

**ТВОИ ДЕНЬГИ -
ТВОИ ПРАВИЛА!**



**ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ
КАК ГЛАВНЫЙ ВИД ОРГАЗМА**

Катя Шмель

Твои деньги - твои правила!

**Серия «О женском счастье
с огоньком!», книга 9**

<https://litres.ru/73560128>

SelfPub; 2026

Аннотация

Плохой день на работе, ссора с мамой, тоска и вот ты уже нажимаешь Оплатить в корзине маркетплейса. Поздравляю, ты только что купила себе пятиминутную иллюзию контроля за счет будущей свободы. Как же тогда разбогатеть? Забудь советы в духе экономьте на кофе, чтобы стать миллионером. Эта книга не про экономию. Она про власть. И написана для тех, кто устал довольствоваться малым и жить в режиме мне и так хватает. Перед тобой бескомпромиссное руководство по возвращению женщине финансового суверенитета. Здесь разносятся в щепки стереотипы: от инвестиции это для мужчин в костюмах до аренда деньги на ветер. Ты узнаешь, как работает дофаминовая ловушка шопинга, как создать систему денег на автопилоте, как перестать работать бесплатно и почему твое Нет самое прибыльное слово. Ты поймешь, почему деньги под матрасом это медленное самоубийство, и как заставить свой капитал работать,

пока ты спишь. Тебе не нужны миллионы для старта. Нужно одно решение. Прими его! Деньги есть.

Содержание

Эта книга написана для женщин, которые устали ждать	5
ДЕТОКС МОЗГА	15
Глава 1. «Принц на белом коне придет. Но ипотека не подождёт»	16
Глава 2. «Твоя мама была права. И её мама тоже»	37
Глава 3. «Шопинг-терапия: Самый дорогой способ чувствовать себя плохо»	61
СТРОИМ ФУНДАМЕНТ	81
Глава 4. «Сколько ты на самом деле стоишь: Цифра, которая тебя удивит»	82
Конец ознакомительного фрагмента.	86

Катя Шмель

Твои деньги – твои правила!

**Эта книга написана для
женщин, которые устали ждать**

Ты ждёшь.

Я знаю, что ты сейчас скажешь: «Я не жду». Конечно. Ни одна женщина в мире не признаётся себе в том, что ждёт. Это слово слишком неудобное, слишком обнажающее, слишком точное. Гораздо проще сказать «я просто живу», «я строю отношения», «я ещё не готова», «сейчас не лучший момент».

Но я психолог. И я вижу не слова – я вижу алгоритмы за ними.

За «я просто живу» прячется женщина, которая живёт на полмощности – потому что вторую половину придерживает для кого-то, кто однажды придёт и разрешит ей развернуться в полную силу. За «я строю отношения» – женщина, которая вложила в чужой проект столько ресурсов, что на собствен-

ный уже ничего не осталось. За «сейчас не лучший момент» – женщина, которая ждёт момента уже лет семь, и момент всё не наступает, потому что он никогда не наступает сам – его создают.

А за словами «мне нужен мужчина, который меня обеспечит» – прячется самая дорогостоящая иллюзия, которую когда-либо продавали женщинам. Дороже любой сумки. Дороже любой квартиры. Она стоит свободы.

Но прежде чем идти дальше – ты имеешь право знать, с кем разговариваешь.

Я психолог. Это правда. Я работаю с людьми уже больше пятнадцати лет – и большую часть этого времени специализируюсь именно на том, что происходит между человеком и его деньгами. Не в смысле бухгалтерии. В смысле того, почему умные, образованные, способные люди раз за разом делают финансовые решения, которые работают против них. Почему знания не конвертируются в действия. Почему страх, стыд и чужие программы управляют банковским счётом эффективнее любого финансового плана.

Это моя профессиональная территория.

Но психология – это только половина.

Вторую половину этой книги я написала как человек, который сам прошёл через всё то, о чём здесь говорит. Не теоретически. На собственных деньгах, на собственных ошибках, на собственных – иногда очень болезненных – уроках.

Я была той самой женщиной, которая откладывала финансовые решения «до лучших времён». Которая не открывала брокерский счёт годами – потому что «сначала разберусь с личной жизнью». Которая зарабатывала прилично – и при этом не имела понятия, куда уходят деньги. Которая называла свои услуги дешевле, чем они стоили, и каждый раз добавляла к цифре извинение.

Именно поэтому я начала изучать финансы – не как абстрактную дисциплину, а как инструмент выживания. Прошла через базовый ликбез, через серьёзные курсы, через практику – открыла первый брокерский счёт, разобралась с ETF и облигациями, составила собственный инвестиционный портфель, выстроила несколько источников дохода. Параллельно изучала поведенческую экономику – то, как именно психологические механизмы влияют на финансовые решения. Канеман, Талер, Ариэли, Бэбкок – не как красивые ссылки для умного предисловия, а как рабочие инструменты, которые я применяла сначала к себе, потом – к клиентам.

Я не финансовый советник в классическом смысле. Я не управляю чужими портфелями и не рекомендую конкретные акции. Это честно и важно знать.

Но вот что я умею лучше большинства финансовых советников: я понимаю, почему человек знает что нужно делать – и всё равно не делает. Почему правильная информация не работает без правильной психологии. Почему финан-

совая грамотность начинается не с таблиц, а с убеждений – тех самых, которые были загружены в тебя без твоего ведома и которые сейчас управляют твоим кошельком.

За пятнадцать лет практики я работала с сотнями женщин – от тех, кто едва сводил концы с концами, до тех, кто управлял многомиллионными бизнесами и всё равно чувствовал себя финансово беспомощным изнутри. Каждый раз паттерн был один и тот же: не нехватка денег и не нехватка возможностей. Нехватка внутреннего разрешения.

Всё, что написано в этой книге – проверено. На клиентах. На исследованиях. На себе.

Это не теория о том, как надо. Это карта того, как работает – в реальности, в конкретных жизнях, с конкретными числами.

Я доверяю этой карте. Потому что прошла по ней сама.

Теперь позволь рассказать тебе кое-что о сказках.

Нет, не о тех, которые ты читала в детстве. О той, которую тебе рассказывали всю взрослую жизнь – методично, планомерно, со всех сторон сразу. Мама, кино, подруги, глянце-вые журналы, социальные сети чужого счастья и бабушка за праздничным столом – все они, каждый по-своему, трансли-ровали один и тот же нарратив, завёрнутый в разную упаков-ку, но с одинаковой начинкой:

Найди того, кто позаботится о тебе.

Красиво звучит, правда? Почти как музыка. Почти как

обещание. Почти как выдох после долгого напряжения – вот, не нужно больше стараться, карабкаться, доказывать, рисковать. Просто найди правильного человека – и он возьмёт тебя на руки, и понесёт, и всё будет хорошо.

Я тебе скажу, что это такое на самом деле.

Это анестезия. Красивая, ароматная, приятно действующая анестезия, которая выключает самую важную часть тебя – ту, что способна создавать, зарабатывать, строить, владеть, решать и управлять собственной жизнью как полноправный архитектор, а не как арендатор в чужом проекте.

Пока ты под этим наркозом – ты удобна. Предсказуема. Управляема. Зависима. И именно поэтому этот нарратив так старательно поддерживается – не из заботы о тебе, а потому что зависимая женщина – это рынок сбыта, электорат, ресурс. Независимая женщина – это сила. А сила неудобна.

Эта книга – противоядие.

Я не буду с тобой нежничать.

Не потому что мне всё равно. А потому что нежность здесь не поможет – так же, как не поможет нежность хирургу, которому нужно сделать точный разрез. Нежность – это не инструмент точности. Это инструмент утешения. А ты пришла сюда не за утешением. Ты пришла – пусть пока ещё неосознанно – за трансформацией.

Я не буду говорить тебе, что ты «всё делала правильно, просто обстоятельства сложились». Не буду. Потому что

ты заслуживаешь правды больше, чем комфорта. Правда неудобна, да. Правда иногда царапает. Но она – единственное, что действительно работает. Всё остальное – просто способы дольше оставаться там, где ты есть.

А ты не хочешь оставаться там, где ты есть. Иначе ты бы не взяла эту книгу.

Давай поговорим о деньгах.

Не так, как о них говорят на скучных финансовых курсах, где тебе показывают таблицы и объясняют разницу между дебетом и кредитом голосом человека, который сам не уверен, зачем живёт. Нет. Давай поговорим о деньгах так, как о них нужно говорить – как о языке власти, как об инструменте свободы, как о самом откровенном выражении того, насколько ты уважаешь себя.

Потому что деньги – это не цифры на счёте. Деньги – это овеществлённые решения. Каждый рубль, который ты зарабатываешь, – это решение о своей ценности. Каждый рубль, который ты тратишь, – это решение о своих приоритетах. Каждый рубль, который ты инвестируешь, – это решение о своём будущем. И каждый рубль, который ты ждёшь от кого-то другого, – это тоже решение. Решение о том, кому ты доверяешь строительство своей жизни.

Ты готова передать этот подряд?

Я работаю с женщинами уже много лет. Разными. Ум-

ными и не очень. Молодыми и зрелыми. Богатыми и теми, у кого до зарплаты трещит по швам. Успешными по всем внешним меркам и теми, кто только нащупывает, что значит «успех» в их собственном словаре.

И знаешь, что я вижу снова и снова – вне зависимости от возраста, образования, социального положения?

Женщину, которая умнее, сильнее и способнее, чем она сама о себе думает. Женщину с огромным нереализованным потенциалом, который она старательно придерживает – то из скромности, то из страха, то из ложно понятой женственности, то просто потому что никто никогда не сказал ей: «Можно. Нужно. Давай».

Так вот: *можно. Нужно. Давай.*

Ты имеешь право зарабатывать столько, сколько считаешь нужным. Ты имеешь право инвестировать, владеть, преумножать и распоряжаться. Ты имеешь право не зависеть ни от чьего кошелька – ни от мужского, ни от родительского, ни от государственного. Ты имеешь право строить финансовую крепость своими руками и жить в ней на своих условиях.

И самое главное – ты имеешь право хотеть этого. Без вины. Без извинений. Без оглядки на тех, кому твоя независимость неудобна.

Эта книга разделит твою жизнь на «до» и «после».

Не потому что в ней есть какие-то магические секреты, недоступные обычным смертным. Секретов нет. Всё, что

здесь написано, – это знание, которое существует и доступно. Проблема не в доступе к информации. Проблема – в той самой анестезии, о которой я говорила. В программах, которые тебе загрузили в голову так давно и так аккуратно, что ты принимаешь их за собственные убеждения.

Эта книга – не инструкция по богатству. Это – хирургический инструмент. Я буду вскрывать слой за слоем: установки, страхи, паттерны поведения, унаследованные сценарии, тихий самотаботаж, который ты не замечаешь именно потому, что он тихий. Это будет местами некомфортно. Местами – будет больно так, как бывает больно, когда долго жившая в темноте видит наконец яркий свет.

Но потом – станет светло. По-настоящему. Не «мне лучше» – а «я другая».

Несколько вещей, которые тебе нужно знать, прежде чем ты перевернёшь эту страницу.

Первое. Я не против мужчин. Я против зависимости – в любом её проявлении. Финансово независимая женщина – это не одинокая женщина и не женщина, которая ненавидит мужчин. Это женщина, которая выбирает партнёра из желания, а не из нужды. Разница между этими двумя позициями – как разница между небом и подвалом.

Второе. Я не буду учить тебя экономить на кофе. Если ещё один финансовый гуру скажет женщине отказаться от латте ради богатства – я не несу ответственности за свои

действия. Мы будем говорить о реальных стратегиях, реальных инструментах и реальных суммах. Без издевательства над качеством жизни.

Третье. Всё, о чём написано в этой книге, работает. Не в теории. На практике. Я видела это на десятках женщин, которые начинали с нуля, с долгами, с тотальным убеждением «у меня не получится» – и получали результат, от которого у них самих перехватывало дыхание.

