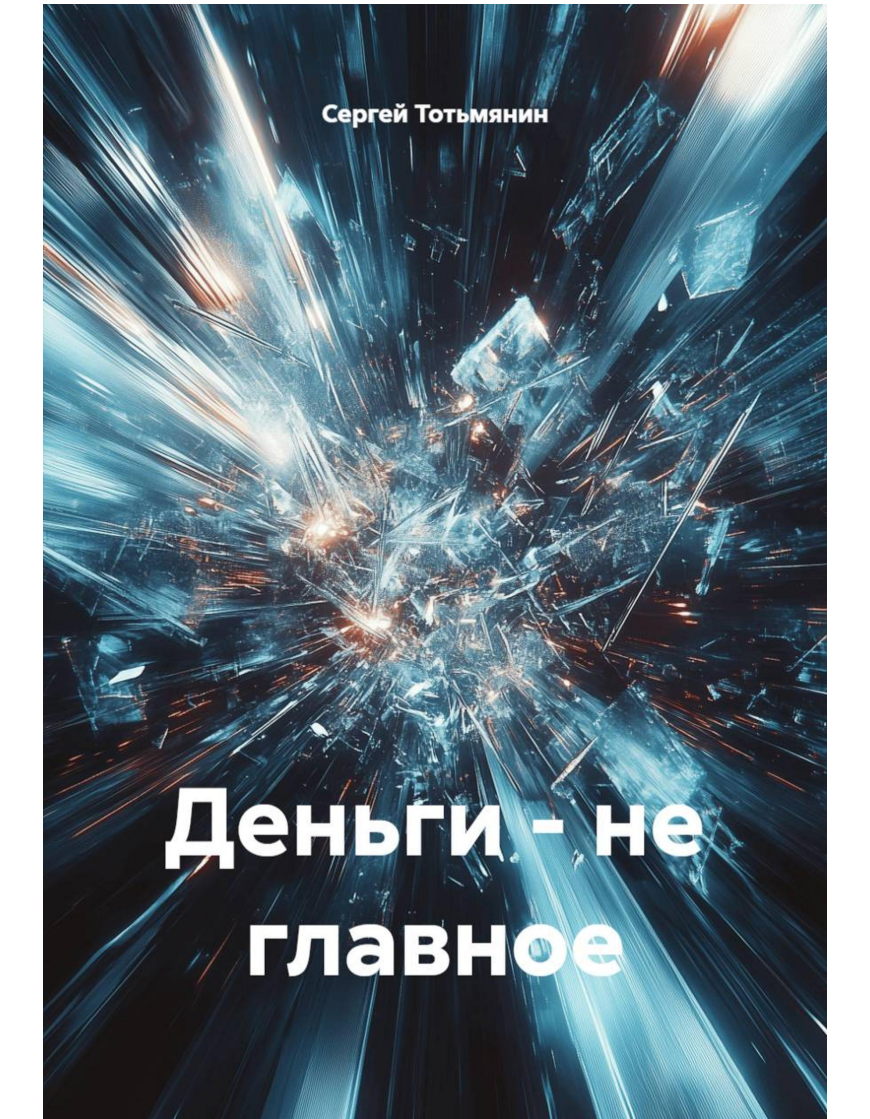




Сергей Тотмянин

**Деньги - не
главное**

Сергей Тотмянин

Деньги - не главное

<https://litres.ru/73754644>

SelfPub; 2026

Аннотация

Деньги - не главное. Но когда их нет - больно. Эта книга - не про «как стать миллионером за три дня». Это честный, жёсткий и практичный разбор ваших отношений с деньгами: откуда берётся вечная нехватка, почему даже с повышением зарплаты вы снова на нуле и как вылезти из долгов, не потеряв себя.

Автор, прошедший через долги и выгорание, помогает разобраться в детских сценариях, страхах и стыде, которые мешают нам копить и зарабатывать. Книга учит не составлять скучные таблицы, а выявлять «дыры» в бюджете, избавляться от долгов, создавать подушку безопасности и говорить о финансах с близкими без ссор. Главная цель - не миллионы, а спокойствие, свобода выбора и взрослые отношения с деньгами.

