

КАК ВЫРАСТИТЬ ИЗ СВОЕГО РЕБЕНКА МИЛЛИОНЕРА?



Виктория Луконина, 2022

Байки психолога в каске,

или Лучший навигатор для родителей

Виктория Владимировна Луконина

Как вырастить из своего ребенка миллионера?

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68757330

SelfPub; 2023

Аннотация

Эта книга родилась у меня в результате вопросов, которые мне задавали родители детей разного возраста. Например: "Хотела бы узнать, с какого возраста растить миллионера? Мне, может быть, уже поздно? Может, я уже опоздала или нет ещё?" Или: "С чего начать? Что самое главное? В чем не упустить? Какие могут быть подводные камни воспитания ребёнка самостоятельным и ответственным? Нужно ли самому быть примером для ребенка?" А может: "С какого возраста, когда, как и что говорить детям? Как сделать, чтобы они могли стать финансово обеспеченными. Когда вообще нужно ребенка отправлять на работу?" Но в конце концов деньги – они не только для детей, но и для взрослых! Может, тебя интересует: "Когда и что повлияло на то, что сейчас происходит у нас в отношениях с деньгами? Как это изменить? Как пересмотреть свои денежные сценарии, убеждения, установки, ситуации?" Ответы на многие из этих вопросов ты точно найдешь в этой книге.

Содержание

Дорогой читатель, здравствуй!	6
А как у взрослых?	8
А если ребенок маленький?	9
Зачем ребенку морковь и как ее выбрать?	10
Ну а если он денег хочет, он от тебя их получит?	11
Когда детям можно зарабатывать?	13
Как отбить у ребенка желание зарабатывать?	15
Родители "за" или родители "против"	17
Мой личный опыт	19
Как ребенку найти возможность получить свои первые деньги?	21
Дневник бизнес-идей	23
А что, так тоже можно было?	25
Самостоятельность, креативность и подростковая лень	28
Успешность, уверенность в себе и деньги	30
Сила желания	32
Детская изобретательность	34
Почему блокируется изобретательность?	36
И при чем тут дикобразы?	38
Целеустремленность срывает банк	40
Как копить деньги?	41

Мани-мани, денежки в кармане!	42
Ярмарки и коллаборации	44
Соцсети и самопрезентация	45
Деньги, должность и подвешенный язык	46
Окончательный выбор	47
Тест на определение денежного архетипа	49
Финансовые архетипы. Описание	57
Вместо заключения	69

Виктория Луконина

Как вырастить из своего ребенка миллионера?

– Может ли женщина из мужчины сделать миллионера?

– Да! Если он миллиардер!

Дорогой читатель, здравствуй!

Не зря ты взял в руки книгу на одну из самых животрепещущих тем "ПРО ДЕНЬГИ". А зачем? Что ты бы хотел получить из нее? Узнать что-то про себя или про детей?

Эта книга родилась у меня в результате вопросов, которые мне задавали родители детей разного возраста.

Например: "Хотела бы узнать, с какого возраста растить миллионера? Мне может быть уже поздно? Может я уже опоздала или нет ещё?"

Или: "С чего начать? Что самое главное? В чем не упустить? Какие могут быть подводные камни воспитания ребёнка самостоятельным и ответственным? Нужно ли самому быть примером для ребенка?"

А может: "С какого возраста, когда, как и что говорить детям? Как сделать, чтобы они могли стать финансово обеспеченными. Когда вообще нужно ребенка отправлять на работу?"

Но, в конце концов, деньги – они не только для детей, но и для взрослых!

Может тебя интересует: "Когда и что повлияло на то, что сейчас происходит у нас в отношениях с деньгами? Как это изменить? Как пересмотреть свои денежные сценарии, убеждения, установки, ситуации?"

Ответы на многие из этих вопросов ты точно найдешь в

этой книге.

Кроме того, я приготовила для тебя не только теоретическую, но и практическую часть в виде теста на определение твоего финансового архетипа!

Ну что, поехали?

Когда ребенок делает сам?

Финансовая грамотность – это очень важный момент как для взрослых, так и для детей. Мы живем в материальном мире и нам надо уметь взаимодействовать с деньгами. Совершенно ясно, что каждому родителю интересно, чтобы его ребёнок стал успешным и реализованным. Этаким "ребёнком в упаковке" с точки зрения финансов.

Какие же основные параметры лежат в основе наших денежных стратегий и денежных стратегий наших детей?

Первое – это самостоятельность.

Как у ребенка развивается самостоятельность?

По трём уровням:

Сначала ребёнок не умеет делать какое-либо действие

Потом он делает его вместе с родителями

Дальше то, что ребенок делал вместе с родителями, он обучается делать самостоятельно

Первый момент, который важен для воспитания ребенка-миллионера – это его самостоятельность

А как у взрослых?

У взрослых происходит тоже самое. Мы с вами идём к тому человеку, кто уже умеет делать необходимые нам действия и делаем их сначала вместе с ним. Этот человек (наставник) обычно говорит нам, что нужно делать и мы просто выполняем. Он как бы ведёт нас "за ручку".

В принципе, так большинство людей работает: когда нас берёт специалист, он уже знает как достичь цели. Он нас берет и ведет к результату. Он нам говорит, что делать. Это в первую очередь. Делаем действия при этом мы сами. И только когда мы все сделали и у нас получилось то, что было запланировано, мы можем необходимые действия повторить.

Так же и у детей происходит. Когда у них получилось выполнить действие несколько раз, то только тогда они могут его делать сами. Это важное правило для приучения ребёнка к самостоятельности. Причём ребенка любого возраста.

***Приучение ребенка к самостоятельности
происходит через действия
ВМЕСТЕ со взрослым***

А если ребенок маленький?

Если у нас маленький ребёнок, то первое, что мы поручаем ему обычно – убирать за собой игрушки. Это касается дошкольников.

Если он у нас в школе, то значит мы его приучаем к тому, чтобы собирать портфель.

А если он у нас ещё старше, если он у нас подросток, то значит мы его приучаем убирать за собой со стола, мыть посуду, чистить картошку.

Мне, например, очень нравится то, что у меня сын чистит картошку. Прекрасный навык, особенно когда мне не приходится этого делать. Но для него это как раз приучение к самостоятельности. Когда он будет жить отдельно, тогда он должен это будет уметь делать. Для себя, не для меня. Поэтому это первый важный момент.

*Сначала мы делаем это вместе,
а потом ребенок делает это сам*

Зачем ребенку морковка и как ее выбрать?

Изначально ребенок не хочет выполнять необходимые родителям действия и поэтому для него нужна какая-то морковка. Сзади, спереди, сверху, снизу, как хотите. Но чтобы было что-то, ради чего он бы это действие делал. Получается в итоге этакий ежик, морковками утыканный.