Ты следующая.

Знаешь, что происходит, когда женщина обретает финансовую независимость?

Нет, не то, что ты думаешь. Не холодность. Не одиночество. Не «зазналась». Происходит вот что: она перестаёт терпеть то, что не нужно терпеть. Она перестаёт оставаться там, где её не ценят, – потому что может позволить себе уйти. Она перестаёт улыбаться людям, которые её не уважают, – потому что её благополучие больше не зависит от их расположения. Она начинает говорить «нет» – спокойно, без истерики и без объяснений. Просто нет. Потому что может.

Финансовая независимость – это не про деньги.

Это про то, что ты никогда больше не останешься в ситуации, из которой не можешь выйти, потому что некуда идти и не на что жить. Это про то, что твои решения – и в работе, и в отношениях, и в жизни – принимаются из силы, а не из страха. Это про то, что ты смотришь на своё будущее не с

тревогой, а с предвкушением – потому что ты его строишь, а не ждёшь.

Вот это – и есть тот самый оргазм, о котором говорит название этой книги. Не вульгарная метафора. Точная. Потому что нет ничего более чувственного, более живого, более пьяняще хорошего, чем ощущение полного контроля над собственной жизнью.

Куда идти – я покажу. Что взрывать – разберёмся вместе. Что строить на месте руин – решишь ты сама.

Я только прошу об одном: читай эту книгу так, как будто она написана лично для тебя. Потому что так и есть.

Поехали.

Катя Шмель

Психолог, которого вам не советовали.

И который изменит всё.

ДЕТОКС МОЗГА

Сначала выкинем весь мусор, который мешает тебе богатеть

Глава 1. «Принц на белом коне приедет. Но ипотека не подождёт»

Жила-была девочка.

Умная, кстати. Не какая-нибудь – с красным дипломом, с острым умом, с характером, который в детстве называли «трудным», а потом научились называть «сильным». Она читала книги, думала своей головой, спорила с учителями, когда те были неправы – а они часто были неправы.

И при этом – при всём этом богатстве внутренней жизни, при всём этом потенциале – где-то глубоко в её операционной системе тихо гудела одна маленькая фоновая программа. Почти неслышно. Почти незаметно. Как вентилятор ноутбука, который работает всегда, но ты его не замечаешь, пока однажды не замечаешь – и потом уже не можешь не замечать.

Программа называлась просто: *«Кто-то придёт и позаботится»*.

Она не была написана крупными буквами на лбу. Она не произносилась вслух – боже упаси, эта девочка была слишком умна для таких пошлостей. Она просто... присутствовала. Как фон. Как негромкая музыка в торговом центре, которую ты не слышишь, но которая всё равно влияет на то, сколько ты потратишь.

Эта девочка – ты.

И я – тоже она. Поэтому говорю без снисхождения и без осуждения: я знаю, как эта программа звучит изнутри. Я знаю, как она маскируется под здравый смысл, под романтику, под «женственность», под «я просто хочу любви». Я знаю её все уловки. И именно поэтому я собираюсь её уничтожить.

Прямо сейчас. Прямо на этих страницах.

Начнём.

Сказка, которую тебе продали вместо образования

Давай проведём небольшой мысленный эксперимент.

Вспомни десять фильмов, которые ты смотрела в детстве и юности. Десять книг, которые читала. Десять историй – неважно, в каком формате, – которые тебя тронули, захватили, заставили верить в любовь и счастливые финалы.

Теперь ответь честно: в скольких из них женский персонаж был финансово независимым субъектом, который строил своё будущее сам – без мужчины в роли спасителя, кормильца или волшебного решения всех проблем?

Молчишь? Правильно. Потому что таких историй – единицы. А остальные девять из десяти, восемь из десяти, семь из десяти – это вариации одной и той же сказки с разными декорациями: она прекрасна, она страдает или ждёт, он приходит и всё меняет. Финал. Занавес. Титры.

Золушка получает принца – и заодно дворец, статус и

финансовую стабильность в одном флаконе. Ариэль отказывается от голоса – буквально от голоса, от своего главного инструмента самовыражения, – чтобы получить мужчину. Скарлетт О’Хара – женщина с железным характером, с реальной деловой хваткой, с волей, которой позавидовал бы любой CEO, – и та в итоге рушится от того, что Ретт Батлер ушёл. Anastasia Steele подписывает контракт – не трудовой, заметь, а совсем другого рода – и это преподносится как история любви.

Я не разрушаю твоё детство. Я показываю тебе код.

Потому что всё это – не просто развлечение. Это была учебная программа. Многолетняя, методичная, невероятно эффективная учебная программа по одному-единственному предмету: *как думать о себе как о персонаже чьей-то истории, а не как о главном герое своей собственной.*

И самое изощрённое в этой программе – то, что она никогда не говорила тебе прямым текстом «не зарабатывай», «не владей», «не строй». Нет. Она просто показывала тебе снова и снова, что самое важное, самое ценное, самое желанное в женской жизни – это любовь. И что любовь придёт извне. От него. И что когда она придёт – всё остальное приложится само.

Финансовая самостоятельность в этой системе координат – либо отсутствовала как тема, либо была атрибутом «неженственной» женщины. Той самой, которая «слишком занята карьерой», «не умеет быть слабой», «отпугивает мужчин».

Ты же не хочешь отпугивать мужчин, правда?

Вот так работает вирус.

Великий миф об обеспечивающем мужчине: откуда он взялся, кому выгоден и почему в XXI веке он работает против тебя

Этому мифу примерно столько же лет, сколько цивилизации. Может, чуть меньше – но ненамного.

В его основе – простая и когда-то вполне рациональная конструкция. Мужчина охотится, воюет, зарабатывает. Женщина рождает, воспитывает, хранит очаг. Разделение труда, продиктованное биологией и физической силой, закреплённое тысячелетиями практики. В мире, где выживание зависело от мускульной силы и где женщина была юридически неполноправным существом без права владеть имуществом – эта система имела свою логику.

Обрати внимание: имела. Прошедшее время.

Потому что мир изменился. Радикально, необратимо, во всех направлениях сразу.

Женщины получили право голоса – в России в 1917 году, если что. Право владеть имуществом. Право на образование, на развод, на аборт, на банковский счёт без подписи мужа. Экономика переехала из полей и кузниц в офисы и экраны – туда, где мускульная сила не имеет никакого значения. Продолжительность жизни выросла. Количество детей сократилось. Женщины составляют более половины студен-

тов в большинстве развитых стран – и опережают мужчин по академическим показателям.

Условия изменились полностью.

Миф – не изменился.

Он просто сменил форму. Из юридической нормы превратился в культурное ожидание. Из обязанности – в романтический идеал. Из «ты не можешь иметь деньги» – в «тебе не нужно иметь деньги, потому что он позаботится».

Разница огромная на бумаге. Почти незаметная на практике.

Потому что результат тот же: женщина, которая не берёт на себя ответственность за собственные финансы. Которая ждёт – принца, мужа, партнёра, кого угодно – кто решит этот вопрос вместо неё. Которая воспринимает финансовую зависимость не как уязвимость, а как проявление правильной женственности.

Кому это выгодно?

Вопрос, который стоит задать. Всегда, когда что-то «само собой разумеется» – спрашивай: кому выгодно, чтобы я в это верила?

Выгодно рынку. Женщина, которая тратит деньги на поддержание привлекательности вместо того, чтобы инвестировать их – идеальный потребитель. Косметика, одежда, процедуры, диеты – индустрии с оборотами в триллионы долларов, построенные на убеждении: твоя ценность в том, как ты выглядишь, а не в том, что ты имеешь.

Выгодно работодателям. Женщина, которая не знает своей рыночной стоимости и не требует адекватной оплаты – обходится дешевле. Гендерный разрыв в зарплатах существует не только потому что дискриминация. Он существует потому что женщины реже требуют, реже торгуются, реже уходят когда платят мало.

Выгодно – страшно признавать, но правда – некоторым партнёрам. Финансово зависимая женщина остаётся. Финансово независимая – имеет право уйти. Это разные позиции в отношениях. С очень разным распределением власти.

И вот здесь миф приобретает по-настоящему токсичное измерение.

Романтическая зависимость и финансовая зависимость – близнецы. Они питают друг друга, укрепляют друг друга и вместе создают конструкцию, выйти из которой – физически и психологически – крайне сложно.

Миф об обеспечивающем мужчине – это не просто красивая сказка. Это финансовая ловушка, замаскированная под любовную историю.

И пока ты не видишь ловушку – ты в ней.

Цифры, которые отрезвляют

Я могла бы продолжать говорить о нарративах и культурных паттернах – и было бы красиво, и было бы умно. Но я предпочитаю другое: я предпочитаю цифры. Потому что нарратив можно оспорить, цифры – сложнее.

Итак.

Средний возраст развода в России – 35 лет. Это не катастрофа, скажешь ты. Это расцвет. Это середина жизни. Это момент, когда женщина, которая строила совместный быт последние восемь-десять лет, внезапно оказывается один на один с реальностью – возможно, с детьми, возможно, с жильём, которое записано не на неё, возможно, с профессиональными навыками, которые за годы «семейного режима» подзаржавели и подешевели на рынке труда.

Дальше больше. По данным исследований, женщины в среднем теряют от 20 до 40 процентов дохода после развода. Мужчины – в среднем его увеличивают. Не потому что мужчины лучше. А потому что женщины, как правило, вкладывали больше в совместное, меньше – в личное. В карьеру партнёра, в детей, в дом, в ту невидимую, неоплачиваемую, никем не учитываемую работу, которую принято называть «вести хозяйство» – как будто это хобби, а не полноценный труд.

Пенсия. Ты думала о пенсии? Я серьёзно спрашиваю – не как о далёком абстрактном будущем, а как о конкретной математике? Женщины в России в среднем получают пенсию на 30% меньше мужчин. Это не дискриминация пенсионного фонда – это прямое следствие того, что женщины в среднем зарабатывали меньше, работали с перерывами, выходили на пенсию раньше. Десятилетия финансовой зависимости конвертируются в старость с протянутой рукой. Это не ме-

тафора. Это пенсионный калькулятор.

И вот что самое жуткое в этих цифрах: они не про неудачниц. Они про среднестатистических женщин. Про большинство. Про тех, кто «жил как все» и ждал, что «всё будет хорошо».

Не будет само по себе. Хорошо – это проект. И у него должен быть менеджер. И этим менеджером должна быть ты.

Анатомия ожидания: что происходит в мозге влюблённой женщины

Окей, скажешь ты. Статистика пугает. Но я же не строю жизнь на расчёте – я строю её на любви. На настоящих чувствах. На доверии. Это же нормально – доверять партнёру?

Нормально. Прекрасно. Я – за любовь обеими руками.

Но давай поговорим о том, что происходит с твоим финансовым мышлением в состоянии влюблённости. Не потому что это красиво – а потому что это нейробиология, и её стоит знать.

Когда ты влюблена – и речь не только о бабочках в животе, но и о той глубокой, настоящей привязанности, – твой мозг буквально меняет свои настройки. Дофамин, окситоцин, серотонин – этот коктейль делает несколько очень конкретных вещей с твоим мышлением. Он усиливает оптимизм до нереалистичных уровней. Он снижает критическое мышление – да-да, буквально снижает активность в префронтальной коре, той зоне, которая отвечает за оценку рисков и долгосроч-

ное планирование. Он усиливает эмпатию к партнёру и одновременно снижает внимание к собственным нуждам.

Проще говоря: влюблённая женщина с точки зрения нейронауки – это человек с временно ослабленной способностью к стратегическому мышлению и повышенной склонностью жертвовать долгосрочным ради краткосрочного эмоционального комфорта.