Содержание

Вступление	4
Глава 1. Денежный невроз: Почему мы ненавидим деньги, но хотим их	5
Глава 2. Проклятие бедности: Почему даже с повышением зарплаты денег не хватает	21
Глава 3. Денежные сценарии: Что папа с мамой говорили про деньги (и как это нас поломало)	34
Глава 4. Психология нищеты: Мышление «мне не хватит» и «я не достоин»	48
Глава 5. Аудит трат: Как за неделю узнать, куда утекает бюджет (шок-контент guaranteed)	58
Глава 6. Дыры в бюджете: 7 легальных способов самоограбления	68
Конец ознакомительного фрагмента.	75

Сергей Тотьмянин

Деньги - не главное

Вступление

Важное предупреждение, или Снимите розовые очки

Автор этой книги – не финансовый гуру с дипломом, а практик, который прошел через долги, кризисы и выгорание. Все описанные здесь истории, советы и стратегии основаны на личном опыте и опыте людей, с которыми сводила жизнь. Они не являются гарантией успеха и не учитывают твою уникальную ситуацию.

Финансовые решения, которые ты примешь, – только твоя ответственность. Автор не несет ответственности за возможные потери, убытки или неверно истолкованные советы. Рынки падают, кризисы случаются, а бездумное следование чужим рецептам может привести к краху.

Используй эту книгу как карту, но прокладывай свой маршрут. Думай своей головой, считай свои цифры и не верь никому, даже мне. Особенно мне.

Глава 1. Денежный невроз: Почему мы ненавидим деньги, но хотим их

Давай сразу договоримся: эта книга – не про то, как стать миллионером. Если ты ищешь схему быстрого обогащения, закрой её прямо сейчас. Здесь этого нет. Эта книга – про отношения. Самые сложные, запутанные и болезненные отношения в твоей жизни. Отношения с деньгами.

Мы привыкли думать о деньгах как о нейтральной субстанции. Средство обмена, мера стоимости, эквивалент труда. Чушь. Деньги – это сгусток человеческих эмоций. За каждой купюрой стоит чей-то страх, чья-то жадность, чья-то надежда или чья-то любовь. И твоё отношение к ним – это не математика, это психиатрия.

Вспомни свой последний крупный конфликт. С женой, с мужем, с родителями, с ребенком. О чём он был? Если покопать поглубже, почти всегда окажется, что в фундаменте ссоры лежат деньги. «Ты слишком много тратишь!», «Ты слишком мало зарабатываешь!», «Ты не даёшь мне на то, что для меня важно!», «Ты не ценишь то, что я делаю!». Деньги – это увеличительное стекло для всех проблем в отношениях. Они не создают проблемы, они проявляют их, как проявитель проявляет скрытое изображение на плёнке.

Деньги – это увеличительное стекло для всех проблем в отношениях.

Но главный конфликт, который разрывает нас изнутри, – это конфликт с самим собой. Мы живём в состоянии перманентного **денежного невроза**. Это когда левая рука хочет накопить, а правая – немедленно потратить. Когда одна часть тебя презирает богатых, а другая – отчаянно хочет быть на их месте. Когда ты говоришь: «Деньги – это пыль», но просыпаешься в три часа ночи в холодном поту от мысли, что на карте осталось всего три тысячи до зарплаты.

Этот невроз – та самая чёрная дыра, в которую проваливаются наши доходы. Можно получать 30 тысяч, можно 300, можно 3 миллиона – и всё равно чувствовать себя нищим. Потому что нищета – это не состояние кошелька. **Нищета – это состояние ума.**

Я помню одного своего знакомого, назовём его Андрей. Он зарабатывал под двести тысяч в месяц в начале двухтысячных – по тем временам сумасшедшие деньги. Но к концу месяца он всегда занимал до зарплаты у меня или у других друзей. Не потому, что он покупал яхты или золотые унитазы. Он покупал ощущение собственной значимости. Рестораны, где платил за всех. Подарки женщинам, которые исчезали на следующее утро. Машины, которые брал в кредит, хотя мог купить сразу, но тогда бы нечем было хвастаться перед друзьями. Деньги затекали в него и вытекали обратно, не задерживаясь ни на секунду, потому что внутри у него

была огромная дыра в форме любви к себе. И он пытался заткнуть эту дыру купюрами. Бесполезно. Дыру можно защитить только осознанностью.