Этот же принцип помогающие практики используют в работе с клиентами, когда берут их “за ручку” и доводят до результата. То есть, тоже самое нужно делать и со взрослыми.

Единственная разница в том, что к своим детям и близким мы относимся не так, как к клиентам.

Вот такой диалог по этому поводу состоялся у меня с одной из участниц моего интенсива:

“Представь, что бы ты делала, если на месте твоего ребенка был бы твой клиент? Вот что бы ты сделала со своим сыном, который не хочет застилать кровать, если бы это был твой клиент и он бы к тебе пришёл с такой проблемой? Он бы рассказал тебе, что не хочет застилать кровать, но оно ему надо?”

*Морковками его так истыкала –
живого места уже нету!*

Ну а если он денег хочет, он от тебя их получит?

“Я бы сначала узнала, что он любит и что ему хочется. Может быть что-то из этого у меня есть. Я бы ему сказала: “Ты знаешь, у меня как раз это есть, но чтобы это получить. Ты же хочешь это получить? Ну тогда давай договоримся! Мы бы даже договор написали бы!”

“Здесь такой момент: когда ты работаешь с клиентами вряд ли ты им говоришь, что они у тебя что-то могут получить. Вряд ли, очень вряд ли. Вот я сегодня свой курс проводила и я никому не говорила: “Знаешь, вот если ты что-то там не сделаешь, то ты от меня потом получишь!” Хоть хорошее, хоть плохое.

“Получить клиент как раз может. Я сначала узнаю, чего он хочет, а потом я говорю ему, что это у меня есть. Почему нет? Я имею в виду, что получить он от меня желаемое может”

“Ну а если он денег хочет, он от тебя их получит?”

“Он от меня получит понимание, как сделать так чтобы их заработать”

“Видишь, ты своему ребёнку предложила деньги, а не возможность их заработать. Это как перейти на следующий уровень: сначала дать деньги, а следующий уровень – дать возможность заработать деньги. Это уже немного другое”

*Ты своему ребенку предложила деньги,
а не возможность их заработать!*

Когда детям можно зарабатывать?

С юридической точки зрения ситуация выглядит так:

До 14 лет. Разрешается трудоустройство только на творческие работы – например, в кино, театр, цирк. Туда, где без маленьких артистов часто невозможно себе представить постановку.

Трудовой договор подписывается одним из родителей с разрешения органа опеки, который указывает максимальную продолжительность рабочего времени и условия, которые необходимо соблюсти.

Творческая работа не должна наносить вред здоровью ребенка.

С 14 лет. Подростки в возрасте 14 лет могут с согласия родителей и органа опеки заключать трудовой договор на выполнение легкого труда в свободное от учебы время, а после получения общего образования – в любое время. Работа не должна наносить вред здоровью подростков и мешать освоению основной образовательной программы.

С 15 лет. Подросткам в возрасте 15 лет согласие родителей и органа опеки для заключения трудового договора не требуется. Работа, на которую они устраиваются, должна быть легкой и не вредить здоровью.

Разрешается также заключать трудовой договор с подростками, которые ушли или были отчислены из образова-

тельных организаций.

С 16 до 18 лет. Для этой возрастной категории ограничений, связанных с получением образования, не предусмотрено. Они могут свободно заключать трудовые договора и выполнять работу, которая разрешена несовершеннолетним.

С 14 лет ребёнок точно может устроиться на работу уже не к нам и тогда он зарабатывает деньги самостоятельно

Как отбить у ребенка желание зарабатывать?

Но самостоятельность проявляется не только в действиях, но и в мышлении. Поэтому важно, чтобы наш ребёнок самостоятельно мыслил. Но зачастую у нас дети зависят от кого-то. Они самостоятельно не мыслят до определённого возраста.

Поэтому необходимо учить ребёнка видеть возможности и не бояться зарабатывать деньги. И очень важно в этот момент родителям быть рядом и давать поддержку.

Ещё одна из участниц моего интенсива поделилась такой историей из своей жизни:

“Мой ребёнок уже гораздо позже признался в этом. Мы прочитали книгу Бодо Шефер “Пес по имени Мани”. Семейное чтение, всё прекрасно, дочь воодушевилась. И тут папа принес домой ландыши. Дочь понесла их в школу и решила продать подружкам. А учительница, увидев эту картину, отреагировала бурно: “Что это такое! Второй класс!” И так далее, и так далее. Эта ситуация надолго отбила у ребенка желание зарабатывать. А дочь мне об этом ничего не сказала...”

И тут папа принес домой ландыши.

Дочь понесла их в школу и решила продать подружкам...

Родители "за" или родители "против"

То есть, для ребёнка важно знать, что родители поддерживают, что родители за тебя и родители рядом. И стоит какие-то первые шаги совершить вместе с родителями. Например, прийти к соседке и предложить свою помощь. Это очень важно для того, чтобы не было потом проблем у ребёнка при взаимодействии с деньгами.

А вот еще одна история от участницы моего интенсива:

"Я вспомнила тоже историю одной моей знакомой. Она рассказывала про свою дочь. Дочь у неё уже достаточно взрослая. Ей 19. Она пришла к родителям и сказала: "Уважаемые родители! Я хочу жить отдельно". Но она понимала, что не зарабатывает ничего.

Мне очень понравилась реакция ее родителей. Они просто сказали ей: "Ок. Ты хочешь жить отдельно. А где ты будешь брать деньги? И сколько ты хочешь?" Она назвала сумму. "Теперь давай посчитаем, совпадает ли? Аренда жилья, продукты, вещи" Сумма немного не совпала с реальностью. Но они после этого сказали ей: "Ок. Давай подумаем, что можно сделать".

И они потом, на протяжении некоторого времени, помогали дочери решить, как совершить вот этот переход. То есть, они не посмеялись над ней, не сказали "Сиди дома, не высо-

ывайся", а помогли. И она сейчас живёт отдельно и мало того, помимо этого она ещё и зарабатывает. Небольшие деньги, но зато самостоятельно. Это деньги, которые она спокойно берет за свои услуги"

Уважаемые родители!

Я хочу жить отдельно

Мой личный опыт

У меня сыну сейчас 13 исполнилось. Некоторое время назад я ему сказала, что в 14 лет, так как он не планирует летом никуда ехать, то он вполне может уже зарабатывать сам. Причём несколько лет назад он мне уже говорил, лет 11-12 ему тогда было, что он хотел бы зарабатывать и для этого готов, например, раздавать листовки на улице.

Он видел, как другие люди выполняют такую работу. И он даже узнал тогда, сколько ему будут платить за эту работу. Я ему тогда сказала, что на работу его не возьмут, потому что его не смогут официально оформить.

В 14 лет хотя бы есть база законодательная: он сможет официально оформиться на небольшое время, у него будет присутствовать возможность защитить свои права и деньги получить. А до этого возраста такой юридической защиты у него нет. Поэтому всё, что есть – это возможность договориться с другими людьми и заработать, помогая им.

