должен покупать. Мы уже с Вами оговорили, что банкиры часто проявляют к женщинам «особое» отношение. С помощью подсказок в этой книге Вы сможете поступить сознательно и сравнить или отвергнуть предложения Вашего банка. Помните о том, что мы сказали Вам о поведении с банкирами. Расходы за транзакции по ценным бумагам за последние годы начали скользить. До этого нормальным было колебание 1 %, а это значит, что при покупке акций Вы платите 1% от общей суммы за услуги банка. При продаже сумма сбора вдвое больше. Кроме того, Вы должны оплатить так называемый депозитный взнос, который зависит от суммы Вашего вклада в ценные бумаги.

Банки сегодня всё больше ощущают увеличивающуюся конкуренцию. Конкуренция для них - это хорошо. Они могут поторговаться о взносах как на базаре. 0,5% за каждую отдельную транзакцию даже в банках с советниками - очень даже реально.

Моя подсказка: торгуйтесь. Не надо платить любую цену! Вы клиентка. И если банк хочет, чтобы Вы были его клиенткой, тогда он должен это четко продемонстрировать.

Лимитируйте

Когда Вы даете заявку на покупку акции. Вас по возможности спрашивают, хотите ли Вы лимитировать. За этим скрывается следующее: стоимость акции может измениться в любое время. И если Вы просто скажете, что хотите приобрести акцию XY, которая вчера стоила 38 евро, тогда может быть, что цена на XY «за ночь» возрастет до 45 евро и Вы приобретете ее по этой цене. Потому что как только Вы говорите «приобрести», банк покупает по любой действительной цене.

Если Вы хотите предостеречь себя от покупки по высшей цене, нежели Вы хотите, тогда установите лимит. Уведомите банк, по какой цене Вы готовы покупать акции. Этим Вы предостережете себя от более высоких затрат, чем Вы ожидали. В некоторых обстоятельствах Вы можете не получить своих акций, если Ваши платежные возможности были ниже курса па бирже. С другой стороны, весь механизм функционирует так же при продаже акций. При этом Вы говорите, какая может быть минимальная стоимость, по которой Вы хотите продать свои акции. Этим Вы предотвратите возможность получения меньшей суммы, чем Вы планировали

при продаже своих акций. С другой стороны, может случиться, что Вы не сможете продать свои акции в этот день.

Прямой банк

Если Вы уверены в своем выборе при вложении капитала в акции, можно также оформить вклад в так называемом прямом банке. Это учреждения не имеют филиалов и не советуют Вам при выборе вложения. При этом Вы платите меньшие взносы за приобретение или продажу акций. Но этот аспект ни в каком случае не должен иметь для Вас решающего значения. А именно: как начинающей Вам имеет смысл выяснить тот или иной вопрос с Вашим советником или добыть информацию об акции. В конечном итоге решение Вы должны принимать сами.

Осторожность с профессиональными управляющими

От профессионального управления Вашим вкладом Вы всё равно должны отказаться. Потому что тогда Вы не будете иметь никакого влияния на инвестиционные решения, которые будут реализовываться с помощью Ваших денег. А профессиональные управляющие имеют совсем другое на уме, когда идут с Вашими деньгами на биржу. А именно, они хотят заработать деньги. Поскольку они зарабатывают на каждой отдельной транзакции, с Вами может случиться то, что за год весь Ваш вклад несколько раз будет пропущен через рынок. Ваши акции будут несколько раз проданы и новые снова приобретены. Это обогащает только управляющего, даже если он пытается Вас убедить в том, что всё было сделано только в Вашу пользу. Даже если прибыль по курсу должна была бы быть немного выше. Расходы снова поглощают эту часть. А эти расходы платите Вы.

Впрочем, это доказано статистикой. Германский институт акций проводил исследование, какой вклад может быть наиболее эффективным. Тот, по которому снова и снова бы покупались перспективные акции, или тот, по которому с купленными акциями просто ничего не делалось. Имеем следующий результат. Ведя наблюдение на протяжении 25 лет, можно бы было извлечь приблизительно одинаковую прибыль от вкладов. Незначительная прибыль от «спокойных» вкладов компенсируется незначительными расходами.

И еще нечто, что может послужить результатом для осмысления: в долгосрочном эксперименте против экспертов выступили обезьяны. Вы правильно прочитали: обезьяны! А именно они бросали дротики в акции. Где застревал дротик, в том месте принималось решение по покупке. С другой стороны, умные эксперты реализовывали покупки на основании всяких теорий и после долгих взвешиваний. Результат: обезьяны и эксперты добились одинаковых результатов. Мы не будем интерпретировать этот результат...

Государственная казна тоже хочет иметь свою часть

С точки зрения налогов, нет смысла - покупать и сразу же продавать акции. Поскольку государственная казна каждый раз взимает свою часть. Срок спекуляции с акциями на данное время длится около одного года. Это значит, что вся прибыль от курса, которая была получена за весь год и

составляет больше 499 евро, должна облагаться налогом по индивидуальной налоговой ставке. От 500 евро - налог ложится тогда на всю сумму.

Таким образом. Вы не должны делать зависимыми Ваши инвестиционные решения и также получить хорошую прибыль. Но не забудьте внести ее в налоговую декларацию. Вы также можете получить прибыль от доходов, не сплачивая при этом налогов. В любом случае Вы не обойдетесь без потерь на курсе. Их Вы можете подсчитать по сравнению с прибылью, и таким образом понизить прибыль от курса ниже планки 500 евро. С помощью налоговой реформы можно калькулировать потери с одного года па другой. До конца года Вы можете упорядочить свой вклад, даже если с некоторыми акциями Вы еще пребываете на стадии спекуляции.

Абракадабра на бирже - что еще Вам следует знать о секретном языке рынка

Может, Вы и теперь думаете, что не ориентируетесь в финансовых джунглях. Это зависит также от того, что люди, которые профессионально занимаются бизнесом, не очень охотно открывают свои карты. Но также и на бирже процедура приготовления происходит на воде. В любом случае никто не хочет в этом охотно признаться.

Много «секретов» при близком наблюдении оказываются простыми связями. Одну из таких Вы видели чуть выше. На бирже оплачивается терпение.

И еще один момент: часто Вы будете слышать, что возрастающие процентные ставки являются ядом для биржи. Это можно понимать так, что акции на данный момент становятся непривлекательными.

Как вклады, когда за кредит берутся более высокие проценты. Поскольку тут инвестор сталкивается с маленьким риском, как если бы он отдавал в распоряжение предприятия деньги.

И в третьих: не идите вместе с массой. Почему на бирже хорошим знаком является, что все настроены негативно? Очень просто: Если многие рассчитывают, что курсы будут падать, они сбывают акции. Вам надо их покупать тогда, когда курсы начинают возрастать. И особенно, если их стоимость и дальше возрастает. Это не очень подходит Вам как мелкому инвестору. Но для крупных инвесторов, которые изо дня в день покупают и продают, эти аспекты имеют существенное значение.

Этим же аргументом можно разъяснить то обстоятельство, что повышение курсов (акции возрастают) питает иное повышение курсов. Профессионалы должны уметь вскочить в поезд, если он уже начал двигаться. И именно фондовые менеджеры должны, как это описано выше, предлагать своим клиентам развитие курса, которое, как минимум, отвечает хотя бы развитию рынка. Если всё возрастает, и фондовые менеджеры не следят за этими процессами, тогда они попадают в критическое состояние неприятных объяснений с кредиторами.

С метлой на биржу

Со временем неактуальным стало понятие «служанки повышения курсов». За этим скрывалась мысль, что сначала на биржу идут все (мужские)

эксперты, и в конце уже сами служанки с их сбережениями и поднимают курсы. Поскольку мужчина доверяет служанке не так уж много в делах с акциями, бедняжка с треском продаст все, если она неуверенно работает на бирже. Если много служанок будут делать одно и то же, тогда биржа обвалится. Так это выглядит в теории.

На практике все выглядит совсем по-другому. Под служанками имелись в виду многочисленные малые инвесторы, которые хотели бы умножить па бирже свои с трудом заработанные деньги. Но они совсем по-другому вели себя по сравнению с теорией. Много было тех, кто совсем недавно использовал слабые фазы для начала и совсем не необдуманно продал свои акции.

Внимание! Звери на паркете

Что общего тут с быками и медведями, которых вновь и вновь цитируют на бирже? Биржевые маклеры не настолько являются любителями зверей, ~ хотя в единичных случаях это нельзя исключать.

Почему биржевые маклеры придумали себе именно эти талисманы, неужели, чтобы с их помощью выразить свое настроение и ожидание? Наиболее простое объяснение связано с чертами характера, которые часто приписывают быкам и медведям. Бык с сильной волей и необузданной силой ассоциируется с развитием и поднимающимся курсом. Медведь, как спокойный и неторопливый малый, в свою очередь отвечает сути падающего курса.

Это суждение является несколько ошибочным. Но биржевым маклерам это вряд ли мешает. Гораздо более brutальная ситуация с теорией борьбы. Согласно ей, раньше быков и медведей натравливали друг на друга и велели сражаться. Примерно так же, как и сегодня между собой ссорятся оптимисты и пессимисты.

Позаимствовать и сделать прибыль – бумаги с твердой процентной ставкой

В отличие от вложения в акции, Вы можете вложить Ваши деньги в ценные бумаги с твердой процентной ставкой. В отличие от акций, в данном случае Вы не покупаете часть предприятия, а заимствуете свои деньги. При этом Вы можете выбирать, чтобы Вашим должником было государство или предприятие.

Очень распространенной формой являются Германские федеративные кредитные организации. Как уже само за себя говорит название, они дают займы государству деньги. А также почта, железная дорога, федеративные земли и общины берут деньги кредиторов и выдают кредиты.

Как клиентке банка Вам сначала по возможности предложат кредит от своего банка, поскольку сами сберкассы и коммерческие банки проводят кредитование. В этом случае они называются банковскими облигациями. Но не позволяйте убедить себя отказаться узнать процентные ставки на другие кредиты Вашего банка, даже если Вам представят свой продукт как наилучший.

Кредиты ипотечных банков называются тоже по-другому. Они называются залоговыми свидетельствами. Гарантией для инвесторов здесь служит запись права основного залога.

В случае муниципальных облигаций Вы просто имеете возможность предложить в распоряжение общины деньги в форме кредитов. Облигации выпускаются банками, за выплату процентов и возвращение несет ответственность община.

Действительно ли кредиты стопроцентно надежны?

Все эти формы инвестиций имеют одну общую черту: Вы заранее знаете, сколько процентов прибыли будете иметь. Кроме того, Вы знаете, когда можно получить вложенные деньги назад. Это можно узнать из срока кредита. В конце периода Вы получите 100% своего вклада. Если Вы хотите забрать деньги до окончания срока, тогда можно ежедневно продавать кредит на бирже, как и акции.

Но внимание: стоимость Вашего кредита ежедневно может меняться. Итак, если Вы хотите продать свой кредит досрочно, при соответствующих обстоятельствах Вы получите за него существенно меньшую сумму, чем вклад. Продаваемая стоимость кредита зависит от того, как меняется процентная ставка. Взаимосвязь можно показать следующим образом:

Вы приобрели кредит на 50 евро на срок 10 лет, который обеспечивает ежегодную прибыль 6%. За эти месяцы рыночный процент поднялся. Это может случиться в том случае, если экономика страны работает неэффективно. Чтобы получить благодаря кредиту больше денег, государство должно заинтересовать инвестора более высокими процентами. Новые бумаги выпускаются на рынке с более высокими процентными ставками.

Стоимость Вашего кредита падает, поскольку у Вас процентная ставка и далее остается на уровне 6%. На новых кредитах можно заработать больше. И чтобы найти клиентов, которые купят Ваши кредиты, хотя с актуальным кредитом Вы смогли бы получить более высокий процент, Вы должны настолько опустить цену, чтобы она привлекала клиента купить бумаги. Если процентная ставка поднимется до 8%, тогда Вам придется продать кредит за существенно низшую цену, чтобы возместить убыток. Конкретнее это означает следующее. Поскольку до конца срока действия кредита девять лет, покупатель будет в убытке на 90 евро: при 8% он бы имел ежегодную прибыль 40 евро. Но если он покупает Ваш кредит со ставкой 6%, он будет иметь только 30 евро. Итак, ежегодно он будет получать на 10 евро меньше. Умножив сумму на остающиеся девять лет, получаем 90 евро. Чтобы возместить этот недостаток, Вам надо предложить кредит по 90 евро дешевле. Бумагу, которая Вам совсем недавно стоила 500 евро, Вы должны продать за 410 евро.

В противоположном случае это функционирует приблизительно так же. Если понижаются рыночные процентные ставки, возрастет стоимость Вашего кредита, в результате чего Вы и дальше будете получать прибыль по старой ставке. Чем дальше в данном случае период кредита, тем выше будет

его рыночная стоимость. Поскольку проценты гарантированы на долгий срок. Кредиты всегда характеризовались как безопасные инвестиции.

Если Вы покупаете кредит германского государства, тогда это тем более оправдывается. Выглядело бы неправдоподобно, чтобы оно не выплачивало свои долги. По иному дело обстоит с государственными и кредитами предприятий, по которым заемщик не отличается такой платежеспособностью. Логично, что они заманивают более высокими процентными ставками. Поскольку риск для Вас как покупателя намного выше.

Для кредитов в евро нет никакого риска, поскольку проценты выплачиваются в евро. Но если государство или предприятие становится банкротом, тогда из-за кредитов Вы можете потерять свои инвестированные деньги. Кроме того, для Вас также существует вышеописанный риск, если захотите досрочно продать кредит.

Лучшие оценки для Ваших денег

Итак, если Вы интересуетесь кредитами, тогда Вам следует также поинтересоваться оценкой соответствующего заемщика. На практике этой оценкой занимаются так называемые рейтинговые агентства. Может, Вы уже слышали или читали о таких фирмах, как Moddy's или Standard&Poor's. Эти агентства дают оценку кредитоспособности стран и предприятий. Страны с хорошей оценкой должны платить кредиторам меньше процентов за кредиты. Страны или предприятия с плохой оценкой могут приобщать кредиты только в том случае, если они заплатят за них больше процентов. В некотором роде тут речь идет о «доплате за риск» с той целью, чтобы найти покупателя на бумаги. В каждом отдельном случае оценка меняется. Конечно, на бирже эта услуга пользуется большим спросом.

С каждого по части - кредиты акциями

В данный момент в моду вошли так называемые кредиты акциями. Под этим разумеется кредит, который выплачивается деньгами или соответствующими акциями.

Внимание, очень важно! Вкладчицы, которые не имеют опыта с акциями, должны оставить дело с кредитами по акциям. В этом случае также устанавливается процентная ставка, которая гораздо выше актуального рыночного процента. Срок устанавливается не больше чем на один год. Только под конец года можно увидеть особенность кредита акциями. Продавец кредита, наиболее часто банк, имеет право либо вернуть Вам 100% инвестированного капитала, либо отдать установленное заранее количество акций.

Так в чем же загвоздка?

Давайте будем исходить из того, что Вы покупаете кредит акциями фиктивного предприятия Musterschuh на срок один год. Акция Musterschuh стоит сегодня 25 евро. Продавец Вашего кредита гарантирует Вам 10% прибыли за год, это в нашем случае становится 3 евро за кредит. В конце года акция Musterschuh поднялась в цене до 38 евро. Продавец выплачивает Вам

инвестированную сумму плюс 10% прибыли. На этом основании Вы заработали за год 10%. В акциях эта прибыль составляла бы 50%.

И наоборот, если бы стоимость акции Musterschuh упала до 13 евро, Вы получили бы от продавца на депозит акции плюс 10% прибыли. Поскольку продавец имеет право выбора: он может заплатить Вам либо деньгами, либо в акциях. Таким образом, в этом году Вы были в убытке, но данный случай для Вас лучше, чем приобретение акций. Кроме того, потери сначала возникли только на бумаге. Немного потерпев, Вы, возможно, и возместите ущерб.

Поскольку Вы на самом деле являетесь владельцем акции, то можете держать ее и надеяться, что ее курс снова поднимется. На примере этих двух случаев мы увидели, что на основании кредита акциями можно:

1. не полностью участвовать в прибыли и
2. отчасти компенсировать потери, но все же потом вернуть акцию на свой депозит.

Кредит акциями выгоден в том случае, если Вы исходите с позиции, что лежащий в основе кредита курс акции на протяжении срока будет относительно стабильным. Потому что тогда Вы получите назад 100% вклада плюс проценты. Акции на депозите, в конечном счете, не были бы очень выгодным подарком.

Вы видите сами, что о развитии акции или рынка надо иметь конкретное представление, чтобы с помощью кредита акциями заработать денег. Этот метод является инструментом скорее для более продвинутых инвесторов.

