

Полевые заметки
Евгения Кнутова

КОДЕКС

ДЕНЕГ

*Как стать финансово грамотным
~ и ~
научиться контролировать деньги*

7

ФРАЗ-РЕЗЮМЕ,
О КОТОРЫХ
СТОИТ ПОМНИТЬ

ВНУТРИ:

< РАСПЕЧАТАЙ
И
> ПОВЕСЬ

10

ПРОСТЫХ СОВЕТОВ,
КОТОРЫЕ ПОМОГУТ

12+

ЕВГЕНИЙ КНУТОВ

**Кодекс денег. Как стать
финансово грамотным и
научиться контролировать деньги**

«ЛитРес: Самиздат»

2015

Кнутов Е. В.

Кодекс денег. Как стать финансово грамотным и научиться контролировать деньги / Е. В. Кнутов — «ЛитРес: Самиздат», 2015

Устали от шаблонных книг на тему денег от бизнес-гуру и именитых тренеров? Не знаете с чего начать, не понимаете, где ошибаетесь? Тогда эта книга для вас – в ней отсутствуют сложные для понимания термины, вы не найдете здесь осуждения и порицания Вашей лени или отсутствия «предпринимательской жилки». В ней нет также и каких-то невероятных секретов успеха. Но что же тогда в ней есть? Свод правил по управлению деньгами, интересные мысли о финансах и работе с ними, основанные на жизненном опыте и наблюдениях за обычными людьми. Любой человек, не являясь «избранным», сможет освоить этот кодекс для достойной финансово благополучной жизни.

Содержание

Конец ознакомительного фрагмента.	10
-----------------------------------	----

Полевые заметки Евгения Кнутова

Кодекс денег

как стать финансово грамотным и научиться контролировать деньги

Вступление

Все, что мы даем миру, возвращается к нам,

усилившись многократно

Вселенская мудрость

Приветствую вас, мой дорогой читатель. Меня зовут Евгений. Вот моя краткая характеристика как человека. Мне 31 год, работаю руководителем в крупном российском концерне. Активно занимаюсь спортом, по своей философии – буддист, семейное положение – в активном поиске. Оптимист по жизни и менеджер по натуре, люблю организовывать проекты, направлять процессы и мотивировать людей к действиям. Имею опыт ведения бизнеса, как удачного, так и не очень.

Я такой же человек, как и вы, со своими недостатками и достоинствами. Мои главные увлечения по жизни: мне очень нравится наблюдать, размышлять, экспериментировать, и на основании этого выводить закономерности и принципы жизни.

Живу я насыщенной жизнью, много чего в ней происходило, происходит и будет происходить. Было многое: кризисы, удачи, зависимости, любовь, смерть близких, ошибки, поиски себя, религиозные потуги и бесконечное число других жизненных ситуаций. И после такого жизненного опыта (*как бы не переоценить*), я задался вопросами: «Зачем? Куда? Нужно ли это все?»

Меня осенила хорошая и простая идея – передать опыт другим людям. Так поступает сама эволюция – передача информации об опыте жизни следующим поколениям, чтобы они становились более приспособленными к условиям обитания. А так как я не очень люблю интернет, то книгоиздание – самый подходящий для меня вариант. Ведь книга до сих пор остается одной из самых востребованных вещей в нашей жизни, кто бы что ни говорил.

Для начала я хотел написать «книжицу» о познаниях и рассуждениях с большими текстами и темами, но это оказалось трудным процессом – необходимо обладать писательским опытом, а лучше талантом, чтобы писать много и правильно.

И затем я выбрал другой формат – полевые заметки, как у научных сотрудников или исследователей (*нравятся мне различные учёные и исследователи*). Рассуждений много не будет, но ответов будет достаточно.

Полевые заметки – моё резюме по определенной тематике, которое включает в себя: наблюдения, личный опыт, понимание других авторов, ну и конечно выводы. Надеюсь, вам придется по вкусу такой формат: не будет много сложной для усвоения информации, не будет каких-то фундаментальных открытий или секретных инструкций к «победе». Это отличное чтение прежде всего для тех, кто «ищет». Я со своей стороны обещаю, что вы получите интересные мысли и полезные советы по предложенной теме.