Или, например, можно участвовать в разных конкурсах. Там бывают денежные призы и таким образом тоже можно заработать.

Можно заработать, например, соседке помогая, собак выгуливая, если она готова какую-то сумму за эту помощь платить. Как раз то, что описывается в книге Бодо Шефер "Пес по имени Мани" – это помощь другим людям и получение

денег за это. Но тогда, на мой взгляд, должны быть люди проверенные, которые ребёнку точно заплатят, а то стресс у него будет. Я выгуливал собак, выгуливал, а мне не заплатили.

*Я выгуливал собак, выгуливал,
а мне не заплатили.*

Как ребенку найти возможность получить свои первые деньги?

А вот и еще одна история от участницы моего интенсива:

"Мне было 11 лет, когда я заработала первые деньги. Я хотела тогда, чтобы в моей семье было больше денег. Я как-то подошла к своей маме и спросила: "А что вообще можно сделать, чтобы у нас было больше денег?" Я помню, что мама ответила: "Не знаю".

Но при этом она рассказала мне, что ее сестра пишет статьи в газеты и таким образом зарабатывает. Я подумала, что тоже так могу! И я стала составлять для газет кроссворды и получала за это свой гонорар. Это было в 90-е годы и это была целая 1000 рублей!

Потом мы переехали и мне это стало не выгодно. Это было классно, мне нравилась, но пересылка съедала большую часть моих денег и получалось, что я стала меньше зарабатывать и уже не стало такого интереса. Я бросила. Но несколько лет я таким образом имела доход. А главное – я сама нашла или придумала этот способ получения дохода"

Это важный момент, что и у детей до 14 лет есть возможность заработать, есть способы для этого. Здесь можно креативить. И важно для ребёнка, чтобы родители помогли ему, а не ограничивали этот поток. Помогали искать возможно-

сти для того, чтобы и ребенок мог зарабатывать.

*А что вообще можно сделать,
чтобы у нас было больше денег?*

Дневник бизнес-идей

Очень важно видеть возможности. Мы, кстати, тоже часто их не видим. Есть такой способ научиться видеть возможности: завести дневник, в который необходимо каждый день записывать 5 идей, которые могут принести какой-либо доход. Причём неважно, касается ли идея собственной деятельности или чего угодно другого.

Например, я пошла по улице и увидела, что там бутылка валяется. И я понимаю, что её можно сдать. Я взяла тогда и записала это как один из способов получения дохода. Это не значит, что я пойду бутылки собирать. Но записать стоит. Эта техника предполагает, что мы ведём своеобразный дневник бизнес-идей, креативим их. Это очень круто! А можно такой дневник и с детьми вместе делать.

"Я поняла, что деньги – это хорошо, но мне мало того, что я зарабатывала. Мне нравилось плести из бисера фенечки и я разные-разные плела. А потом подумала, что их можно в общем-то и продавать! Это было в 6-7 классе"

Получается, что у ребёнка взгляд ещё не настолько зашорен, как у взрослых и поэтому бизнес-идеи приходят ему в голову гораздо легче и быстрее. А у взрослых больше ограничений. Стоит просто искать возможности.

"Я ещё помню, что когда мы жили в Белоруссии, то там весной сажают лес и за это тоже очень была хорошая оплата.

Я помню, что где-то неделю сажала лес и мне платили почти столько же, сколько моей маме на её работе! Но привлекали сажать лес именно детей-подростков"

*Я поняла, что деньги – это хорошо,
но мне мало того, что я зарабатывала*

А что, так тоже можно было?

"У моих детей был опыт работы на телевидении статистами. Часто привлекают детей на какие-то мероприятия и не сложно найти людей, организаторов этих статистических групп. Съёмочный день стоит не очень дорого, но заработать таким образом ребенок вполне может.

В какие-то дни я сама с детьми ездила, поскольку съемки проходили далеко или это могли быть ночные съёмки, а потом уже они ездили сами. Мы уже с человеком, который все это организовывал, подружились. Я посмотрела, что это действительно человек ответственный, он не кинет. Завязалось знакомство и я уже отпускала детей самих"

"Еще дети могут собирать лекарственные травы, как вариант. Родитель может их сдавать, но при этом ребенок получит свой доход"

Важно помогать детям выбирать способы дохода, потому что у детей помладше способы заработка бывают достаточно экстремальными. Например, идея продать свои игрушки и сделать это за копейки.

"Кстати, мы в школе собирали макулатуру, металлолом и даже собирали стёкла по улице, потому что это тоже сдавалось как вторсырьё. Сейчас это всё возрождается. Можно пойти к соседям, спросить, есть ли у вас какие-то коробки ненужные, собрать и попросить родителей отвезти это все

на пункт приёма. Доброкрышечки те же самые. Вариантов – миллион!"

*Продать свои игрушки
и сделать это за копейки*

Небезопасная денежная сторона

"У меня ребенку было 10 лет. Я работала на фирме в то время. И у нас раздавали листовки для нашей фирмы взрослые люди, не мальчишки. Сын сам пришёл и сказал: "Я хочу с дядей Сашей пойти поработать". Я ему разрешила и он ходил. Сначала сын боялся, но эти люди, которые работали у нас его учили и направляли. В результате он заработал свою первую 1000 рублей. Это было в 10 лет и для него это было очень много денег!

Потом произошел случай. Сын, как истинный организатор, привёл с собой на работу мальчишек своего возраста. Они раздавали листовки вместе, а деньги отдали им одной купюрой и на всех сразу. То есть, за все листовки, а вы уже поделите сами между собой. И один друг моего сына забрал все эти деньги себе. Хорошо, что этот друг является нашим соседом по лестничной клетке.

Пришлось здесь уже вклиниться мне, потому что несправедливо. Я спрашиваю сына: "Максим, ну как так!" Сын ответил, что этот его друг обещал ему за эти деньги отдать телефон. Я пришла к другу сына. Он деньги уже потратил. И в результате подарил действительно сыну свой старый теле-

фон, рабочий. Потому что я с мамой этого мальчика поговорила и объяснила, как все произошло. После этого случая Максим у меня ещё ходил раза два, раздавал эти листовки"

Так что можно с ребенком придумать много способов заработать деньги, но важно, чтобы родители были в курсе и ребёнок рассказывал, делился, что и как происходит. Просто потому, что заработок может происходить и небезопасным способом. Ведь это может быть всё, что угодно! Поэтому важно, какой между ребёнком и родителями контакт.

В результате он заработал свою первую 1000 рублей.

Это было в 10 лет и для него это было очень много денег!

Самостоятельность, креативность и подростковая лень

Большая часть родительского воспитания и вложения в ребёнка – это как раз поддержание в нём вот этих качеств – самостоятельности и креативности. Того, что ребенок ищет как это сделать, как заработать свои собственные деньги.

