

*Полевые заметки
Евгения Кнута*

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 Владимирович Кнутов

Кодекс денег. Как стать финансово грамотным и научиться контролировать деньги

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34327950
SelfPub; 2018*

Аннотация

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.

16

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 «книжищу» 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, по-

нимание 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 со-

ветов 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.

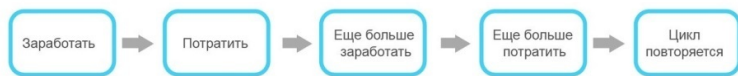


Рис.1

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 прибежали 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

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

было трое – появились непонятные дела на стороне, разобщения 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 ви-

део 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 еще – **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 целеустремленный, 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, еще круче, еще 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 предательски копится пыль, и ты просто его смотришь, не заморачиваясь. А затем с глянцевого экрана тебе нашептывают 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

² **Дистанция** – с финансовой стороны, большое количество определённых 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

превращается в средство прослушивания музыки, дорогая одежда переходит в обычные тряпки, а квартира становится местом прозябания.

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 про-

сто превратились в набор бумажек определенного номинала, чуть больше стоимости их производства. Все вроде бы обесценилось в принципе, но в то же 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.