

Каринэ Паникян



МОЯ ФИНАНСОВАЯ ЭВОЛЮЦИЯ



Тренинговый Центр А.Свияш
«Разумный путь»

Москва 2020

МОЯ ФИНАНСОВАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

Здравствуйтесь, дорогие читатели! Меня зовут Каринэ Паникян, я психолог, коуч, ведущий тренер Центра А. Свияша «Разумный Путь». Одна из моих самых любимых тем для работы с клиентами – это тема повышения финансовой грамотности, создания так называемого «денежного мышления», то есть такого способа мышления (и как следствие – навыков обращения с деньгами), при котором вы в любых обстоятельствах всегда будете при деньгах, даже когда приходят очередные испытания в виде экономических кризисов.

Конечно, людям всегда интересно, кто их обучает – это совершенно естественно, когда потенциальный ученик смотрит на результаты своего учителя. Мало кто будет доверять диетологу с ожирением, косметологу в пигментных пятнах и акне, одинокому коучу по созданию семьи и безденежному тренеру, вещающему про доходы.

Хотя, справедливости ради, мир знает немало примеров очень результативных тренеров-теоретиков (то есть человек обучает других и его ученики успешны, но сам для себя того же сделать не может). Такие тренеры есть и в саморазвитии, и в психологии, и в профессиональном спорте, и много где ещё. Но это всё-таки скорее исключение.

Я точно не тренер-теоретик, так как всё, чему я вас обучаю, я прошла для начала на собственной шкуре. И сфера денег – не исключение.

В этом рассказе я опишу для вас свой личный путь финансовой эволюции, который занял у меня без малого 15 лет. Сразу оговорюсь, что я шла по этому пути «на ощупь», совершая кучу ошибок по дороге, теряя деньги и время. Зато у меня теперь есть богатый жизненный опыт, которым я могу, кроме прочего, делиться со своими учениками.

Вам вовсе не обязательно идти так долго и повторять мои ошибки, это можно сделать гораздо быстрее и результативнее, в том числе и благодаря моему рассказу.

Но давайте обо всем по порядку.

Итак, 2004 год. Мне исполнилось 25 лет, я только что закончила Ветеринарную Академию и вышла в свободное плавание. Вообще, зарабатывать по чуть-чуть я начала еще с 14 лет, как и многие, чей подростковый возраст пришелся на 90-е годы. Но всё равно это были заработки нерегулярные и не такие большие, и до окончания мной института мне с деньгами так или иначе помогали родители.

Конечно, следовало немедленно найти работу – ну нельзя же в 25 лет сидеть на шее у родителей! В те времена я была счастливым обладателем убеждений, что деньги нормальным людям достаются исключительно тяжелым трудом, если ты не надорвался – значит считай и не работал, а все, у кого денег побольше – нехорошие «редиски», потому что это всё точно наворовано и отобрано у хороших бедных людей. Знакомо, не правда ли? А чего еще ожидать от человека, воспитанного сначала на советских учебниках, а

потом увидавшего лихие 90-е в том возрасте, когда психика и мышление еще не полностью сформированы?

Работу я нашла себе соответствующую – то есть тяжелую и низкооплачиваемую. Я работала в ночные смены в клинике врачом, уставала чудовищно и получала за это сущие копейки. После ночных смен (частенько по графику – «с ночи в день») я ехала в другую клинику, где работала в лаборатории, конечно, тоже за маленькие деньги, с минимальными средствами индивидуальной защиты, вдыхая пары азотной кислоты и много чего ещё. А в перерывах между этим я ездила учиться в аспирантуру и преподавала на кафедре гистологии в Ветеринарной Академии. Конечно же, за бесплатно, т.к. нагрузка в виде бесплатных преподавательских часов была повинностью всех аспирантов. А ещё числилась старшим лаборантом в НИИ Физиологии им. И.П. Павлова РАН, где я фактически писала свою кандидатскую диссертацию.

Итого, результат был достигнут: я пахала как лошадь, уставала до обмороков и головокружений и получала за это мало денег. Как говорится, всё как заказывали. Мне удивительно вспоминать это, но мой совокупный ежемесячный доход в то время составлял около 14 тысяч рублей (две клиники, стипендия аспиранта, зарплата старшего лаборанта). Даже для 2004-2005 года это было очень мало...

В клинике у нас была своя «тусовка» врачей, в основном, моих сокурсников, которые дружили против

главного врача и директора. Главный врач, конечно же, управлял клиникой неправильно, а директор греб деньги лопатой, вместо того, чтобы сделать нормальный ремонт и купить оборудование. В этих разговорах мы порой проводили целые часы, чувствуя себя очень умными и очень продвинутыми, но угнетенными.