А вот другая история. Женщина, назовём её Елена, врач в районной поликлинике, получает тридцать пять тысяч. У неё двое детей и муж-алкоголик, от которого она ушла год назад. Казалось бы, откуда тут взяться финансам? Но она каким-то чудом умудряется не только сводить концы с концами, но и откладывать по три-пять тысяч в месяц. Она не ходит в кафе, не покупает брендовую одежду, её главная роскошь – хорошие продукты для детей и новая книга раз в месяц. У неё нет долгов. И знаешь, что самое страшное в этой истории? Она считает себя нищей. Она говорит: «Я живу от зарплаты до зарплаты, я ничего не могу себе позволить». И она действительно в это верит. Хотя на самом деле она справляется с финансами лучше, чем любой из тех «успешных» менеджеров, что тратят ползарплаты на виски в барах. Но внутри у неё сидит установка: «Денег нет. Их никогда не было и не будет. Моя доля – выживать». И эта установка не даёт ей даже подумать о том, чтобы попросить прибавку, сменить работу, открыть частную практику. Она заперта в своей нищете, как в клетке, и ключ у неё в руке, но она его не видит.

В нашей культуре, в нашем коде зашито сразу два смертельных вируса. И они циркулируют в крови одновременно, отравляя всё.

Первый вирус – презрение. «Все богатые – воры»,

«Большие деньги – большие грехи», «От трудов праведных не наживёшь палат каменных», «Будь проще, и люди к тебе потянутся», «Не в деньгах счастье». Мы впитываем это с молоком матери. Это наш ментальный тормоз, который не даёт нам даже попытаться стать богаче. Потому что если ты вдруг станешь обеспеченным человеком, ты автоматически перейдёшь в лагерь «врагов народа». Ты станешь «плохим». А мы все хотим быть хорошими. Мы готовы сидеть в нищете, но с чистой совестью, лишь бы не запятнать себя этой грязной денежной энергией.

В детстве я слышал от бабушки: «Не думай о деньгах, думай о людях». Красивая фраза. Правильная. Но она, как и многие правильные фразы, была только половиной правды. Потому что когда я вырос, я понял: чтобы думать о людях по-настоящему, чтобы помогать им, чтобы поддерживать своих близких, мне нужны ресурсы. Деньги – это не цель, это инструмент. Но у нас в голове этот инструмент часто окрашен в чёрный цвет греха. Мы боимся испачкаться.

Это работает на уровне подсознания. Твой внутренний сторож говорит тебе: «Не высовывайся! Сиди тихо! Будь как все! Деньги – это опасно, это грязь, это ответственность, которая тебе не нужна». И ты слушаешься. Ты саботируешь свои же повышения, прогораешь в бизнесах, тратишь всё до копейки, лишь бы не остаться с этой «грязью» наедине. Это похоже на человека, который отказывается мыться, потому что боится, что чистота испортит его естественный запах.

Абсурд, правда? Но в отношениях с деньгами мы ежедневно совершаем именно такие абсурдные поступки.

Второй вирус – поклонение. «Вот если бы у меня был миллион, я бы...», «Деньги решают всё», «Без денег ты никто». Мы живём в обществе, где успех измеряется исключительно толщиной кошелька. Нас приучили к этому с экранов телевизоров, из лент соцсетей. Там, в красивой картинке, живут люди, у которых всё есть. И нам кажется, что если у нас этого нет, то мы – неудачники.

Этот вирус рождает зависть. Тупую, разъедающую зависть, которая не даёт радоваться чужим успехам и превращает жизнь в беличье колесо гонки за «пафосными» покупками. Мы покупаем вещи, которые нам не нужны, чтобы впечатлить людей, которые нам не нравятся. Мы берем кредиты на телефоны, которые выходят из моды быстрее, чем мы их выплачиваем. Мы наряжаемся в бренды, чтобы казаться теми, кем не являемся.

Одна моя знакомая, дизайнер с приличным доходом, взяла ипотеку на квартиру в элитном районе. Не потому, что ей там нравилось жить, – ей было удобнее рядом с работой в спальном районе. А потому, что «стыдно было признаться коллегам, что я живу в хрущевке». Она загнала себя в кабалу на двадцать лет, лишь бы соответствовать. И каждое утро она просыпается не с радостью, что у неё есть эта квартира, а с ужасом от мысли о платеже. Её «успешность» съедает её свободу. Она – рабыня своего имиджа. И таких рабов вокруг

нас тысячи.