Вы тоже можете выбирать: переменный кредит

Подобно кредиту акциями функционирует переменный кредит. Тут все же существуют некоторые различия. С одной стороны, переменный кредит дается предприятиями. Кроме того – наиболее важное отличие:

Вы как инвестор имеете право выбирать, подходят Вам больше деньги или акции. В случае кредита акциями этот выбор был за эмитентом. В случае же с переменным кредитом это решаете Вы. Но при этом процентная ставка не так уж высока. Если с кредита акциями Вы в принципе будете иметь больше, чем 10% прибыли, то при переменном кредите это будет, вероятно, от 3% до 5% в год.

Когда выгодна перемена в акциях? Очень просто: если Вы считаете, что акция сильно поднимется в цене. Только тогда имеет смысл выиграть на курсе больше, чем на средних процентах. К сожалению, не так уж просто предвидеть возрастание курса. В этом случае может ошибиться любой эксперт. Но если Вы так уверены, что акция поднимется, тогда Вы можете прямо сейчас ее покупать.

Но если Вы хотите действовать наверняка, покупайте ценные бумаги с твердой процентной ставкой.

Без биржи также можно обойтись - будьте уверены

Если Вы полностью отказываетесь от игры на колебаниях курса и в любом случае хотите получить обратно свои инвестированные деньги, тогда

Вам надо хорошенько присмотреться к ценным бумагам с твердым процентным курсом, которыми не торгуют на бирже.

Примером могут послужить федеративные финансовые чеки. Тут Вы тоже заимствуете федерации свои деньги, а матушка-страна в свою очередь обещает Вам за это возрастание процентной ставки на протяжении всего года. Поскольку она была установлена заранее. Вы точно будете знать, сколько прибыли можно ожидать с финансовых чеков. Позитивным моментом для вкладчиц с малым капиталом является возможность деления финансовых чеков. Вы можете начать уже с 50 евро.

Цена из-за отсутствия биржевой котировки на протяжении всего периода не меняется, но зато продать финансовый чек Вы сможете только по истечении годового срока, раньше это делать запрещено.

Но даже после этого Вы должны придерживаться определенных верхних ограничений. За месяц незамужние могут продать финансовые чеки на сумму не больше 5.000 евро, замужние до 10.000 евро.

А или В

Существуют два типа финансовых чеков. Главным образом они отличаются один от другого сроком действия и способом выплаты процентов.

В ситуации с финансовым чеком типа А срок действия составляет шесть лет, проценты выплачиваются ежегодно. Женщины, которые выбирают тип А, хотят распоряжаться своими процентами.

Для типа В срок действия составляет семь лет, а набежавшие проценты выплачиваются лишь по истечению срока. Если Вы решились на тип В, получите преимущество в том, что от суммы процентов Вам тоже будут насчитываться проценты. В данном случае на Вас работает принцип сложного процента.

Но здесь следует принять во внимание налоговый аспект. Для процентной прибыли существует налоговое ограничение. Для незамужних оно составляет 3.050 евро, для замужних 6.100 евро. В этом случае с помощью налоговой реформы можно сэкономить на запланированных затратах. В будущем не будет облагаться налогом только половина от этой суммы. Потому Вам тем более надо проверить, не будет ли для Вас лучше ежегодная оплата процентов (тип А), поскольку Ваша прибыль будет ниже налогового ограничения.

При варианте В все процентные платежи за 7 лет подлежат оплате сразу, и потому налоги должны быть уплачены.

Купите себе сокровище!

Если Вы точно знаете, что Вам не будут нужны Ваши деньги в течение одного-двух лет, тогда Вы можете кроме федеральных финансовых чеков приобрести государственные (федеральные) среднесрочные ценные бумаги, не котирующиеся на бирже. Эта форма вложения денег существует с 1975 года, с её помощью государство одалживает деньги на короткое время. Досрочный возврат денег здесь невозможен. Следовательно, Ваши деньги лежат постоянно.

В случае государственных (федеральных) среднесрочных ценных бумаг, не котирующихся на бирже, речь идёт о так называемых беспроцентных ценных бумагах. Это значит, что проценты не оплачиваются, а снимаются прямо со стоимости. Вы оплачиваете не 500 евро, а 500 евро минус проценты. В конце срока выплачиваются все 100%.

«Форт Нокс» для Ваших ценных бумаг

Для ценных бумаг с твёрдым процентом Вам тоже необходимо место, чтобы их хранить. Ваш банк предложит Вам, наверное, хранение бумаг у себя, ведь он на этом зарабатывает. Но Вы можете хранить свои федеральные ценные бумаги с твёрдым процентом бесплатно в федеральном долговом управлении в Бад Хомбург. Это учреждение существует с 1820 года. Тогда оно называлось Прусское генеральное управление государственного долга. Хранение не будет стоить Вам ни пфеннига, и оно такое же безопасное, как и Ваш банк, тут тоже действует тайна вклада. Проценты и вложенный капитал переведут Вам по истечении срока. Если Вы досрочно хотите продать Ваши бумаги, это тоже возможно. Разумеется, нужно примириться с медленным процессом. То есть Вы должны сообщить свое желание федеральному долговому управлению письменно.

Не дайте себя обмануть, если в Вашем банке будут не очень в восторге, когда Вы заговорите на эту тему. Обычно в банках есть бланки, с помощью которых Вы можете открыть долговой бухгалтерский счёт.

Меньше платить за ноль

По тому же принципу, что и государственные (федеральные) среднесрочные ценные бумаги, не котирующиеся на бирже, функционируют так называемые облигации нулевого займа. Здесь тоже проценты снимаются со стоимости. Так как облигации нулевого займа рассчитаны на более долгий срок - 10, 20 или 30 лет, то цена за участие в этой программе соответственно несколько ниже. В этом случае Вы тоже не должны забывать о спекулятивном аспекте. При растущих процентах понижается курс Ваших вкладов. Только в конце долгого срока выдаётся сумма. За процентную выручку тоже уплачиваются налоги.

Возможно, через 10 или 20 лет Ваша налоговая ставка будет существенно ниже, чем сегодня. Тогда, вероятно, выгоднее перенести оплату процентов по облигациям нулевого займа. Никто не может сказать, как будет выглядеть налоговая ставка через несколько лет, ведь нельзя сказать, как изменится в ближайшие месяцы отношение правительства к налоговым вопросам!

Суперигра: долговременные сделки

На бирже есть много возможностей побороться за будущее. В журналах и рекламных фильмах нас постоянно учат, как просто, если повезет, быстро заработать деньги. К сожалению, многие себя переоценивают. Они верят, что им удастся этот фокус, и проигрывают. Мой совет, что Вы должны бы понимать под долговременными сделками: если у Вас есть лишние деньги, с которыми Вы могли бы пойти в казино, тогда Вы

можете испытать свою судьбу и здесь. Как серьезный инструмент для формирования состояния эта форма вкладывания капитала исключается.

Может, Вы слышали о крахе LTCM. Речь шла о так называемом Hedge-фонде, который занимался большими суммами профессиональных инвесторов. Членами правления этой фирмы были авторитетные эксперты финансового рынка. Двое из них были даже награждены за свои математические модели Нобелевской премией.

Эти эксперты были уверены, что нашли философский камень: они математически «доказывали» невозможность проигрыша. Но все эти умные мужи ошибались. Они тоже инвестировали огромные суммы в долговременные сделки. К сожалению, рынок не развивался так, как ожидали профессионалы. Не потому, что господа плохо посчитали, а потому что экономическое развитие перечеркнуло их расчёты. Хотя теоретически они думали, что точно знают, как функционируют рынки, но мир развивается по-другому. Огромные денежные суммы были уничтожены, и мировая финансовая система подучила серьёзный удар.

Опционы

Игровое поле, на котором резвятся все те, кто не «крутят больших колес», но все же хотели бы пережить удар долговременных сделок, это опционные квитанции. Банки, конечно, отвечают желаниям вкладчиков и выпускают все новые опционные квитанции. В конце концов, они тоже выигрывают, ведь они в любом случае зарабатывают на квитанциях.

С опционными квитанциями Вы тоже можете ставить на будущее. Проще говоря, система функционирует так: курс одной акции сегодня составляет 50 евро. Вы думаете, что эта акция в следующие месяцы пойдет вверх. Тогда с опционной квитанцией Вы имеете право приобрести / эту акцию через год по курсу 50 евро. Вы получаете так называемый «Call». За это право Вы платите, например, 5 евро.

Предположим, что акция через год котируется по цене 75 евро. Теперь у Вас право, согласно договору, купить эту бумагу за 50 евро. Если бы Вы сразу приобрели ее, то Ваша прибыль была бы 25 евро, а с уплаченной опционной ценой в 5 евро Вам остается 20 евро чистой прибыли.

На практике это экономит промежуточные шаги и регулирует всё благодаря так называемой наличной компенсации. Это значит, что агент платит Вам сразу разницу между оговоренным и фактическим курсом относительно опционной квитанции.

Выгода по сравнению с прямой покупкой акций очевидна. Вы используете меньше денег. Благодаря так называемому рычагу Вы выигрываете большие проценты на росте одной акции. При прямой покупке с 50 евро Вы бы имели 70 евро, плюс 50%. С опционной квитанцией у Вас будет из 5-20 евро, плюс 300%.

Внимание: в отличие от акций, где полный провал невозможен. Вы можете всё потерять. Если курс акции в течение года не будет расти в нужном направлении, то Ваши 5 евро пропадут. Вы всегда можете купить

акцию за 50 евро, тогда заплатите больше, чем если бы Вы купили бумагу на бирже.

Другая игровая форма опционных квитанций - это "пут"-опцион. В этом случае Вы предполагаете, что акция, которая стоит сегодня 50 евро, через год будет стоить меньше. Теперь Вы можете получить право продать эту акцию через год за 50 евро. Здесь тоже Вы платите 5 евро. Через 12 месяцев акция будет стоить только 25 евро. Вы можете купить ее на бирже за 25 евро и продать за 50 евро Вашему договорному партнеру, агенту "пут"-опциона. Здесь тоже все делается в наличном расчете, так что Вы получите 25 евро с вычетом заклада в 5 евро, итого 20 евро.

Тут тоже действует правило: полный провал очень возможен. Ведь если курс не изменится или пойдёт вверх, то Вы потеряете Ваш заклад.

Конечно, Вы не должны ожидать до конца, а можете перед окончанием продать опционы. Но тут Вы увидите, что опционы очень быстро теряют 80-90% стоимости. Итак, чем дольше действует опционная квитанция, тем меньше риск и тем ниже шансы прибыли.

Эмпирическая формула для Вашей прибыли

Какую форму вклада Вы выберете, зависит от того, к какому риску Вы готовы. На предыдущих страницах Вы увидели, что существуют формы вкладов с малым и высоким риском, с которыми Вы фактически можете очень быстро потерять вложенные деньги.

Чтобы долгое время наращивать свой капитал, Вы должны всё же положиться на обе формы: акции и ценные бумаги с постоянным процентом. Акции представляют здесь рискованные вложения, ведь может случиться, что через некоторое время Ваши деньги будут котироваться ниже начального курса. Но как мы уже увидели, акции через продолжительное время достигают высоких доходов. Кредиты существуют для надежных доходов, если даже они будут немного ниже. В молодые годы Вы должны большую часть денег вложить в акции. У Вас есть время, чтобы снова возместить возможные потери.

Если Вам недалеко до пенсии, то большая часть должна быть в ценных бумагах с постоянным процентом. Теперь Вам уже нужны надежные доходы, чтобы и в старости поддерживать свой уровень жизни.

Существует простая эмпирическая формула для соотношения акций в Ваших вложениях:

100 - возраст = часть акций

Клаудия начинает в 22 года наращивать свой капитал в акциях. Согласно формуле она может вложить в акции до 78% своих денег. 22% Клаудия должна инвестировать в ценные бумаги с постоянным процентом или в недвижимость.

Еве 58 и она хочет в последующие годы уйти на пенсию. Уже много лет она собирает маленькие суммы в кредитах. Только в последние годы она решила на акции. С тех пор она владеет акциями «Daimler-Chrysler» и некоторых других больших европейских концернов. Но эти вклады не

составляют всё же больше 20% её имущества. По нашей формуле Ева могла бы инвестировать в акции до 42% её денег.

Начните сейчас же - это того стоит!

Вероятно, Вы думаете, что для Вас нет смысла инвестировать в акции или фонды, потому что Вы можете очень мало скопить. Это заблуждение. Уже с 25 или 50 евро в месяц Вы можете начать закладывать свое маленькое состояние. И при этом Вам не нужно обращать внимание на рынки. Всё равно, растёт ли что-то или падает.

Ваш капитал возрастает.

Это функционирует по плану экономии. Многие банки предлагают уже стандартные продукты. Взносы здесь часто сокращены, чтобы начать с малых вкладов. План экономии функционирует очень просто. Вы оплачиваете раз в месяц или в полугодие определённый взнос. В некоторых банках Вы иногда даже можете менять сумму оплат. Может, Вы хотите отложить на чёрный день несколько евро больше из Вашей рождественской премии. За Ваши вклады постоянно приобретаются те же фонды или акции, которые Вы перед этим оговорили. Итак, Вы также можете копить деньги в европейском фонде акций, как и в акциях «Daimler-Вепг». В планах экономии международных или европейских пенсионных фондов или фондов акций, по моему мнению, больше здравого смысла, ведь здесь можно в большей мере избежать риска.

Уловка с планом экономии является так называемым эффектом средних расходов, что звучит высоконаучно и, обеспечивает спокойствие. А именно. Вы инвестируете систематически ту же сумму, все равно, растёт ли биржа или падает. Таким образом, покупайте в худшей биржевой ситуации больше, при высоком же курсе акций меньше.

Все это фундаментально отличается от стратегии приобретения одинакового количества частей. Это будет понятней на простейшем примере:

Вы инвестируете ежемесячно 50 евро в фондовые суммы. В первый месяц Вы приобретёте 2 части по 25 евро. Потом курс фонда упадет до 17 евро. В следующем месяце за Ваше вложение Вы получите уже 3 части.

Если курсы растут, то Вы переживаете обратный эффект.

Предположим, что курсы выросли до 33 евро за вложение. За месяц Вы получите только 1,5 части за 50 евро.

Теперь посчитайте все части вместе:

1. месяц: 2 по 25 евро
 2. месяц: 3 по 17 евро
 3. месяц: 1,5 по 33 евро
- 6,5 части

Итак, у Вас теперь 6,5 части. Когда Вы разделите 150 вложенных евро на 6,5, то получите среднюю стоимость за часть: $150:6,5 = 23,08$ евро. Если бы Вы теперь продали, то получили бы 214,50 евро (6,5 вклада \times 33=214,50 евро). В среднем Вы заплатили за 6,5 части по 23,08 евро.

В ином случае, если бы Вы приобретали ежемесячно две части, тогда расчет выглядел бы следующим образом: в первый месяц Вы платите 50

евро, во втором 33 евро и в третьем 66. Теперь Вы имеете 6 частей по 24,83 евро за каждую.

При расчете плана экономии у Вас есть возможность выбора. Вы можете получить общую сумму сразу на Ваш счет или договориться о систематических выплатах. При этом большая часть Вашего капитала работает дальше. Вы не тратите сэкономленное, а живете с процентов.

Профессиональное управление имуществом

Если Вы занимаетесь темой «денежных вкладов», то рано или поздно в Ваши двери постучит милый мужчина или хорошо одетая женщина и предложит Вам решить сразу же все проблемы. Вам не надо будет больше беспокоиться о своих деньгах. Кто-то другой сделает это за Вас, и заставит Ваше состояние расти. За это Вы должны заплатить «лишь маленькую сумму».

Волшебное слово - это управление имуществом. Много вкладчиков будут чувствовать себя уважаемыми, если кто-то предложит им эту услугу. «Управление имуществом»: это звучит так, если бы быть Рокфеллером и иметь служащих, которые ничего бы не делали, лишь считали денежные горы.

Забудьте эти мечты: управляющие имуществом между тем заметили, что кроме Рокфеллера существуют другие выгодные клиенты. Те, у которых нет так много капитала. Уже с 15.000 или 25.000 они могут быть принятыми в клуб, Теперь это кажется хорошей сделкой для Вас:

У вас больше нет трудностей, и Ваш капитал растет. При точном рассмотрении все это дорогое удовольствие. Управляющие имуществом зарабатывают на Вас со всех сторон. Но и весь риск лежит на них.

Сначала Вы оплачиваете счет за управление Вашими деньгами. Плюс к этому счет за сбережение ценных бумаг в наличии. И сверх того: управляющие получают комиссионные при каждой покупке или продаже акций или вкладов. Все эти оплаты управляющие получают в любом случае и тогда, когда Вы не получаете прибыли. Даже тогда, когда Вы несете убытки.