Так прошло примерно два года, безо всяких особых изменений. В начале 2006 года я впервые прочитала книгу Свяша «Как быть, когда всё не так, как хочется». Поводом к этому послужили не проблемы с деньгами, а ДТП, в которое я попала. О да, на окончание института мне подарили машину! Настоящую!!! Это был «совершеннолетний» VW гольф-2, т.е. ему было 18 лет, он ломался примерно раз в неделю, но я была счастлива, потому что бредила своей машиной лет этак с 14-ти, а тут такое счастье, которое я в жизни не купила бы себе сама. Правда, на ремонт этой машины уходила львиная доля моих мизерных доходов, так что на какие деньги я в те времена вообще питалась, мне не понятно до сих пор. И тем не менее, у меня была машина!

Так вот, после ДТП 2006 года в моей голове как будто что-то перещелкнуло. В нём пострадал человек (второй участник), и, несмотря на то, что я с точки зрения закона была не виновата (мне прямо справку выдали об этом и водительские права вернули после разбирательства), впервые в жизни меня это не удовлетворило. Я начала задаваться странными до той поры для себя вопросами, типа «а почему

это случилось именно со мной», «а, может быть, я всё-таки что-то делаю не так» и так далее.

Ответы на свои вопросы на тот момент я на 100% нашла в книге Свияша «Как быть, когда всё не так, как хочется». Мне тогда казалось, что эта книга написана прямо для меня и про меня. Я её читала, перечитывала снова и снова, делала описанные там практики и с удивлением смотрела, как меняется мир вокруг меня. На самом деле, менялась, конечно же, я сама, а не мир.

Примерно весной 2007 года я полностью прожила и пережила эту ситуацию (у меня была довольно сильная депрессия, и психосоматика подоспела, болело горло на протяжении целого года вообще без единого дня ремиссии, и врачи не могли понять, в чем дело, никакое лечение не помогало).

В общем, год спустя я впервые взяла в руки книгу Свияша «Что вам мешает быть богатым». Прочитала на одном дыхании и нашла ответ на вопрос «что я делаю не так в обращении с деньгами». Ответ был очень простой – всё.

Удивительно, что уже в следующий месяц я, вместо привычных 14 тысяч рублей, заработала почти 20. На тех же работах, с тем же графиком. Я не делала для этого абсолютно ничего, просто прочитала книгу. Так как методике я уже очень сильно доверяла, многое из того, что там было написано, я сразу приняла как истину. И все убеждения про «плохие»

деньги и «плохих» богатых людей для меня стали неактуальны, безо всяких практик, просто сами по себе.

То есть, если в первом случае я активно работала с прощением, идеализациями и убеждениями, то в 2007 году я просто прочитала книгу, и эффект получился просто бомбическим. Во второй месяц моя зарплата составила уже примерно 25 тысяч, а еще через пару месяцев – 35 тысяч рублей. Повторюсь, я ничего особенного для этого не делала, просто прочитала книгу. Разговоры на лавочках про «плохого» главного врача и директора мне стали неинтересны, да и некогда было на лавочках сидеть – ко мне валом пошли клиенты. Администраторы клиники называли мои ночные смены «заколдованными», потому что, в какой бы день я ни работала (даже если менялась сменами с другими врачами), у меня всегда была очередь, а у других – пустой холл.

Далее давайте «перемотаем» время на 4 года вперед. В эти четыре года произошло огромное количество событий, приятных и не очень. Я успела побывать главным врачом двух клиник и открыла, наконец, собственный бизнес. Доходы постепенно росли, но такого скачкообразного увеличения, как в 2007 году, более не наблюдалось. Постепенно я уперлась в то, что называется «финансовый потолок».

Я не зря выше делала упор на том, что просто прочитала книгу, восхитилась эффектом увеличения доходов, и более ничего не делала, т.е. никаких практик из этой книги. Потому

что в этом, как я сейчас понимаю, и была моя ключевая ошибка.

Да, многие убеждения о деньгах разлетелись в клочья просто от прочтения книги, это факт. В основном это касалось постулатов о плохих богатых людях, о «стыдно думать о деньгах» и прочей фигни, которая зашла в мой мозг еще в момент обучения в школе на советских учебниках.

А что же осталось незамеченным мной?

А незамеченными остались очень многие вещи. Во-первых, эмоциональный негатив, связанный с деньгами. За мой подростковый возраст, прошедший в 90-е годы, за эпизоды, когда реально было нечего есть, когда училась в институте (да, были такие дни, когда за весь день я ела только пачку лапши Доширак и более ничего), когда приходилось идти в институт пешком 1,5 часа туда и потом 1,5 часа обратно, потому что денег не было даже на студенческую карточку (и такое было), во время всех разговоров на лавочках с коллегами я накопила огромное количество эмоционального негатива, связанного с деньгами. И он никуда не делся, к сожалению. Прочтение книги от этого не помогает.