Это не оскорбление. Это не значит, что ты глупеешь. Это значит, что твой мозг делает именно то, для чего он эволюционно создан, – формирует привязанность, строит пару, инвестирует в отношения.

Проблема в том, что он при этом иногда инвестирует в отношения и твой пенсионный фонд, и твои карьерные амбиции, и твою финансовую самостоятельность – всё это на алтарь «нам» в ущерб «мне».

И пока ты под действием этого нейрохимического коктейля думаешь «мы вместе – значит всё хорошо», инфляция работает. Рынок труда не стоит. И твой будущий инвестиционный портфель не формируется сам по себе.

История про Катю, белого коня и двенадцать лет ожидания

Катю я помню отчётливо – не потому что её случай был самым сложным из тех, что я видела. А потому что она была невероятно похожа на меня саму в определённый период

жизни. Настолько похожа, что я слушала её и чувствовала то странное двойственное ощущение, когда одновременно хочется обнять человека и встряхнуть его за плечи.

Ей было тридцать шесть. Красивая – той настоящей, не глянцевої красотой, которая живёт в умных глазах и в том, как человек держит голову. Архитектор. Талантливый – это было видно даже мне, человеку без профессионального взгляда на архитектуру. Зарабатывала прилично – не роскошно, но достаточно, чтобы жить хорошо.

Пришла с запросом, который я слышу часто: «Я не понимаю, почему у меня нет стабильности. Всё есть, а ощущение – как будто иду по тонкому льду».

Я начала задавать вопросы. Не про отношения – про деньги. Потому что «тонкий лёд» в ощущениях почти всегда имеет финансовый фундамент, даже когда человек приходит говорить о чём-то другом.

– Есть накопления?

– Немного. На три месяца, наверное.

– Инвестиции?

– Нет. Я собиралась, но... не разобралась ещё.

– Давно собираешься?

Она усмехнулась – чуть виновато.

– Лет пять.

– Что мешало последние пять лет?

И тут она сказала то, что изменило направление всего нашего разговора. Сказала легко, как говорят о чём-то само со-

бой разумеющемся – именно эта лёгкость меня и остановила:

– Ну, я думала, что встречу кого-то. Вместе разберёмся, вместе и будем инвестировать. Как-то глупо делать это одной, что ли.

Я помолчала секунду. Не для драматического эффекта – а потому что хотела, чтобы она сама услышала то, что только что сказала.

– Катя, – спросила я, – а ты сейчас в отношениях?

– Нет.

– Была последние пять лет?

– Была. Два раза. Серьёзно – один.

– И что с инвестициями в те периоды?

Долгая пауза.

– Не доходили руки. Мы планировали, но как-то... не сложилось.

– То есть пять лет ты ждала партнёра, чтобы начать. Партнёр появлялся – и всё равно не начинала. Сейчас партнёра нет – и снова не начинаешь, потому что ждёшь партнёра.

Она смотрела на меня. Я видела, как что-то щёлкает у неё внутри – тот самый момент, который я люблю в своей работе больше всего. Не когда человеку становится хорошо. А когда человек видит.

– Это замкнутый круг, – сказала она медленно.

– Это программа, – поправила я. – Замкнутый круг – это случайность. Программа – это логика. У неё есть автор, есть история, есть причина. И именно поэтому её можно переписи-

сать.

Мы начали разбираться. Оказалось – история длиннее пяти лет. Намного длиннее.

Катя закончила университет в двадцать четыре года с красным дипломом и твёрдым внутренним убеждением, которое она никогда не формулировала вслух, но которое управляло её финансовыми решениями всё это время: настоящая финансовая жизнь начнётся, когда появится он. Серьёзный мужчина, совместный быт, общие планы – вот тогда и ипотека, и инвестиции, и всё остальное. А пока – зачем? Пока – временно.

Двенадцать лет она прожила в режиме «пока».

Двенадцать лет – с двадцати четырёх до тридцати шести – она зарабатывала, тратила и ничего не строила. Не потому что не умела. Не потому что не хватало денег – хватало. А потому что строить казалось преждевременным без того, с кем строить.

Мы посчитали – грубо, без претензии на точность, просто чтобы увидеть порядок цифр. Если бы она начала откладывать и инвестировать в двадцать четыре года хотя бы десять процентов от своего дохода – к тридцати шести у неё был бы капитал, который уже сам генерировал бы пассивный доход. Небольшой, но реальный. Реальный и её собственный.

Вместо этого – три месяца на счёте и ощущение тонкого льда.

– Знаешь, что самое обидное? – сказала она на третьей

нашей встрече. – Я же всё это время думала, что жду любви. А я ждала разрешения. Разрешения от кого-то другого начать жить по-настоящему.

Я не добавила ничего. Точнее этого не скажешь.

Катя открыла брокерский счёт через две недели после нашего первого разговора. Одна. Без партнёра, без совместных планов, без «вот разберусь в личной жизни». Просто открыла – потому что наконец поняла, что личная жизнь и финансовая жизнь – это не одна жизнь, которая начинается с появлением правильного человека. Это две параллельные истории, каждая из которых требует её собственного участия. Прямо сейчас. Независимо от того, есть рядом кто-то или нет.

Когда она уходила с последней нашей встречи, я спросила – почти в шутку:

– Ну что, ждём принца?

Она засмеялась. По-настоящему – легко и немного над собой.

– Пусть приходит, – сказала она. – Я пока портфель собираю.

Вот что такое программа ожидания в реальной жизни.

Не драма. Не трагедия. Просто – двенадцать лет тихого «пока». Двенадцать лет, в которых умная, талантливая, зарабатывающая женщина жила в режиме черновика – потому что чистовик, как ей казалось, начнётся потом. С ним. Когда

придёт.

Он может прийти. Или не прийти. Или прийти и уйти. Или прийти – замечательный, любимый, настоящий – и при этом совершенно не отменить необходимость твоего собственного капитала.

Потому что капитал – это не про недоверие к партнёру. Это про доверие к себе.

Три лица одной зависимости

За годы работы я видела её в разных обёртках. Финансовая зависимость – она многолика, хитра и умеет притворяться чем угодно. Умеет притворяться традиционными ценностями. Умеет притворяться любовью. Умеет притворяться мудростью.

Вот три её самых распространённых маски.

Первая маска: Ждущая.

Она не сидит сложа руки – боже, нет. Она работает, зарабатывает, справляется. Но где-то в её финансовой стратегии есть пробел, который она, возможно, даже не осознаёт как пробел. Она не инвестирует – «потому что вот встречу нормального мужчину, разберёмся вместе». Она не берёт ипотеку – «потому что лучше будем брать вдвоём». Она не строит капитал – «потому что это как-то... преждевременно, что ли». Она живёт в режиме временного лагеря, не разворачивая базу, потому что вот-вот придёт кто-то, с кем она развернётся по-настоящему.

Годы идут. Кто-то приходит и уходит. База так и не развёрнута.

Вторая маска: Делегирующая.

Она в отношениях. Серьёзных, возможно – в браке. И она передала финансовый руль партнёру с формулировкой «он в этом лучше разбирается» или «у нас так сложилось». Она не знает, сколько денег на общем счёте. Не знает, где документы на квартиру. Не знает, какие кредиты есть на семье. Она доверяет – и это прекрасно, доверие в отношениях необходимо. Но доверие и информированность – разные вещи. Можно доверять партнёру и при этом знать, что происходит с семейными финансами.

Делегирующая этого не знает. И в тот день, когда ей понадобится знать – а такой день рано или поздно наступает у всех, – она обнаруживает, что стоит перед своей собственной жизнью как перед закрытой дверью, от которой у неё нет ключа.

Третья маска: Отрицающая.

Самая изощённая. Она зарабатывает. Она самостоятельна. Она, кажется, ни от кого не зависит. Но стоит заговорить об инвестициях – включается «это не моё». Стоит предложить открыть брокерский счёт – «я в этом не разбираюсь и не хочу разбираться». Стоит поднять тему финансового планирования – «это скучно», «это сложно», «займусь когда-ни-

будь потом».

Отрицающая тратит столько же, сколько зарабатывает. Иногда – больше. Она живёт хорошо прямо сейчас, но не строит ничего на завтра. И глубоко внутри – если докопаться до самого дна – там тоже сидит она. Та самая программа: *«Разберёмся. Что-нибудь да будет. Кто-нибудь да сможет»*.

Узнала хоть одну из них? Хоть частично, хоть в каком-то моменте своей жизни?

Я не жду ответа. Это риторический вопрос.

Считаем цену иллюзии

Давай сделаем то, что обычно никто не делает. Давай посчитаем.

Не абстрактно – а конкретно. Конкретно и беспощадно, как умею только я.

Представь женщину. Ей 28 лет. Она зарабатывает 80 000 рублей в месяц – нормальная зарплата для российского города-миллионника. Она живёт, тратит, иногда откладывает на отпуск. Инвестировать «пока не начала» – ждёт, пока «станет больше денег» или пока «разберётся с личной жизнью».

Если бы она начала инвестировать прямо сейчас – скромно, без фанатизма, всего 10% от дохода, то есть 8 000 рублей в месяц – в диверсифицированный портфель со средней исторической доходностью 10% годовых, то к 55 годам – возраст, когда многие начинают думать о завершении карьеры,

– у неё было бы около 20 миллионов рублей.

Двадцать миллионов рублей.

С инвестиций в 8 000 рублей в месяц. Которые она сейчас спускает на то, что честно уже не помнит.

Теперь представь, что она не начала в 28. Начала в 38 – когда «наладилась личная жизнь», «дети подросли», «накопец-то разобралась». Те же 8 000 в месяц, та же доходность. К 55 годам – около 5 миллионов рублей.

Разница между «начать в 28» и «начать в 38» – это 15 миллионов рублей.

Пятнадцать миллионов рублей стоит одно десятилетие ожидания.

Это не теория сложного процента из учебника по экономике. Это цена сказки о принце.

Самый надёжный мужчина в твоей жизни

Я хочу познакомить тебя с кем-то.

Он не опоздает на свидание. Не изменит. Не уйдёт к другой. Не скажет «ты слишком много требуешь». Не будет играть в молчанку после ссоры. Не потеряет работу и не потянет тебя в своё финансовое болото. Он не будет контролировать твои траты, не будет выдавать «на хозяйство», не будет говорить «мои деньги – это наши деньги, а твои деньги – это твои деньги».

Он будет работать на тебя каждый день. Каждую ночь. Пока ты спишь, пока влюбляешься, пока рождаешь детей, по-

ка переезжаешь, пока меняешь профессию, пока просто живёшь. Он будет расти. С каждым годом – становиться больше, сильнее, надёжнее.

Его зовут «инвестиционный портфель».

И я не шучу – я говорю это с той же серьёзностью, с которой говорю всё в этой книге. Потому что уровень безопасности, уровень свободы, уровень спокойствия, которые даёт собственный капитал, – это то, что ни один живой человек не может гарантировать тебе по определению. Не потому что люди плохие. А потому что люди смертны, непредсказуемы и имеют право уходить.

Капитал – не уходит.

Я не призываю тебя отказаться от любви, от отношений, от близости с другим человеком. Боже упаси – жизнь без любви мне неинтересна так же, как и тебе. Я призываю тебя перестать путать любовь с финансовой стратегией.

Любовь – это про сердце. Деньги – это про голову. Когда эти две системы начинают конкурировать в одном пространстве – проигрывают обе.

Позволь им работать параллельно. В паре с замечательным человеком – и с замечательным инвестиционным портфелем одновременно. Это не противоречие. Это – взрослая жизнь.

Новая прошивка: с чего начинается перемена

Знаешь, что происходит, когда ты понимаешь всё то, о

чём я написала выше?

Есть два варианта реакции.