Поскольку Вы не влияете на количество сделок в Ваших сбережениях, управляющие могут вполне на протяжении года много раз прокрутить Ваш капитал, продавать, покупать и так далее. Ведь с каждой сделкой управляющий зарабатывает неплохие деньги. Таким образом, будет установлен баланс не Вашего капитала, а капитала управляющего.

Забойтесь лучше о Ваших деньгах сами. Вы можете вместе с банковским советчиком или консультантом по вкладам обсудить стратегию вкладов, но окончательное решение должно быть за Вами! Вы для себя самый лучший управляющий капиталом! Если Вы начнете заниматься этой темой, то быстро поймете, что и сами можете добыть всю информацию, которой так впечатляют профессионалы. Они ведь тоже достают свою горячую информацию из журналов, газет, телевидения и самую свежую из Интернета!

Глава 11

Легкие инвестиции: инвестиционные клубы и фонды

*Счастье - это миг, в котором
встречаются подготовка и случай.
Рой Д.Шопен мл.*

Первые шаги всегда самые трудные. С темой «денежные вклады» Вы тоже будете чувствовать себя по настоящему ошеломлёнными от массы информации. В газетных киосках теснятся экономические заголовки. К тому же почти каждую неделю появляется новый журнал или биржевой бюллетень. Теперь надо много времени проводить за компьютером, потому что в Интернете есть много интересных советов для Ваших денег. Кто же всё это успеет?

Не беспокойтесь, я могу Вас заверить, что никто не в состоянии осилить всей кучи публикаций по теме биржа и экономика. И в редакции телебиржи каждый имеет любимые журналы и газеты, которые он читает. Часть оставляют другим и выигрывают от информационного пула, который существует в редакции. Похожую модель Вы можете взять себе в пример, если Вы отважились на первый шаг на скользком биржевом паркете.

Вкладывать вместе - идея женского клуба инвестирования

Времена, когда на встречах приятельниц за чашкой кофе по воскресеньям обсуждались темы детей и церкви, уже в прошлом. Сегодня многие дамы говорят о деньгах и прибыли. В клубах инвестирования женщины получают свой первый опыт в акциях, опционных сертификатах и фондах - и при этом охотнее всего остаются среди себе подобных.

Штефани В. входит в женский клуб инвестирования в Берлине уже полгода. Свои первые шаги она описывает следующим образом: «Мой друг подал мне идею. Он как-то прочитал об одном успешном клубе инвестирования в Южной Германии. В нем мужчины и женщины несколько лет инвестируют деньги и создали уже неплохое имущество. Мне эта идея понравилась. К сожалению, я не была знакома с этими понятиями. Я думала, что если кто-то принимает участие в клубе инвестирования, то должен точно знать, что такое пут, колл или опционный сертификат. До того времени, пока я не пришла в женский клуб инвестирования в Берлине. В моем банке мне обратили внимание на то, что некоторые дамы хотят учредить новый клуб. Я пошла на первую встречу и сразу были в восторге. Мы беседовали о нашем обращении с деньгами. Сначала это было не так уж просто. Я также выросла с той мыслью, что о деньгах не говорят. Но как только я увидела, что другие женщины такие же, как я, то стало проще. Из

десяти дам только две имели опыт с акциями. Сразу в первый же день другие женщины начали ставить те вопросы, которые были и у меня. И прекрасным было то, что никто не отвечал на вопросы, смотря на тебя свысока, как это случалось со мной уже не один раз при общении с моим банковским консультантом. Все вопросы были хороши. С того времени я уже многое узнала об акциях. Однажды даже было осуществлено мое предложение. Мы вместе купили акции, о которой я уже неделями собирала информацию. Это было блестяще! Я могу только воодушевить всех женщин сделать свои первые шаги в женский клуб инвестирования».

И Вы можете сделать свой первый опыт в клубе инвестирования. Сейчас существует более 6.000 клубов. Из них от 60 до 80 в Германии являются только женскими. Женщины ничего не имеют против мужчин, но они, как и Штефани В., видят большую выгоду в том, чтобы работать без мужского вмешательства. Находясь «среди своих» тебе, как новичку, намного легче ставить даже глупые вопросы, не ожидая, что мужчина сразу начнет тебя учить.

Если Вы примете решение в пользу такого клуба, то вскоре заметите, что начали гораздо больше интересоваться экономической частью газеты. И, с растущей уверенностью в денежных делах. Вы начнете обращаться со своим банковским консультантом более уверенно и естественно.

Знаменитыми стали 16 женщин из маленькой местности в Америке. "Beardstown Ladies" учредили свой клуб инвестирования уже 16 лет тому назад, и с того времени имеют значительные успехи.

Ежегодно эти женщины получают свыше 20% дохода. Это больше, чем получают многие профессиональные управляющие фондами или капиталом. Притом, что эти сегодня уже пожилые дамы не имели сначала никакого представления о том, как функционирует капиталовложение. Когда родилась идея клуба, то они хотели только получить удовольствие и, между прочим, заработать еще немного денег. Именно это удалось.

На встрече еще и сегодня много смеются, а из взносов в размере 25 долларов ежемесячно создалась значительная сумма 37.000 долларов. Рецепт успеха „Beardstown Ladies" прост. Берем акции тех предприятий, продукты которых мы знаем и считаем хорошими. Каждая женщина может предложить свою любимую акцию. Тройная комиссия проверяет, является ли предприятие перспективным, Номера дела и состояние курса служат дамам ориентировочной помощью.

Так вкладывались акции производителя кока-колы и сети супермаркетов.

Следующий важный совет американских дам - это терпение. Только когда акция проверена с ног до головы и вложена, можно спокойно откинуться на спинку кресла.

Как работает клуб инвестирования

Клуб инвестирования работает очень просто. Каждая участница сначала инвестирует определенную сумму, после чего каждый месяц или раз в полгода оплачивает взнос. Сейчас участницы встречаются систематически

и обсуждают различные акции и другие формы вкладов. Решения принимаются вместе.

Поскольку не каждый может знать все акции, каждая дама должна наблюдать за определенным рынком и вводить в курс дела других. Делайте так, как участницы „Beardstown Ladies”: Начните с области, которую Вы знаете. Если Вы врач, то, так или иначе, уже имеете знания в области фармакологии. Таким образом. Вам будет легче собирать информацию в своей повседневной работе, которая будет полезна всем в клубе инвестирования.

Если Вы домохозяйка, тогда каждый день Вы имеете дело со многими продуктами, и Вы будете экспертом акций потребления. В клубе Вы научитесь не терять головы даже в тяжелые времена на бирже. Опыт показывает, что и на бирже лучше всего достигать цели с выдержкой. В клубе инвестирования Вы можете научиться на случаях из жизни других женщин. Для этого минимум одна дама должна уже иметь опыт с ценными бумагами. Она может тогда со временем передать свои знания и сделать из всех участниц заинтересованных инвесторов.

Женский клуб инвестирования в Берлине начал действовать летом 1998 года. В начале женщины инвестировали несколько больше, чтобы получить основу. Через короткое время после этого обрушилась биржа.

Бьянка Л.: «Мы собрались, чтобы побеседовать о том, что нам делать. Разумеется, мы видели, как наши акции все время падают. Но вместе мы выдержали это. Наихудшим решением была бы продажа, ведь тогда мы бы действительно много потеряли. В этой ситуации нам, несомненно, помогла наша солидарность в клубе инвестирования. Гарантировано, что в отдельности та или другая женщина начала бы нервничать. Между прочим, со всеми акциями мы снова остаемся в плюсах».

Как показывает опыт, не так просто вступить в уже существующий клуб инвестирования. Денежные дела связаны с доверием, а это создается только со временем. Но не так уж сложно создать свой собственный клуб инвестирования. Страховку в этом предлагает, например, объединение держателей ценных бумаг в Дюссельдорфе.

Здесь можно затребовать основные бумаги, содержащие все нужные вещи, а также образцы контрактов.

Золотые правила женского клуба инвестирования

Правило I: объединяйтесь только с теми дамами, у которых есть подобные интересы!

Возможно, в своем коллективе жильцов или на работе Вы найдете несколько женщин, которые тоже хотели бы вкладывать деньги. Вы также можете дать объявление в газете. Возможно, Вам поможет Ваш банк или сберкасса, которая узнает у своих клиенток, кто из них хочет участвовать в создании клуба инвестирования.

Вера К.: «Как и каждое утро, я слушала радио. Сразу после новостей одна женщина из Кельна начала рассказывать о тех потрясающих успехах, которых она достигла в клубе. Она также сказала, насколько просто

создать свой собственный клуб инвестирования. Ведущий программы призвал тогда всех заинтересованных сообщить об этом. Через короткое время в Берлине одновременно образовались три женских клуба инвестирования. Между нами нет конкуренции. Но мы гордимся тем, что за прошедшие шесть месяцев были наилучшими».

Подумайте: в клубе Вы должны принимать все решения вместе, и удовольствие не должно застрять на полпути. По этой причине особенно важной должна быть взаимная совместимость участниц, независимо от того, подружки это или незнакомые. Мы ведь знаем пословицу: где деньги, там кончается любовь.

Правило 2: создайте общество!

Ведь в клубе инвестирования речь идет не просто о совместной копилке. Существует много возможностей придать этому юридическое значение. Наилучшей формой является «общество с гражданским правом». Но не бойтесь этих формальностей. Они обеспечивают всем участницам наибольшую безопасность. И ее практическое осуществление не особенно сложное.

Немецкое объединение держателей ценных бумаг предложит Вам готовую брошюру, в которой описаны все формальности на пути к клубу.

Правило 3: определите стратегию вкладов!

Вы должны выяснить, создаете ли Вы свое имущество медленно, большими солидными ценностями, или же делаете рискованные маневры. Для этого в клубе нужно определить стратегию вкладов. Она зависит только от ментальности и готовности к риску каждой участницы. Возможно, Вам будет не очень легко объединить желания каждой.

В принципе, можно сказать, что в своем клубе Вам нужно начинать с более консервативной стратегии, даже если некоторые дамы уже имеют опыт с акциями и хотят подойти к делу с некоторым риском. Вам нужно, чтобы все были довольны решением! Этого Вы можете достичь только тогда, когда поймете, как функционируют вложения, и в чем состоит разница между европейским Blue-Chip и американской Internet-ценностью.

Например, начните с портфеля, который состоит из больших европейских и американских акций.

Если некоторые женщины со временем начинают заниматься более спекулятивными ценностями, тогда они могут предоставить свою информацию другим участницам, чтобы все были на одном уровне. Только тогда, когда это уже достигнуто. Вам нужно рисковать с акциями частью имущества Вашего клуба.

Для клуба действуют такие же основы вкладывания, как и для Вас как частного инвестора (см. главу 10).

Правило 4: что Вы сделаете с прибылью?

Хотели бы Вы, чтобы под конец года Вам выплатили Вашу прибыль, чтобы Вы смогли осуществить свое то или иное желание? Тогда нужно установить, что прибыль будет распределяться. Второе решение - это реинвестирование. Если Вы хотите увидеть, как растет имущество Вашего

клуба, тогда Вы выбирайте именно это вариант. Эффект сложного процента действует в этом случае ускорителем для Ваших взносов.

Правило 5: не спекулируйте в кредит!

На этот пункт стоит обратить внимание не только клубам инвестирования, ведь он имеет большое значение. Причина совсем проста: Курс акции может упасть, но сумма кредита остается неизменной. Тогда, возможно, нужно будет вложить еще больше ценных бумаг для гарантии. Тем самым кредит не сможет быть тогда покрытым с помощью реализованной курсовой прибыли.

Кроме того, и здесь нужно принять во внимание налоговую сторону. Если клуб покупает ценные бумаги в кредит, то финансовое ведомство сразу предчувствует промышленную деятельность. Ведь тогда Вы используете не свое частное имущество, а кредиты. И тогда Вы должны ожидать, что Вам придется оплатить промышленный налог.

Правило 6: ограничьте количество участниц!

Для того, чтобы не потерять контроль, в клуб инвестирования следует принимать не более 30 дам. И эти женщины должны иметь хорошее терпение. Это потому так важно, что и здесь нужно принимать во внимание налоговые аспекты. Если в клубе много участниц или они часто меняются, тогда можно предположить, что это связано с промышленной деятельностью. И тогда Вам будет необходимо разрешение федерального контролирующего органа на кредитную систему.

Правило 7: определите взносы!

Вам нужно подумать и о том, сколько денег в месяц Вы будете инвестировать. Наиболее простым вариантом в начале может быть, чтобы каждая участница ежемесячно вносила одинаковую сумму. Если какая-то дама захочет выйти из клуба, то она получит свою часть общего имущества фонда. Но в договоре участниц общества может быть определено, что выплачиваться могут различные суммы. Это делает раздел прибыли более сложным. В этом случае обязательно нужно вести учет взносов участниц клуба.

Клуб инвестирования «принуждает» также к дисциплине. Ведь если не будут платить взносы, клуб перестанет функционировать. Кроме того, никто не может «время от времени забирать некоторую сумму назад».

Имеет смысл, если в целом в месяц прибавляется от 250 до 500 евро. Ведь только тогда оправдывается покупка ценных бумаг.

Правило 8: кто будет вести дела?

Ваш клуб инвестирования также должен иметь правление. Но оно должно действовать на общественных началах. По этому пункту Вы легко можете выяснить в уже существующих клубах инвестирования, профессиональная ли это организация или нет.

Многие из тех, кто предоставляют финансовые услуги, назвали себя «клубом» и требуют за свои услуги денег.

Решение о том, какие акции нужно купить, а какие продать, принимают все дамы вместе на собрании участниц. Но Вы также можете установить, что

решения относительно вкладов может принимать комиссия по вкладам. Члены правления не имеют права входить в состав этой комиссии. Кроме того, члены комиссии систематически меняются. Это будет гарантировать, что каждая дама будет заниматься ценными бумагами. Если Вы принимаете участие в клубе инвестирования, то должны вносить в его интересы и свою часть!

Правило 9: как можно выйти из клуба инвестирования?

Конечно, выйти из клуба инвестирования можно. Если у Вас больше нет желания или Вы переезжаете в другой город, то Вам принадлежит Ваша часть имущества клуба. Если взносы были всегда равными, то можно легко высчитать Вашу часть, включая прибыль.

В договоре о создании общества определено, когда возможно расторжение отношений. Наиболее простым является расторжение в конце года.

Важные советы

- Спросите в своем банке, существует ли поблизости клуб инвестирования, или, возможно, планируется его создание.
- Подыщите в свой клуб женщин, которые имели бы одинаковые с Вами или похожие интересы.
- Определите юридические рамки Вашего клуба.
- Вместе подумайте о Вашей стратегии вложения. Начинать с консервативного действия, увеличивайте только тогда, когда все участницы будут иметь хоть какой-то опыт с акциями.
- Никогда не спекулируйте в кредит!
- В свой клуб не принимайте свыше 30 женщин.
- Для Ваших клубных инвестиций собирайте не менее чем 250- 500 евро в месяц. Если в клубе 10 женщин, тогда 25-50 евро с каждой, если 30 дам, тогда взносы могут быть меньшими. Естественно, что предела нет.
- Определите, кто будет вести дела клуба.
- Урегулируйте вопрос, как можно выйти из клуба.

Купите разноцветный букет ценных бумаг - вложения в фонды

Если Вы не можете сделать выбор в пользу отдельной акции или ссуды либо не имеете пяти качеств (время, знания, деньги, нервы и удовольствие от этого), нужных Вам для отдельных вкладов, тогда возможно только одно решение: фонд.

Так Вы покупаете не одну бумагу, а 10 или 20, иногда даже 100. И для этого достаточно той самой суммы вклада, которую Вы до этого хотели инвестировать в одну акцию.

Этим Вы можете значительно уменьшить риск. Ведь сейчас Вы инвестируете не в одну акцию, которая может разочаровать за более длительное время. Сейчас Вы можете возместить низкий результат одной бумаги за счет увеличения курса другой. Фонд - как многоножка: если одна нога (акция) больна, то еще имеется достаточно здоровых ног, чтобы двигаться вперед. И при этом Вам не нужно ни о чем больше беспокоиться!

Как это действует? Очень просто. Вместе со многими другими инвесторами Вы платите деньги в один мешок. Это может быть инвестиционный фонд, средства которого вложены в акции или пенсионный фонд, а также смесь обоих. (В этой главе мы рассматриваем инвестиционный фонд. А особенности, как например фонд недвижимости, мы представим позже).

Представьте себе фонд в форме дрожжевого пирога. В него включают различные ингредиенты, и Вы получаете часть этого теста. При этом Вы получаете часть муки, часть воды, часть дрожжей, по одной части Вы получаете от каждого ингредиента.