А во-вторых, некоторые гораздо более сильные убеждения о деньгах во мне остались. И самое главное из них – что деньги должны доставаться исключительно тяжелым трудом, и никак иначе. Да, теперь не такие маленькие. Но тяжелым.

Несмотря на открытие собственного ветеринарного кабинета, я продолжала работать в одной из клиник в ночные смены, по-прежнему восхищая администраторов большими выручками (и хорошими доходами, конечно, ведь мы работали за процент), но неизменно падая с утра от усталости. Головокружение, тошнота по утрам, боли в ногах и приступы беспричинной слабости днем стали для меня нормой жизни. А как же иначе? Ведь я много зарабатываю...

Кроме того, когда я убрала из своей головы убеждения про «плохих богатых» мне, конечно, захотелось какой-то красивой жизни, как богатые живут. Тем более, я своим тяжелым трудом явно заслужила этой красивой жизни, не так ли? А погрузившись в мир саморазвития, я стала всё чаще слышать советы про «расширение финансовой емкости», «выход из зоны комфорта», «поднятие планки» и пр. И, в конце концов, как гласит известный слоган из рекламы, я этого достойна, не так ли?

Так начался второй этап моего взросления в обращении с деньгами...

До этого момента я пользовалась потребительскими кредитами всего пару раз. Первый раз в 2007-м – купила фотоаппарат, который был необходим мне для работы над диссертацией, второй раз в 2008 – купила шубу (я тогда много вопросов уделяла, как это сейчас принято говорить, «развитию женственности», и мне казалось, что красивая белая шуба непременно мне этой самой женственности

добавит). Ну, про женственность и её популярные атрибуты – разговор особый, и здесь он будет не уместен. А важно то, что у меня был положительный опыт выплачивания кредитов и легкого приобретения на кредитные деньги того, что прямо сейчас иначе купить никак. Также у меня была кредитная карта с лимитом в 15 тысяч рублей, которая в основном лежала, что называется, на девятой полке.

Итак, в 2011 году, воодушевившись идеей масштабировать бизнес, я взяла свой первый серьезный кредит – на этот самый бизнес. Немаленькую даже с высоты моих сегодняшних заработков сумму я оформила на себя, как на генерального директора фирмы. На эти деньги мы купили кучу прекрасного оборудования, сделали мебель на заказ (которая позволила нам ветеринарный кабинет превратить пусть в микроскопическую, но ветеринарную клинику). У меня появился аппарат УЗИ, рентген, оборудование для безопасного и современного ведения операций (кислород, кардиомонитор, электрокоагулятор и много других классных штук), оборудование для стоматологии, а также лабораторное оборудование и тест-системы для экспресс-анализов некоторых болезней. По тем временам, моя крошечная клиника была оборудована круче, чем многие большие и даже сетевые центры.

Однако вот парадокс... денег, конечно, стало больше, так как я расширила спектр услуг, но вот все эти «лишние» деньги почти целиком уходили на оплату взятого кредита.

Такой вот получился бизнес. Но никаких особых выводов я на тот момент не сделала.

Дальше – больше. Раз уж я стала генеральным директором не просто зоомагазина с крошечным ветеринарным кабинетом при нем (как это было раньше), а целой клиники, стоило поддержать свою репутацию успешного бизнесмена внешними атрибутами. А как иначе? Разве клиенты поймут, что я успешна и, следовательно, мне можно доверять, как врачу, если я буду подъезжать к клинике на старой машине?

Я думаю, вы уже поняли. Следующим номером моей «программы» стала покупка автомобиля. Хорошего такого, дорогого автомобиля, при взгляде на который каждому должно было стать понятно, что дела мои идут хорошо, а мой бизнес процветает. Разумеется, наличных на покупку этого авто у меня не было, и я взяла еще один кредит. Тоже немаленький, мягко говоря. И вот я, красивая и успешная, уже подъезжаю к своей клинике на новом белом авто.

На этом этапе катастрофы с деньгами, в общем-то, еще не было. Выплачивать кредит за машину было не так уж обременительно, хотя на всякие «излишества» хватать точно перестало. Поэтому частенько в походах к косметологу и в педикюрный кабинет, которые стали моими новыми привычками примерно в это же время (ведь я этого достойна, не правда ли?) я расплачивалась кредитной картой. Ну

подумаешь, пара тысяч... Съезжу сейчас на вызов к пациенту, и положу на место.

Хотя катастрофа с деньгами при таком подходе была неизбежна, но все-таки доходы у меня были довольно большие, и она имела отложенный эффект. А ключевой эффект возымела совсем другая катастрофа, появления которой не мог, вероятно, предсказать никто.