Я сразу скажу, я не писатель и не лингвист, поэтому могу ошибаться в написании, но буду стараться, чтобы у вас возникало как можно меньше возмущений по этому поводу. Иногда будут встречаться непонятные и специализированные слова, но, как и в жизни, мне нравится употреблять необычные термины для большей весомости высказываемых мыслей. А ещё мне нравится заворачивать собственные мысли в цитаты (*ну что поделатъ со мной*), даже если они уже и повторяют изречения великих умов человечества.

Первая заметка (*то есть эта книга*) будет посвящена одной из самых любимых тем человечества – **Деньгам**. Данная тема сейчас, в наше современное, капиталистическое, быстроменяющееся время, волнует многих как никогда. Автор книги тоже фанат денег.

Многое мне пришлось познавать на собственном опыте и благодаря пониманию денежных процессов (*как хороших, так и не очень*): одержимость, заработок, бизнес, приобретения, бездумные траты, благотворительность и многое другое. Но постепенно я выработал свод правил и простых советов по взаимодействию с деньгами. Или просто – **Кодекс денег**. Одна из моих целей в жизни – стать финансово грамотным: научиться контролировать, преумножать финансы и понимать суть денежных законов, и я стремлюсь к этому. Обо всем этом денежном я вам и расскажу.

Отмечу также, данная заметка будет перекликаться с такими темами как психология, философия, математика, и даже немного с эзотерикой. Ведь деньги, как вы сами знаете – такой объект, который просто бумажками не назовешь.

Деньги как цель

Деньги – это иллюзия, придуманная одними для других

Е. Кнутов

Самая топовая на данный момент цель в жизни человека – деньги. Какие бы пафосные и идеалистические речи не звучали, все сводится к одному – денежное вознаграждение. Действия обычного человека можно изобразить простой схемой.

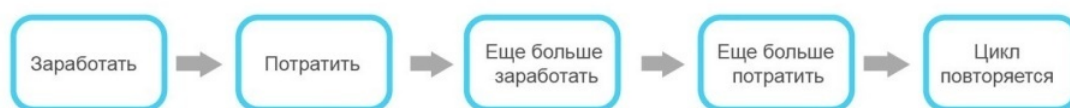


Рис.1

Неважно как получить деньги: бизнес, работа, мошенничество, наследство, игры – главное, чтобы они появились.

Я скажу вам по секрету, который знает только малая часть населения – «Деньги как цель – самая глупая цель из всех, какие могут быть». Да, она ощутима, легко поддается подсчету и она понятна каждому, а главное – на деньги можно приобрести материальные блага.

Цель «хочу много денег и ничего не делать» – это не цель, а набор букв, цель «хочу 10000 долларов и положить их на депозит» – это тоже не цель, но уже лучше.

Такое сведение **своих целей к обогащению** (*даже одержимость этой идеей*) ведёт в никуда, она за собой ничего не имеет и ничего не весит, а напротив ведёт к «пустому» концу. Собственный опыт и многолетние наблюдения позволяют утверждать это с большой долей убежденности.

Вы порассуждайте, вспомните, сколько людей вокруг вас думают шаблонно: «Хочу много зарабатывать, получать денег, как же мало мне платят – я хочу больше тратить». Они не видят перспективы – для чего им нужны деньги, они не понимают, для чего они готовы умирать на работе, для чего они готовы идти на различные аферы – **они просто хотят денег**, а ставить реальные цели не очень-то и хотят.

Я тоже ошибался. В какой-то период моей жизни (*когда мне было лет 27*) я совсем забыл обо всех ценных для меня вещах и увлекся денежной ловлей. Постоянно думал, как заработать больше, да побыстрее – применялись различные способы, как легальные так и не очень. При этом расходы также увеличивались пропорционально доходам, и в то же время я совсем обо всех и всем забыл, кроме денежных потоков. И итог был плачевный – ушел в минуса и потерял пару хороших друзей.