Так же функционирует и фонд. Менеджер является пекарем, который смешивает отдельные составные части дрожжевого пирога. Если он сделает свою работу хорошо, то Ваше тесто вырастет. Именно этого Вы ожидаете при покупке части фонда. Ведь с одной стороны Вы предвидите рост курса отдельных ценностей фонда, а с другой Вы получаете ежегодно выплату прибыли, состоящую из дивидендов или процентов, которые получает фонд.

Правда, существуют фонды, которые эту прибыль не распределяют, а вкладывают ее снова. Эту форму называют накапливаемым фондом.

И это - турбокомпрессор Вашего благосостояния. Каждое евро, которое Вы не истратите, а сразу его реинвестируете, возрастет для Вас до имущества. Это же относится и к каждой форме вложения. Об эффекте сложного процента Вы уже читали. Этот трюк Вы можете также использовать и для инвестирования в фонды.

У Вас есть выбор

Составные части фонда могут быть совершенно разными. Подумайте: сейчас имеется в наличии более 20.000 фондов. Каждый для разных вкусов.

Вы можете купить фонды какой-то отрасли, страны или целого региона. Ваш банк точно будет рекомендовать Вам собственные фонды. Не позволяйте этим сбить себя с толку. Если Вы считаете хорошим фонд другого общества, то можете купить его в своем банке.

У Вас также есть выбор открыть этот вклад непосредственно в фондовом обществе. Часто Вам не нужно будет платить тогда никаких сборов- Но Вам нужно подумать о том, не лучше бы было для Вас иметь все вклады в одном месте.

Не смотря на то, где Вы купите свои части фондов, это не бесплатно. Много фондовых обществ за покупку такой части требуют так называемую наценку за выпуск ценных бумаг. Эта сумма колеблется от 0 до 6% от суммы вложения. Выбор потому настолько велик, что цены на части фондов за последние годы снижаются.

Фонды, которые предлагаются без наценок за выпуск акций, называют "No-Load-фонды". Но не обманывайте себя, Никто Вам ничего не подарит. В большинстве случаев в этих фондах наивысший сбор за услуги органов управления. Поэтому обратите внимание на сборы.

Ведь это второй фактор затрат, на который Вы должны обратить внимание при вложении денег в фонды.

Менеджер ищет изо дня в день лучшие акции или ссуды для своего фонда. За это ему платят из фондового общества. Но в действительности платите ему Вы. А именно ежегодными сборами за услуги органов управления.

В рекламном проспекте фонда, который Вы можете получить для каждого инвестиционного фонда, можно увидеть данные об этом сборе. В большинстве случаев он составляет около 1,5% суммы Вашего вклада. Эти сборы уже рассчитаны с прибылью, которую также можно увидеть в проспектах. Но наценок за выпуск акций Вы не увидите.

Но этим уже все оплачено, и у Вас больше не остается работы. Я хочу приблизить к Вам рекламный проспект фонда по другим причинам. Спросите в своем банке или закажите проспект непосредственно в фондовом обществе. Ведь в нем имеется информация, которая, вероятно, стоит Вам денег.

Какие акции имеются в фонде?

Если Вы держите проспект в руках, то уже прошло время, и Вы не можете быть уверены, предпринял ли менеджер в промежуточное время какие-то изменения. Но Вы можете узнать его предпочтения.

Возможно, Вы также обнаружите, что он упрощает себе жизнь и в своем немецком инвестиционном фонде, средства которого вложены в акции, имеет только акции DAX. То же самое относится и к другим рынкам. Возможно, менеджер одного европейского инвестиционного фонда также имеет только ценности Euro-Stoxx 50 в портфолио. При этом изящно говорят о том, что фонд воспроизводит индекс. Но открытым текстом это значит только то, что менеджер фонда приближается к номеру «Безопасно», а сам не думает.

Такие фонды я Вам не советую. Ведь тогда Вы можете сэкономить деньги на менеджмент и купить себе лучше сертификат.

Кто менеджер фонда и как долго он им руководит?

Среди менеджеров фонда бывают действительно знаменитости. Петер Линч, к примеру, такой гуру. За годы он получил со своим фондом для инвесторов хорошие доходы. В свободное время он пишет книги и делает доклады. Но работа менеджера сначала не принесет Вам ни гроша.

Большинство менеджеров, так или иначе, неизвестны. У них нет времени на то, чтобы их всегда можно было увидеть по телевидению. Ведь их работа состоит в том, чтобы найти наилучшие акции для Вашего фонда. Несомненно, что никто из менеджеров фонда не нашел философского камня, и не знает точно, какие акции он должен покупать. Но он и его сотрудники ежедневно роются в горах анализов и балансов. Вы получаете материал, который появился бы в Вашем распоряжении с задержкой во времени, если бы Вы его вообще получили.

Поэтому не так уж важно, как часто Вы видите изображение менеджера фонда в газете, и Вы не должны знать всех менеджеров. При наличии более 20.000 фондов это длилось бы очень долго. Кроме того, фондовые менеджеры очень часто меняют своего работодателя и фонд.

И именно это является тем пунктом, который Вы должны принимать во внимание: Посмотрите, какие фонды за последние годы имели успех. Тогда найдите фамилию фондового менеджера. Ведь это он был ответственным за все решения.

Это еще не гарантирует, что и в последующие годы у него будет такая же легкая рука. Но вероятность высока.

На пути к прибыли

С этого момента Вы надеетесь, что фондовый менеджер будет делать свою работу хорошо. Если хотите, то можете следить за развитием Вашего фонда ежедневно. Цены на приобретение и продажу устанавливаются ежедневно, и их можно прочесть в экономической части ежедневной газеты. Высшая продажная стоимость объясняется наценками за выпуск акций.

Хорошим в фонде является то, что Вам не нужно отслеживать его каждый день. Намного лучше будет, если Вы его будете просматривать несистематически и предоставите работу своему фондовому менеджеру. Он следит за тем, чтобы составные части соответствовали, и всегда ищет новые, более обещающие ингредиенты.

Но при этом он всегда придерживается директив вкладов. Этим Вы застрахованы от неожиданностей. Если Вы купили немецкий инвестиционный фонд, средства которого вложены в акции, то менеджер не купит неожиданно американские акции. Менеджер пенсионного фонда не вложит деньги в акции химической отрасли.

Позвольте государству подарить Вам деньги!

Как работающая по найму, Вы можете раз в год получить от государства 20% премии на определенную накопленную сумму. В новых федеральных землях эта прибавка составляет даже 25%. Для этого Ваш облагаемый налогом годовой доход не должен быть больше суммы в 17 500 евро. Для состоящих в браке эта сумма равна 35 000 евро. Ваш брутто-доход, может быть, разумеется, выше этого предела.

Если ежегодно Вы инвестируете в фонд 400 евро, или как супруги - 800 евро, то от государства Вы получите 80 евро или 160 евро в подарок.

Спросите своего работодателя, может ли он Ваше желание экономить поддержать эффективными результатами. Многие предприятия ежемесячно дарят своим служащим до 39 евро. Тогда они зачисляются работодателем в соответствующий план экономии фонда.

«Эффективные результаты» Вы также можете получать по контракту о взносах в фонд строительной организации, ведь здесь тоже есть премии государства!

Премии от государства Вы получите в любом случае, даже если работодатель не платил. Для этого важным является предел доходов. Информацию узнайте в своем банке.

Подходящий фонд для каждой женщины

Если Вы исходите из индекса «Безопасно», выберите пенсионный фонд. На деньги инвесторов здесь покупаются приносящие постоянные

проценты ценные бумаги разных должников. Если речь идет об европейских и американских ссудах, то риск небольшой.

(Подробности о ссудах смотрите в главе 10). Но Ваш доход при этом скуден, Немного больше можно ожидать от смешанного фонда. Здесь кроме ссуд содержатся также акции. Ссуды заботятся о необходимой гарантии, акции как результат могут больше облагаться налогом.

Трюк с "AS"

В смешанном фонде, кроме акций и пенсий, может содержаться и недвижимость. Уже некоторое время такие фонды предлагаются под именем «AS-фонды». AS - это аббревиатура от Altvorsorge (заблаговременная подготовка к старости) - Sondervemngen (особое имущество государства). В сущности, этим фондом должна стимулироваться частная заблаговременная подготовка к старости.

Но в данное время это является для фондовых обществ в основном успешным инструментом маркетинга. Ведь saAS-фондами скрываются фонды смешанного типа. Законодатель установил директивы капиталовложения. Определено, какую часть фонда должны составлять акции, пенсии и недвижимость. Но это также урегулировано и в других фондах.

В чем заключается преимущество? Когда-то, возможно, будет особое налоговое предпочтение этих AS-фондов. Но сейчас это не так. Если Вы хотите получить налоговый подарок от государства, то можете сделать это с 20% премией экономии. При этом у Вас есть право выбора фонда.

До того времени, пока не будут определены налоговые преимущества для AS-фондов, можно так же хорошо купить фонд без «наклейки» AS.

Каков риск для каждого типа фондов?

Чистый инвестиционный фонд, средства которого вложены в акции, можно поделить на различные классы риска. Есть фонды, которые покупают только акции больших международных предприятий, и тем самым они могут быть классифицированы как фонды с незначительным уровнем риска. Другие фондовые менеджеры предпочитают небольшие ценности из Дальнего Востока или Восточной Европы. Такие фонды подходят инвесторам, умеющим обращаться с неустойчивым курсом.

В большинстве случаев уже из названия фонда мы узнаем, где лежит суть капиталовложений.

При земельных фондах все просто. Фонд ограничивается на акциях определенной земли, страны, например Германии или Франции. Здесь нужно спросить, предпочитает ли фондовый менеджер большие предприятия, или ставит на дополнительные ценности.

Фонд отраслей предоставляет Вам возможность извлечь особую пользу из развития, например, фармакологической или автомобильной промышленности. Ведь здесь Вы получаете полную корзину акций определенной отрасли промышленности.

Если Вы решились на такой фонд, тогда Вам нужно хоть немного опыта. Возможно, Вы работаете в определенной отрасли и можете оценить

будущее развитие. Тогда с этим фондом Вы можете по-особому инвестировать деньги, без риска, что все будет поставлено на единственную ценность.

Относительно новыми являются так называемые тематические фонды. Здесь фондовый менеджер может, к примеру, выбирать только те акции, которые связаны с молодежью. Акции Coca-Cola или McDonald's находятся в фондах такого рода.

Вы ищете подходящий подарок на крестины или конфирмацию? Отдайте часть денег в молодежный фонд! Через несколько лет они перерастут в хороший стартовый капитал для жизни. Несмотря на то, какой фонд Вы выберете, с этого момента Вы будете надеяться, как и все другие, на то, что фондовый менеджер со своими решениями приведет к хорошей прибыли.

Только очень немногим финансовым менеджерам удается показать лучшие результаты, чем рынку в целом. Это значит открытым текстом: фонд, который инвестировал деньги в большие европейские акции, работает очень редко лучше, чем европейский индекс акций.

Но существуют такие фонды. Мы охотно передадим Вам к этому бесплатно наше портфолио-образец -- распечатку актуальных, рекомендованных нами фондов. Почти все рекомендованные фонды покрыли свой индекс!

Здесь можно остановиться - фонды денежного рынка

Фонды денежного рынка подходят очень хорошо для «остановки» Ваших денег. Часто Вы получаете проценты больше, чем на жиро-счете. Большинство банков предлагает свои продукты.

Эти фонды составляют срочные вклады банков и ссуды на короткое время от одного до двух лет. Поскольку эти формы вкладов не имеют сильного колебания курса, их можно хорошо использовать для кратковременных вкладов. Как все части фондов, Вы ежедневно можете продавать и фонд денежного рынка.

Помните о том, что Ваш банк не считает наценку за выпуск акций. В противном случае, при продаже Вам бы пришлось еще доставать деньги.

Но прежде чем Вы решитесь на фонд денежного рынка, сначала Вам нужно еще спросить, сколько процентов по вкладам Вы получите на свой жиро-счет. Тот или иной банк платит почти столько же, как и при фонде денежного рынка. Тогда Вы можете и далее использовать свой жиро-счет, при этом у Вас всегда в наличии будут деньги.

Важные советы

- С фондом Вы минимизируете свой риск - Вы покупаете не одну ценность, а целую корзину.

- Вы экономите время, ведь фондовый менеджер за Вас вкладывает Ваши деньги и управляет ими.

- Покупайте фонды, которые вкладывают прибыль снова – тогда Ваши деньги быстрее вырастут в имущество (эффект сложного процента!).

- Поищите такой фонд, который Вам больше всего понравится. Ваш банк продает Вам не только собственные фонды, но и те, которые Вам больше по душе!

- Сравните сборы за услуги органов управления и наценку за выпуск акций - спросите о скидках, если Вы хотите отказаться от консультанта, или о фондах без наценки за выпуск акций. Если Вы купите фонд с высокой наценкой за выпуск акций, то Вы должны оставить там свои деньги на несколько лет.

- Закажите фондовый проспект в своем банке или в фондовом обществе.

- Просмотрите для себя менеджмент.

- Не наблюдайте за развитием курса фонда ежедневно достаточно раз в месяц.

- Проверьте, может ли государство подарить Вам 20% (25%).

- Купите сертификат индекса, если Вы хотите иметь представление о развитии рынка в целом.

- Оставьте свои деньги в фонде денежного рынка.

Глава 12

Руки прочь!

*Наше представление позволяет нам
воспринимать реальность,
пока она еще не полностью материализовалась*
Мери Карелии Ричардс

Вы уже когда-нибудь обжигались? Вы вкладывали куда-нибудь деньги и в результате потеряли ли много или совсем ничего? Или Вы боитесь, что с Вами что-нибудь случится? Быть может. Вы кладете деньги на сберегательную книжку, чтобы ничего не потерять. Или склоняетесь ко второй крайней точке: потеря из-за легкомыслия?

Многие думают, что с ними ничего не случится. Вы считаете, что деньги придут к деньгам. Это выражение, к сожалению, не всегда осуществляется. Из-за легкомыслия и незнания уже многие зарыли свое имущество в песок. По приблизительным оценкам, за год 30 млрд. евро исчезают в темных каналах обманщиков. Я снова и снова получаю факсы и письма, в которых зрители жалуются на свои страдания. В большинстве случаев они сами виноваты в своем несчастье. Потому что злая поговорка «Жадность затмевает разум» очень часто сбывается.

До сих пор мало женщин попало на уловки денежных мошенников. Это связано, конечно, с тем, что женщины меньше имеют дело с денежными вкладами. В тот момент, когда это изменится, появится опасность попасть не на того.

В последнее время ширятся сообщения, что мошенники выбирают себе жертвами женщин. Возможно потому, что мошенники увидели, женщины больше интересуются деньгами. Для того, чтобы с одной стороны не произошел несчастный случай, а с другой стороны Вы, из-за страха и незнания, не отказывались от серьезных денежных вкладов, я хочу Вам дать несколько советов. Что бы Вы смогли отличить солому от пшеницы и смогли бы бросить в мусорник несерьезные финансовые предложения.

Если Вы прочтаете эту главу, то денежные мошенники могут сколько угодно стучаться в Ваши двери, - Вы будете уже к этому готовы. Возможно, Вы думаете, что это Вас не затронет. Или Вы не хотите иметь дело с неприятными вещами. В таком случае прочитайте все же указания и будьте внимательны.

Сначала общие указания, которые Вы должны осознать. Вы не должны дать себя ослепить комиссионными: если кто-то нашел ключ к 100% роста имущества, почему он сам не пользуется этой выгодой?

Почему этот человек работает только для других и не умножает свои деньги?

Поэтому хочу Вам объяснить дополнительные правила, даже если они банальны: если некое предложение «слишком хорошее, что бы быть правдой», это тоже возможно. Тогда оно не правдиво.

Средства обманщиков - так просто можно обеднеть *Трюк с телефоном*

Мошенники часто работают по следующей схеме. Излюбленный метод - это принимать рекомендации от пойманных клиентов. Представьте себе, звонит какой-то неизвестный, который Вам говорит: я получил Ваш номер от очень хорошей Вашей знакомой.

Вы, конечно, не подумаете, что Ваша хорошая знакомая пожелает Вам что-нибудь плохое. Тогда Вы почти готовы продолжить разговор с этим незнакомцем. К тому же, если он скажет, что Ваша подруга с нетерпением ждет, как Вы отреагируете на это предложение.

Мой совет: не заводите никакого разговора. Как можно быстрее положите трубку. Во-первых, такого рода разговор запрещается законом. Во-вторых, такого рода «эксперты» прошли очень хорошую школу, чтобы вовлечь Вас в разговор, переубедить Вас, чтобы получить шанс Вам что-нибудь продать, и этот шанс увеличивается с каждой секундой.