Первый – защитная. Злость, отрицание, желание закрыть книгу и сказать «это не про меня», «у меня всё иначе», «автор слишком радикальна». Это нормальная реакция. Это психика защищает привычную картину мира, потому что менять её – дорого, страшно и неудобно. Эта реакция называется «когнитивный диссонанс», и если ты её сейчас чувствуешь – хорошо. Значит, что-то попало в цель.

Второй вариант – тот укол под рёбрами. Не злость, а что-то острее. Что-то похожее на узнавание. На то странное, неприятное, но живительное чувство, когда тебе говорят правду – и ты её уже знала, просто не давала себе знать.

Если ты чувствуешь второе – ты готова.

Готова не к тому, чтобы «проработать» свои финансовые установки. Термин «проработать» я терпеть не могу – он означает возиться с чем-то бесконечно, как кошка с клубком, но так и не распутать. Ты готова к тому, чтобы эти установки – заменить. Целиком. На новые. На те, которые работают на тебя, а не против тебя.

Это называется перепрошивка. И именно этим мы займёмся в следующих главах.

Но сначала – практика.

«ДЕТЕКТИВ СВОЕЙ ЖИЗНИ»

Следующие **три дня** ты живёшь в режиме внутреннего детектива. Твоя задача – отлавливать в режиме реального времени моменты, когда в твоей голове или в твоём поведении мелькает та самая программа ожидания.

Она может звучать по-разному:

– *«Вот когда у меня будут нормальные отношения, тогда и займусь финансами»*

– *«Мне сейчас не до этого»*

– *«Он зарабатывает больше, пусть он и решает»*

– *«Я не понимаю в этих инвестициях – это не моё»*

– *«Ну и куплю, что такого, один раз»*

– *«Всё как-нибудь устроится»*

Не останавливай эти мысли. Не критикуй себя за них. Просто – замечай. Как следователь, который фиксирует улики без эмоций: о, вот она. Снова. Интересно.

Фиксировать можно как угодно – голосовое сообщение самой себе, заметка в телефоне, просто осознанная пауза в моменте. Главное – не пропускать мимо, не делать вид, что этого нет.

К концу третьего дня у тебя будет живая, актуальная карта того, где именно и в каких ситуациях эта программа включается в твоей конкретной жизни.

Это не рефлексия ради рефлексии. Это диагностика перед операцией.

Потому что нельзя удалить вирус, которого не видишь.

«РАЗГОВОР С ЦИФРОЙ»

Это упражнение занимает ровно пять минут – но делает с головой то, на что у некоторых психологов уходят месяцы.

Зайди в любой онлайн-калькулятор сложного процента – они есть бесплатно в любом поисковике, просто набери «калькулятор сложных процентов онлайн». Введи три числа:

– Сумму, которую ты могла бы откладывать ежемесячно – не идеальную, а реальную. Хоть три тысячи. Хоть пять.

– Срок – 20 лет.

– Доходность – 10% годовых (консервативный исторический показатель диверсифицированного портфеля).

Нажми «рассчитать».

Посмотри на число, которое появится на экране.

Посиди с ним тридцать секунд. Молча. Не анализируй, не объясняй себе, не говори «но это же не гарантировано». Просто посиди с этим числом.

Запомни это ощущение.

Это и есть твоя новая точка отсчёта.

«Принц на белом коне – это красивая история.

*Инвестиционный портфель – это красивая старость.
Выбор очевиден»*

Глава 2. «Твоя мама была неправа. И её мама тоже»

Есть один разговор, который я провожу с каждой женщиной, которая приходит ко мне впервые.

Я прошу её закрыть глаза и вспомнить – не умом, а телом, той глубинной мышечной памятью, которая хранит всё – первый раз, когда она услышала что-нибудь о деньгах. Не лекцию. Не урок. Просто – момент. Кухня, или машина, или разговор за стеной, который она слышала, не предназначаясь для её ушей.

Что там было?

Знаешь, что интересно? За все годы практики я не припомню ни одной женщины, у которой этот момент был бы нейтральным. Там всегда есть заряд. Напряжение, тревога, стыд, запрет – что-то, что передаёт деньгам эмоциональную окраску ещё до того, как ребёнок научился считать до ста.

«Денег нет, и не спрашивай». *«Не твоего ума дело, сколько папа зарабатывает».* *«Деньги – источник всех несчастий».* *«Богатые все воры».* *«Лишь бы здоровье было, а деньги – дело наживное».* *«Нам хватает – и слава богу».*

Тихие фразы. Брошенные мимоходом. Сказанные без злого умысла, часто – из самой настоящей любви. Но они приземлились в тебя, как семена в пахоту, – в тот период, когда

детский мозг впитывает всё без фильтра, без критики, без возможности сказать «подождите, я хочу это проверить».

И выросли. В убеждения, которые ты сейчас принимаешь за свои собственные.

Сегодня мы будем выкорчёвывать эти сорняки. Без сантиментов, но без ненависти – потому что я хочу, чтобы ты поняла главное: твоя мама была неправа. Но она передала тебе то, что получила сама. И её мама получила то же самое от своей мамы. Это не вина. Это – цепь. И твоя задача сегодня – стать тем звеном, на котором эта цепь разорвётся.

Раз и навсегда.

Три поколения: краткая история финансовой беспомощности

Давай пройдемся по этой цепочке – не абстрактно, а конкретно. Потому что абстрактное не цепляет, а конкретное – переворачивает.

Твоя бабушка.

Вероятнее всего, она родилась и выросла в системе, где женщина юридически, буквально, по букве закона имела значительно меньше прав в отношении собственности и финансов, чем мужчина. Даже если речь о советском времени – декларативное равенство и реальное равенство это, как известно, разные вещи. Зарплата была, да. Но финансовые решения – кредиты, крупные покупки, распоряжение имуществом – де-факто принадлежали мужчине. Женщина управ-

ляла хозяйством. Мужчина управлял финансами.

Что бабушка вынесла из этого опыта? Что деньги – это мужская территория. Что туда лучше не соваться. Что умная женщина управляет мужчиной, который управляет деньгами – тонко, незаметно, через заботу и уют, но управляет именно он.

Это не глупость. В контексте её жизни – это была адаптивная стратегия выживания. Умная стратегия для тех условий.

Твоя мама.

Она получила в наследство бабушкину карту мира. Финансово более свободная эпоха – и при этом та же внутренняя прошивка. Может быть, она работала, может быть, зарабатывала неплохо. Но внутри – то же убеждение: настоящая финансовая надёжность приходит через мужчину. Карьера – хорошо. Но «удачно выйти замуж» – лучше. Зарабатывать – можно. Но зарабатывать больше мужа – опасно, неженственно, разрушает отношения.

Она передала тебе не злой умысел. Она передала тебе выживательную карту своего поколения.

Ты.

XXI век, интернет, равные права, Форбс-листы с женщинами во главе корпораций, феминизм в массовой культуре – и при этом в твоей голове всё ещё тихо гудят те самые фоновые программы. Потому что они встроены не в эпоху –

они встроены в отношения. В интонации. В реакции. В то, что говорили когда ты была маленькой и впитывала мир как губка.

Видишь передачу? Видишь, как это работает – не через принуждение, а через любовь?

Именно поэтому так сложно с этим разобраться. Потому что источник – люди, которых ты любишь. И признать, что они тебя в чём-то неправильно запрограммировали – это не предательство их любви. Это уважение к своей жизни.

Семь вирусных программ: узнай их в лицо

Сейчас я перечислю семь самых распространённых финансовых убеждений, которые передаются по женской линии из поколения в поколение. Предупреждаю: некоторые из них будут звучать настолько знакомо, что тебя слегка передёрнет.

Это нормально. Именно так ощущается момент, когда видишь вирус.

Вирус первый: «Деньги – это грязно»

Классика жанра. Прямо из христианской традиции, через советскую идеологию, где богатство было синонимом эксплуатации, – прямо в твою голову. Богатый – значит нечестный. Много зарабатывать – значит на ком-то наживаться. Стремиться к деньгам – духовно сомнительно.

Задумайся: если ты на глубинном уровне считаешь деньги

чем-то грязным – будешь ли ты искренне, всей собой стремиться к тому, чтобы их иметь много? Нет. Потому что человек не тянется к тому, от чего брезгливо отстраняется.

Это не метафора – это нейробиология мотивации. Мы движемся к тому, что ассоциируется с безопасным и желанным. И избегаем того, что мозг маркирует как опасное или нечистое.

Деньги – это не грязь. Деньги – это энергия. Нейтральная. Она усиливает то, что уже есть. В руках человека с добрыми намерениями – она делает добро. В руках человека без совести – она делает зло. Но сама по себе она не имеет морального знака. Это инструмент. Как нож – им можно резать хлеб или причинять вред. Нож не виноват.

Вирус второй: «Хорошие девочки о деньгах не говорят»

Деньги – табуированная тема. Неприличная. Вульгарная. Спросить сколько кто зарабатывает – дурной тон. Обсуждать зарплату с коллегами – некрасиво. Торговаться – унизительно. Просить повышение – неловко.

Знаешь, кому выгодно, что ты не говоришь о деньгах? Всем, кто тебе недоплачивает.

Пока женщины молчат о своих зарплатах – никто не знает, что Маша на той же позиции получает на 30% больше. Пока торговаться «неприлично» – компании экономят миллиарды на людях, которым стыдно попросить справедливую

цену за свой труд. Пока «хорошие девочки» молчат – плохие мальчики получают больше.

Молчание о деньгах – это не вежливость. Это финансовое самоубийство в рассрочку.

Вирус третий: «Зарабатывать больше мужа – опасно»

Этот вирус особенно коварен, потому что он маскируется под заботу об отношениях. «Мужчины не любят, когда женщина зарабатывает больше». «Он почувствует себя ущемлённым». «Зачем портить то, что есть».

Давай сделаем здесь паузу и зададим некомфортный вопрос: а что это говорит о мужчине, которому угрожает успех его женщины?

Уверенный в себе человек – мужчина или женщина – не чувствует угрозы от чужого успеха. Он им восхищается, он его поддерживает, он им гордится. Если мужчина рядом с тобой – тот, чья самооценка рушится от твоего роста, – это не твоя проблема. Это его работа над собой, которую он не сделал.

И второй вопрос, ещё более неудобный: сколько ты недозаработала, недовыросла, недореализовалась – из страха, что это разрушит отношения?

Посчитай в годах. Посчитай в деньгах. Посчитай в том, кем ты могла бы быть.

Вирус четвёртый: «Мне и так хватает»

Самый тихий. Самый социально одобряемый. Почти добродетель.

«Я не жадная». «Мне не нужно многого». «Я умею довольствоваться малым». Это звучит красиво. Это звучит духовно. Это звучит как мудрость человека, который выше материального.

Но я хочу тебя спросить кое-что другое.

Когда ты в последний раз отказалась от лечения, потому что дорого? Когда в последний раз не поехала туда, куда хотела – потому что не на что? Когда в последний раз не позволила себе учиться, развиваться, менять профессию – потому что нет финансовой подушки, которая даёт право на риск?

«Мне хватает» – это не смирение мудреца. Это очень часто – анестезия человека, который боится хотеть больше. Потому что если захотеть – и не получить – это больно. Лучше не хотеть. Лучше сказать себе, что и так хорошо.

Это называется выученная беспомощность. Термин из психологии, введённый Мартином Селигманом после экспериментов, в которых животные, получившие достаточно неприятных ударов током, переставали пытаться выбраться из клетки – даже когда дверца была открыта.

Дверца открыта. Ты просто привыкла думать, что она закрыта.

«Мне хватает» – это закрытая дверца в твоей голове. Не в реальности.

Вирус пятый: «Я в этом ничего не понимаю»

Произносится с интонацией смирения. Иногда – с лёгкой гордостью, как будто непонимание финансов это такая милая женская черта, которая делает тебя более привлекательной.

Стоп.