Потому как подростки зачастую уже не ищут, как сделать, им не хочется, им лень. Они задаются вопросом: "Зачем я буду зарабатывать? Зачем я буду это делать?"

Например, сын у меня говорит: "А зачем я пойду в 14 лет листовки раздавать? Мне не нужно это, у меня все есть". Мы же, как родители, всем его обеспечиваем. Но через некоторое время он ко мне сам подошёл и такую идею выдвинул: "А я же хочу тратить на игры".

Мои деньги я ему запрещаю тратить на игры. По мне – это самая бесполезная трата денег. Но это лично моё мнение. "А если я сам заработаю, можно я потрачу на игры? Куплю себе?"

И я ответила, что если он сам зарабатывает, то дело его. Кроме наркотиков, алкоголя, табака и ставок в казино, пожалуй-ста, можно все, что угодно! Это дело уже твоё. Деньги без глаз, как у меня любит мама повторять, можешь тратить куда хочешь.

*А зачем я пойду в 14 лет листовки раздавать?
Мне не нужно это, у меня все есть*

Успешность, уверенность в себе и деньги

И следующий момент, который важен – это успешность. Дети, которые уже получали деньги за свой труд, почувствовали себя успешными на ниве зарабатывания денег.

Успешность изначально появляется в школе. Это первая площадка на которой можно стать успешным. В детском саду этого еще нет. Поделки все сделали – все поделки хороши. Тут больше родители соревнуются, у кого поделка круче. А в школе уже идет расслоение и соревнование, кто круче, потому что у него лучше отметки.

Ребенок успешен в школе тогда, когда он получает хорошие отметки. Когда ребёнок себя уже в школе чувствует неуспешным, то насколько он будет успешным дальше – это большой вопрос. Говорят, что "троечники" более успешны в жизни, у них креативность лучше. Но если ребенок совсем неуспешен, "двоечник", то я с какими детьми когда работаю, вижу, что у них очень страдает из-за этого самооценка.

И здесь следующий момент – важно, чтобы ребенок был уверен в себе. Кто у нас зарабатывает лучше? Те, кто уверен в себе. Это мы наблюдаем прямо сейчас пышным цветом. Зарабатывает не тот, кто больше знает, а тот, кто хорошо об этом рассказывает и уверен в себе. Тогда ты не боишься по-

СТАВИТЬ СТОИМОСТЬ ВЫШЕ.

Успешность изначально появляется в школе.

*Это первая площадка на которой можно стать
успешным*

Сила желания

Эту тему я затрагивала с участницами на своем марафоне. Мы обсуждали, какую стоимость выбрать для своей услуги и на что стоит ориентироваться. Потому как это проблема для взрослого человека – определить стоимость своего товара или услуги.

"За сколько ты будешь свою вышивку продавать? Уже знаешь? Как определить стоимость?"

"Интуитивно. Потому что когда я только начала вышивать несколько лет назад, на одном из форумов мне попала таблица, где можно посчитать в зависимости от количества вышитых крестиков и от сложности вышивки – её стоимость. Я посчитала, но эта стоимость для тех, кто совсем не ценит свой труд. Поэтому, я посмотрела на работу и интуитивно определила цену"

"А как ты на свое изделие определяла цену будучи подростком?"

"У нас было так, что если ты чем-то занимаешься помимо школы, куда-то ходишь, то ты более успешен. Важно уметь было делать что-то руками. И много в школе кто продавал свои изделия. Мягкие игрушки, картины, фенечки.

Я не помню, как определяла цену, но помню, что папа говорил мне: "За работу нужно брать столько, сколько тебе будет комфортно. Нельзя брать мало денег, потому что ты бу-

дешь думать – мало, будешь переживать, и можешь даже заболеть"

Вот как зависит то, что мы делаем, от того, что говорили нам родители. Говорил папа ставить комфортную стоимость и я это знаю. Но всё равно, чем старше я становлюсь, тем больше у меня не всяких сомнений и негативных убеждений.

А в школе оказывается можно продавать.

Главное – не спалиться!

Детская изобретательность

Дети очень изобретательны, если им нужны сигареты или энергетики, если они хотят их приобрести. Это нечто! И как они умудряются это делать. Я уж не говорю про незаконные способы торговли, потому что я знаю истории, когда дети незаконными способами зарабатывали деньги, но это уже не то, что нужно.

"Он был маленьким мальчиком пятилетним. Слепил фигурки из глины. И даже без страха, как-будто так и надо было, продавал их на улице рядом с домом. У него фигурки были больше похожи на комочки глины, что-то непонятное изображающие.

Но взрослые всё равно покупали. И он тоже про себя говорит, что сейчас бы как взрослому, ему бы помешали всякие мысли: "Как это, выйти на улицу? А что подумают? А вдруг что-то случится?" А тогда – без зазрения совести мог продавать.

И второй случай. Он пошёл в цветочную палатку и предложил владельцу палатки, что сдаст туда свои любимые кактусы. А вырученные деньги дадут ему.

Он сейчас говорит, что до девяти лет у него не было никаких блоков"

У него фигурки были больше похожи на комочки гли-

ны,

что-то непонятное изображающие.

Но взрослые всё равно покупали

Почему блокируется изобретательность?

"А потом он еще и сестренку к этому подбил. Она делала ему глиняные фигурки, а он ей платил. Общую прибыль они там как-то делили. Представляешь, какой он был изобретательный в то время! Да, а вот у взрослых это действительно блокируется"

Чем это обычно блокируется? Если не родителями, то школой. А если не школой, то другими окружающими людьми, которых мы слушаем обычно. Например, Вася сказал, что я леплю не такие фигурки и всё, я их лепить не буду. Этим же блокируется.

У меня в своё время была такая же история. Вот почему я петь-то не люблю. Потому что какая-то моя подружка сказала мне, что я плохо пою. По факту я не очень хорошо пою, профессионально я не занималась. Возможно, если бы она меня поддержала, то я бы тогда пела. А так: раз говорят, что плохо пою, то не буду петь.

У подростков так часто бывает. Чёрно-белое мышление в действии: или всё прямо хорошо, или всё плохо и я не буду это делать. Или я не буду делать из принципа, потому что вы такие плохие.

Вася сказал, что я леплю не такие фигурки

и всё, я их лепить не буду

И при чем тут дикобразы?

Мне сегодня позвонила девочка, я её консультирую в проекте. И она мне говорит: "Я не пойду на выпускной. Меня мама заставляет пойти на выпускной. Как ей объяснить, что я не пойду?"

"Я не хочу и я не пойду, потому что там учителя, которых я не люблю и одноклассники, которых я год не видела" И тут мама, которая говорит, что: "Ты будешь потом всю жизнь жалеть, что не пошла на выпускной" Вопрос: стоит идти на такой выпускной или нет?