Что за этим стоит? Эти «эксперты» проходят очень хорошую школу. Но, к сожалению, не школу финансового рынка (максимально 20% учебы), а 80% - школу, как нужно продавать. Вместо профессиональных знаний они получают знания в основном по психологии.

Для другого контакта по телефону достаточно только взглянуть в телефонную книжку. В слепую они звонят Вам и пытаются завязать с Вами

разговор. Такой метод начала разговора называется «Cold Call» (холодный звонок). Это понятие полностью соответствует истине. Вас просто этим звонком застанут врасплох. Такой контакт противоречит праву на состязание, но на практике никто из мошенников об этом и не думает. Бесспорно, можно сказать, что так называемые советчики могут быть уверены в одном: как они манипулируют словами. Так как к их обучению принадлежит все выше сказанное: профессиональные знания не имеют особого значения. Более того, они тренируются наилучшим образом манипулировать в разговоре. Вы не поверите, что Вы от этого не защищены. По телефону уже многие проворонили свое добро и имущество, даже не познакомившись лично с «экспертами».

И тут золотое правило: если кто-то делает Вам по телефону «интересное» предложение, положите сразу же трубку. Или попросите оставить номер телефона для Вашего адвоката, который проверяет все Ваши дела, и он перезвонит. Вы себе даже не можете представить, как быстро «эксперт» сам положит трубку.

Внимание:

Никогда не принимайте какие-либо денежные предложения по телефону! Никогда не договаривайтесь с консультантом о встрече, если он просто Вам позвонил.

Иначе начнется уничтожение Ваших денег. Сначала «консультант» Вам предложит инвестировать небольшую часть, чтобы проверить выгодность вклада. Тогда Вам выплатят обещанную долю.

Так как это окажется очень просто: увеличить сумму Ваших денег, Вы захотите продолжить, и будете готовы вновь инвестировать деньги. Какой-то промежуток времени дела будут идти хорошо, но потом внезапно все деньги исчезнут. И еще хуже будет то, что часто мошенники станут вымогать у Вас доплату.

Если Вы поставите сейчас все на одну карту, то можно будет еще кое-что спасти, -- так будет выглядеть заверение мошенника, И эти деньги, конечно, тоже пойдут прямым в карман человека, который Вам звонит.

Тогда Вы потеряете, возможно, больше денег, чем вложили или даже хотели бы вложить.

По телефону Вам будет предложено почти все, даже больше, чем Вы можете себе представить. От зерен южноамериканского кофе до собственной квартиры в Дрездене или Вупертале. Такое же «заманчивое» предложение можно найти и в газете или в журнале.

Красивый вид обманчив

Возьмем, к примеру, бриллианты. В рекламах Вам будут доказывать, что один из этих блестящих камешков - это хорошее капиталовложение. К сожалению, это не так.

Если Вы хотите бриллиант, то купите себе кольцо или повесьте его на цепочку. Вы будете радоваться бриллиантом как украшением, но никогда не подумаете, что когда-нибудь продадите его за 50% его стоимости.

У мошенников с бриллиантами всегда один и тот же трюк, и происходит он по следующей схеме. Вам обещают чистейший бриллиант с сертификатом подтверждения. Вы получаете камень, который замотан в полиэтиленовый пакет. Сертификат, как обещали, лежит возле него.

Разрешите мне сказать, даже если это звучит очень страшно, сертификат тоже можно подделать. Возможно, Вы этого боитесь. Но лучше всего доверьте проверить подлинность этого камня независимому эксперту. Вы возьмете камень из упаковки и дадите его ювелиру, который будет утверждать, что этот камень совсем иной, чем Вас заверяли, или что Вы уплатили за него слишком большую цену. Чаще всего у Вас окажется горный кристалл ценой в один карат.

Но даже если камень настоящий, у Вас тоже возникнет проблема. Как только Вы попытаете отдать Ваш бриллиант, Вам скажут, что принимают назад только оригинальные камни. Если Вы захотите получить назад свои деньги, то узнаете, что цена этого камня намного ниже той, которую Вы заплатили.

С юридической точки зрения все ясно. Кто-то Вам продает бриллиант и утверждает, что у Вас при покупке этого камня большие шансы получить прибыль, хотя цена продажи ниже цены, которую Вы заплатили. Продавец должен был Вас предупредить о риске. Тогда возникает вопрос, нужно ли вообще что-либо покупать у всех сомнительных продавцов бриллиантов? Все равно у Вас возникает много ненужных переживаний. Возможно, Вы выиграете длительный судебный процесс, однако так называемого дилера уже невозможно будет найти. Он будет находиться уже в другом городе или другой стране и будет продавать уже золото под другим именем (см. следующее предупреждение). Возможно, уже Вашей подруге.

Как не верти, но Вам нужно держаться подальше от предложений покупки бриллиантов. На этом Вы не сможете заработать деньги. Если Вы не можете устоять перед влечением к бриллиантам, тогда должны знать самые важные критерии для распознавания благородных камней. Придерживайтесь правила:

Внимание:

Покупайте бриллианты только в престижном салоне, только на месте. И по возможности возьмите с собой кого-то, кто в этом разбирается.

Не все золото, что блестит

Внимание: золото для вложения в него средств не годится. Это украшение, которое рассматривается как вклад денег. Тут есть одно исключение из правил: положите несколько золотых вещей в сейф как крайний способ сохранения капитала. (Если больше ничего не будет приносить выгоду, золото выгодно всегда). Но это не имеет ничего общего с инвестицией.

Любители благородного металла указывают всегда на то, что золото лучше защищено от инфляции. В случае первого же кризиса у Вас будет защита. Это верно, что в период инфляции денег золото будет иметь свою

цену, но на данном этапе вложение средств в золото выглядит скорее негативно. Потому что сейчас, когда вокруг себя мы не видим ничего кроме кризиса, не повышается и цена на золото. В регионах с финансовым кризисом царит доллар. Если бы Вы вложили Ваш капитал в золото, Вы бы не только не выиграли ни одного процента, но даже бы теряли понемногу Ваш капитал, так как цена золота в последние годы снизилась.

Внимание:

При вложении средств в золото надо обратить внимание на следующее: лучше купите красивое золотое украшение или, возможно, слиток золота «на черный день». Но как вложение денег - золото не выход.

Трюк под названием «налог»

Еще одно завлекающее средство актеров «серого рынка» ~ это налоги. Каждый из нас должен платить налоги. Однако, если мы слышим, что некоторые бизнесмены скрывают свои налоги при помощи простых средств, то, конечно, тоже хотим знать эти трюки.

Кто-то когда-то скептически заметил, что стремление немцев сэкономить налоги сильнее, чем сексуальное влечение. Такое стремление, конечно, - не повод для решения проблемы вклада денег.

Тем не менее, все чаще появляются модели экономии налогов. Однако они нужны только тогда, когда Вы много зарабатываете. Продавцы возможных моделей сокрытия налогов рассчитывают всегда на экономию налогов от наивысшего уровня на 50%. Но это возможно лишь тогда, если прибыль составляет не менее 60 000 евро.

Тогда Вы будете платить в систему налогов с каждого евро на 50% меньше. По новому законодательству, все вложения денег больше не имеют смысла, если Вы получаете много денег. До сих пор Вы могли прибыли и потери пересчитывать с различных способов получения доходов. Практически это выглядело так, что Вы, например, потери с недвижимости могли высчитать с рабочих доходов. Так снижалось давление налогов. Теперь правительство хочет восстановить спираль.

Потери и прибыли с различных способов доходов не могут замещать друг друга как свободная сумма. Вы сдаете в наем квартиру - тогда Вы бы смогли, к примеру, квартплату пересчитать на счет финансирования квартиры. Потери со сдачи квартиры и доходы, например, Ваши кредитные проценты Вы не сможете в полном объеме пересчитывать с ваших доходов.

Свободные границы только относительно. Это касается и Вас как человека, платящего налог с 50 000 евро как половину Вашего годового дохода.

Внимание:

При каждой форме вклада надо иметь в виду, что она рассчитана без экономии налогов.

Трюк с ограничением времени

Мошенники часто используют Вашу нехватку времени раздумывать над тем или иным предложением, аргументируя, что таким шансом можно

воспользоваться только на протяжении нескольких дней. Так Вас подталкивают к ответу, не давая возможности все хорошо продумать. Используя ограничение времени, они хотят Вам помешать продумать все до конца и получить всю необходимую информацию.

Не поддавайтесь на давление! Лучше неиспользованный шанс, чем поддаться на неприбыльный вклад денег.

Внимание:

Но возможности подавайте предложение в письменной форме, независимо от того, о каком вкладе идет речь. Так Вы высказываете Ваше доверие к эксперту.

Информация - это залог Вашего успеха. Вы должны осмыслить все вклады, перед тем, как Вы инвестируете, хотя бы суммой в один евро. Не бойтесь два или три раза переспросить. Серьезный консультант будет иметь время для того, чтобы объяснить Вам Ваш риск в деле и Ваши шансы при вложении денег. Если он этого не делает, Вы спокойно можете завершить разговор. Не покупайте ничего, если не понимаете все от А до Я!

Трюк с использованием страха и обеспечения в старости

Хороший друг мошенников - это страх. С ним связано много тем. Очень долго мы боялись евро, это также было на руку мошенникам. Но также существует страх перед возрастом, недостатком доверия и выплаты пенсии.

Внимание:

Страх -- плохой консультант при вкладе денег.

Эмоциональные причины никогда не должны влиять на Ваше решение.

Если Вы медленно начнете копить свои сбережения, тогда у Вас не должно возникать никакого страха перед будущим. Обеспечьте сами себе уход за Вами. Начните это уже сейчас. Получайте регулярно не только информацию о формах вкладов, но и о рынке «серого» капитала, для того, чтобы сразу распознать методы обмана.

Вы должны остерегаться, если Вам кто-то предлагает всесторонний уход. Аргументы продажи известны. С сегодняшнего дня Вы не должны ни о чем беспокоиться - Вас хотят в этом переубедить.

Действительность выглядит иначе. Так называемые предложения финансовой помощи - это простые организации перепродажи. Они предлагают все: от страховки до плана экономии. Консультанту на самом деле нет никакого дела до Ваших личных потребностей. Он продает Вам продукт, при этом он должен получить как можно больше выгоды. Этого он Вам, конечно, не скажет. Он обставит все так, что он только для Вас из сотни разных предложений выбрал самое лучшее.

Это предложение якобы подходит Вам по всем «индивидуальным параметрам». Наша выгода от этого кажется реальной, и это заставляет нас поверить. Если финансовое предложение попадает к Вам в дом, то Вы начинаете его сравнивать с другими предложениями.

Внимание:

Ни одна фирма, и это касается финансовых продуктов, не может дать Вам в каждой сфере деятельности самые лучшие и одновременно самые выгодные предложения. Возьмите от каждой фирмы наилучшее. И Вы сэкономите деньги. Лицензия на печатание денег

Вы должны быть осторожны, если в предложении не видите предельной точности, как можно получить прибыль. Всегда спрашивайте себя, не стоит ли за большими обязательствами какая-нибудь финансовая пирамида или система «снежного кома».

В системе «снежного кома» последние оплачивают прибыль первых. Система выглядит очень просто. Вы платите сумму X в общий котел и ищите людей, которые согласятся тоже сыграть. И так далее.

С оплаты всех участвующих получается сумма Y. Новички увлекают новых людей и со следующих получают их часть вклада. Теоретически Вы относительно быстро получаете обратно вложенные деньги, возможно, получите даже выгоду. Но это удастся только первым. А игра продолжается за деньги последующих игроков.

Если Вы получаете деньги таким способом. Вы никогда не будете иметь настоящих друзей. На таких играх зарабатывают только инициаторы. Как только об этом узнает хороший адвокат, злодеи бесследно исчезают. Инициаторы исчезают и начинают такую деятельность на другом месте под другим именем. И тогда уже Вы сами должны объяснять Вашим родственникам и друзьям, почему Вы вовлекли их в эту игру.

Внимание:

Не принимайте участие ни в каких денежных играх. Вопреки всем убеждениям эти организации -- криминальны и аморальны. Между прочим, Вам неоднократно будут предоставлены судебные приговоры и оценки, которые должны переубедить Вас, что в этой игре все иначе. Вы уже должны реагировать скептически, если только Вам начинают раздавать такие письменные доказательства. Не говоря уже о том, что очень часто среди них встречаются подделки.

Даже с математической точки зрения такая система должна потерпеть фиаско, потому что когда-нибудь должно чрезмерно возрасти число новых игроков.

Последнее предупреждение: инициаторы таких денежных игр также прошли хорошую школу и владеют сильными аргументами. Представление, на которое Вас пригласят, будет сыграно очень мастерски, там будут присутствовать манипуляции и психологическое влияние. Не ходите туда и ничего не слушайте.

Читайте все, даже написанное мелким шрифтом!

Если деньги пропали, мы часто говорим себе: это можно было предвидеть.

Вы вдвойне будете злиться, если узнаете, что все это можно было еще и ***прочитать***. Некоторые денежные мошенники даже пишут в своих проспектах, как они хотят уничтожить Ваши деньги. К сожалению, читают

это только некоторые. Здесь существуют ненормальные налоги и другие расходы, благодаря которым Ваши прибыли тают как масло на солнце.

Трюк мошенников: Вы заранее подписали условия и этим подтвердили согласие. Это теперь Ваша вина, что Вы не подумали о больших налогах.

Внимание:

Далее если это очень сложно, читайте все, даже написанное самим мелким шрифтом. Речь идет о ваших деньгах. Осторожнее с заинтересованными группами

Если Вы однажды потеряли деньги, то Вас можно будет обмануть и во второй раз. Среди денежных мошенников популярно выражение: единственная живая душа, которой можно повесить лапшу на уши – это обманутый вкладчик денег. Нередко мошенники открывают просто новую фирму с четкой целью: забрать у вкладчика его деньги. Конечно, за соответствующую оплату. Тогда ему поручается задание, к которому он не готов, и плохим деньгам противопоставляется хорошие.

Если вы попали на мошенника, тогда это будет важно. Но вы должны обратить внимание, кто руководит этой группой. Потому что есть учреждения, которые специализируются на таких обманах.

Внимание:

Если Вы попали на мошенника, обратитесь к адвокату, который на этом специализируется. Вы должны также просчитать, есть ли у Вас шанс снова увидеть Ваши деньги. В большинстве случаев этот мошенник уже бесследно исчез с Вашими деньгами. И тогда Вам уже ничего не поможет, даже если Вы выиграете процесс и даже если Вы остановитесь в расходах на процесс и гонорары адвоката.

Трюк с новыми акциями

С тех пор, как рынок акции имеет все больше приверженцев, есть здесь, конечно, и темные овечки. К тому же Новый Рынок привлекает частных вкладчиков ненормальными повышениями курса.

Особенно щедро будут одарены те, кто уже имел акции перед торгами на бирже или те, кто купил их прямо в банке.

Большинство вкладчиков не имеют никаких шансов ни в первом, ни во втором варианте. Кто из Вас знает предпринимателей, стремящихся со своей фирмой на биржу? И кто поверит, что ему повезет в лотерее, и он отхватит некоторые акции новых предпринимателей?!

Тогда находятся бизнесмены и предлагают Вам акции из так называемых «частных средств». Это, конечно, несерьезно. Ибо акционерные общества проводят такие мероприятия, чтобы быть ближе к бирже. Это Вы осознаете только тогда, когда не получите никакой информации о предприятии.

Под информацией имеются в виду не высококачественные брошюры, которые Вам пришлет продавец. Они многое Вам не расскажут. Более того, они должны быть доступны повсюду.

Приведу здесь некоторые данные, на которые Вы должны обратить внимание: Находится ли это предприятие в списке торгового реестра? Не

расположена ли фирма за границей? Неоднократно случалось так, что предприятие закрывалось. Когда Вы должны были, наконец, получить Ваши деньги, предприятия уже не было.

Внимание:

Не дайте себя ослепить восхитительным блеском новых акций. Прежде чем Вы инвестируете деньги. Вы должны иметь всю необходимую информацию.

Трюк с островом мечты

Все чаще денежными махинациями руководят из заграницы. Чем экзотичнее имя, тем лучше. Без сомнения, большие суммы будут переданы наивными вкладчиками на экзотические острова, например, на Багамы. Если уже возникают проблемы с местными мошенниками, чтобы вернуть собственные деньги, тем сложнее будет найти фирму на Багамах, ответственную за Ваши потери! Вы должны бить во все колокола, если переводите деньги на экзотические адреса.

В этом случае не аргумент - освобождение Вас от налогов. Потому что по закону Вы все равно обязаны оплатить налоги с прибыли, которую Вы получите из заграницы. Не будет ли Вам больно, если вкладываете, куда попало. Ваши темные деньги и потом их еще теряете? Вы даже не сможете предпринять никаких законных шагов.