В конце 2011 года я ощутила на своей шкуре первые серьезные симптомы профессионального выгорания... Это сейчас, имея диплом психолога, я знаю, что такое профессиональное выгорание, каковы его первые признаки (которые появились гораздо раньше 2011 года, просто были не заметны для не-психолога), каковы его стадии, и что такое «точка невозврата». Возможно, знай я тогда то, что знаю сейчас, я смогла бы сохранить себя, как ветеринарного врача, для своих клиентов и пациентов. Но я не знала, и болезнь начала прогрессировать, как говорится, семимильными шагами.

Тот, кто сталкивался с подобной проблемой, знает, что самая частая первая реакция на неё – это отрицание. Да ну, не может быть, какая ерунда, я просто устала, надо в отпуск. Работаю слишком много, всё дело в этом. А что денег на отпуск нет – это ерунда, ведь есть же кредитка! Ну, потрачу немного сейчас, зато потом вернусь свежачком, и ух сколько заработаю! Раза в 1,5-2 точно! Я написала заявление в банк на увеличение кредитного лимита, и вот я уже лечу в Египет.

Тем более все успешные и богатые ездят зимой в жаркие страны, чтобы погреться на солнышке и набраться сил для новых свершений. Ведь я этого достойна, правда?

Все 11 дней моего отдыха на солнце и море были омрачены непрекращающимися мыслями, что придется ехать назад. В аэропорту, когда мы ждали посадки в самолет, летящий домой, у меня началась истерика. Ну, я человек, умеющий держать себя в руках, и моей истерики никто не заметил, но это не значит, что её не было. Я поняла, что я ТУДА возвращаться не хочу, ни в коем случае. Сейчас жутковато вспоминать, но у меня даже мелькала мысль, что хорошо бы, чтобы с самолетом что-то случилось. Ну и пофиг, что он упадет, зато мне больше не придется ходить на работу...

Если бы мне тогда достало жизненного опыта и/или сообразительности обратиться к психологу, возможно, моя жизнь пошла бы по другому сценарию. Но я этого не сделала.

По возвращении домой я решила, что это просто от того, что отдыхаю я мало и редко, и надо летать на море почаще. Следующий мой полет состоялся всего через 4 месяца, и как вы понимаете, ему предшествовало очередное заявление в банк на увеличение кредитного лимита по карте.

Кроме того, как многие люди, столкнувшиеся с серьезными психологическими проблемами, я всю отрицала, что эта проблема действительно есть. Я начала придумывать

разные причины своего состояния, и последовательно их устранять.

Поглядев на свою квартиру с не очень старым, но дешёвеньким ремонтом, я решила, что мне определенно должно полегчать, если я окружу себя красивым и дорогим ремонтом. И выкину старую мебель, на которую тошно смотреть.

Вот тут уже был первый серьёзный звоночек по деньгам. Мне отказали в выдаче кредитов в двух банках. Хотя у меня была идеальная кредитная история, но банкам показался подозрительным клиент с кредитом на бизнес, машину и нехилой задолженностью по кредитке, который накопил эти долги менее чем за год.

Но что все эти глупые люди понимают во мне, моем бизнесе и моем потенциале??? Имея роскошный ремонт в квартире, я, несомненно, стану с удовольствием просыпаться по утрам, успевать в четыре раза больше и заработаю кучу денег!

В третьем банке мне кредит все-таки дали. Под варварски большой процент, с накрутками в виде каких-то страховок, но дали. И вот, в моей квартире уже полным ходом идёт ремонт.

Через пару месяцев я действительно стала просыпаться среди шикарных обоев и новой мебели. Однако почему-то энтузиазма мне это не прибавило. Просыпаться по утрам было

всё тяжелее, а необходимость ехать на работу повергала в тоску и отчаянье.

И вот тут сработал неизвестный мне тогда фактор, о котором я сейчас рассказываю на своих денежных тренингах. А заключается он в следующем: как только сумма ежемесячных платежей по кредитам начинает превышать определенный порог, у 9 из 10 людей доходы начинают сокращаться, причем часто – довольно резко и значительно. Я попала в эти 9 из 10.

И вот удивительное дело – на дворе был январь 2013-го года, многие бизнесы тогда процветали, новые клиники росли как грибы после дождя, и клиентов хватало всем, а у меня продолжали падать доходы, при том, что пахала я по-прежнему как лошадь.

Я уволилась наконец-то со своей работы по найму в ночные смены (да-да, вы не ошиблись, до ноября 2012-го я всё еще работала там параллельно с собственной клиникой) и всё освободившееся время посвятила своей клинике. По вечерам, если не было операций, я ездила на вызовы на дом. Работала примерно 70 часов в неделю, если не больше, а денег становилось всё меньше.