У подростка вопрос: что мне следует сделать? Позволить продавить себя и вывести на выпускной или всё-таки сделать так, как она хочет, но с риском, что она там когда-то может быть пожалеет. А может и не пожалеет. Кто знает?

Для подростков важно, когда мы их поддерживаем и хвалим. Они ершистые и ежистые, их лучше рукавичками брать, но им это нужно, чтобы их оберегали, ходили, лелеяли, иголочки протирали периодически.

А вы видели дикобразов? Если гладить его по иголочка, то он будет очень гладкий. И если его не пугать. Но если вы его напугаете или будете гладить против шерсти – исколетесь. Наверное, все же подростки больше похожи на дикобраза, чем на ёжика. А так они очень милые, очень приятные животные. В контактном зоопарке я с ними общалась.

*А у меня контактный зоопарк под названием
"я общаюсь с подростками". Шутка*

Целеустремленность срывает банк

У нас у всех есть цель – заработать денег. И тогда мы идём и что-то до этого делаем. Но у детей нет такой цели. У них и не должно ее быть. Мы идем зарабатывать на самом деле не деньги ради денег, а мы идём ради чего-то.

Например, на марафоне мы с участницами разбирали вопросы "Почему я хочу поехать на море? На что мне нужны деньги?" На море, на салон красоты девочкам деньги нужны. Не деньги ради денег, а на что-то. Тогда мы их получаем и быстрее, и охотнее. Мы придумываем способы как это осуществить.

Вот это же самое и у детей. И у них не деньги ради денег, а у них деньги для чего-то. В той же книге Бодо Шефера "Пес по имени Мани" есть пример, как девочка создавала копилки радости, счастья или конверты возможностей. Как хотите их назовите – по факту, это копилки. Они нужны для того, чтобы собрать денег на что-то конкретное.

Не деньги ради денег, а на что-то.

Тогда мы их получаем и быстрее, и охотнее.

Как копить деньги?

Если дети не умеют копить, как это делать? Собирать на что-то, что действительно важно ребёнку.

В книге девочка хотела отправиться в путешествие. У меня сын, например, хочет ноутбук. Ради ноутбука он готов терпеть лишения какие-то, а ради чего-то другого – нет. У всех у нас есть что-то, на что мы готовы откладывать. Потому что мы знаем, что дальше это нам принесет радость.

Как мы с участницами марафона как-то уже обсуждали: важно иметь отдельный конверт на какие-то текущие расходы и на свои мелкие радости. Это необходимо для того, чтобы не все деньги откладывались, а были деньги, которые можно тратить регулярно.

У меня сын поэтому какую-то часть денег мне отдаёт и я её кладу на счёт. У него есть необычная копилка в виде меня со счётом в банке. А другую часть денег он держит наличкой у себя и когда ему надо берет оттуда деньги и идет тратит. Вот такой способ.

Ради ноутбука он готов терпеть лишения какие-то, а ради чего-то другого – нет

Мани-мани, денежки в кармане!

Когда меня спрашивают, нужны ли детям карманные деньги, я отвечаю, что со школьного возраста обычно нужны. Потому, например, что в школе есть буфет, в который ребенок может пойти и там потратить часть денег.

Часто бывает, что в столовой ребенок не ест. Не любит, не всегда вкусно там готовят. И поэтому карманные деньги иногда нужны даже для того, чтобы что-то купить из еды. Иногда дети хотят купить что-то себе небольшое и для этого не нужны большие суммы денег.

Вторая же крайность, которая бывает – это бабушки-дедушки надарили ребенку в начальной школе кучу денег (5.000 и больше они могли подарить). И тогда ребенок не знает, на что их потратить. А ещё и нет ценности денег.

Во-первых, он их не заработал, они ему с неба спустились. А во-вторых, на что? Нет никаких хотелок еще, на которые можно потратить такие крупные суммы денег.

Здесь хорошо проговаривать с родными, что не стоит за даривать детей большими суммами денег. Если это подросток и у него хотя бы есть цель, например, компьютер, то тогда дарить 5.000 рублей уместно. Потому что компьютер дорого стоит.

Когда меня спрашивают, нужны ли детям карманные

деньги,

я отвечаю, что со школьного возраста обычно нужны

Ярмарки и коллаборации

Прекрасно, если у нас ребенок общительный, контактный, умеет разговаривать хорошо. Потому как коммуникативные навыки на самом деле важны для того, чтобы суметь что-то продать.

Продажи – это не только про то, как мы можем преподнести информацию, но и про то, как мы вообще умеем общаться с людьми. Для того, чтобы продавать, не нужно предлагать товар или услуги в лоб, а нужно просто красиво, выразительно, с эмоциями про них рассказывать.

Я замечала на себе, что про вещь, которая мне действительно понравилась в использовании, я расскажу гораздо лучше, чем человек, который ее продает. Это я так рассказывала одной девочке про игру, которую недавно купила. И она меня стала спрашивать: "А где ее купить?" А вот про свои услуги я так не расскажу.

Поэтому хороши коллаборации всякого рода как процесс обмена клиентами. А для детей хороши были в этом плане ярмарки. Когда можно было принести какое-то своё изделие, выставить его на продажу и таким образом заработать денег.

Продажи – это не только про то, как мы можем преподнести информацию, но и про то, как мы вообще умеем общаться с людьми

Соцсети и самопрезентация

Важную роль также играет самопрезентация. Это то, что мы делаем с вами, когда рассказываем о своём товаре или услуге, презентуя таким образом себя. Используя разные темы, выходя из разных ситуаций и даже переводя тему разговора с одной на другую можно предложить свой товар или услугу.

И детям тоже важно уметь рассказывать про себя. На самом деле это большая проблема для подростков, потому что они про себя думают не очень хорошо. У них самооценка довольно заниженная и рассказывать о себе они часто не умеют. Поэтому если ребёнок занимается актерским мастерством или поёт песни, то ему это очень поможет выходить на аудиторию.

Подростки хотят вести свои соцсети, но бывает, что не умеют правильно это делать. В этом им стоит помочь. Если вы умеете, то можно поделиться этим умением с подростком. А если не умеете, значит можно подростку позволить этому научиться, потратив на это некую сумму денег. Потому что это действительно полезный навык – презентовать себя.

У них самооценка довольно заниженная и рассказывать о себе они часто не умеют

Деньги, должность и подвешенный язык

Я думаю, что в любой деятельности важно то, как ты умеешь себя презентовать. Даже продвижение по карьерной лестнице происходит тогда, когда ты можешь хорошо представить свои результаты.

Это подтвердила и одна из участниц моего интенсива:

"Я очень рано стала занимать высокую должность, а до этого я занималась в театральной студии. И мои одноклассницы говорили с завистью: "Это потому, что ты играла! Играть умеешь, презентовать себя умеешь!"