Личный опыт

Была у меня с партнёрами в областном городе небольшая компания по инженерным системам: электрика, сети, видеонаблюдение, поставка техники. Дело развивалось, иногда было много объектов, иногда мало, как и у всех подрядных компаний. Нанимали персонал, участвовали в государственных тендерах. Был свой офис, сайт, свои поставщики. Иногда прибегали к увеличению будущей прибыли за счёт откатов и демпинга¹ или ухудшения качества выполняемых работ.

В то время я был сильно увлечен бизнес-идеями, непонятным схемами, «увеличением нулей», забыв о простом человеческом счастье и целях. Я тогда мало времени уделял крепким отношениям и пониманию людей.

Но самое главное – в своё время мы (партнёры) не подумали о делегировании задач между собой, а также о пропорциональном разделении прибыли между участниками. А когда начинаются крупные деньги или проблемы в бизнесе, то надо принимать важные решения и брать ответственность за события. Тогда-то всё и начало понемногу рушиться, нас было трое – появились непонятные дела на стороне, разоблачения и обвинения друг друга во всех ошибках.

Договориться стало сложно, союз дал трещину. При этом слушать никто друг друга не хотел, мы не понимали, что главное – чтобы процветал и рос бизнес, а не наши разногласия. В итоге мы разбежались на не очень хорошей ноте, с проблемами и финансовыми неустойками. Пришлось многое оборудование и активы продавать по невыгодной цене.

Вот так я потерял и друзей и хорошие доходы, и немного потерялся в жизненной ситуации.

Более подробно о бизнес-среде я расскажу в последующих книгах.

Ещё расскажу на примере из более ранних лет, – это поведение очень похоже на поведение многих обывателей. Случай касался покупки телевизора.

Личный опыт

Помню, когда только появились плоские ТВ, они стоили хороших денег – 18-24 тысяч рублей, а я получал 22 тысячи. Я был безумно помешан на технике, трендах, промоакциях и остальном. Тогда был в моде сериал «Доктор Хаус», а технология HD (видео высокой чёткости) только-только набирала популярность.

Вышел телевизор компании Samsung с поддержкой HD, стоил он около 24 тысяч рублей, и я поставил себе цель – во что бы то ни стало купить этот телевизор, смотреть видео в HD, похвастаться друзьям. Но была проблема – цена, он стоил месяц моей «упорной» работы, я помню – часть денег мне дала девушка, ещё с подработки получил денег, и я его купил, правда, потом пришлось поясок под затянуть: отказался от кафешек, кино и праздничных мероприятий. Ну да ладно, думал я, молодой – заработаю ещё – **главное купить**, хотя телевизор на тот момент у меня уже был. В общем, классический покупательский транс, желание сформировало действие.

И вот я иду «лечу» домой с покупкой, думая о функциях, дюймах, видео, крутизне... эндорфины в мозгу, радости «полные штаны», ощущаешь себя одним из самых счастливых человечков (знакомо, не правда ли?). Про себя думаешь: «Вот какая классная покупка, столько теперь смотреть буду, будет что и друзьям показать. Ведь я такой целеустремлённый, могу себя обеспечить. Сказал куплю – значит куплю».

Я был горд, доволен собой. С друзьями вечерами смотрели «Доктора Хауса» под пиво, и все в один голос – «Я тоже такой куплю, ещё круче, ещё больше».

Проходит некоторое время, у каждого оно своё – неделя, месяц, год, и от радости обладания не остается и следа. Телевизор становится обычной деталью интерьера, на котором

¹ Демпинг – продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам, часто ниже себестоимости. Носит разовый характер для закрепления на рынке и повышения лояльности клиентов.

предательски копится пыль, и ты просто его смотришь, не заморачиваясь. А затем с глянцевого экрана тебе нащёптывают новую цель – «купи вот это или это, у других уже это есть, а у тебя?»

И все повторяется, начинаешь грустить, скучать, смотришь, что у людей есть – и думаешь: «чем бы себя побаловать». И я придумал – игровая приставка (но это уже другая история).