Конечно, конкретно в моей ситуации свою роль в уменьшении доходов сыграли не только кредиты, но и прогрессирующая болезнь (профессиональное выгорание). Однако факт остается фактом, кредитная нагрузка на меня

превысила все мыслимые и немыслимые пределы, а доходы продолжали падать.

И вот, в марте 2013-го произошло событие, которое потрясло меня до глубины души. Был обычный рабочий день, в конце которого я с приезжающим вторым хирургом делала плановые операции. Я, честно говоря, не помню, кого именно мы оперировали в тот раз, кажется, собаку с грыжей. Всё шло по плану до тех пор, пока я не сделала на коже пациента первый разрез. И в этом разрезе я увидела... О УЖАС!!! КРОВЬ!!!

Изумлению моей коллеги не было предела – практикующий оперирующий врач с 12-летним стажем (а я работала в клиниках с третьего курса института, просто будучи студентом работала бесплатно) побледнел при виде крови, и со сдавленным мычанием: «Меня тошнит», – унесся в туалет...

Конечно, моя коллега предположила то, что подумал бы почти каждый на её месте – наверняка я беременна. Но это было не так. Это была точка невозврата в непростой болезни под названием «профессиональное выгорание».

То, что этот эпизод – не случайность, и дело плохо, я поняла довольно быстро. Теперь это сложно было не заметить и глупо было продолжать отрицать. Меня начало мутить от вида крови, на операциях начинало откровенно тошнить, а от прочих «медицинских» запахов и манипуляций кружилась голова.

Но кто я? Что я без своего диплома ветеринарного врача? Что я умею делать кроме этого? И как я могу сейчас сменить профессию, если у меня такие долги?..

Ближайшая пара месяцев прошла в сплошных умственных метаниях. Я с ясной отчётливостью осознала, что моя карьера ветеринарного врача доживает свои последние дни. И если сегодня я, напившись корвалола, еще могла как-то работать, то завтра не смогу и этого. Что делать? Как быть? Куда идти? Где заработать хотя бы на эти чертовы кредиты???

В страхе и отчаянии люди часто делают глупости. И я не была исключением. В один прекрасный день мне начал названивать робот-информатор из банка, выдавшего мне последний кредит, с информацией о задолженности платежа. Позвонили в 7 утра. Я была зла как шершень, потому что никакой задолженности у меня не было. Впоследствии оказалось, что это была техническая ошибка, и передо мной даже извинились. Но на этот банк я очень обозлилась и решила его наказать, уйдя в другой банк.

Я подала заявку в несколько банков, и – о чудо, один из них мало того что откликнулся, так и еще и предложил мне сумму, в 2 раза больше, чем я запрашивала, а процент, наоборот, гораздо выгоднее, чем в предыдущем банке. Тем более на 5 лет, а не на три. Итого, ежемесячный платеж оказался чууууть-чуть выше, чем по прошлому кредиту.

Всего-то на какие-то паршивые 5 тысяч в месяц. Зато какая куча денег, причем прямо сейчас.

Получив заветные наличные, я демонстративно провела процедуру наказания неудобного банка путем полного досрочного погашения кредита и вышла оттуда с гордо поднятой головой и целой «котлетой» оставшихся «лишних» денег.

Куда и на что я их потратила? Да кто ж его знает... Было много глупых покупок типа нового телевизора и еще какой-то фигни в таком духе. Самое умное, что я сделала на эти деньги – это съездила на неделю в Европу на курсы повышения квалификации. Почему умное, если моя карьера подошла к концу? Потому что примерно через год мне удалось эти знания хорошо продать. Но это будет только через год, а сейчас я просто добавила к сумме своих долгов очередные полмиллиона...

В те дни я была полностью поглощена проблемой профессионального выгорания и не очень-то думала о своем финансовом положении. То есть я знала, что проблемы с деньгами у меня есть, но толком не задумывалась о масштабе этих проблем.

Но сколько ни скрывай от самого себя знаний о надвигающейся катастрофе, инстинкты не обманешь. Раз мой разум молчал, в дело вступило инстинктивное начало, которое начало кричать внутри головы «Опасность!!! Опасность!!!»

В один прекрасный день, спустя всего три месяца после истории с кровью и операцией, я поняла, что надо, в конце концов, сесть и подсчитать свои деньги. Свои доходы, расходы, активы и долги по кредитам. И вообще увидеть на бумаге цифры – каково моё истинное финансовое положение сейчас?

Методику подсчетов я знала, проходила на каком-то тренинге по увеличению доходов, но на тот момент не придавала этому значения – зачем что-то считать, если у меня всё хорошо? Итак, я достала свои старые записи и начала считать.