И любой мошенник сможет посмеяться над Вами.

Внимание:

Осторожнее с экзотическими местами для вклада! Если у Вас возникнут сложности, то будет почти невозможно отстоять свои права.

Итог: Вам совсем не следует идти на вложения денег в фонды, о которых Вы ничего не знаете. Вы многим рискуете.

Важные рекомендации

- Не поддавайтесь на невероятно выгодные предложения. Недоверие в этом случае - правильная реакция.

- Не разговаривайте долго по телефону с незнакомцем. Не давайте никому денег, даже, если голос по телефону показался Вам очень серьезным.

- Не покупайте бриллианты как средство вклада денег. Будьте довольны, если у Вас будет украшение, кольцо с бриллиантом как подарок самой себе.

- Откажитесь от золота как объекта вложения денег. Вы не получите прибыли, и золото не послужит защитой от инфляции.

- Не давайте никому ослепить Вас экономией налогов. Какое-либо вложение должно считаться с этим средством.

- Не позволяйте никому ограничивать Ваше решение во времени. «Хорошее предложение - в силе только один день». Вы должны разобраться во вложении прежде, чем инвестировать деньги.

- Не давайте возможности страху преодолеть Вас. С сегодняшнего дня сами распоряжайтесь финансовыми делами. Тогда Вы всегда будете знать, о чем идет речь, чтобы позаботиться о собственном будущем.

- Сравнивайте множество разных предложений. Финансовые консультанты не нашли философский камень. «За углом» есть, возможно, другой продукт, который подойдет Вам больше.

- Забудьте «систему снежного кома». Она всегда обречена на поражение.

- Всегда читайте все предложения до конца, даже, если там что-то написано очень мелкими буквами! Мошенники чаще всего мелко пишут предупреждения в своих рекламных проспектах, потому что знают, что никто этого не читает или не понимает.

- Осторожно с заинтересованными группами"! Проверьте, кто за этим стоит. Мошенники получают вдвойне благодаря этому трюку.

- Не покупайте акции, о которых не получите никакой информации. Не всегда там, где написано АО, так и есть на самом деле.

- Вам приятно слышать, что предприятие расположено в экзотическом месте. Однако сложно проверить, не окажется ли данный адрес только номером почтового ящика.

Экскурс: Сделайте себе подарок!

В этой книге я хочу рассказать Вам, как можно придти к деньгам и как защититься от потери денег, по так же страницы, посвященные тратам денег, не должны пустовать. Потому что деньгами нужно себя также баловать.

Если Вы решились на бриллиант как украшение, тогда Вы должны знать важные критерии выбора. Сейчас почти в каждом торговом центре можно купить бриллиант. Камни в кольцах и колье блестят так соблазнительно, но чаще всего они низкого качества.

Наши рекомендации при покупке бриллианта: предпочитайте качество. Даже если Вы и не мечтали получить хорошую вещь. Но это должно произойти. Тогда у Вас больше гарантии с высококачественными бриллиантами. Вы не должны ожидать больших поднятий цен. Стабильность цены - это кое-что. Вы знаете рекламный лозунг: бриллиант ~ это навсегда. И если много лет назад Вы приобрели красивое украшение, то его материальная ценность должна с годами сохраниться.

При выборе бриллианта Вы наталкиваетесь на тайный код. Разными буквами - ради эксперимента это легко узнать – будет написано качество бриллианта. Существуют четыре критерия, по- английски - это четыре C. Они определяют цену бриллианта.

Цвет

Сначала определяется цвет. Потому что не все бриллианты бесцветны. Цвета варьируются от бесцветного до желтого и белого оттенков. В основном, можно сказать: чем белее бриллиант, тем выше его качество. Перевод секретного языка очень прост. D-E очень тонкий белый I-J слегка затемненный белый F-G тонкий белый K.-L затемненный белый H белый M-Z от светло-желтого до желтого

Чистота

Следующий критерий бриллианта - его чистота. Она означает маленькие образования, которые могли появиться при возникновении камня. Самые лучшие камни не имеют никаких образований.

Если Вы держите в руках камни разного качества, то замечаете различие между ними. Камень без каких-либо образований светится ярче. IF без образований, особенно чистый VVS 1 и 2 почти невидимые образования VS 1 и 2 очень маленькие образования S11 и 2 маленькие образования Pique I, II, III образования, которые можно увидеть невооруженным глазом

Огранка

Шлифование имеет значение по разным причинам. Оно влияет на светопреломление в камне, и поэтому воздействует на блеск и сверкание. Лучшее шлифование - это огранка бриллиантов. 56 граней сверкают в бриллианте в его наилучшей форме, иные огранки стираются с годами. И изменить камень тогда уже нельзя.

Самые популярные огранки: бриллиант с овальной огранкой, огранкой принцессы или огранкой-капель.

Карат

Если речь идет о бриллиантах, то Вы сначала думаете о последнем критерии: а именно о каратах. Так обозначается вес камня. Эта мера происходит от семян смородины. Такими семенами когда-то взвешивали бриллианты. Сегодня 1 карат соответствует 0,2 грамма. Существуют бриллианты разных размеров. Самый большой бриллиант весит 530 карат и получил имя. Он называется звезда Африки. Его гордая владелица - королева Англии.

Вы не должны конкурировать с королевой, но стоящий камень не должен иметь меньше одного карата. Это по нынешним временам дорого, но бриллиант - это нечто особенное, и стоит того, что бы немного сэкономить.

Глава 13

Правильно страхуйтесь!

*Все выглядит не так плохо, -
если все предусматриваешь.*

Сенека

Никто даже и не думает о несчастном случае, возрасте, болезни или смерти. В молодости встречаешь новый день без хлопот. Как бы существует высшая сила, защищающая нас от нужды.

Несмотря на это, существуют вещи, которые создают для нас существенные проблемы. Вещи, которые держат нашу жизнь на крючке. Больше нет того, что было. И еще ко всему прибавляются финансовые хлопоты, тогда обстоятельства выходят за рамки наших сил. Поэтому так важно заранее предвидеть все жизненные неприятности.

Женщинам это сложнее. Они не хотят углубляться в эту тему и благодарны каждому, кто спасает их от этих мыслей. Поэтому они являются легкой добычей для всех видов страховки. Страховки делают так, словно они являются спасательными ангелами с задачей держать Вас как можно дальше от всех страданий.

В действительности страховые агенты в большинстве случаев не рассматривают жизненные условия клиентов. Зато они продают все, что предполагает выгоду.

Большинство женщин на этой почве перестрахованы. Если следовать девизу "Много защиты - много защищает", тогда сталкиваются страховка жизни и страховка нетрудоспособности. Это дорого стоит, но отдалено от потребности женщин.

Сегодня можно все застраховать - от колыбели до носилок. Но если честно: Вы точно знаете, какая страховка Вам нужна? Мы хотим в этой книге детально рассказать о часто предлагаемой страховке: страховке капитала и жизни. Ибо рядом со страховкой на случай болезни нет другой страховки, которая стоила так же много ненужных денег.

Хорошая мечта: сэкономить на защите от несчастного происшествия и жить без хлопот! Было бы хорошо. Так ли это на самом деле? Насколько можно верить страховщикам -- это все надо еще проверить.

И мы Вам скажем, какие у Вас возможности оптимально обеспечить защиту страховки. Если Вы еще не заключили никакого договора о страховке, тогда начните только с правильных шагов. Вы должны проверить следующее: Правильно страхуйтесь!

- Правильно ли Вы выбрали вид страховки,
- Отвечает ли защита нормам вашей сегодняшней жизни.
- Хватит ли обещанной выплаты в момент нужды.
- Не следует ли Вам отказаться от страховки, вообще существует ли она, и не заменить ли ее каким-то более эффективным методом?

Экономим на жизни - крупное страхование жизни

Самая распространенная форма страховки - это крупная страховка жизни (КСЖ). Почти каждый немец имеет хотя бы одну. Для примерно 60% - это единственная форма обеспечения старости. Речь идет о накоплении вещей, которые не имеют ничего общего друг с другом, собственно - это защита семьи, если кормилец сталкивается с беззаботным закатом жизни.

Страховка жизни объясняет успех продажи своих договоров с большим доверием к населению. В действительности есть другая причина: представители страховки получают после подписания полиса годовую сумму комиссионных и даже больше, и все это сразу! Представьте себе: Вы платите 50 евро в месяц на счет страховки жизни и 600 евро (или даже больше)

кладет представитель себе в карман! Как Вы думаете, кто это оплачивает? Конечно, это Вы.

Несомненно, что будут внушать: этот вклад будет Вам ближе к сердцу. Всеми возможными методами продажи рекламный барабан будет заманивать к прибыльному делу. Вас будут запугивать несчастьем и смертью. Или будут спекулировать на Вашей ответственности за детей. Также апартаменты возле моря, которые Вы себе сможете позволить в преклонном возрасте - это хорошие аргументы, но не для накопительной страховки жизни.

Как это функционирует в целом?

Большинство покупателей КСЖ думают, что они получают защиту практически даром. Потому что они в конце получают сумму, которую вносили, плюс проценты.

Но это не так! За крупной страховкой жизни стоит план экономии, который объединен с гарантированной выплатой суммы в случае смерти. Когда Вы достигли определенного возраста, вы получаете выплату. Но Вам этого точно никто не может гарантировать.

Кто это делает, он не серьезен! Во всяком случае, можно гарантировать только минимальную сумму. Остаток Вы сможете получить с процентов и дивидендов, которые, возможно, заработает для вас страховая компания.

Итак, Вы естественно должны:

1. Думать об обеспечении Вашей семьи и ,
2. Позаботиться о Вашей жизни.

Поставьте себе вопрос, является ли КСЖ действительно нужным инструментом. Большинство страховых экспертов считают Вас неподходящими чтобы сделать плохое капиталовложение.

Ваша жизнь дает возможность обеспечить малыми вкладами страхование рискованных ситуаций жизни (подробности можно прочитать в пункте о страховании рискованных ситуаций жизни). В Вашем возрасте Вы можете достичь обеспеченности, вложив деньги во что-то другое (например, фонды).

Ибо Ваши месячные взносы растут при КСЖ слишком медленно для значительного состояния.

Страховка жизни экономит не всю Вашу сумму. Только где-то четверть идет на страховку Вашей жизни. Но в случае Вашей смерти должна будет выплачена вся сумма, даже, если Вы оплатили только первый взнос. Деньги идут из общего котла.

Вторая часть идет на так называемые административные расходы. Это премии для распространителей страховок, расходы на работу и поддержку всего аппарата страхового концерна. Эти административные расходы могут быть возмещены только на 20%.

Третья часть - это то, что остается (около 60%) - экономится для Вас. Страховки инвестируют в акции и старые оплаты процентов, в установленных законных рамках. Излишки, которые зарабатываются как проценты и дивиденды, должны быть до 90% выданы страховщикам.

Так как законодатель предвидит рискованной вклад, то есть оправдание маленькой выручки.

КСЖ приносит Вам в среднем приблизительно 6% комиссионных в год. Но не Вами оплаченные деньги, а сэкономленные. Если мы обратимся к нашему примеру 50 евро в месяц: снимите расходы на риск и административные потребности, тогда остаются только 30 сэкономленных евро. И лишь тогда Вы получаете 6%. Но эффективными считаются только 4% от суммы 50 евро. Страховые общества Вам этого не говорят. Складывается впечатление, что 6% от 50 евро выделены ими. Выплата страховки на жизнь до сих пор не облагалась налогом после 12 лет. С процентов и дивидендов, которые росли за годы с Вашего капитала, Вы не должны оплачивать в бюджет. Это было средством заманивания, с помощью которого Вам преподносили крупную страховку жизни. Предпочтение такого вида страховки, как заботы о старости, сейчас снова под проверкой. В особенности полисы, которые были выпущены в 2000 году. И здесь государство хочет собрать свои евро. Поэтому очень важно для Вас просчитать, что останется от КСЖ.

Другие негативные стороны КСЖ

КСЖ - это не то, что можно купить, а то, что можно кому-то продать. Образование страховых агентов часто состоит на 80% из "как я больше продам" и только на 20% из обучения специальности.

Не забывайте: нигде больше представители страховых компании не могут так много заработать, как при КСЖ. И Вы им платите! Вы оплачиваете их доходы своими деньгами. Деньгами, с помощью которых Вы хотели бы умножить свое состояние.

Еще одно: к примеру, булочник будет продавать Вам булочки только тогда, если Вы побожитесь, что каждый день будете покупать только у него, - все следующие 25 лет. Вы на это пойдете? Конечно, нет! Почему Вы так долго должны быть связаны с КСЖ?

Как выйти из сложившейся ситуации?

Если Вы прочитали эту главу, то, наверное. Вы хотите порвать с КСЖ, чтобы начать эффективное страхование или самой заботиться о Ваших сбережениях.

Осторожно! Это неохотно воспринимают страховые компании. Поэтому они построили привлекательные трюки для осторожных клиентов.

У Вас, конечно, есть возможность разорвать страхование по окончании действия полиса. Страховая компания выплачивает в этом случае покупную цену. Для того, что бы проверить, какой вариант для Вас самый лучший, Вы должны сделать запрос о Вашей страховке!

Но Вы будете удивлены, какой низкой будет это цена. В первые годы Вы не получите уплаченную сумму, не говоря уже о процентах. При оценке страховки Вам скажут то, что Вы уже знали: дополнительные расходы были такими высокими, что Ваш полис уже не в цене. Вспомните о комиссионных и расходах бюро.

Если деньги Вам не очень нужны, тогда Вы должны проверить, освобождена ли страховка на данном этапе от вкладов. Вы получите через несколько лет все оплаченные Вами суммы, не считая расходов и рискованные вклады, включая прибыль.

И тут важно: наилучшего совета Вам никто не сможет дать. Вы должны сравнить конкретные данные, которые Вам предоставила страховая компания, и просчитать все возможности.

На определенный отрезок времени Вы можете Вашу страховку жизни тоже оставить в покое. Продление времени с маленькими месячными вкладами могло бы быть решением. Прежде, чем Вы решитесь на такую возможность. Вы должны привлечь к этому делу налогового консультанта. Потому что длительное время можно положиться на налоговую свободу.

Союз страхователей спроектировал образец, по которому Вы можете согласовать все детали при расторжении договора о крупном страховании жизни.

«Относительно: Страхование жизни №.....»

Для возможного преобразования моего договора прошу ответить на следующие вопросы:

- *В каком соотношении состоят предполагаемый последовательный результат и истечение срока договора?*

- *Каким был бы предполагаемый последовательный результат при освобождении страхователя от обязанности уплаты взносов на нынешнее время?*

- *Какова нынешняя выкупная сумма (включая излишнее участие) при увольнении?*

Пожалуйста, сделайте мне предложение о сокращении срока действия до ближайшей возможной даты, принимая во внимание минимальный налоговый срок действия в размере 12 лет от начала действия договора и при сохранении актуальных взносов.

- *Каким был бы предполагаемый последовательный результат при сокращении срока действия?*

- *При продолжении выплаты взносов?*

- *Без продолжения выплаты взносов?*

Решение о выходе из крупного страхования жизни должны принять Вы. Для себя Вы должны сравнить названные возможности:

1. Вы можете оставить все как есть.

2. Вы можете ее отменить, а выкупную сумму куда-то вложить, где бы Вы имели больше прибыли, а месячный взнос, к примеру, вложить в фонд. При расторжении Вам нужно подумать о двух вещах:

- Расторжение под конец срока действия, как правило, не имеет смысла, потому что Вы теряете конечную прибыль.

- Если Вы решите отменить ее в первые 12 лет. Вам нужно принять во внимание уплату налогов. Допустим, за 10 лет Вы заплатили 10 000 евро страхования. Тогда выкупная сумма, возможно, составляет 8 500 евро. Это значит, что Вы теряете 1 500 евро и, кроме того, не получаете никакой

прибыли. К тому же Вам нужно сейчас обложить налогом ту прибыль, которая набежала за 10 лет, скажем 1 500 евро. В нашем случае из 10 000 евро у Вас осталось бы только 7 000 евро. В фонде за 10 лет Вы получили бы приблизительно 19 000 евро при 12%, и каждый день могли бы расторгнуть договор, не потерявши при этом ни одного евро.

3. Вы можете внести и без оплаты взносов. И в этом случае Вы бы вкладывали месячные взносы в другие капиталовложения. Страховка длится, до некоторой степени, дальше - но только с теми деньгами, что Вы уже вложили. Важные адреса, которые смогут Вам помочь, Вы найдете в интернете.