Ты закончила школу. Возможно – университет. Ты разбираешься в своей профессии достаточно, чтобы тебе за неё платили. Ты ориентируешься в сложных человеческих отношениях – а это, поверь, куда более запутанная система, чем фондовый рынок. Ты каждый день принимаешь десятки решений, требующих анализа, синтеза и прогнозирования.

И при этом ты «не понимаешь» в финансах?

Нет. Ты не изучала финансы. Это разные вещи. «Не понимаю» – это диагноз, приговор, врождённая черта. «Не изучала» – это просто пункт в списке задач. Пункт, который закрывается. Который закрывается, кстати, намного быстрее, чем ты думаешь.

Финансовая грамотность – это навык. Как вождение. Как готовка. Как иностранный язык. Никто не родился с умением читать баланс – этому учатся. И единственная причина, по которой ты до сих пор этого не умеешь – не отсутствие способностей. А отсутствие решения научиться.

Вирус шестой: «Богатство меняет людей – и не в

лучшую сторону»

О, этот особенно любят передавать по наследству с назидательной интонацией. Обязательно найдётся история про соседку, которая разбогатела и зазналась. Про подругу, которую деньги испортили. Про родственника, которого богатство сделало холодным и бездушным.

Это называется предупреждение об опасности. И мозг его принимает буквально: богатство опасно. Богатство разрушает отношения. Богатство делает тебя плохим человеком.

Следствие: если ты хочешь остаться хорошим человеком – лучше не богатеть.

Вот только давай проверим эту логику на прочность.

Деньги – как я уже говорила – это усилитель. Они усиливают то, что уже есть. Щедрый человек с деньгами становится более щедрым. Жадный – более жадным. Добрый – более добрым. Злой – более злым.

Если деньги делают кого-то плохим человеком – значит, этот человек уже был плохим. Деньги просто убрали барьеры, которые раньше ограничивали его в проявлении своей истинной природы.

А ты – кто? Какой человек внутри тебя ждёт ресурсов, чтобы развернуться в полную силу?

Я знаю ответ. И ты знаешь тоже.

Вирус седьмой: «Деньги – не главное»

Финальный босс. Самый философски оснащённый. Са-

мый трудно опровержимый – потому что формально он правда. Деньги действительно не главное. Здоровье важнее. Любовь важнее. Смысл важнее.

Всё верно. Деньги – не главное.

Но вот в чём штука: отсутствие денег – это очень главное.

Отсутствие денег – это невозможность получить качественную медицину. Это невозможность уйти из токсичных отношений, когда некуда идти и не на что жить. Это невозможность дать детям образование, которого они заслуживают. Это невозможность выбирать работу по призванию, а не по принципу «хоть что-то платят». Это невозможность помочь тем, кого любишь.

Деньги не покупают счастье. Но их отсутствие покупает очень много несчастья.

И вот что я тебе скажу – то, что редко говорят вслух: «деньги не главное» очень удобно говорить тем, у кого они есть. Это роскошь – философствовать о вторичности материального, когда материальное закрыто.

Для всех остальных это просто красивый способ не чувствовать боли от нехватки.

История про Тамару, её маму и тридцать лет молчания о деньгах

Тамара пришла ко мне в пятьдесят два года.

Не потому что наконец решилась – а потому что жизнь её

припёрла так, что выбора не осталось. Муж ушёл. Не внезапно – долго уходил, она видела, но делала вид, что не видит, потому что не знала, что будет «потом». Потом наступило. И оказалось именно таким, каким она боялась его представлять: пустая квартира, счёт в банке с суммой, которой хватит месяца на три, и ощущение, что в пятьдесят два года она стоит перед своей собственной жизнью как перед незнакомой дверью.

Она была не глупой женщиной. Совсем не глупой – филолог, тридцать лет в профессии, кандидат наук, автор учебников, которые до сих пор используются в университетах. Умная. Образованная. Абсолютно финансово беспомощная.

Когда я начала разбираться – не в её браке, а в её отношениях с деньгами, – картина сложилась быстро. Почти пугающе быстро. Как будто кто-то написал сценарий и педантично его исполнял тридцать лет подряд.

– Расскажи мне про деньги в семье, в которой ты выросла, – попросила я.

Тамара улыбнулась – той особой улыбкой, которая означает «странный вопрос, но ладно».

– Обычная советская семья. Папа приносил зарплату, мама вела хозяйство. Деньги были у папы.

– А мама работала?

– Работала. Учительницей. Но её зарплата была... – она подбирала слово, – ...несерьёзной. Так говорили. Папина зарплата – деньги. Мамина – так, добавка.

– И что мама делала со своей «добавкой»?

Долгая пауза. Тамара смотрела куда-то мимо меня – в то пространство, где живут старые воспоминания.

– Откладывала. Тайно. В коробке из-под обуви, на антресолях. Я однажды случайно нашла, она страшно смутилась. Сказала – «это на чёрный день, папе не говори».

Вот оно.

Вот где живёт программа.

Мама Тамары – умная, работающая, зарабатывающая женщина – прятала свои деньги. Не тратила открыто, не управляла ими свободно, не говорила о них вслух. Прятала. Потому что в той системе координат женские деньги были чем-то неловким – существующим, но не вполне легитимным. Чем-то, о чём не говорят.

Тамара впитала это не умом – телом. Клетками. Той самой нейронной памятью, которая формируется в детстве и потом управляет взрослыми решениями, маскируясь под «я просто так устроена».

– Когда ты вышла замуж, – спросила я, – кто управлял деньгами?

Ответ я уже знала.

– Андрей. Он лучше разбирался. Он занимался бизнесом, это его стихия. Я не лезла.

– Ты знала, сколько у вас на счетах?

– Примерно.

– Ты знала, что записано на тебя, а что на него?

Молчание.

– Квартира была записана на него?

– Мы покупали вместе, но... да, оформляли на него. Он сказал, что так удобнее для налогов.

– Машина?

– На него.

– Накопления?

– Я не знаю, где он их держит. Держал.

Я не торжествовала. Мне было не до торжества – передо мной сидела умная женщина, которая тридцать лет жила по программе, написанной не ею. Программе, которую её мама получила от своей мамы, которая получила от своей – и так по цепочке, уходящей в те времена, когда у женщин вообще не было права собственности.

Тамара не была жертвой плохого мужа. Андрей, по её словам, был вполне порядочным человеком – просто разлюбил и ушёл. Она была жертвой программы. Тихой, невидимой, переданной с любовью через поколения программы «деньги – не твоё, не лезь».

Мы работали с ней восемь месяцев.

За эти восемь месяцев Тамара сделала несколько вещей, которые раньше казались ей «не её» – настолько, что она даже не рассматривала их как возможность. Она открыла собственный счёт – только свой, на своё имя. Разобралась с документами на имущество, которое по закону полагалось ей при разводе, – оказалось, полагалось немало, просто она ни-

когда не интересовалась. Начала вести финансовый учёт – впервые в жизни, в пятьдесят два года. Открыла накопительный вклад. Потом – брокерский счёт.

Но самое важное случилось не в банке.

Самое важное случилось в разговоре с дочерью – Тамара позвонила ей и сказала: «Давай поговорим о деньгах. По-настоящему. Я хочу, чтобы ты знала то, чего не знала я».

Она разорвала цепь.

Не громко. Не с манифестом. Просто – позвонила дочери и начала разговор, который в её семье не вели никогда.

Когда она рассказала мне об этом звонке, я спросила – как я всегда спрашиваю в финале важных моментов:

– Как ты себя чувствуешь?

Она подумала. По-настоящему подумала – не из вежливости.

– Как будто я первый раз в жизни стою на своей земле, – сказала она. – Не на чужой. На своей.

Вот ради этого ощущения написана эта книга.

Не ради цифр на брокерском счёте – хотя они тоже важны. Ради этого: стоять на своей земле. Знать, что она твоя. Что никто не может забрать её вместе с чемоданом при уходе.

Тамара начала в пятьдесят два.

У тебя – сколько бы тебе ни было сейчас – есть фора.

Используй её.

Нейропластичность: научное название для слова

«надежда»

Сейчас ты, возможно, сидишь с ощущением, что в твою голову встроена целая коллекция поломаных программ. Семь вирусов – это, прямо скажем, немало. И вопрос «что теперь со всем этим делать» – совершенно законный.

Отвечаю: перезаписать.

Не метафорически – буквально. Потому что мозг – это не жёсткий диск с фиксированной прошивкой. Мозг – это живая, пластичная, невероятно адаптивная система, которая перестраивается на протяжении всей жизни. Это называется нейропластичность, и это одно из самых революционных открытий нейронауки последних десятилетий.

До середины XX века считалось, что мозг взрослого человека – статичная структура. Что нейронные связи, сформированные в детстве, остаются навсегда. Что характер в 40 лет не меняется, убеждения в 50 – не переписываются, и вообще – «горбатого могила исправит».

Это оказалось неправдой.

Мозг меняется каждый раз, когда ты думаешь новую мысль – если думаешь её достаточно часто. Каждый раз, когда ты ведёшь себя по-новому – если ведёшь себя так достаточно последовательно. Старые нейронные пути слабеют от неиспользования – как мышца, которую не нагружают. Новые – укрепляются с каждым повторением.

Проще говоря: убеждение «деньги – это не моё» живёт в твоей голове как протоптанная тропинка в нейронном лесу.

Ты ходила по ней так долго, что она стала почти дорогой – широкой, удобной, очевидной. Каждый раз, когда ситуация требует финансового решения, мозг автоматически идёт по этой тропинке: «не моё, не понимаю, пусть кто-нибудь другой».

Новое убеждение – это новая тропинка. Сначала она едва заметна. Первые шаги по ней – неудобны, непривычны, требуют усилий. Но с каждым разом – становится шире. С каждым новым финансовым решением, принятым осознанно, – она углубляется. А старая тропинка – зарастает.

Это не волшебство. Это нейробиология. И она работает в твою пользу – при одном условии: ты начинаешь ходить по новым тропинкам. Не думать о них – а ходить. Действие первично.

Уважение без наследования

Здесь я хочу сделать паузу и сказать кое-что важное.

Потому что вижу, как некоторые женщины, читая такие тексты, начинают злиться на мам. На бабушек. На всех, кто «передал вирусы». Начинают переосмыслять отношения через призму «ты мне мешала». И это – ловушка, в которую я не хочу, чтобы ты попала.

Твоя мама любила тебя. Почти наверняка – больше всего на свете. И она передала тебе то, что считала истиной. Она не прятала от тебя правильную карту мира – у неё просто не было другой карты. Та, что была у неё, – досталась ей от её

мамы. Которой досталась от своей.

Разрывать цепь – это не значит обвинять тех, кто был звеньями до тебя. Это значит – увидеть цепь. Назвать её цепью. И выбрать – осознанно, с полным пониманием того, что делаешь, – что ты последнее звено, на котором она заканчивается.

Это акт уважения к себе. И – как ни парадоксально – акт уважения к ним. Потому что если бы у них был выбор – настоящий, осознанный выбор, – они бы хотели для тебя лучшего, чем то, что ограничивало их самих.

Уважай их любовь. Не наследуй их ограничения.

Это и есть взрослость.

Стеклянный потолок внутри: самый опасный вид

Принято думать, что стеклянный потолок – снаружи. Дискриминация. Предвзятость работодателей. Гендерный разрыв в оплате труда. Всё это существует – я не буду делать вид, что нет, это было бы нечестно.

Но есть ещё один стеклянный потолок. Тот, который ты сама выстроила внутри. И он – страшнее внешнего. Потому что внешний потолок можно разбить, обойти, найти лазейку, сменить компанию, сменить страну, уйти во фриланс, открыть своё дело. Для внешнего потолка существуют инструменты.

Внутренний потолок – он везде, куда бы ты ни пришла. Он переезжает с тобой. Он меняет работу вместе с тобой.