Сначала тому, что получилось, я просто не поверила. Шок – это еще мягко сказано, мне сложно даже описать свои тогдашние чувства. Я пошла прогуляться, а через пару часов вернулась и полностью повторила расчеты. И получила ответ еще хуже прежнего – оказалось, что при первых подсчетах я учла не все статьи расходов.

Когда я осознала, в какой ситуации на самом деле нахожусь, я была в таком оцепенении, что в буквальном смысле слова молчала три дня. С клиентами на работе я общалась односложными фразами и старалась поскорее от них отделаться, а с родными и друзьями не разговаривала вовсе.

Что же повергло меня в такой шок?

Я могу привести цифры:

- Долги – 2 миллиона 950 тысяч рублей

- Активы – машина (в залоге у банка) и квартира, рыночная стоимость которой на тот момент составляла... 2 миллиона 950 тысяч рублей

- Среднемесячный доход – 48 тысяч рублей («скатилась» со 120 тысяч)

- Платежи по кредитам – 84% от ежемесячного дохода

- Ежемесячные обязательные расходы, включая платежи по кредитам – около 95 тысяч рублей.

Это настоящие цифры моего на тот момент времени финансового положения...

То есть я, уже имея трехмиллионный долг, продолжала погружаться в долги со скоростью около 50-ти тысяч рублей в месяц.

Моё финансовое взросление произошло буквально за несколько дней. Стало понятно, что на сегодня я:

- полностью выгорела как профессионал, более не могу работать врачом, а другой профессии не имею;

- зато имею чудовищные в сравнении с текущим доходом долги, на платежи по которым уходит 84% моего ежемесячного дохода;

- погружаюсь в долги ещё глубже, со скоростью около 50 тысяч рублей в месяц;

- менее чем через год я стану полным фактическим банкротом;

- всё это я создала сама, своими руками и своим глупым детско-подростковым отношением к деньгам.

Рвать на голове волосы было бессмысленно, и я начала действовать.

Для начала, я пересмотрела все свои расходы и свела их к минимуму. Я стала жестко фиксировать буквально каждую копейку, которую зарабатываю и которую трачу. Еще долгое время после этого я не покупала одежду не на распродаже, и если она стоила дороже 1200 рублей за штуку (штаны, кроссовки и пр.)

Я полностью прошерстила «заброшенный» тренинг по деньгам. Начала заниматься прощением денег, долгов и кредитов по Свяшу. Прочитала огромную кучу классической литературы по финансовой грамотности.

Однако этого было мало, денег больше не становилось, а долги не уменьшались.

Тогда я, приняв неизбежное, продала часть своего ветеринарного оборудования и погасила часть кредита, взятого на бизнес. Это несколько улучшило общую картину (сумма долга стала меньше), но принципиально ничего не изменило в ежемесячных платежах – они по-прежнему были непомерными в сравнении с доходом.

Я попробовала обратиться к кредитным брокерам для реструктуризации долгов, но их ответы и предложения меня не удовлетворили – уменьшение платежа на пару тысяч в месяц ничего особо не меняло.

Я подсчитала, что будет, если продать свою «крутую белую машину» и купить вместо неё какое-нибудь «старое ведро», но долги были такими огромными, что даже эта мера принципиально ничего не меняла в уменьшении суммы ежемесячного платежа, зато потенциально добавляла новых проблем, ведь «старое ведро» будет чаще ломаться и съедать деньги и время.

Я попыталась взять кредит под залог моей квартиры, на 15 лет. Задумка была такая, что я все долги свожу в один, «размазываю» их на 15 лет, и, хотя переплата по процентам будет огромной, сумма ежемесячного платежа сильно уменьшится, и я смогу хотя бы спокойнее вздохнуть и перестать погружаться в долги.

Однако мне отказали в трех или четырех банках. Не удивительно, будь я на месте банков, я бы и сама себе отказала в кредите.

Мозг кипел, шестеренки крутились круглосуточно, и через несколько дней я придумала другой план. Продать квартиру, закрыть большую часть долгов. Оставить совсем немного наличных, на первый взнос на покупку другой квартиры, и её купить в ипотеку, на 15 или 20 лет. Таким образом, значительно уменьшить сумму ежемесячного платежа, и на фоне этого будет возможно придумать, что же теперь делать с работой и заработками.

Я была уверена, что стоит попытаться получить одобрение ипотеки, так как уже немного была знакома с

алгоритмами, по которым банки принимают решение о кредите. И если в случае залога квартиры я виделась однозначно неплатежеспособным клиентом, то в случае покупки квартиры в ипотеку – совсем другое дело. Тем более, я знала на тот момент умные слова, и сказала в банке, что покупаю инвестиционную квартиру с использованием кредитного плеча, которую буду сдавать, а со своими платежами по текущим долгам я прекрасно справляюсь (благо справку о доходах по форме банка я как генеральный директор могла нарисовать себе любую, что и сделала).