Прямое страхование наемного работника предпринимателем

Если Вы работаете как Наемный работник, тогда Вам, возможно, поможет также Ваш работодатель сделать нечто для Вашей заблаговременной подготовки. Он может Вам предложить сделать инвестицию в прямое страхование.

И здесь речь пойдет также о КСЖ. Взносы списываются прямо с Вашей брутто-заработной платы и подлежат налогообложению только на 20%, включая совместную надбавку и церковный налог.

Это имеет смысл, если обычно Вы имеете высшую налоговую ставку, Вы уже видите, что прямое страхование имеет смысл для женщин с более высоким доходом. Но таким способом за год можно максимально преобразовать только 1 704 евро Вашей заработной платы и уплатить их в фонд страхования.

Вы можете принять прямое страхование, если меняете место работы. Ведь Вы должны тогда работать на правах служащей, а новый работодатель должен еще заявить, что продолжает платить страховку.

Если не подтвердится хотя бы один из пунктов, тогда Вы должны будете платить взносы из своих денег после оплаты налогов. Если Вы этого не можете и разрываете договор, тогда Вы должны оплатить все налоговые преимущества. Совет союза страхователей говорит: «И прямое страхование можно заключить без взносов!»

Даже если прямое страхование должно быть заключено через работодателя, оплачиваете взносы ведь Вы! Поэтому Вам нужно решить, с каким обществом Вы хотите заключить страхование. Для принятия решения должны иметь значение не только месячные взносы. Ведь именно при прямом страховании Вам нужно спросить себя, какой получается свободная от уплаты взносов сумма страхования. Это всегда важно, например, если через несколько лет после разрыва своего трудового договора Вы больше не захотите платить прямое страхование. Тогда договор будет длиться до 60-го года жизни без оплаты взносов.

Большим вопросом остается: что Вы под конец получите? Здесь предложения страховых обществ очень разнятся. Но если Вы думаете о том, чтобы в ближайшие годы оставить свою работу, возможно, для того, чтобы больше заботиться о детях или заняться собственным бизнесом, то узнайте о свободной от взносов сумме страхования.

Самое важное - страхование на случай смерти

Лучшую альтернативу для КСЖ предлагает страхование на случай смерти (ССС). И здесь в случае смерти оставшимся родственникам выплачивают определенную сумму.

Но в отличие от КСЖ здесь по окончании срока действия деньги Вам не выплачиваются. В первый момент это звучит как недостаток, но для СССР Вы должны платить значительно меньший взнос, у наиболее выгодных представителей это только двадцатая часть того, что Вам нужно бы было заплатить за КСЖ!

Это станет понятным из следующего примера: При **КСЖ** Вы платите, к примеру, 100 евро за страхование в размере 40 000 евро. За 30 лет Вы можете рассчитывать на выплату в размере приблизительно 100 000 евро.

При СССР за страхование в размере 40 000 евро Вы платите только от 7 до 8 евро. Следовательно, 93 евро Вы можете вложить в фонд. Тогда Вы бы имели около 270 000 евро (при 12%) но и при 10% все же 184 000 евро. 10-12% для большого международного инвестиционного фонда за 30 лет подсчитано значительно занижение, если сослаться на цифры прошлого. Кроме того, Вы здесь более «гибки». Ведь деньги, которые вложили в фонд, Вы можете забрать в любую минуту, не имея при этом убытков.

Многие ориентированные на потребителей страховые эксперты советуют этот, более выгодный вариант. С суммой разницы Вы можете - как показано в нашем примере - финансировать план накопления и получать значительно лучшие результаты. Кроме того, точно известно, какую сумму инвестировали в страхование, а какую в имущество.

Но прежде чем заключать страхование на случай смерти, подумайте о том, нужно ли оно Вам: Если Вы без семьи или еще учитесь, тогда Вам нужно думать о своем собственном обеспечении и копить деньги на старость.

Страхование жизни можно заключить и позже. Но если Вы уже имеете детей или планируете их завести, тогда Вам нужно страхование на случай, если с одним из родителей что-нибудь случится. Достаточно ли будет того, чтобы свою жизнь застраховал только кормилец семьи?

Ни в каком случае! Если, к примеру, умрет жена, которая как домохозяйка занималась воспитанием детей, то возникает вопрос, как должен муж организовать заботу о детях и финансировать это. Из-за отсутствия страхования одного из родителей нередко разбивались семьи. Дети попадали в детские дома или к приемным родителям.

Существует много вариантов оформления СССР. Вы в каждом случае можете заключить свое собственное страхование на свое имя. Но супруги могут заточить страхование на две жизни. Здесь сумма страхования выплачивается, если умирает один из них. Эта форма может быть более выгодной, чем заключение двух страхований - Предложение каждого отдельного страхового общества сильно отличается от других. Как эмпирическое правило можно допустить: 250 000 евро страхования 45-летнего на 15 лет должно стоить около 40 евро.

Какой должна быть страховая сумма?

Для того чтобы ответить на этот вопрос Вам нужно тщательно изучить свою финансовую ситуацию. Сначала Вам нужно будет выяснить сумму, которая нужна будет предварительно на следующие годы:- Сколько денег нужно Вам и Вашей семье в месяц, сколько это будет в год?

- Сколько лет Вашим детям, сколько они еще будут жить вместе с Вами, как будет обстоять дело с их образованием? Тогда посчитайте сумму, которую Вы достанете из других источников:

- Существует ли у Вас/Вашего супруга обоснованное ожидание получения пенсии?

- Сколько стоит имущество (недвижимость, сбережения и т.д.)? Если Вы эти две стороны сравните, тогда будете приблизительно знать, чего Вам недостает. Союз страхователей составил упрощенную формулу, по которой Вы, исходя из Вашего дохода, сможете легко подсчитать страховую сумму. (Это правило применяется тогда, когда у Вас нет большого имущества):

Фактор для годового дохода – брутто

Семьи с малыми детьми 6-кратный

Семьи с более взрослыми детьми

5-кратный

Бездетные семьи

4-кратный

Страхование на случай утраты профессиональной трудоспособности

Допустим, что на своей работе Вы получили такое сильное повреждение спины, что уже никогда не сможете больше работать. Вы не были бы тогда исключением. Каждая четвертая работница или служащая в Германии становится однажды в своей профессиональной деятельности нетрудоспособной. Заболевания сердца, сосудов, ревматизм - это наиболее частые причины, почему работающие по найму не могут работать до достижения ими пенсионного возраста. Здесь также играют роль и несчастные случаи.

Но только каждый десятый случай нетрудоспособности был вызван несчастным случаем. Если Вы не можете больше работать, то у Вас есть право на государственное пособие. Но это не относится к домохозяйкам и занимающимся собственным бизнесом! Государственной пенсии по случаю утраты профессиональной трудоспособности ни в коем случае не будет достаточно для того, чтобы сохранить Ваш прежний жизненный уровень.

И текущие расходы - это только один фактор. А что с неожиданными затратами, которые стали теперь необходимыми из- за Вашего состояния здоровья? Кто оплатит Вам реконструкцию Вашей квартиры, если Вы будете привязаны к креслу-каталке? Кто заплатит приходящей домработнице, если Вы не сможете позаботиться о себе сами?

По этой причине Вам нужно подумать о том, как Вы тогда сможете оплачивать свои средства к жизни. Частное страхование на случай утраты профессиональной трудоспособности может тогда выровнять различия, которые возникнут между Вашими доходами и Вашим правом на помощь государства. Но недостаточно только заключить страхование. Вы должны внимательно рассмотреть состояние оферентов. Ведь существуют исключения для страхования на случай утраты профессиональной трудоспособности. Страхователь при некоторых обстоятельствах имеет право требовать от Вас, чтобы Вы занимались чем-то другим, соответствующим Вашим способностям и обучению.

Это тогда называется ссылкой на пункт договора и приводит к затруднениям- со страхователями. Вы должны подумать о том, можно ли будет в Вашем особом случае без больших проблем найти другую работу. Для высококвалифицированных профессий это довольно сложно. Если Вы еще учитесь, то можете заключить страхование на случай утраты профессиональной трудоспособности ввиду Вашей будущей деятельности. Но подумайте о том, не покроет ли лучше Ваш риск страхование от несчастных случаев. Наш совет: непременно обращайтесь внимание на текст, напечатанный мелким шрифтом. Возможно, Вы возьмете на себя обязательство пройти курс лечения у врача, назначенного Вам фондом страхования. Если Вы этого не сделаете, то этим перечеркнете все свое страхование. Некоторые страховки захотят Вас принудить к реконструкции Вашего рабочего места.

Здесь недостаточно только сопоставить взносы. Сравните тексты, напечатанные мелким шрифтом. К сожалению. Застрахованные лица могут иметь также проблемы, если они умолчат о заболеваниях, которые, возможно, не связаны с их профессиональной нетрудоспособностью и возникли уже много лет назад. Лучше сначала спросите, насколько далеко нужно возвращаться в прошлое. Некоторые спрашивают только о заболеваниях последних пяти лет.

Из этого пункта Вы можете увидеть, что выбор подходящего Вам страхования на случай утраты профессиональной трудоспособности зависит не только от взносов. Сравнение имеет смысл.

Некоторые страхования вообще исключают из договора ссылки для определенных профессий или с определенного возраста. Проблемы при выборе страхования на случай утраты профессиональной трудоспособности, о которых мы говорили, только примерные. Имеет смысл проконсультироваться по поводу Вашей личной ситуации. По некоторым общим пунктам Вы увидите, подходит ли Вам это страхование на случай утраты профессиональной трудоспособности.

Исключение для домохозяек

Как домохозяйка Вы в некоторых страховых обществах имеете возможность заключить страхование на случай утраты профессиональной трудоспособности. Но выплата пособия следует только после того, когда Вы становитесь нетрудоспособны. Это значит, если Вы пожизненно остаетесь

нетрудоспособной и не можете заниматься трудовой деятельностью, страховой фонд выплачивает Вам тогда пособие.

Некоторые страхования определяют деятельность домохозяек как профессию, и выплачивают пособие не только после того, как Вы становитесь нетрудоспособной. Прежде, чем подписывать страхование, спросите об этом!

Разница: если Вы становитесь нетрудоспособной в данной профессии, Вы не в состоянии заниматься данной деятельностью. Но Вы почти без проблем можете заниматься другими профессиями.

При нетрудоспособности в занятии Вы не можете заниматься ни профессией, ни простой деятельностью. Если Вы на данный момент работаете, но в будущем планируете свою работу оставить, чтобы посвятить себя полностью семье, то страховка, о которой Вы условились прежде, продолжает существовать.

Выгода вдвойне

Страхование на случай утраты профессиональной трудоспособности очень часто предлагается вместе со страхованием на случай смерти. Эта комбинация имеет смысл. Но и здесь стоит сравнивать. Особенно спрашивайте о том, когда, в какой сумме и при каких обстоятельствах будет выплачиваться пособие. Эти критерии могут быть различными.

Страхование от несчастных случаев

Страхование от несчастных случаев выгодно, и может быть заключено вместе со страхованием на случай утраты профессиональной трудоспособности. Как говорит само название, оно выплачивается, если Вы стали инвалидом из-за несчастного случая.

Но в отличие от страхования на случай утраты профессиональной трудоспособности здесь не могут быть застрахованы такие явления, как повреждение ядра межпозвоночного диска и т.д. Но несчастный случай может не быть связанным с Вашей работой.

Если с Вами что-то случится, страховка выплачивает обусловленную сумму в зависимости от группы инвалидности.

Не играет никакой роли тот факт, можете ли Вы заниматься подобной работой. Ссылок в страховании от несчастных случаев тоже нет. Эта страховка особенно подходит молодым женщинам, которые еще учатся. Или женщинам, которые на своей работе или в свободное от работы время подвергаются высокому риску повреждения.

Осторожно: в разных видах страховок, которые предлагаются разными страхователями, существует разница в сумме. Сравнения имеют смысл и здесь. Но и здесь могут быть свои каверзы, как и в страховании на случай утраты профессиональной трудоспособности.

Лучше обратитесь к независимому консультанту.

Частное пенсионное страхование

Если Вы когда-нибудь подсчитывали, какое право Вы имеете на законное пенсионное страхование, то знаете, что в старости с ним Вы не сможете жить на том уровне, на котором живете сейчас. Разница, которая

возникает между Вашими сегодняшними доходами и государственным страховым пособием, мягко можно назвать пробелами в обеспечении. И они могут составлять от 30 до 60%.

Открытым текстом: если Вы дальше хотите жить так, как сегодня, то больше половины теперешнего дохода Вам нужно будет получать из других источников!

Видя этот ужас, все больше и больше людей ищут альтернативу для обеспечения старости. Страховые общества быстро отреагировали на это желание клиентов, и уже несколько лет с большим успехом предлагают частное пенсионное страхование.

Но если даже Ваш сосед, коллега по работе и еще много знакомых имеют частное пенсионное страхование, не позволяйте себя ослепить! Успех этой формы страхования объясняется не тем, что оно такое хорошее, а тем, что оно так широко востребовано.

Как функционирует частное пенсионное страхование?

Ежемесячно Вы экономите определенную сумму. В отличие от КСЖ у Вас нет защиты на случай смерти. После окончания договора Вам не выплачивается одна сумма, а только месячная установленная пенсия. Может быть выплачена также - но это не гарантировано - пенсия-прибыль из превышающей доли участия. Преимуществом является то, что гарантированная пенсия выплачивается и тогда, если сумма платежей и превышающая доля участия уже израсходованы.

Для Вас лично может быть преимуществом и то, что средняя продолжительность жизни все-таки увеличивается, а женщины живут, если смотреть статистические данные, на семь лет дольше, чем мужчины.

Но все-таки именно это обстоятельство скрывает риск частного пенсионного страхования. Страхователи привлекают тем, что Вы получаете больший доход, чем при КСЖ и при этом не нужно еще страховать иск смертельного случая.

Страхователи не всегда включают в счет большую продолжительность жизни. Они могут рассчитывать на то, если весь расчет взять вместе, что для все больше застрахованных нужно выплачивать все большие пенсии. (Государство также находится перед подобной проблемой.)

Но также может случиться, что обещанные сегодня дополнительные пенсии с хорошей превышающей долей участия под конец будут значительно меньшими, чем обещано.

Ваши наследники вообще не будут в восторге от частного пенсионного страхования, ведь из этого они не будут иметь ничего. Вас уже не будет на свете, но пенсионное страхование больше не будет выплачиваться, несмотря на то, израсходована ли уже сэкономленная сумма или нет. Но Вы можете заранее определить, что, при ранней смерти, пенсия будет еще несколько лет выплачиваться Вашим наследникам.

Чтобы не быть в накладе, страхователи также подумали о тех лицах, которые должны выйти на пенсию уже через некоторое время. Возможно, Вы уже получили сумму выплаченного страхования жизни или нечто

экономии. Тогда вы можете уже снять эту сумму и заключить частное пенсионное страхование даже в более зрелом возрасте. С этого времени Вы будете получать месячную пенсию. Она будет выплачиваться Вам пожизненно, даже если Ваш капитал исчерпается.

Несмотря на то, какой вариант частного пенсионного страхования Вы выберете, в любом случае Вы не будете знать о том, что делается с Вашим капиталом. Поэтому страховые эксперты не советуют также и эту форму обеспечения старости. Но женщина должна сама это решать.

Частное страхование на случай болезни

Если у Вас есть частное страхование на случай болезни: здесь можно действительно сэкономить деньги. Кто имеет сегодня частное страхование на случай болезни, а также определил профиль оплаты по труду, должен подумать о следующем: должен ли страхователь платить, начиная с первого евро - или должно быть предвиденное собственное участие (участие страхователя в возмещении убытков)?

При этом вариант участия страхователя в возмещении убытков всегда более выгоден по цене, чем полное страхование, точнее: сумма ежегодных премий плюс максимальное собственное участие всегда составляют меньше, чем сумма ежегодных премий по полному страхованию.

Это не может быть по-другому. Ведь полное страхование требует от страхователей больших затрат, прежде всего из-за административных затрат. И это они оплачивают с частью Вашей премии. Но эту часть Вы можете сэкономить: Параллельно к страхованию на случай болезни сэкономленные премии должны быть вложены в альтернативную форму капиталовложения, чтобы создать резерв для участия страхователя в возмещении убытков.

На протяжении нескольких лет практики страхования в форме частного страхования на случай болезни были созданы так называемые резервы. Чем большим был взнос в прошлом, тем большими были резервы. Они были подсчитаны по более выгодным тарифам в пределах того самого общества, и дополнительно делали взносы нового страхования меньшими. Из-за оптимизации этого вида возможна экономия взносов до 60%.

Кто застрахован законной формой страхования на случай болезни, может также сэкономить взносы из-за выбора более выгодного законного страхования на случай болезни. Ставки взносов достаточно разнятся из-за сборов.