И вот мы мечемся между этими двумя полюсами. Сегодня мы презираем деньги и богатых, завтра мы им завидуем и молимся на них. Мы то проклинаем своё безденежье, то впадаем в транс от крупной суммы. В этом маятнике и проходит наша финансовая жизнь. Без цели, без смысла, без радости.

Самая страшная иллюзия – думать, что проблема в деньгах. Что если бы их стало чуть больше, всё бы наладилось. Это ложь. Деньги – это просто проекция. Это зеркало, которое показывает нам наше истинное лицо.

Посмотри на свои траты за последний месяц. Если ты не боишься правды, выпиши их прямо сейчас. Не мысленно, а на лист бумаги или в заметки телефона. Ты увидишь не просто список покупок. Ты увидишь карту своей души. Дорогой алкоголь и дешёвая еда. Абонемент в фитнес-клуб, на который ты ни разу не сходил. Подарки людям, которых ты терпеть не можешь. Книги, которые ты никогда не откроешь. Курсы, которые ты бросил на второй неделе. Всё это – ты.

А теперь посмотри, на чём ты экономишь. На чём отказываешь себе? Это тоже ты. Если ты экономишь на здоровье – ты не считаешь себя ценным. Если ты экономишь на отдыхе – ты не веришь, что имеешь право на паузу. Если ты экономишь на близких – ты боишься, что тебя не будут любить просто так, только за подарки. Или наоборот: ты даришь подарки, на которые у тебя нет денег, потому что боишься, что без подарка ты неинтересен.

То, как ты обращаешься с деньгами, – это точная копия того, как ты обращаешься с самим собой.

Психологи называют это «переносом». Мы переносим на деньги все свои внутренние конфликты. Деньги становятся полем битвы, на котором разыгрываются наши детские травмы, наши страхи, наши невысказанные обиды. Мужчина, которого в детстве унижал отец за «неумение зарабатывать», может всю жизнь доказывать всему миру, что он крутой, влезая в немыслимые долги ради статусных вещей. Женщина, которой мать внушала, что «мужчины любят только обеспеченных», может тратить бешеные деньги на косметологов и пластических хирургов, пытаясь купить любовь, которую невозможно купить.

Если ты себя не уважаешь, ты будешь покупать дешёвые вещи, которые развалятся через месяц. Не потому, что у тебя нет денег на качество, а потому, что ты не считаешь себя достойным качества. Тебе проще купить три свитера за копейки, которые растянутся после первой стирки, чем один хороший, который прослужит годы. Потому что хороший – это «слишком для меня». Это же проявление нелюбви.

Если ты себя не любишь, ты будешь экономить на здоровье и отдыхе. «Потерплю, само пройдет». «Отдохну на пенсии». Ты относишься к себе как к рабу, который должен пахать без остановки. И твой организм, и твоя психика однажды скажут тебе: «Пошёл ты». И сломаются. И тогда ты потратишь на лечение в десять раз больше, чем стоила бы про-

филактика. Но дело даже не в деньгах. Дело в том, что ты не дал себе права на жизнь.

Если ты себя не ценишь, ты будешь раздавать свои ресурсы (время, силы, деньги) тем, кто этого не заслуживает. Ты будешь одалживать деньги друзьям, которые не отдают, потому что боишься потерять их расположение. Ты будешь вкладываться в проекты, которые тебе неинтересны, лишь бы не обидеть партнёра. Ты будешь работать за копейки, потому что не веришь, что твой труд стоит дороже.

В этой книге мы не будем учить тебя, куда вкладывать акции. Мы не будем рисовать тебе таблицы учёта расходов (хотя они будут, без них никуда). Мы пойдём глубже. Мы залезем в те тёмные чуланы твоей психики, где хранятся скелеты твоих страхов и обломки надежд.

Мы будем говорить о **стыде**. О стыде просить прибавку к зарплате. О стыде признаться, что у тебя нет денег на подарок другу. О стыде попросить займы. О стыде носить старую куртку, когда все вокруг ходят в новых. Стыд – это, пожалуй, самый сильный финансовый тормоз. Он заставляет нас молчать, когда надо говорить. Он заставляет нас тратить, когда надо экономить. Он заставляет нас улыбаться, когда хочется плакать. Стыд – это главный сборщик налогов с нашей души. И налоги эти непомерны.