Я успела подать заявку всего лишь в два банка. Из одного почти сразу пришел отказ, зато из второго мне позвонили через два дня, задали несколько вопросов и пригласили в офис для подачи документов. Еще через сутки мне одобрили ипотеку.

На горизонте замаячила свобода! Покупка-продажа квартиры была довольно сильным стрессом, сделка проходила совсем не гладко, но, тем не менее, уже через три месяца я въехала в свою новую «ипотечную» квартиру.

Ежемесячные платежи по кредитам уменьшились почти в два раза и, вот чудо, мой доход в этот месяц составил уже не 48, а 60 тысяч рублей. Хотя вроде бы я работала столько же...

Я начала откладывать 5% от любых поступающих денег на создание подушки безопасности (знала, что надо минимум 10, но больше 5 было никак). Я продолжала изучать литературу и тренинги по финансовой грамотности и работать

со своими убеждениями и идеализациями. Я разработала свою собственную систему погашения долгов по кредитной карте, которая позволяла в довольно короткие сроки с этой картой расстаться навсегда.

А еще я начала искать выход из ситуации с профессиональным выгоранием.

С инфобизнесом я была знакома с 2012 года, и даже провела небольшой он-лайн тренинг для владельцев животных о том, как за ними правильно ухаживать, чем кормить и т.д. Но всерьез я в 2012-м не рассматривала этот вид заработка как основной.

Однако через год ситуация кардинально поменялась, когда я осознала, что с клинической практикой для меня, вероятно, всё кончено. И я стала искать информацию в интернете, как зарабатывать на своих знаниях и у кого поучиться этому.

На одной из он-лайн конференций, куда я попала случайно (ох, случайно ли?), я встретила со своим первым учителем по инфобизнесу. Я купила у него недорогой курс и поразила качеством подачи материала и той добросовестностью, с которой он подходил к обучению. По окончании обучения мне предложили личный коучинг...

И вот тут меня ждал неприятный сюрприз. Цена коучинга оказалась для меня неподъемной. Да, у меня уже были минимальные сбережения, но ключевое слово было – минимальные. И единственный способ, как я могла оплатить

этот коучинг – это взять кредит. Блин, опять!!! Взять, зараза такая, кредит!!!

Я думала три дня. Очень мучительно. Ведь я фактически вывернулась наизнанку, чтобы хоть как-то решить проблемы с долгами. При этом надо понимать, что сам долг никуда не делся, и не сильно уменьшился, я просто «размазала» его на 15 лет, под более низкий «ипотечный» процент

С другой стороны, мне надо было как-то выживать. Я понимала, что если не прекращу работать врачом несмотря ни на что, эта профессия просто убьёт меня, кроме шуток. У меня уже были довольно серьезные психосоматические проблемы со здоровьем, и их количество нарастало, как снежный ком.

В конце третьего дня я приняла решение. Я думаю, за 34 года моей тогда прожитой жизни это было возможно самое удачное решение. И мой самый удачный кредит.

Я оплатила коучинг с кредитной карты, и мы начали заниматься.

Если вы думаете, что жизнь через пару недель превратилась в сказку, как это любят рассказывать, приглашая на тренинги по бизнесу, так вот это не правда. Опущу многие подробности, так как мой рассказ более о деньгах, чем о моем пути инфобизнесмена, но скажу, что первые серьезные деньги я заработала спустя почти год после начала коучинга. До этого была череда провалов, неудач, болезненного опыта и ошибок. Небольшие деньги, которые я зарабатывала на инфобизнесе на протяжении этого года, все

целиком уходили на оплату разнообразных сервисов и каналов рекламы.

Но спустя почти год наступил прорыв! Конечно, со стороны он виделся одномоментным успехом, но я-то знаю, что это был результат года упорного труда. При этом имейте в виду, что я так и продолжала работать ветврачом в своей клинике, со всеми вытекающими, ведь другого источника дохода у меня не было... Да, я прекратила принимать онкологических и хирургических пациентов, полностью перейдя на терапевтический прием и углубленное ведение пациентов с дерматологическими и эндокринными патологиями. Это принесло небольшое временное облегчение, но сути не меняло. А в интернете я вела курсы повышения квалификации для ветеринарных врачей, а также «денежный» тренинг для своих коллег.

Итак, конец 2014 года... на дворе разгорается финансовый кризис, вчерашний доллар по 34 рубля стал стоить почти 80, народ скупает недвижимость, машины и телевизоры. Я скупаю корм для кошек (у меня их было на тот момент 5 штук, последствия неудачного эксперимента по разведению в попытке заработать денег). Я полностью очищена от всех долгов, кроме долга по ипотеке, а моя кредитка торжественно разрезана ножницами. Будущее больше не пугает меня, так как я совершенно точно знаю, что буду делать дальше, в том числе и с долгом по ипотеке. Как таковой подушки безопасности у меня по-прежнему нет

(отдала всё, чтобы закрыть долги), но зато есть отличная идея!