Он идёт на переговоры с тобой и шепчет «не проси много, это неловко». Он смотрит на чужой успех и говорит «это не для меня». Он стоит между тобой и тем, чего ты хочешь, – и при этом абсолютно невидим, потому что ты принимаешь его голос за собственный.

Вот как он работает на практике.

Исследования в области поведенческой экономики показывают: женщины в среднем подают заявки на вакансии только тогда, когда соответствуют 100% требований в описании. Мужчины подают заявку, соответствуя 60%. Это не самоуверенность мужчин – это отсутствие внутреннего потолка, который говорит «ты недостаточно хороша».

Женщины в среднем называют стартовую цену за свои услуги на 20-30% ниже, чем мужчины с аналогичной квалификацией. Не потому что их услуги стоят меньше – а потому что внутренний голос говорит «не жадничай», «это и так много», «а вдруг откажут».

Женщины чаще соглашаются на первое предложение работодателя – без переговоров. Потому что внутренний потолок говорит «радуйся, что взяли».

Сложи эти три паттерна на протяжении карьеры – и получишь разрыв в благосостоянии, который никакая внешняя дискриминация в одиночку не объясняет.

Внешние барьеры реальны. Но они – не единственные. И единственный, который ты можешь снести прямо сейчас, сегодня, без чьего-либо разрешения, – это тот, который внут-

ри.

Женщины, которые переписали код

Я не люблю истории успеха в стиле «она всё преодолела и вот она на обложке Forbes». Слишком глянцево. Слишком далеко от реальной жизни, в которой люди не преодолевают – они просто каждый день делают следующий шаг, иногда спотыкаются, иногда ползут, иногда стоят на месте и смотрят в стену.

Поэтому я расскажу тебе про других женщин.

Про Нину, 42 года, бухгалтер из Екатеринбурга, которая всю жизнь была убеждена, что деньги «понимает» только её муж, потому что он финансист. Когда они развелись – она обнаружила, что не знает, сколько у них на счетах, что записано на неё, а что на него, и вообще как открыть свой счёт в банке, отличном от того, в котором муж работал. Ей было страшно и стыдно одновременно. Она начала с самого простого – открыла собственный счёт, потом накопительный, потом через год – брокерский. Сейчас у неё небольшой, но её собственный портфель. Она говорит, что это первый раз в жизни, когда она чувствует, что у неё есть что-то, что принадлежит только ей. Не дети – они принадлежат себе. Не квартира – она в ипотеке. А вот этот портфель – её.

Про Марину, 29 лет, дизайнер, которая на каждой встрече с клиентами опускала цену на свои услуги в последний момент – прямо в разговоре, не дожидаясь возражений.

Сама. Превентивно. Потому что «вдруг скажут, что дорого». Когда мы с ней разобрались, откуда это, – выяснилось, что мама всю её детство говорила: «не высовывайся», «не будь жадной», «скромность украшает». Марина просто перенесла мамины слова в прайс-лист. Сейчас она берёт за свои проекты в три раза больше, чем два года назад. Клиентов не убавилось.

Про Олесю, 55 лет, учительницу, которая всю жизнь прожила в убеждении «куда мне инвестировать, я в этом ничего не понимаю». Начала разбираться в 53 – когда поняла, что пенсия будет катастрофой. Два года спустя у неё есть портфель из облигаций и дивидендных акций, который приносит сумму, сопоставимую с третью её зарплаты. Пассивно. Каждый месяц. Она говорит: «Жалею только об одном – что не начала в 30».

Это не истории исключительных людей. Это истории обычных женщин, которые в какой-то момент решили посмотреть на вирусные программы в своей голове – и выбрали их не запускать.

Ты можешь сделать то же самое.

Разрыв с наследием: это не драма, это решение

Разорвать финансовый сценарий, переданный по наследству, – это не громкое объявление войны прошлому. Не манифест. Не разрыв отношений с семьёй. Не отречение.

Это – тихое внутреннее решение. Очень личное. Очень

конкретное.

Оно звучит примерно так: *«Я вижу, какой финансовый сценарий мне передали. Я понимаю, откуда он взялся. Я благодарна за любовь, с которой он передавался. И я выбираю написать свой собственный».*

Всё. Никаких громких жестов. Никакого разговора за ужином «мама, ты меня неправильно воспитала». Просто – решение. Принятое внутри. Подкреплённое действиями снаружи.

Потому что решения становятся реальными только через действия.

Убеждение меняется не тогда, когда ты его осознаёшь – хотя это необходимый первый шаг. Оно меняется тогда, когда ты начинаешь действовать вопреки ему. Когда говоришь о деньгах – хотя внутри шепчет «это неприлично». Когда называешь свою настоящую цену – хотя внутри сжимается «вдруг откажут». Когда открываешь брокерский счёт – хотя внутри говорит «я в этом ничего не понимаю».

«РЕВИЗИЯ ГОЛОСОВ»

Это практика-наблюдение, которая займёт у тебя не больше десяти минут – но потребует честности, на которую способны не все.

Найди тихое место. Не нужно медитировать или принимать особую позу – просто убери телефон, выключи фон и

посиди в тишине две-три минуты.

Теперь задай себе один вопрос – и не торопись с ответом. Дай ему прийти самому:

«Чей голос я слышу, когда думаю о деньгах?»

Не какой голос – а чей. Чья интонация. Чьи слова. Чья реакция – одобрение или осуждение – стоит за твоими финансовыми решениями?

Мамин? Бабушкин? Бывшего партнёра? Учительницы, которая когда-то сказала что-то острое про деньги и успех? Общий хор из «люди скажут»?

Просто – услышь этот голос. Дай ему имя. Не осуждай его. Просто – признай, что он есть, что он не твой, и что ты до сих пор позволяла ему голосовать в твоих финансовых решениях.

А потом – сделай одно маленькое, но принципиальное действие.

Найди в своей жизни одно финансовое решение, которое ты откладывала именно потому, что этот голос говорил «не надо», «рано», «не твоё», «подожди». Одно – не десять. Одно конкретное.

И сделай его сегодня.

Открой счёт. Узнай о курсе, на который давно смотришь. Напиши клиенту с новым прайсом. Скачай приложение брокера. Переведи первую тысячу рублей на накопительный счёт.

Не важно насколько маленьким будет это действие. Важно

одно: это будет твоё решение. Не голос из прошлого – твоё.
Вот так начинается перепрошивка.

«ПИСЬМО БЕЗ ОТПРАВКИ»

Это не задание что-то писать в дневник или заполнять анкету. Это – внутренний разговор, который ты проведёшь в голове. Или вслух, если никого нет дома – вслух работает сильнее.

Представь, что разговариваешь с той женщиной из своей жизни, от которой ты получила самую весомую финансовую программу. Мама, бабушка, кто угодно – та, чей голос ты слышала в предыдущем упражнении.

Скажи ей – мысленно, вслух, как угодно – три вещи:

Первое: *«Я понимаю, почему ты думала именно так»* – без сарказма, искренне.

Второе: *«Я вижу, чего это убеждение стоило тебе»* – потому что оно стоило. Посмотри на её жизнь через эту призму.

Третье: *«Я выбираю другое. Не потому что ты была плохой матерью. А потому что у меня есть выбор, которого не было у тебя».*

Это не терапевтическая техника из учебника. Это – акт сепарации. Тихий, взрослый, уважительный разрыв с чужим сценарием.

После этого разговора – сделай что-нибудь приятное для

себя. Не для отношений, не для дома, не для детей. Для себя. Что-то небольшое, но именно для тебя.

Это тоже часть новой прошивки: ты имеешь право инвестировать в себя. Начни с малого – прямо сегодня.

«Твоя мама выживала с тем, что имела. У тебя другие инструменты.

Неуважение к ней – не использовать их»

Глава 3. «Шопинг-терапия: Самый дорогой способ чувствовать себя плохо»

Давай начнём с момента, который ты знаешь наизусть.

Плохой день. Не катастрофа – просто тот серый, вязкий, бессмысленно тяжёлый день, когда всё немного не так. Начальник сказал что-то с интонацией, которая царапнула. Или поругалась с мамой по телефону – ни о чём, но неприятно. Или просто проснулась с ощущением, что что-то не то, а что именно – непонятно, и это «непонятно» само по себе раздражает.

И вот ты открываешь телефон. Или заходишь в торговый центр – просто так, «посмотреть». Или кликаешь на баннер, который почему-то именно сейчас оказался именно той вещью, которую ты «давно хотела».

И что-то внутри слегка оживает.

Лёгкое предвкушение. Маленький укол интереса в серую вату дня. Ты листаешь, смотришь, примеряешь мысленно – и серость чуть отступает. Ты добавляешь в корзину – и где-то в груди теплеет. Ты нажимаешь «оплатить» – и на несколько секунд, на несколько минут – лучше.

Лучше.

А потом – проходит. Иногда через час. Иногда через день. Иногда прямо в момент, когда курьер уходит и ты держишь в руках то, что купила, и думаешь: «Ну и зачем?»

И снова – то самое. Серость. Вата. Непонятное «что-то не то».

Только теперь к нему добавился чек.

Добро пожаловать в самую дорогую аптеку мира

Шопинг-терапия – это термин, который придумали маркетинологи. И это один из немногих случаев, когда я отдаю им должное: название точное. Потому что именно так это и работает – как терапия. Как лечение. Как попытка унять боль.

Разница в том, что настоящая терапия устраняет причину боли. А шопинг – только глушит симптом. Временно. До следующего раза.

Ты не покупаешь вещи. Ты покупаешь состояние.

Покупаешь облегчение от тревоги – та самая «просто посмотрю» прогулка по магазинам в момент, когда внутри всё сжалось от беспокойства. Покупаешь дофаминовый укол в момент скуки – когда жизнь кажется плоской и ничего не происходит. Покупаешь ощущение контроля – когда в других сферах жизни всё непредсказуемо, но здесь ты решаешь, и решение немедленно исполняется. Покупаешь временную идентичность – «та, у которой есть вот это», «та, которая может себе позволить». Покупаешь месть – да-да, «назло ему куплю себе новое пальто» это реальная мотивация, и ниче-

го смешного в этом нет, это вполне понятная человеческая реакция.

Ты покупаешь эмоцию. Вещь – только носитель. Только упаковка для того состояния, которое тебе нужно прямо сейчас.

И индустрия об этом знает. Она знает это лучше, чем ты знаешь о себе. И она использует это знание с хирургической точностью и абсолютно без угрызений совести.

Как тебя взламывают: нейрохимия шопинга

Сейчас я расскажу тебе то, что ритейлеры тратят миллиарды, чтобы ты не знала. Не потому что это секрет – это давно описано в научных статьях. Просто научные статьи читают меньше людей, чем ходят по торговым центрам.

Всё начинается с дофамина.

Дофамин – это нейромедиатор, который большинство людей называют «гормоном удовольствия». Но это неточное определение. Дофамин – это гормон предвкушения. Ожидания. Предвкушения награды. Он выделяется не когда ты получаешь то, что хочешь – а когда только собираешься получить.

Это принципиально важно. Запомни.

Именно поэтому шопинг так приятен в процессе – и так разочаровывает после. Пока ты листаешь, выбираешь, примеряешь, добавляешь в корзину – дофамин льётся рекой. Твой мозг в состоянии предвкушения, он возбуждён, он

предвкушает награду. Ты чувствуешь себя живой, заряженной, сфокусированной.

А потом ты нажимаешь «купить» – и дофамин резко падает. Потому что неопределённость закончилась. Напряжение разрядилось. Нечего больше предвкушать. И то самое «зачем я это купила» – это не сожаление о конкретной вещи. Это дофаминовый обвал.

Именно поэтому чаще всего самый кайф от шопинга – это не обладание вещью, а её выбор. Именно поэтому так сложно остановиться на одной покупке – потому что после неё дофамин падает, и мозг немедленно ищет следующий повод для предвкушения. Именно поэтому распродажи работают: ограниченное время создаёт дополнительное напряжение, дополнительную неопределённость, дополнительный дофамин.