Мы будем говорить о **страхе**. О страхе остаться без копейки в старости. О страхе потерять всё, что нажито. О страхе, что кто-то узнает, какой ты на самом деле «бедный» внут-

ри. Страх парализует. Страх заставляет нас хвататься за любую, даже самую дерьмовую работу, лишь бы была стабильность. Страх не даёт нам уволиться с ненавистной работы и начать своё дело. Страх шепчет: «Сиди тихо, не рискуй, довольствуйся малым». И мы слушаем. Мы выбираем клетку, потому что в клетке безопасно.

Мы будем говорить о **вине**. О вине перед родителями, которым ты не можешь помочь. О вине перед детьми, которым ты не можешь дать «всё самое лучшее». О вине перед собой за то, что так и не решился, не посмел, не попробовал. Чувство вины – это тяжёлый груз, который тянет нас на дно. Мы пытаемся заглушить вину покупками: куплю ребёнку дорогую игрушку, чтобы не чувствовать себя уродом, который вечно на работе. Куплю маме путёвку в санаторий, чтобы не чувствовать себя неблагодарной сволочью. Но вина не проходит. Потому что дело не в подарках. Дело в нас самих.

Всё это – стыд, страх, вина – не имеет прямого отношения к деньгам. Это наши внутренние демоны. Деньги просто выводят их на свет. Они как лакмусовая бумажка нашей душевной боли.

Эта книга построена как путь. Путь от невроза к свободе. От хаоса к системе. От нищеты духа к внутреннему богатству.

Она поделена на части, и каждая часть – это этап большой внутренней операции.

Часть первая. «Анатомия бедности» – это диагности-

ка. Мы возьмём скальпель и вскроем твоё финансовое прошлое. Мы найдем те сценарии, которые были прописаны в тебе твоими родителями, школой, страной. Мы поймем, какие психологические ловушки заставляют тебя совершать одни и те же ошибки. Это будет больно. Это будет неприятно. Но без этого нельзя. Если ты не знаешь своего диагноза, лечение невозможно. Представь, что ты приходишь к врачу с болью в животе, а он тебе говорит: «Давайте просто попринимаем обезболивающее». Глупо, правда? А в финансах мы именно так и живём: глушим боль кредитами, тратами, иллюзиями, вместо того чтобы понять её причину.

Часть вторая. «Инструменты: Строим заново» – это практика. Мы перестанем копать в прошлом и начнем строить настоящее. Мы создадим простую, ленивую, но работающую систему финансов. Ту, которая не требует героизма, а работает сама. Мы наладим учёт, создадим «подушку безопасности», разберемся с долгами и кредитами. Мы научимся получать от денег кайф, а не головную боль. Это будет похоже на ремонт в квартире: сначала надо вынести мусор и содрать старые обои (часть первая), а потом уже клеить новые и расставлять мебель (часть вторая). Без первого этапа второй не имеет смысла.

Часть третья. «Рост: Инвестиции для трусов» – это взгляд в будущее. Мы не будем учить тебя играть на бирже как профи. Мы покажем, как заставить деньги работать на тебя, даже если ты боишься риска и не понимаешь в финан-

сах. Медленно, скучно, но надёжно. Это как сажать дерево. Сегодня оно маленькое, и ты его почти не замечаешь. А через десять лет оно даёт тень и плоды. Инвестиции – это и есть такое дерево. Его надо посадить вовремя. И лучшее время для этого – двадцать лет назад. А второе лучшее – сегодня.

Часть четвертая. «Отношения и деньги» – это самое сложное. Мы разберем, как не убить любовь и дружбу деньгами. Как говорить с партнером о бюджете. Как давать в долг родственникам и не терять при этом отношения. Как воспитывать в детях здоровое отношение к финансам, не сломав им психику. Потому что деньги – это всегда про людей. И если ты научишься обращаться с деньгами, но не научишься обращаться с людьми, ты будешь богатым, но одиноким. А быть одиноким богатым, наверное, ещё больнее, чем быть бедным, но не одиноким. Хотя зачем выбирать? Можно быть и не одиноким, и не бедным.