На самом деле, первое, что я сделала, когда вышла на работу, это отправилась развивать свои коммуникативные навыки и способности к самопрезентации. Я быстро поняла, что я не умею совершенно себя презентовать. И сестра мне подарила несколько занятий в студии ораторского мастерства.

Это первое чем я занималась. И это дало очень сильный толчок для моего продвижения дальше как специалиста.

Это потому, что ты играла!

Играть умеешь,

презентовать себя умеешь!

Окончательный выбор

Поэтому в любой профессии, я думаю, это важно. Особенно в тех, которые работают с людьми. Да и для продвижения по карьерной лестнице это необходимо. Ведь выбирают обычно тех, кто умеет красиво заявить о себе. Некоторые даже тех, которые лапшу на уши хорошо умеют вешать, выбирают.

"Когда я искала себе помощника, пришла одна девушка, а я такая думаю: говорит хорошо, презентовать себя умеет, но опыта нету. И такая думаю: "Понятно! Скоро она встанет на мое место. Не буду её брать!"

Ну и здесь же мы выходим к теме самоопределения, потому что когда у нас ребенок хорошо говорит, уверен в себе, самостоятелен, успешен в школе, то тогда он понимает в какую сферу деятельности он может с этим пойти. Иногда не понимает, но ему в этом тоже стоит помогать. А для этого у меня есть курс для детей в формате игрового тренинга "Профнавигатор", если вдруг у вас есть подростки, которые не знают, в каком направлении им стоит двигаться.

Интересно узнать про курс подробнее?

Свяжись со мной через личные сообщения [Вконтакте](#)

Понятно!

Скоро она встанет на мое место.

Не буду ее братъ!

Тест на определение денежного архетипа

Инструкция:

Внимательно прочитайте предложенные утверждения и выберите наиболее подходящий для вас вариант: а, б, в, г, д, е, ж или з. При выборе ответа не размышляйте долго, отвечайте не раздумывая.

Деньги в первую очередь позволяют (позволили бы) мне...

- а) не волноваться
- б) покупать то, что нравится
- в) свободно заниматься другими делами (творчеством, политикой, благотворительностью, духовным развитием)
- г) чувствовать безопасность и изобилие
- д) чувствовать свое влияние и внимание окружающих (семьи, друзей, общества в целом)
- е) верить в то, что все будет хорошо
- ж) заботиться о других
- з) реализовывать проекты, имеющие длительное влияние

Когда дело доходит до денег я чувствую себя в

крайнем случае...

- а) взволнованным и беспокойным большую часть времени
- б) импульсивным и ищущим удовольствие
- в) недоверчивым и озадаченным
- г) экономным и дисциплинированным
- д) жаждущим внимания и славы
- е) замкнутым и иногда сбитым с толку
- ж) щедрым (по отношению к другим, строгим к себе)
- з) грандиозным и амбициозным

За последние 5 лет мои финансовые активы...

- а) не заставили меня перестать нервничать
- б) снизились, преимущественно из-за незапланированных трат
- в) думаю, это неважно
- г) выросли, преимущественно благодаря накоплениям и разумным инвестициям
- д) снизились, преимущественно из-за больших трат
- е) не знаю, не слежу за финансами
- ж) снизились, преимущественно из-за недостаточного внимания
- з) выросли, преимущественно из-за повышения на работе, инвестирований или подорожания имущества

Каким «правилам» вы следуете в жизни?

а) Если я не буду бдительным, все разрушится

б) Ты не можешь взять это с собой, но можешь наслаждаться здесь и сейчас

в) Большие корпорации и государство не вызывают у меня доверия

г) Копейка сбереженная – копейка заработанная

д) Деньги – это возможность показать себя

е) Жизнь слишком коротка, чтобы заботиться лишь о деньгах

ж) Лучше отдавать, чем получать

з) Когда у меня все будет, я буду счастлив

Что из этого на протяжении последних 3х лет правда?

а) Я был финансово независим от других

б) Частично финансово зависел от других

в) По большей части финансово зависел от других

г) Не зависел финансово от других, но от меня частично были зависимы

д) Частично финансово зависел от других, другие – зависели от меня

е) Был зависим финансово от других

ж) Другие по больше части были финансово зависимы от

меня

з) Другие были полностью финансово зависимы от меня

О моем финансовом благополучии свидетельствуют...

а) Фиксированный доход от вложений, сберегательных счетов

б) Много разных вещей, который я купил в течение лет

в) Социально-ориентированные акции, коллекции, мои творческие работы

г) Финансовые вложения: акции, фонды, имущество

д) Дом, дача, красивая машина, украшения, бизнес

е) У меня нет инвестиций (только дом)

ж) Благотворительность, родители/взрослые дети/друзья, которые финансово от меня зависят

з) Недвижимость или свой бизнес/доля в бизнесе

Из негативных эмоции в финансовой жизни я чаще всего испытываю...

а) Тревогу

б) Пустоту

в) Злость

г) Одержимость

д) Фальшивость

- е) Отчаяние
- ж) Перегруженность
- з) Неуверенность

Я боюсь потерять работу, потому что...

- а) Не смогу себя обеспечивать
- б) Не смогу покупать то, что хочется
- в) Не смогу заниматься искусством/политикой/благотворительностью
- г) Не буду чувствовать себя состоятельным/в безопасности
- д) Не смогу оказывать влияние на других
- е) Мне все равно
- ж) Не смогу обеспечивать людей (семью/друзей/общество)
- з) Не смогу закончить свой проект и добиться определенных целей

Готовы ли Вы пойти на риски?

- а) Нет, я не готов(а) рисковать
- б) Да, готов(а), часто не задумываюсь об этом
- в) Нет, не люблю рисковать
- г) Да, на малые и обдуманные риски
- д) Да, ради драйва

- е) Нет, не задумывался об этом
- ж) Да, ради других
- з) Да, готов(а)

Откладываете ли Вы деньги?

- а) Да, на черный день
- б) Нет, я обычно трачу большую часть денег
- в) Нет, у меня недостаточно средств для этого
- г) Да, каждый месяц
- д) Да, периодически/ (для больших расходов в будущем)
- е) Нет, не думал(а) об этом
- ж) Да, но редко
- з) Да, всегда есть «подушка безопасности»

На что бы Вы потратили деньги, выигранные в лотерею?

- а) Не знаю
- б) На себя, купил(а) бы то, что давно хотела
- в) Отдала(а) бы нуждающимся
- г) Отложил(а) бы
- д) Потратил(а) бы на уход за собой или одежду
- е) Потратил(а) бы на повседневные расходы
- ж) Отдал(а) бы семье или в благотворительность
- з) Инвестировал(а) бы в свой бизнес

Трудно ли Вам принимать финансовые решения?