Ты не слабохарактерная. Ты не жадная. Ты не «шопоголик» с диагнозом. Твой мозг работает точно так, как он запрограммирован эволюцией работать – он ищет вознаграждение. Проблема в том, что индустрия ритейла потратила десятилетия и сотни миллиардов долларов на то, чтобы эту эволюционную программу взломать и использовать против тебя.

Знаешь, почему в торговых центрах нет окон? Потому что окна напоминают о времени – о том, что ты уже час ходишь по магазинам, что уже темнеет, что надо домой. Без окон время исчезает.

Знаешь, почему музыка в магазинах медленная? Потому что медленная музыка замедляет шаг. Медленный шаг – больше времени перед каждой полкой. Больше времени – больше вероятность покупки.

Знаешь, почему кассы в ИКЕА находятся в конце лабиринта, а не у входа? Потому что пока ты идёшь к кассе – ты проходишь мимо ещё сотни вещей, которые «недорого» и «почему нет».

Знаешь, почему онлайн-магазины показывают тебе «другие покупатели тоже смотрели» и «осталось 3 штуки»? Потому что социальное доказательство и искусственный дефицит – это два самых мощных триггера импульсной покупки, известных нейромаркетингу.

Против тебя работает армия нейропсихологов, дизайнеров поведения, специалистов по UX и маркетологов с докторскими степенями. И они работают не покладая рук, чтобы расстояние между твоим желанием и твоей оплатой было как можно короче.

Теперь ты знаешь, как устроена эта машина.

И знание – это первый шаг к тому, чтобы перестать быть её топливом.

Эмоциональный словарь твоих трат

Я психолог. Поэтому меня никогда не интересует вопрос «что ты купила». Меня интересует вопрос «что ты чувствовала за пять минут до того, как купила».

Потому что импульсивные траты – это всегда ответ на эмоцию. Всегда. Без исключений. Вещь – это просто способ доставки эмоционального обезболивающего.

Давай разберём основные триггеры.

Тревога. Это самый частый. Когда внутри беспокойно – непонятно почему, или очень даже понятно почему, – шопинг даёт иллюзию контроля. Ты не можешь контролировать ситуацию на работе. Не можешь контролировать поведение партнёра. Не можешь контролировать здоровье близких. Но ты можешь выбрать сумку. И это выбор, который немедленно исполняется, и никто не может его отменить, и результат предсказуем. В мире, где ты чувствуешь себя беспомощной, – это опьяняет.

Скука. Скука – это не просто «нечем заняться». Скука – это экзистенциальная пустота, которую мозг переносит с трудом. Пустота без смысла, без движения, без ощущения, что ты живёшь, а не просто существуешь. Шопинг заполняет эту пустоту мгновенно – новые стимулы, решения, предвкушение. Это суррогат смысла. Очень дорогой суррогат.

Одиночество. Вот это особенно больно признавать. Но торговые центры недаром называют «третьим местом» – не дом, не работа, а пространство, где есть люди, движение, взаимодействие. Консультант в магазине улыбается тебе персонально. Примерочная даёт ощущение внимания к себе. Покупка – момент признания, пусть и коммерческого. Одиночество на час отступает.

Обида и злость. «Назло куплю». «Я заслужила». «После такого дня имею право». Это покупка как акт самозащиты, как маленькая месть миру, который тебя обидел. Психологически понятно. Финансово – разрушительно.

Низкая самооценка. Это, пожалуй, самый коварный триггер. Потому что он маскируется под заботу о себе. «Я плохо выгляжу – куплю новое». «Я недостаточно хороша – куплю то, что сделает меня лучше». Новая вещь обещает новую версию себя – более уверенную, более привлекательную, более достойную. На 40 минут это работает. Потом самооценка возвращается на место. И снова нужна новая вещь.

Видишь паттерн?

Ни один из этих триггеров не решается покупкой. Тревога не уходит от новой сумки. Одиночество не лечится новыми туфлями. Самооценка не растёт от нового платья – она растёт от достижений, от реализованных решений, от уважения к себе в действии.

Вещи не лечат. Они только отвлекают. До следующего раза.

История про Ларису и её сто семьдесят три пакета

Ларису мне порекомендовала подруга – из тех рекомендаций, которые звучат как «сходи, она тебя встряхнёт». Лариса пришла элегантная, собранная, с видом женщины, у которой всё под контролем. Сорок один год, руководитель отдела

в крупной компании, хорошая зарплата по любым меркам. Запрос сформулировала чётко, как человек, привыкший к деловым встречам: «Деньги есть, но их постоянно нет. Хочу разобраться».

Я попросила её рассказать про последний месяц трат. Без цифр – просто про то, что она покупала.

Она говорила минут десять. Одежда – несколько вещей, «была скидка». Косметика – «заканчивалась, ну и взяла ещё кое-что». Для дома – «увидела красивое, не смогла пройти мимо». Подарки – «на всякий случай, вдруг пригодится». Книги – «давно хотела, потом не было времени купить». Курс по акварели – «всегда мечтала научиться». Ещё один курс – «понутрициологии, скидка была только до полуночи».

Я слушала. Кивала. Потом задала вопрос – тот самый, который меняет всё:

– Лариса, а что происходило на работе в те дни, когда ты это покупала?

Она открыла рот. Закрыла. Посмотрела на меня с выражением человека, которому только что показали фокус и он не понимает, как это сделано.

– Откуда вы...

– Просто расскажи.

И она рассказала. Курс по акварели – был куплен в тот вечер, когда её публично раскритиковал директор на совещании. Одежда – после недели, когда она работала до девяти

вечера и чувствовала себя невидимкой. Курс по нутрициологии – в полночь, когда не могла уснуть из-за конфликта с коллегой, который тянулся уже второй месяц. Подарки «на всякий случай» – в пятницу после разговора с мамой, который всегда оставлял ощущение вины.

Каждая покупка была точным слепком с эмоции. Обида – шопинг. Усталость – шопинг. Тревога – шопинг. Вина – шопинг.

– Ты не транжира, – сказала я ей. – Ты очень чуткий человек, который научился одному способу справляться с болью. Очень дорогому способу.

Мы посчитали. За последние три года – по её собственным, весьма консервативным оценкам – она потратила на компенсаторные покупки около восьмисот тысяч рублей. Это были деньги, которые она зарабатывала и тратила честно, без кредитов, без долгов – и именно поэтому никогда не задавалась вопросом, куда они уходят. Уходили незаметно. По чуть-чуть. По триггеру.

Потом я попросила её сделать кое-что странное.

– Дома есть нераспакованные покупки? – спросила я.

Она помолчала. Потом усмехнулась – чуть смущённо, чуть горько.

– Есть.

– Сколько?

Долгая пауза.

– Я не считала.

На следующей сессии она пришла с числом. Сто семьдесят три предмета. Она посчитала дома – вещи с бирками, нераспакованные коробки, курсы с нулевым прогрессом, книги в нетронутой плёнке. Сто семьдесят три вещи, купленные и забытые – потому что они никогда не были нужны. Они были нужны в момент покупки. Они были нужны как доза. Потом доза переставала действовать, и вещь переставала существовать.

– Как ты себя чувствуешь? – спросила я.

– Как будто я три года платила за лекарство, которое не лечило, – сказала она тихо.

Точнее не скажешь.

Лариса не бросила шопинг в один день – это не работает так, и я никогда не обещаю быстрых чудес. Но она начала делать одно простое действие: перед каждой незапланированной покупкой – называть эмоцию. Вслух. Одним словом.

Через полгода её ежемесячные траты на «мелочи» сократились почти вдвое. Не потому что она стала себе в чём-то отказывать. А потому что половина желаний купить что-то исчезала сама – как только она честно называла то, что за ними стояло.

Освободившиеся деньги она перевела на брокерский счёт.

Курс по акварели она всё-таки прошла – тот самый, первый. Уже распакованный. Уже настоящий.

Вот что такое шопинг-терапия в реальной жизни.

Не слабость характера. Не дурная привычка. Не «я просто люблю красивые вещи».

Это система автоматического реагирования на боль – отложенная, привычная, немедленно доступная. И абсолютно неэффективная как лечение. Потому что боль никуда не уходит. Она просто ждёт следующего триггера.

А деньги – уходят.

Настоящая цена «недорогой» покупки

Давай поговорим о математике. Не скучной – живой.

Представь: ты тратишь на импульсивные, эмоциональные покупки в среднем 5 000 рублей в месяц. Немного, правда? Кофе, свечка, майка с надписью, книга которую не прочитаешь, крем который не нужен, серьги к платью которого нет. По чуть-чуть. По мелочи. Незаметно.

5 000 рублей в месяц – это 60 000 рублей в год.

За десять лет – 600 000 рублей.

Но это если просто откладывать под матрас. Если эти деньги инвестировать с консервативной доходностью 10% годовых – за десять лет получится около миллиона рублей.

За двадцать лет – больше трёх миллионов.

Три миллиона рублей. Из «мелочей».

Теперь посмотри на эту свечку по-другому. Это не свечка за 500 рублей. Это 1 500 рублей через двадцать лет – потому что именно столько стоит эта пятьсот рублей, вложенная в актив, через два десятилетия.

Я не говорю никогда не покупать свечки. Я говорю: знай реальную цену своих покупок. Не ценник – а настоящую цену. С учётом того, чем эти деньги могли бы стать.

Это называется «альтернативная стоимость» – один из базовых принципов экономики. И как только ты начинаешь думать в этих категориях – шопинг перестаёт быть безобидным развлечением. Он становится тем, что он есть: выбором между сегодняшним мимолётным удовольствием и завтрашней реальной свободой.

Активы и пассивы: самое важное различие, которому тебя не учили

В школе нас учили многому. Синусам и косинусам, датам битв, правилам пунктуации. Но никто – никто! – не объяснял разницу между активом и пассивом. Хотя это знание меняет финансовую судьбу радикальнее, чем любой другой урок.

Объясняю. Без таблиц – обещаю.

Актив – это то, что кладёт деньги в твой карман. Само. Без твоего постоянного участия. Акция, которая платит дивиденды. Квартира, которую сдаёшь. Курс, который продаётся автоматически. Депозит, который начисляет проценты. Актив работает на тебя.

Пассив – это то, что вынимает деньги из твоего кармана. Кредит. Машина, которая требует страховки, бензина и ремонта. Одежда, которую ты купила и не носишь. Подписки, о которых забыла. Всё, что стоит тебе денег после покупки

– это пассив.

Большинство людей всю жизнь покупают пассивы, думая, что покупают ценность.

Телефон последней модели – пассив. Через год он стоит на 40% меньше. Акция компании, которая производит телефоны – актив. Новое платье – пассив. Акции текстильного ритейлера – актив. Кредит на ремонт – пассив. Накопительный счёт с процентами – актив.

Я не говорю, что нельзя покупать пассивы. Жизнь состоит из пассивов – мы все едим, одеваемся, платим за жильё. Речь о балансе. О сознательном решении: прежде чем купить очередной пассив – спроси себя, есть ли у тебя актив, который это компенсирует.

Богатые люди отличаются от небогатых не тем, что у них больше денег. Они отличаются тем, что большую часть своих денег они направляют в активы, а не в пассивы. Это не сложная концепция. Это просто привычка. Привычка, которую можно выработать.

Осознанное потребление: это не про отказ, это про власть

Сейчас я скажу то, что говорю редко – потому что это звучит слишком похоже на совет из женского журнала. Но я скажу, потому что это правда, и правда важнее имиджа.

Осознанное потребление – это не аскетизм. Не «отказаться себе во всём ради светлого финансового будущего». Это не

дзен-буддизм для бедных и не самоистязание в рассрочку.