Я буду часто упоминать в тексте телевизор (ТВ). Я считаю, что телевизор – это центр плохих эмоций, главный поглотитель времени, главный загрязнитель сознания, а также «враг» развития детей. От телевизора необходимо избавляться, сам его теперь не смотрю, если только спортивные трансляции.

Но я современный человек и понимаю, что телевизор – это уже прошедшая эпоха. Сейчас его вытесняют социальные сети с бесконечными новостными лентами, развлекательные порталы и нескончаемый список ожидаемых серий любимого сериала. Люди плавно, не осознавая этого, переместились от одного экрана к другому. Поэтому телевидение, новостная лента соцсетей, сериалы, ЖЖ – все это равно ТВ.

Не важно, какой уровень покупки или материальной цели: кофемашина, навороченный компьютер, цифровой холодильник, легковая машина (*о ней будет написано отдельно*), дорогой отпуск, мультиварка с wi-fi или что-то иное. Покупательские истории схожи по принципу и физике процесса, и зачастую в них выделяется одно общее свойство – не по карману покупателя.

Вот как приблизительно выглядит алгоритм действий покупателя.



Рис.2

Я подтверждаю это лично на собственном опыте покупок и на опыте моих друзей и коллег. Они часто мне рассказывали, как покупали дорогие вещи, совершенно не задумываясь о финансовых последствиях.

Из этих наблюдений можно сделать простой вывод. Материальная покупка создает разовый, сиюминутный эффект, она не приносит вам долгого удовлетворения на дистанции². Машина превращается в железное корыто, компьютер превращается в средство прослушивания музыки, дорогая одежда переходит в обычные тряпки, а квартира становится местом прозябания.

² **Дистанция** – с финансовой стороны, большое количество определенных действий, которые приводят к финансовому успеху или неудаче. Например – ненужные покупки в магазине (отрицательные действия), откладывание по 1000 рублей в месяц на депозит, или просто – зарплата каждый месяц (положительные действия). Только при большом количестве действий можно оценить успех, нельзя делать выводы на месячных финансовых данных или радоваться единичной удаче, так как через месяц-другой может всё развернуться. Необходимы достоверные данные из большого числа событий. И на основании этих данных принимать правильные решения в будущем.

На это можно возразить – «Так для чего тогда эти купюры и счета, если их не тратить и не удовлетворять свои материальные потребности? Не покупать ничего что ли? Быть монахом, «лохом», бедняком, или тратить только на еду и одежду? Или еще хуже – откладывать в баночку (депозит)?»

Конечно, нет. Но сначала надо вспомнить историю.

Раньше, до появления печатных станков и до появления кредитных банков, деньги всегда были обеспечены, т.е. имели вес, прямо буквально – золотые монеты, серебряные монеты. Они были невероятно ценны и труднодостижимы. Обладал ими очень маленький круг людей, который имел все доступные на то время блага. А остальным отводилась роль «содержателей» таких господ.

Затем, после демократических реформ, революций, финансисты придумали систему для еще большего обогащения – печатный станок, кредиты и отвязку денег от обеспечения драгоценными металлами. Таким образом, богатство в виде купюр хлынуло в массы. Богатые еще богатели, бедный мог стать богатым, а средний класс обогащал систему постоянно. К деньгам получили доступ все – благодаря банковской системе и печатному станку.

Деньги перестали быть обеспеченными вообще, и просто превратились в набор бумажек определенного номинала, чуть больше стоимости их производства. Все вроде бы обесценилось в принципе, но в тоже время выросла роль денег в жизни обычного человека, а также стало легче управлять финансовой системой и людьми.

Если дать человеку простую и понятную цель – деньги, он будет более податлив, читаем и управляем, а главное предсказуем. Вспомните рекламу по ТВ (*теперь буду считать упоминания – 4*), поисковые запросы в интернете, кризисы, тренды, финансовые науки, психологию.

На данный момент (2015 год), **деньги** – это средство доверия между одними и другими субъектами, а также средство обмена одних ценностей на другие.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.