- а) Да, очень трудно, часто не могу сделать выбор
- б) Нет, обычно не задумываюсь, когда принимаю решение
- в) Да, всегда несколько затруднительно
- г) Нет, обычно действую по плану
- д) Нет, достаточно просто
- е) Избегаю принятия финансовых решений
- ж) Нет, легко
- з) Да, иногда трудно

Планируете ли Вы свой бюджет?

- а) Да, часто
- б) Да, редко
- в) Нет, не вижу смысла
- г) Да, всегда
- д) Да, периодически
- е) Нет, не думал(а) об этом
- ж) Почти никогда, мои траты часто спонтанны
- з) Да, очень скрупулезно

Обработка результатов:

Подсчитайте, сколько ответов "а", "б", "в", "г", "д", "е", "ж" и "з" у вас получилось. Выберите букву, которой соот-

ветствует наибольшее количество ответов.

Расшифровка:

- а) Страж
- б) Гедонист
- в) Идеалист
- г) Накопитель
- д) Звезда
- е) Простак
- ж) Меценат
- з) Строитель Империи

Финансовые архетипы. Описание

А) Страж (The Guardian)

Страж крайне бдителен в отношении денег и, как следует из названия, охраняет свои неприкосновенные запасы с особой тщательностью. Он обеспокоен не собственной финансовой несостоятельностью (копить он любит и умеет), а нестабильностью мировой экономики. Старается отложить побольше из-за потенциального страха безденежья.

Несмотря на то, что большинству людей осторожное отношение к деньгам не помешало бы, Страж чересчур чахнет над золотом, порой доводя себя до нервного истощения.

В состоянии покоя он разумен и осторожен, но, если что-то выходит из-под контроля, даже незначительная проблема раздувается до масштабов вселенской катастрофы.

Совет. Обезопасить себя от панических атак помогут специальные программы и мобильные приложения, позволяющие контролировать бюджет, а также интернет-банкинг. В случае перерасхода или, хакерской атаки вы получите мгновенный отчет на экран своего мобильного устройства. Выделить для себя «пороговые значения» в финансах, которые будут означать, что пора принимать меры. Также стоит завести планер, где можно отслеживать текущую статистику и тенденции своего бюджета. Ни в коем случае нельзя прини-

мать финансовые решение в эмоциональном возбуждении. Вкладываться лучше в долгосрочные инвестиции и инвестиции, не требующие постоянного мониторинга.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Гедонист: расслабление и наслаждение

Строитель империи: инновационность и решительность

Простак: простота и способность адаптироваться

Б) Гедонист (The Pleasure Seeker)

Гедонист постоянно пребывает в поисках чувственных удовольствий. Старается наслаждаться каждым мгновением, не откладывая на потом ни радость, ни деньги. Иллюстрацией его жизненных приоритетов можно считать слова Чехова: «Ничто так не усыпляет и не опьяняет, как деньги: когда их много, то мир кажется лучше, чем он есть».

В угоду своим недешевым удовольствиям легко расстанется с любыми суммами, даже если после придется сидеть на вынужденной «диете бедняка». Тратиться на красивую жизнь не жалко – импульс, противостоять которому он не в силах.

Совет. Вы принимаете решения слишком импульсивно, основываясь на чувствах и ощущениях. Учитесь быть более рациональным, задумывайтесь о последствиях своих эмоци-

ональных выплесков.

Проанализируйте, почему вы спускаете деньги на ветер – возможно, это замещение каких-то глубинных комплексов, защитная реакция психики на стресс.

Важно научиться выпускать пар другими способами, например, за счет спорта. Откладывайте деньги, не тратьте все сразу.

Чтобы не сорваться в бездну спонтанного шопинга, отправляясь в магазин, составляйте список необходимых покупок. Пусть в кошельке будет ровно столько наличных, сколько нужно на базовые расходы.

Берите с собой того, кто сумеет отрезвить разумным советом – действительно ли вам жизненно необходима эта пятнадцатая пара туфель и уместится ли в холодильнике третья головка пармезана. Не стоит покупать ничего в кредит, пока личный капитал не станет расти хотя бы на 4% в год. Лучше арендовать, чем покупать машины и другие быстро обесценивающиеся объекты. Составьте автоматическую программу действий, которая не будет меняться.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Накопитель: изобилие, личная эффективность

Страж: осмотрительность и бдительность

В) Идеалист (The Idealist)

Идеалист полон сострадания и проницательности по отношению к миру, ставит духовность превыше всего. Деньги – необходимое зло и уж точно не дорога к счастью. Часто испытывает угрызения совести за то, что имеет достаток, в то время как остальные нуждаются. Старается игнорировать торгово-денежные отношения, а когда это не получается, впадает в панику.

Редкий Идеалист способен свести дебет с кредитом. Копание в собственных доходах и расходах – слишком грубое вмешательство в его сверх духовность.

Намеренное игнорирование денег в конце концов оборачивается плохой кредитной историей, штрафами за всевозможные просроченные платежи и прочими перерасходами. Перед лицом экономического кризиса такие люди особенно незащитны.

Совет. Переступите через принципы и хотя бы ненадолго сосредоточьтесь на своем бюджете: проанализируйте все цифры, определите свой прожиточный минимум, расплатитесь с кредиторами.

Или попросите проверенного человека сделать это за вас. Не имеет значения, как вы относитесь к материальному миру, счета должны быть оплачены вовремя. Многие платежи в наши дни можно автоматизировать. Это сэкономит вам уйму времени, нервов и... денег – для того чтобы вы перестали подвергаться постоянным стрессам и смогли сле-

довать своим мечтам. Вам стоит следить за цифрами – составить план. Лучше оплачивать максимальное количество счетов автоматически и создать запас «на черный день» (в 3 раза больше месячных трат). Инвестировать следует действуя по плану, отдавая предпочтение автоматическим вложениям. Ежемесячно отслеживать свои активы и бюджет.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Накопитель: изобилие, личная эффективность

Простак: простота, адаптация

Звезда: элегантность, лидерство

Г) Накопитель (The Saver)

Накопитель маниакально бережлив. Культивирует философию: не трать больше, чем зарабатываешь. Всеми способами старается сохранить как можно больше доходов и защитить себя от неизбежного экономического спада. Все время копит и откладывает – только так чувствует себя в безопасности.

Слишком переживает о своем материальном благополучии, избегает любых финансовых рисков, чем, впрочем, избавляет себя от кредитов, долгов и необдуманных вложений.

Несмотря на приличные доходы, солидные накопления и балансы без долгов, часто страдает от страха и тревоги потерять все. Сильнее прочих архетипов эмоционально зависим

от денег.

Нестабильность экономики, падение фондовых рынков бьют по здоровью и разрушают психику Скупца.

Совет. Важно докопаться до корней бережливости, если она стала безмерной. Возможно, это стремление максимально обезопасить себя, отложить на черный день.

В таком случае необходима аналитика доходов и расходов. Возможно, убедившись, что заработок значительно превышает траты, вы наконец-то успокоитесь и расслабитесь.