Часть пятая. «Кризис-менеджмент» – это аптечка. Это инструкции для тех случаев, когда всё валится в пропасть. Потеря работы, эмоциональный срыв, финансовая паника. Здесь ты найдёшь алгоритмы действий, которые помогут удержаться на плаву. Потому что жизнь – штука непредсказуемая. Она будет бить. Вопрос не в том, как избежать ударов, а в том, как вставать после них. Эта часть – про то, как вставать.

И в конце каждой главы, после того как мы пройдем этот путь вместе, будет практика. Не для галочки, а для реаль-

ной работы. Потому что читать мало. Надо делать. Можно прочитать тысячу книг про плавание, но, упав в воду, пойти ко дну, если ни разу не пробовал грести. Мы будем пробовать. Прямо здесь. Прямо сейчас. Я буду давать тебе задания. Несложные, но обязательные. Ты можешь их пропускать, но тогда не жалуйся, что ничего не меняется. Книга – это просто бумага (или экран), если ты не впускаешь её в свою жизнь.

Прежде чем мы перевернем страницу, задай себе один вопрос. Только честно.

Ты действительно готов изменить свои отношения с деньгами?

Это не про то, чтобы просто научиться копить. Это про то, чтобы перестать врать себе. Это про то, чтобы посмотреть в глаза своему страху, своей жадности, своей лени. Это про то, чтобы взять на себя ответственность за свою финансовую жизнь. Не на государство, не на начальника, не на «ту самую полосу», которая когда-нибудь наступит, а на себя. На себя сегодняшнего.

Готов ли ты узнать, что деньги – это всего лишь энергия твоего внимания, твоего труда, твоего времени, превращённая в цифры на счету? Готов ли ты признать, что твои финансовые проблемы – это не проклятье и не злой рок, а просто следствие твоих решений и твоих страхов? Готов ли ты перестать жалеть себя и начать действовать?

Если да – оставайся. Если нет – закрой книгу, отнеси её обратно на полку. Она не для тебя. Ты ещё не созрел. И это

нормально. Нельзя заставить человека созреть. Можно только создать условия. Я создаю. А выбор за тобой.

Потому что правда в том, что **деньги – это не главное. Но жить без них больно.** И боль эта не только физическая, от голода и холода. Это боль унижения, боль зависимости, боль бессилия. Это боль от того, что ты не можешь помочь близким. Это боль от того, что твои мечты так и остаются мечтами, потому что у них нет экономической основы.

Я не призываю тебя становиться сребролюбцем. Я не говорю, что деньги – это смысл жизни. Боже упаси. Смысл жизни – в любви, в творчестве, в служении, в познании, в чём угодно. Но деньги – это топливо. Это масло, которое позволяет двигателю твоей жизни работать без скрежета и перегрева. Можно ехать и на пустом баке, дёргаясь и толкая машину руками. Но далеко ли ты уедешь?

Деньги дают не счастье. Они дают **выбор**. Выбор – где жить, на что тратить время, с кем общаться, чем заниматься, как лечиться, как учить детей. И чем меньше у тебя денег, тем меньше у тебя выбора. Тем больше тобой управляют обстоятельства. Тем чаще ты говоришь не «я хочу», а «я вынужден». Тем чаще ты живёшь не свою жизнь, а ту, которую тебе навязали.

Свобода – это когда у тебя есть выбор. Деньги – это не сама свобода, это один из инструментов её обретения. Как билет на поезд. Билет – это не путешествие, но без билета тебя не посадят в вагон.

Мы не станем здесь обещать тебе золотые горы. Но мы попробуем сделать так, чтобы выбора у тебя стало больше.

Закрой глаза. Представь, что ты просыпаешься завтра утром. У тебя нет долгов. У тебя есть сумма на счете, которой достаточно, чтобы не думать о деньгах минимум полгода. Ты не боишься заглядывать в приложение банка. Ты не вздрагиваешь, когда приходит уведомление об оплате коммуналки. Ты чувствуешь себя спокойно и уверенно. Ты не обязан соглашаться на хамство начальника, потому что у тебя есть запас прочности. Ты можешь позволить себе месяц подумать, прежде чем хвататься за новую работу. Ты можешь позволить себе сказать «нет» тому, что тебе неинтересно.