В декабре 2014 года я, трясущимися от страха руками, нажала на кнопку «отправить письмо» в своем браузере. В письме было невероятно наглое для меня по тем временам предложение в Центр Свяша провести у них тренинг по безопасному вождению. Ведь еще со времен ДТП 2006 года я мечтала сделать такой тренинг для людей по методике Свяша, только мне в голову не могло прийти, как это реализовать на практике.

Удивительно, но на моё письмо откликнулись очень быстро, и уже в марте 2015 года мой самый первый бесплатный вебинар стоял в сетке тренингового Центра. До этого мы утверждали программу и я сдавала экзамены на знание методики.

Когда я начала вести сам тренинг, я поняла, чем мне надо заниматься вместо ветеринарной медицины. Хотя первые тренинги мне давались ну очень тяжело, я чувствовала, что теперь нахожусь, наконец, на своём месте.

Примерно в середине мая 2015 года, еще в разгаре моего тренинга по вождению, я получила приглашение вести в Центре девятимесячную программу «Академия Разумной Жизни». Я не могла упустить такой шанс и, конечно же, согласилась. Хотя никаких гарантий, что люди захотят идти ко мне на тренинг, у меня не было.

Примерно в это же время я продала свою «ипотечную» квартиру и купила земельный участок в садоводстве. Я давно мечтала о своём доме, и решила, что это подходящий повод избавиться от ипотеки и осуществить свою мечту. После полного возврата ипотечного кредита и покупки участка на постройку дома у меня оставалось всего 500 тысяч рублей, но меня это не волновало. Одну ночь, пока мне не привезли на участок бытовку, я вовсе ночевала в машине. Но знаете что? Я была счастлива!

18 августа 2015 года я провела последний приемный день в своей клинике и объявила всем своим постоянным клиентам, что я более не работаю ветврачом. У меня не было никаких гарантий, что я смогу быть полезной людям в роли тренера, что меня хорошо примет аудитория Центра Свяша, и что я смогу получить хоть какой-то доход. Но мне было плевать, меня уже несло по пути моего настоящего предназначения.

До ноября 2015 года я жила в бытовке. Я из неё вела свои вебинары, и где-то на ютубе всё еще есть эти записи, где я в окружении вагонки, под светом «лампы-луны» (как ее прозвали мои ученики), вещаю для слушателей Центра о методике Свяша. На эту тему было довольно много ехидных комментариев под нашими видео, но на это было плевать даже руководству Центра, ведь на мой тренинг люди записывались с никем не ожидаемым энтузиазмом. Еще бы – ведь я

светилась от счастья, а заряжаться энергией от меня можно было прямо через экран компьютера, как от электророзетки.

В конце ноября 2015-го я переехала в свой новый дом. К слову сказать, сейчас этот дом – всего лишь хозяйственная пристройка к настоящему дому, но тогда это было всё мое жилище. Примерно 25 квадратных метров, на которых расположилась я, кошки, бойлерная, кухня и всё-всё-всё остальное. Да, было тесновато, мягко говоря, но мне было плевать и на это.

Я поступила заочно на факультет психологии и продолжала работать над собой по методике Свияша и не только, совершенствуя свои знания в коучинге, психологии, финансовой грамотности, инфобизнесе и, наконец, инвестициях.

За пять лет, прошедших с этого момента, я стала востребованным профессионалом в своей новой профессии, значимо увеличила свой доход, построила дом (настоящий, двухэтажный), приобрела два инвестиционных объекта недвижимости и начала активно инвестировать в фондовый рынок.

Таким непростым и долгим, но увлекательным был мой путь финансового взросления.

И конечно я как психолог и тренер не могла не создать тренинг на основе методики Свияша, а также других не

противоречащих ей методик управления финансами и увеличения доходов, и своего жизненного опыта.

Сегодня вам не обязательно набивать такие же шишки и тратить на своё финансовое взросление 15 лет жизни. Это можно сделать гораздо быстрее, приятнее и результативнее, на моей восьмимесячной коучинговой программе «Секреты привлечения денег».

Обратите внимание! Только в этом году вы, принимая участие в тренинге, получите основы методики из уст самого Александра Григорьевича Свяша – первые восемь занятий для вас проведет именно он. Это случается так редко, что только ради такой возможности, считаю, стоит присоединиться к тренингу.

А к концу восьмого месяца обучения ваше денежное мышление уже никогда не будет прежним. И результаты не заставят себя ждать – посмотрите отзывы моих учеников и убедитесь сами. Если смогла я, смогли они – сможете и вы!