Кстати, вкладывать деньги можно не только в валюту и ценные бумаги, но в собственное здоровье и саморазвитие – это принесет более надежные дивиденды.

Постарайтесь наслаждаться жизнью в данный момент времени – балуйте себя и свою семью путешествиями, красивой одеждой, вкусной едой, современной техникой. Не откладывайте удовольствия на завтра, живите настоящим! Вам следует начать инвестировать деньги, предварительно составив план инвестиций и целей, просматривать доходы от инвестиций лучше раз в квартал.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Гедонист: наслаждение и удовольствие

Идеалист: рвение и креативность

Меценат: отношения, сострадание и щедрость

Д) Звезда (The Star)

Звезда тратит деньги, руководствуясь не чувственным наслаждением, а тем, какое впечатление производит на окружающих. Выделяться и поражать своей оригинальностью – ее ежеминутная цель.

Иногда настолько входит в роль, что начинает тратить деньги на что-то новое, безумно дорогое и совершенно бесполезное.

Совет. Расставаясь с деньгами легко и напоказ, вы рассчитываете произвести впечатление на окружающих, привлечь внимание любыми способами, «покрыть» максимум аудитории.

Тут важно понять: для того чтобы быть воспринятым всерьез и надолго, нужно не эпатировать, а заинтересовывать публику, быть интересным не только внешне, но и внутренне, переходить от сиюминутной «эффектности» к содержательности и наполненности. Лучше всего разбить траты на категории и моделировать их. Если ваши расходы превышают доходы, то попробуйте на протяжении 3-х месяцев платить исключительно наличными. Для 80% инвестиций лучше всего разработать разнообразный не дорогостоящий план, 5-10% активов можно выделить на свободные вложения.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Страж: внимательность и настороженность

Идеалист: рвение и креативность

Меценат: отношения, сострадание и щедрость

Простак: прозорливость и широкий кругозор

Е) Простак (The Innocent)

Простак избегает любых финансовых вопросов, верит в мироздание, Вселенную и авось. Часто рассуждает о «силе притяжения» и о том, что «деньги сами о себе позаботятся» – это нередко обходится ей слишком дорого.

Если представители других финансовых архетипов копят хотя бы из опасения за будущее, то в данном случае нет ни малейшей стратегии выживания.

Хотя переживания по поводу своего финансового положения у нее довольно глубоки, но для окружающих это совсем неочевидно.

Может догадываться, что с деньгами веселее и проще, но когда доходит до дела, пожимает плечами: «Так все это далеко от меня!» Даже при высоком доходе не может обзавестись плюсовым балансом и накоплениями на счете.

Живет от зарплаты до зарплаты, рассчитывает сорвать куш в лотерею и чаще всего делегирует финансовую ответственность за себя членам семьи и друзьям.

Совет. Первый шаг к успешной стратегии – разбор финансовых полетов, анализ цифр, приведение в порядок всех дел, бумаг и счетов. Зовите подкованного в таких вопросах знакомого или наймите консультанта.

Разберитесь, куда утекают ваши «капиталы» и начинайте жить по средствам. Упростите свою жизнь настолько, чтобы стать самодостаточным.

Распланируйте свои траты в соответствие со своими доходами. Перестаньте жить за чужой счет, рассчитывайте только на себя.

Финансовая независимость принесет вам долгожданное облегчение, расширит ваши права и возможности. Соберитесь и действуйте прямо сейчас! Вам необходимо следить за цифрами и ежемесячно выплачивать все долги, оплачивать все расходы. Инвестировать лучше ежемесячно, а начать можно с автоматических программ для небольших инвестиций. Можно начать вкладывать раньше, чем будут выплачены все долги.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Страж: внимательность и настороженность

Накопитель: самореализация и обогащение

Строитель империи: решительность и новаторство

Ж) Меценат (The Caretaker)

Меценат превыше всего ставит заботу о других, готов отдать последнюю рубашку и голодать во имя ближнего и благой цели. Потребности окружающих волнуют его намного большее, чем собственные.

Совет. Заботящиеся обо всех, кроме себя, такие люди являются собой достойный пример щедрости и сопереживания. Но и о себе забывать не стоит, ведь чтобы отдавать, нужно иметь и деньги, и силы, и веру в людей. Лучше всего распланировать бюджет, выделив определенную сумму на помощь другим и благотворительность. Также стоит завести отдельный счет для расходов на других. Вкладывать нужно в долгосрочные инвестиции, не стоит вкладывать в ликвидные активы.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Гедонист: расслабление и наслаждение

Накопитель: наполнение и самореализация

Простак: простота и способность адаптироваться

3) Строитель Империи (The Empire Builder)

Строитель империи одержим великой идеей, которая его настолько захватывает, что он забывает обо всем, кроме своей мечты.

Упорство и труд делают его руководителем, директором,

владельцем крупного бизнеса, известным музыкантом, общественным деятелем или политиком. Но главная его цель – создать нечто грандиозное, что потрясет мир и человечество.

Совет. Чем выше взлетаешь, тем больше падать – откладывайте деньги на случай, если империя пошатнется. Основной финансовый риск таких людей в том, что они ставят на кон сразу все, вкладывая в дело жизни время, энергию и деньги без остатка.

Пока бизнес успешен – стратегия работает. Но одна неудачная сделка может обернуться крахом. Запомните: ваша империя находится внутри вас!

Платой за непомерные амбиции становится не только финансовый, но и личностный крах: чувство никчемности, уязвимости, одиночества и тотальной неуверенности в себе. На пути к мечте главное вовремя понять: по-настоящему счастливым можно быть только здесь и сейчас. Стоит инвестировать во что-то помимо своего проекта или бизнеса.

Архетипы, на которые стоит сфокусироваться для достижения баланса:

Гедонист: наслаждение и удовольствие

Идеалист: рвение и креативность

Запомни, сынок: деньги – это грязь!

Но как приятно быть свиньей!

Вместо заключения

Вот и подошло к концу наше с тобой, мой дорогой читатель, увлекательное путешествие в тайный мир детской души и погружение в "детские" и не очень способы заработка денег. Надеюсь, тебе было также интересно читать эту книгу, как и мне – писать ее.

И вместо тысячи прощальных слов, я хочу оставить здесь место для своей благодарности людям, которые натолкнули меня на светлую мысль написать эту книгу и помогли мне в этом непростом деле!

А это:

Дмитрий и Елена Чистяковы,

Анна Изиева,

Юлия Маценко,

Ольга Белобородова,

Галина ГуруМа и

Елена Цветочная.

Ребята и девчата, **СПАСИБО** вам от всей души!

А с тобой, мой дорогой читатель, мне совсем не хочется прощаться. Поэтому позволю сказать:

ДО НОВЫХ ВСТРЕЧ!

Всегда твоя, Виктория Луконина