Проверьте Ваше личное страхование с независимым консультантом.

ЧАСТЬ V

Конец и начало

*У человека без силы воображения
нет крыльев.
Мухаммед Али*

Глава 14 **Это не сказка**

*Если хотите, то это не сказка
Теодор Херцль*

Мы прошли вместе уже долгий путь. Мы рассмотрели оба решающих компонента Вашей финансовой независимости. Нашу установку и практическую реализацию. С одной только установкой мы никогда бы не научились по-настоящему обращаться с деньгами, больше зарабатывать, решать, какие денежные вклады для нас являются наилучшими и в чем состоит риск, где и как мы можем сэкономить деньги, сколько карманных денег мы должны давать своим детям и как мы должны обращаться с долгами.

Одна только техника также никогда бы не научила нас законам денег. С негативной установкой мы бы никогда не притягивали денег. Мы никогда бы не стали богатыми и счастливыми. Наша установка, наши ощущения и мысли, наши ценности, слова, поступки и наши цели, видения и ежедневно применяемые техники и привычки должны быть между собой согласованы. Они все вместе способствуют Вашему счастью.

Пришло Ваше время

Знаете ли Вы выражение: «Ничто не может задержать идею, время которой наступило»? Я твердо убеждена в том, что пришло время узнать, - по крайней мере, для женщин в промышленных странах: настоящее благосостояние - это Ваше врожденное право. И пришло время потребовать это право. Что я подразумеваю под выражением «врожденное право»? Я

полностью убеждена в том, что это наше естественное состояние и наше предназначение, чтобы жить с достоинством и быть финансово независимой. Для этого нам нужно только некоторые пути наметить по-иному и уделить несколько больше внимания нашим личным финансам.

С другой стороны, это выражение имеет также совсем индивидуальное отношение к Вашей жизни. Я имею в виду, что для Вас сейчас пришло время достичь финансовой независимости.

Должна быть причина, почему эту книгу Вы читаете именно сейчас. И я верю, что Вас не сможет ничего остановить, если Вы этого не допустите. Почему? Потому что пришло Ваше время. **Сейчас**. Вы считаете, что это невозможно? Ну что же, с большими мечтами почти всегда так. Сначала мы считаем, что это абсолютно невозможно. Но когда проходит время, мы начинаем понимать, что это уже возможно, хотя все еще воспринимаем это как нечто неправдоподобное. Наша ситуация, в которой мы сейчас находимся, обстоятельства, наш опыт - кажется, что столько всего противостоит этому. И наконец, мы понимаем, что это неизбежно - в течение всего времени.

Что Вас ожидает

Я не утверждаю, что всегда будет легко. Своей финансовой независимости Вы сможете достичь, возможно, не по прямой возрастающей линии. Намного больше Вы испытаете на своем пути разочарований, сомнений и неудач. И некоторые из этих сложных моментов случатся с Вами именно в неподходящее время. Некоторые будут возникать в таких ситуациях, в каких Вы никогда бы не ожидали трудностей. Но ведь именно потому это и трудности: потому что они неуместны, и в таких ситуациях, что это действительно причиняет боль. Это нормально. Это свойственно человеку. Это таинственным образом принадлежит к данной ситуации.

Поэтому не интерпретируйте неудачи как повторяющееся проклятие, которое преследует Вас всю жизнь. Такие неудачи испытывает каждый. Снова и снова. Но некоторые воспринимают это по-другому чем большинство. Они также по-иному их истолковывают. Они смотрят на неудачи как на окна и двери, которые прочно встроены в здание жизни. И они способны приблизить нас к нашим целям и нашей финансовой независимости. Воспринимайте катастрофы не как конец чего-то, а как шанс для начала чего-то нового. За каждой болью ищите «золотое дно».

Путь к той жизни, которую мы себе желаем, ведет только через эти неудачи. Нам нужны те подарки, которые делают нам эти «тяжелые моменты».

Будут также и времена, когда Вам будет казаться, что Вы остаетесь на месте. Вы не продвигаетесь вперед. Ваше имущество не умножается, и время, кажется, убегает. Но не позволяйте себя обманывать: такие времена встречаются у каждой успешной женщины. Такие времена также важны. Ведь поднимаясь по лестнице, мы периодически оказываемся на ровной площадке. И если кажется, что таким внешним успехом мы ничего не

добились, мы все же растем внутренне. Так мы подготавливаем себя к следующему требованию.

В действительности эти времена спокойствия и внутреннего роста имеют для нас очень большое значение. Госпожа Вера Ф. Биркенбиль говорит по этому поводу: «Мы должны научиться любить эти равнины».

Древнейшая история мира

Знаете ли Вы самую древнюю историю в мире? Ее снова и снова рассказывают во многих интерпретациях. Это история, которую чаще всего рассказывают во всем мире. Она об одном герое, который даже не знал, что он герой. Он решает путешествовать, чтобы чего-то достичь -- найти сокровище, освободить принцессу, спасти страну...

По пути он встречается со многими вызовами. Проблемы и опасности все возрастают. И тогда приходит время «последнего», очень большого вызова. Герой не видит больше никаких шансов. Он хочет сдаться и повернуть назад. Никто не воспринял бы это плохо. Каждый бы это понял.

Но по какой-то причине он идет дальше. И тогда ему на помощь приходят обстоятельства, на которые он даже и не рассчитывал. И у него получилось. Другие назвали его героем. Я думаю, что это справедливо. Ведь мужество не значит, что кто-то не боится.

Мужественным является тот, кто идет вперед, несмотря на страх.

Речь идет о Вашей истории

Что делает эту историю такой интересной, так это то, что ее можно рассматривать на разных уровнях. Как чистую приключенческую историю, а также как описание нашего пути к финансовой независимости или к духовному перемещению. Другими словами, речь идет об истории нашей жизни. И я думаю, что именно поэтому эту историю рассказывают все снова и снова. Мы отыскиваем в ней себя. Вы и я, совсем обычные люди, отправляемся в путь, чтобы чего-то достичь. Чтобы создать благосостояние, чтобы исполнить некие задания.

И в этой совсем обычной истории совсем обычный человек делает необыкновенные вещи и становится героем. Становится Орлеанской Девой, Ланцелотом, Эллой Уилльямс, Альбертом Швейцером - или также человеком, чье имя многим неизвестно, но кто этот мир слегка улучшил. Тот, кто сделал жизнь некоторых людей более приятной. Вот именно, герой. Как это может случиться? Потому что мы имеем дело с людьми и истинами, которые во многом нас обошли и которые нас вдохновляют. Информация и герои, на которых мы можем опираться. И внезапно мы воспринимаем все по-иному.

Намного больше проницательности и понимания. Иные видения и цели. Новые амбиции и мотивации. Новые мечты и задания. Новые удовольствия и новые жизненные радости. Но не будем забывать: героями не рождаются. Герои начинают свой путь как вполне обычные люди. Часто они хотят только овладеть своей жизнью, добиться немного больше счастья или благосостояния.

Возможно, они желают, чтобы и другие разделили с ними счастье. Да, такие мечты были когда-то у нас всех. Вопрос только, что случилось с этими мечтами? Что мы делаем с нашими мечтами? Большинство похоронило эти мечты вместе со своим детством. Они стали «реалистичными»: «Это только фантазии. Истории. Я это знаю. Ведь я пытался это сделать. Это не срабатывает».

Ловили ли Вы себя на такой мысли, когда говорили: «Я уже все испробовала. И это не удалось»? Подумайте: история каждого человека, женщина ли это или мужчина, ведет сквозь такие моменты.

Победить дракона

Если Вы посмотрите на старую морскую карту, то увидите, что в разных местах нарисованы драконы. Так моряки обозначали места, которых они не знали или боялись. Это были также места, которых они настойчиво избегали. Этим не хотели заниматься.

Мы все обозначали такие места на нашем жизненном пути. Мы рисовали драконов. Места и области, которых мы избегали. И очень часто это были именно те пути, которыми мы должны были идти, чтобы прийти к желанному успеху. Именно там, где мы нарисовали драконов, в большинстве случаев находятся наши наибольшие шансы.

Здесь нужно открывать новые земли. Здесь мы найдем вещи, которые значительно обогатят нашу жизнь. Здесь часто лежит наше предназначение, путь к нашему жизненному счастью.

Спросите себя: где мои драконы? Многие нарисовали над темой «Деньги и личные финансы» большого дракона. Очень многие отправляются снова и снова в путь, постоянно в пути, идут длинными путями, чтобы попасть к своей цели. Но они избегают драконов. Герой из упомянутой выше истории искал встречи с драконом. Ведь здесь есть шанс для роста. Здесь ключ к финансовому и жизненному успеху.

Конец и начало

Вот мы уже пришли к концу этой книги, но также и к началу Вашего будущего. Только сейчас все действительно начинается. Если Вы внимательно прочли эту книгу, то определили для себя нечто запоминающееся: Сейчас у Вас больше вопросов относительно денег и Ваших личных финансов, чем до чтения. Вы всегда будете наталкиваться на этот феномен. После хорошего доклада, изумительной книжки, фильма с глубоким смыслом, или после приносящей прибыль беседы: После этого у Вас вопросов больше, чем до этого. Нечто безумное. Вы ищете ответы, и многие находите.

Но все же вопросов у Вас сейчас больше, чем до этого. Решающее: вопросы на более высоком уровне.

Я не знаю, считали и считаете ли Вы хорошей книгу «Деньги хорошо влияют на женщину». Аристофан сказал однажды: «Просвещать людей -- это не то же самое, что наполнять сосуды, а то же, что и разжигать огонь». Если нам удалось заинтересовать Вас Вашей финансовой независимостью, то

наше требование исполнилось. Но как уже было сказано. Вы находитесь в начале.

По Вам не все равно. У Вас сейчас есть мотив искать ответы и делать поступки. Но не забывайте, что эта мотивация пройдет. У Вас 72 часа, чтобы сделать первый шаг.

Есть большая разница в жизни между понятиями «знать, что надо делать» и «делать то, что мы знаем». Разумеется, Вы также можете и ничего не делать. Вы можете просто ждать. Но чего Вы хотите ждать? Это состояние ничем не поможет. Такое поведение напоминает нам об очаровательной наивности трехлетнего ребенка, который закрывает глаза и думает, что его уже не видно. Как невидимость является иллюзией, так и бегство в пассивность является капитуляцией.

Сенека сказал однажды: «Мы не начинаем не потому, что это трудно, а потому что не начиная это, мы делаем его трудным».

Начинать легко. Вы еще не отлично разбираетесь в финансах - но этого Вы не будете знать никогда. Никто этого не знает. Начинайте немедленно. Вспомните: лучше начинать с ошибками, чем сомневаться без них.

Откройте лучше перечень Ваших действий в начале книжки. Определите те действия, которые Вы должны предпринять первыми. Разумеется, в течение 72 часов. Если Вы ничего не написали в этом перечне действий, тогда я предложила бы Вам следующее: перелистайте еще раз всю книгу. Но делайте это только с такой точки зрения: что я могу сейчас сделать? И запишите все, что придет Вам в голову. Это могут быть и вещи, которые совсем не связаны с этой книгой. Возможно, это будут вещи, которые Вы уже долгое время откладывали. Запишите все. В заключение определите, с чего Вы хотите начать.

Ваша важнейшая помощь

Что Вы можете сделать, чтобы у Вас остался мотив? Как Вы можете достичь того, чтобы реализовать свои хорошие твердые намерения? Где Вы возьмете силы?

Ответ очень прост: Вам нужен своего рода волшебный напиток. Это как с Астериксом и Обеликсом. В чем тайна их силы? Они так сильны, потому что у них есть волшебный напиток. Этим волшебным напитком станет наша окружающая среда. Окружающая среда решает, сильны ли мы или нет. Обеликсу повезло. Еще ребенком он упал в котел с волшебным напитком. Он стал таким уже с детства.

У Астерикса не было такого счастья. Перед каждым диким зверем он должен был заново принимать этот волшебный напиток.

Астерикс или Обеликс - но результат один и тот же. Никогда не поздно принять этот волшебный напиток. В любое время Вы можете начать влиять на окружающую среду, как и эта среда влияет на Вас, помогая Вам при этом.

Себе Вы не можете помочь лучше, чем тем, если начнете помогать другим. Никаким другим способом Вы не можете гарантировать, что достигнете финансовой независимости, чем помочь сделать это людям Вашей окружающей среды. Если в Вашем окружении станет «нормальным

явлением», чтобы женщина и мужчина вкладывали деньги и создавали благосостояние, тогда для Вас это будет наилучшей мотивацией. Кто-то должен начать. Будьте Вы этим «кем-то». Примите на себя ответственность и знание, что деньги являются поддерживающей силой в жизни многих людей, окружающих Вас. Вы это делаете и для себя.

Поэтому поговорите со своими друзьями о благосостоянии, капиталовложениях и финансах. Расскажите им о послании из этой книги: что реальное благосостояние - это их врожденное право, что деньги действительно хорошо влияют на женщину. Обратите внимание Ваших друзей на лекции и семинары, а особенно на статьи. Дарите кассеты и книжки на эту тему. Заранее сообщите им о том, что Вы хотите поговорить о содержании, что в них есть идеи, которые Вы хотите реализовать со своими знакомыми и со своим супругом.

Не только женщины - но и мужчины. Начинайте обязательно со своими наилучшими подругами и со своим супругом. Позаботьтесь о том, чтобы Ваше желание собственной финансовой независимости воспринималось как нечто нормальное, чтобы напоминало Вам об этой цели, поддерживало в этом. Так Вы всегда будете принимать «глоток волшебного напитка».

Последнее личное послание

Пожалуйста, не воспринимайте тему денег так легко. Кто поворачивается спиной к деньгам, тот поворачивается спиной к той личности, которой он мог бы стать.

Нужно быть смелее, чтобы спрашивать о вещах, которыми мы хотим обладать. Но деньги стали сегодня возможными для каждой. Каждая женщина может быть сегодня зажиточной. Но так много людей хоронят свои жизненные мечты, потому что они «никогда» не овладевали темой «денег». Они чувствуют себя тогда не настолько квалифицированными, чтобы сделать нечто большое.

Жизнь -- это путешествие. И если Вы откроете для себя возможности, это может привести Вас туда, куда Вы даже и не мечтали. И при этом деньги всегда двуличны; с одной стороны как поддерживающая сила, а с другой как показатель Вашего успеха.

Представьте, что в Вашем доме происходит распродажа. Чтобы подготовиться к этому, Вы хотите развесить цены на все вещи. Сколько стоит кухня - гарнитур Вашей гостиной - Ваша кровать, шторы, античные комоды, зеркало, картины... Сколько эти вещи смогут Вам еще сегодня принести? И насколько важными для Вас являются эти вещи? А тогда подумайте о тех вещах, ценность которых нельзя измерить в деньгах. Подумайте о сервизе, который принадлежал еще Вашей прабабушке, и части которого остались у Вас, о некоторых фотографиях, любовных посланиях, стихах, книжке, картине, нарисованной Вашим ребенком... Как Вы можете их оценить? Все это очень много говорит о Вас, о тех ценностях, которые Вас окружают.

О чем я действительно хочу Вас спросить, так это: во сколько бы Вы оценили свою жизнь? Сейчас, в этот момент? И сколько должна стоить она в будущем? И кто должен подтвердить эту стоимость?

Сами деньги не могут сделать Вас финансово независимыми и свободными. Но это можете Вы. Вы можете достичь очень многого - и даже больше. У Вас есть сила.

Я желаю Вам заработать деньги на свое путешествие по жизни. Чтобы Ваша жизнь имела ту стоимость, которую она может и должна иметь. Думайте о том, что деньги - примененные хорошо – будут хорошо на Вас влиять.

Я желаю Вам, чтобы Вы сделали из своей жизни шедевр. Для себя и для других.

Я желаю Вам, чтобы Вы своим примером и своими поступками были «волшебным напитком» для других.

Я желаю Вам, чтобы Вы достигли наилучшего из того, чего могли бы достичь.

Я желаю Вам, чтобы Вы жили своими мечтами.

И еще: я желаю Вам, чтобы Вы делали открытия, которые осуществляли бы Ваши мечты.

Я желаю Вам от всего сердца, чтобы Вы нашли богатство: для своего кошелька, для своего ума и своей души.

И если Вы этого хотите, тогда это не сказка.

Бодо Шефер, Карола Ферстл
ББК 819.19-10 Ш 18
Бодо Шефер, Карола Ферстл "Деньги хорошо влияют на женщину".
Перевод с издания Bodo Schafer, Carola Ferstl "Geld tut frauen richtig
gut".

ISBN 0-941372-19-32

ISBN 3-453-21184-7

Bodo Schafer, 2002

ISBN 0-941372-19-32