Осознанное потребление – это власть.

Власть над собственными решениями. Власть над собственным вниманием. Власть над тем, что попадает в твою жизнь – и что остаётся за её пределами.

Разница между импульсивной покупательницей и осознанной – не в количестве денег и не в силе воли. Разница в том, кто принимает решение. В первом случае – решение принимает эмоция, усиленная маркетинговым триггером. Ты покупаешь не потому что хочешь вещь – а потому что в этот момент тебе нужна эмоция, и индустрия любезно предоставила способ её получить.

Во втором случае – решение принимаешь ты. Не из аскетизма. Из ясности.

Ясности о том, что тебе действительно нужно. Что тебе действительно нравится. Что добавляет в твою жизнь реальную ценность – а не временное облегчение, после которого становится хуже.

Знаешь, что происходит с женщинами, которые переходят от импульсивного шопинга к осознанному потреблению? Они начинают покупать меньше – и получать от покупок больше. Потому что каждая вещь выбрана. Продумана. Желанна по-настоящему, а не в момент дофаминового голода.

Они освобождают пространство – физическое и психическое. Потому что каждая ненужная вещь в доме – это ма-

ленький груз, маленькое напоминание о моменте слабости, маленький шум в фоне.

И они освобождают деньги. Те самые деньги, которые раньше утекали в «мелочи» – и которые теперь идут в активы.

Что стоит за прилавком: честный разговор о пустоте

Вот что я хочу сказать напоследок в этой главе – и это самое важное.

Шопинг-терапия популярна не потому что люди глупые или слабые. Она популярна потому что закрывает реальную потребность – пусть и криво, пусть и временно.

Когда женщина идёт в торговый центр после тяжёлого дня – она идёт не за вещами. Она идёт за ощущением, что о ней позаботились. Что её увидели. Что есть что-то приятное в этом дне, который был совсем неприятным. Что она заслуживает хорошего.

Это не патология. Это человеческая потребность в заботе, признании и радости.

Проблема – в инструменте. Не в потребности.

Потребность в заботе – законная. Но забота о себе – это не новая помада. Забота о себе – это инвестиция в своё будущее. Это решение, которое делает тебя сильнее завтра. Это границы, которые защищают твою энергию. Это навык, который открывает новые возможности. Это деньги, которые

работают на тебя – а не уходят в никуда.

Самое дорогое, что ты можешь для себя купить – это финансовая свобода. И она не продаётся в торговом центре. Она создаётся другими решениями. Каждый день. По чуть-чуть.

Но это уже следующие главы.

Антидот: что делать вместо

Прежде чем перейти к практике – я дам тебе одно конкретное оружие против импульсивного шопинга. Одно. Потому что сложные системы не работают – работает одно простое правило, которое ты действительно применяешь.

Правило называется **«Пауза в 48 часов»**.

Любая покупка, которая не является базовой необходимостью – еда, лекарства, оплата счетов – ждёт 48 часов. Ты добавляешь в корзину. Ты откладываешь в «избранное». Ты фотографируешь ценник. И ждёшь двое суток.

Через 48 часов ты смотришь на этот список и задаёшь один вопрос: *«Я всё ещё хочу это – или мне просто было плохо в тот момент?»*

Статистика говорит: около 70% импульсивных желаний исчезают сами собой через 48 часов. Дофаминовое возбуждение спадает. Эмоциональный триггер отпускает. И то, что казалось необходимым в пятницу вечером после сложной недели – в воскресенье утром выглядит как «зачем мне это вообще».

Оставшиеся 30% – те покупки, которые ты всё ещё хочешь через двое суток – это, скорее всего, то, что тебе действительно нужно или нравится. Покупай. С удовольствием, без вины и без сожаления.

Это не ограничение. Это фильтр. Фильтр, который оставляет в твоей жизни то, что ты реально хочешь – и избавляет от мусора, который ты покупала в момент слабости.

«ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕТЕКТИВ ПОКУПКИ»

Следующие две недели – ты живёшь в режиме детектива своих трат. Не контролёра, не критика – именно детектива. Холодного, наблюдательного, заинтересованного.

Правило одно: перед каждой незапланированной покупкой – остановись на тридцать секунд и задай себе вопрос: «*Что я сейчас чувствую?*» Не «зачем мне это» – а именно «что я чувствую».

Тревожно? Скучно? Обидно? Пусто? Усталость? Злость? Не нужно ничего записывать. Не нужно анализировать. Просто – назови эмоцию. Вслух или про себя – одним словом.

Тревога. Скука. Обида. Усталость.

Знаешь, что происходит, когда ты называешь эмоцию словом? Нейронаука называет это «аффективной маркировкой» – и это один из самых мощных инструментов эмоциональной регуляции. Когда ты называешь то, что чувствуешь

– активируется префронтальная кора, та самая, которая отвечает за рациональные решения. И одновременно снижается активность амигдалы – центра эмоциональных реакций.

Буквально: назвать эмоцию словом – значит немного выключить её власть над твоим поведением.

Ты не обязана после этого отказываться от покупки. Ты просто делаешь её осознанно – зная, что за ней стоит. И это само по себе меняет всё.

«СПИСОК ЖЕЛАНИЙ КАК ЗЕРКАЛО»

Это не про экономию. Это про самопознание – самое ценное, что есть в этой книге.

Создай на телефоне отдельную заметку или папку в любом маркетплейсе – назови её как угодно. И в течение двух недель добавляй туда всё, что хочется купить – прямо в момент желания, не раздумывая.

Через две недели открой этот список и посмотри на него как на психологический портрет.

Что там? Одежда? О чём это – о желании обновить образ, о недовольстве собой, о стремлении к переменам? Товары для дома? О желании уюта, стабильности, гнезда? Книги и курсы? О голоде по развитию, по росту, по тому, кем хочешь стать? Дорогие вещи, которые «не могу себе позволить»? О чём это говорит – о реальной потребности или о желании почувствовать себя достойной?

Этот список – не список покупок. Это карта твоих неудовлетворённых потребностей. И когда ты видишь эту карту – у тебя появляется выбор: удовлетворить потребность покупкой, или найти другой способ её закрыть. Более честный. Более эффективный. Менее дорогостоящий.

Скука просит не новых вещей – она просит новых впечатлений. Одиночество просит не шопинга – оно просит живого контакта. Тревога просит не контроля над корзиной – она просит реального решения того, что тревожит.

Увидь настоящую потребность – и ты получишь настоящий ответ.

«ОДИН АКТИВ ВМЕСТО ОДНОГО ПАССИВА»

Конкретное действие. Не упражнение, не наблюдение – действие.

В ближайшие семь дней найди в своих тратах одну статью, которую ты готова сократить или убрать совсем. Одну подписку, которой не пользуешься. Одну привычную покупку, которую делаешь автоматически, без реального желания. Одну «мелочь», которая повторяется каждую неделю.

Освободившуюся сумму – даже если это пятьсот рублей – переведи на накопительный счёт. Или на брокерский, если он уже есть. Прямо сейчас, не откладывая.

Это не про сумму. Сумма здесь не важна.

Это про новый нейронный путь. Про опыт, который твой

мозг запомнит: деньги, которые раньше утекали в никуда, теперь работают на тебя. Этот опыт – маленький, скромный, почти незаметный – начинает перепрошивать твои отношения с деньгами точнее, чем любая теория.

Потому что мозг учится не от слов. Мозг учится от повторяющихся действий.

Начни сегодня. С пятисот рублей. С одного решения.

Именно так строятся крепости.

«Магазин продаёт тебе вещи. Ты покупаешь в нём эмоции.

Научись получать эмоции бесплатно — и у тебя появятся деньги на свободу»

СТРОИМ ФУНДАМЕНТ

Деньги любят тех, кто к ним серьёзно относится

Глава 4. «Сколько ты на самом деле стоишь: Цифра, которая тебя удивит»

Я хочу задать тебе вопрос.

Не риторический – настоящий. Из тех, от которых немного перехватывает дыхание, потому что ответ на них требует честности, а честность – это всегда немного больно.

Сколько ты стоишь?

Не твоя квартира. Не твоя машина. Не совокупность имущества, которое юридически тебе принадлежит. Ты сама – твой ум, твои навыки, твой опыт, твои годы обучения и наблюдения и проб и ошибок и побед, о которых ты никому не рассказываешь. Твоя способность решать задачи, которые другие не могут решить. Твоё умение видеть то, что другие не замечают. Всё то, что ты несёшь в себе каждый день на работу, в отношения, в жизнь.

Сколько это стоит?

Большинство женщин, которым я задаю этот вопрос, замолкают. Не потому что не знают ответа. А потому что ответ, который первым приходит в голову, – слишком маленький. Меньше, чем они чувствуют где-то глубоко. Меньше, чем правда. И эта пропасть между реальной стоимостью и той цифрой, которую они готовы назвать вслух, – это и есть главная финансовая проблема большинства женщин.

Не отсутствие возможностей. Не дискриминация – хотя она существует. Не экономические условия – хотя они важны.

А вот эта пропасть. Внутри. Между тем, чего ты стоишь, – и тем, что ты позволяешь себе просить.

Сегодня мы её закроем.

Рынок знает твою цену лучше, чем ты

Вот парадокс, который меня никогда не перестаёт поражать.

Женщина может безошибочно назвать цену на любой товар в магазине. Она знает, сколько стоит молоко, сколько стоит маникюр, сколько стоит перелёт в Стамбул в высокий сезон и сколько стоит та сумка, которую она рассматривала три недели назад. Она ориентируется в ценах с точностью профессионального оценщика.

Но когда речь заходит о стоимости её собственного труда – она внезапно теряет всю эту уверенность. Мнётся. Занижает. Называет цифру с вопросительной интонацией, как будто просит разрешения. Соглашается на меньше, не попытавшись получить больше.

Почему?

Потому что цену на молоко назначает кто-то другой. И это снимает с тебя ответственность за эту цену – ты просто принимаешь то, что есть.

А цену на себя назначаешь ты. И это – невыносимо ответ-

ственно. Потому что если ты назовёшь высокую цену и тебе откажут – это будет означать, что отвергли не предложение. Что отвергли тебя.

Вот в чём фокус. Вот где зарыт весь этот страх.

Переговоры о деньгах ощущаются как экзамен на достоинство. И мозг, который хочет тебя защитить, говорит: «Не рискуй. Назови меньше. Так точно не откажут. Так точно не больно».

Но цена этой защиты – вся та разница между тем, что ты получаешь, и тем, что ты должна получать. Умноженная на годы карьеры.

Математика недооценки: считаем потери

Давай будем конкретными. Я люблю конкретность – она отрезвляет лучше, чем любая мотивационная речь.

Представь двух специалистов одинаковой квалификации. Одинаковое образование, одинаковый опыт, одинаковые результаты. Назовём их Аня и Максим – не потому что я хочу упростить до гендерного клише, а потому что статистика, которую я сейчас приведу, реальна и измерена именно в этих координатах.

Аня пришла на собеседование и назвала зарплату 80 000 рублей – потому что «это нормально для такой позиции», потому что «не хочу показаться жадной», потому что внутренний голос сказал «не перегни».

Максим пришёл на то же собеседование и назвал 110 000

рублей – спокойно, без извинений, с видом человека, который знает себе цену.

Работодатель поторговался с обоими. Аня получила 85 000 – и была рада, что дали больше, чем просила. Максим получил 100 000 – и тоже остался доволен.

Разница – 15 000 рублей в месяц.

За год – 180 000 рублей.

За десять лет работы – 1 800 000 рублей только в зарплате. Без учёта того, что каждое следующее повышение считается в процентах от базовой ставки. Без учёта того, что более высокая стартовая зарплата меняет весь карьерный трек – потому что следующий работодатель спросит о текущем доходе и предложит больше него.

Разница в одном разговоре. В одной цифре. Названной с разной степенью уверенности.

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.