Представил?

Чувствуешь это тепло в груди? Это не жадность. Это свобода. Пока ещё воображаемая. Но мы сделаем всё, чтобы она стала реальной.

Ты со мной?

Тогда поехали. Нас ждёт долгий путь. Иногда тёмный, иногда светлый. Иногда будет казаться, что мы ходим по кругу. Но это не так. Каждый шаг приближает нас к цели. Каждая глава – это кирпич в фундаменте твоего нового отношения к деньгам.

Глава вторая называется **«Проклятие бедности: Почему даже с повышением зарплаты денег не хватает»**. И в ней мы разберемся с главным парадоксом: почему деньги

уходят быстрее, чем приходят, и почему увеличение дохода не решает проблем, если не решены проблемы в голове.

Но это будет потом. А сейчас – просто прими это. Прими, что ты сделал первый шаг. Прими, что ты открыл книгу и дочитал до конца. Это уже победа над собой. Маленькая, но победа. Запомни это чувство.

А теперь – практика. Всего одно задание. Но выполни его обязательно.

Практика к главе 1. «Мой денежный портрет»

Возьми лист бумаги. Или открой новый документ в телефоне. И честно, никого не стесняясь, ответь на три вопроса:

Какие три главные эмоции я испытываю по отношению к деньгам? (Страх, вина, стыд, жадность, равнодушие, восхищение, зависть, спокойствие – выбери свои. Не обманывай. Никто не увидит, кроме тебя).

Какая фраза про деньги чаще всего звучала в моём детстве от родителей? («Деньги – это грязь», «Мы не богатые, но честные», «Надо экономить», «Будешь хорошо учиться – будешь много зарабатывать», «Все богатые – воры»). Напиши её дословно, как помнишь.

Если бы у меня было на двадцать процентов больше денег, чем сейчас, что бы я изменил в своей жизни в первую очередь? Не мечтай о миллионах. Просто на двадцать процентов. Реально.

Не анализируй ответы. Просто запиши. Мы вернёмся к этому листу в конце книги. И ты удивишься, как много он

сможет тебе рассказать.

Глава 2. Проклятие бедности: Почему даже с повышением зарплаты денег не хватает

Ты получил повышение. Или нашел новую работу с окладом выше. Или тебе неожиданно вернули старый долг. Деньги пришли. Ты смотришь на сумму и думаешь: «Ну всё, теперь заживём. Теперь-то я точно начну откладывать. Теперь-то я выдохну».

Проходит месяц. Два. Ты заглядываешь в банковское приложение и не веришь своим глазам. Денег нет. Они испарились. Ты не купил яхту, не съездил на Мальдивы, не сделал ничего экстраординарного. Ты просто жил. Но на счете снова ноль. Или, что еще хуже, минус. Знакомо?

Это и есть **проклятие бедности**. Магическое свойство денег исчезать быстрее, чем они появляются. Это не физика, это психика. Это не сбой в матрице, это сбой в твоей голове. И пока мы не поймем механизм этого проклятия, мы будем бегать по замкнутому кругу: получил – потратил – получил – потратил. Белка в колесе. Только колесо с каждым годом крутится быстрее, а белка всё так же ни с чем.

Я помню время, когда я получал триста долларов в месяц. Мне хватало. Я снимал комнату, питался, даже откладывал

на поездку к морю раз в год. Потом я стал получать тысячу. И денег не хватало катастрофически. Потом три тысячи. Долги. Потом пять. Еще больше долгов. Я думал: вот еще немного, и всё наладится. Но не налаживалось. Потому что дело было не в количестве нулей на счете. Дело было во мне.

Этот феномен описан экономистами и психологами давно. Его называют **эффектом дохода**, или **эффектом Фридмана** (по имени экономиста Милтона Фридмана, который заметил эту закономерность еще в середине прошлого века). Суть проста: человек привыкает к новому уровню дохода за три-шесть месяцев. И то, что вчера казалось роскошью, сегодня становится необходимостью. Вчера такси было праздником, сегодня – нормой. Вчера ресторан был событием, сегодня – способом не готовить ужин. Вчера новая куртка была мечтой, сегодня – просто обновка, которых уже десять в шкафу.

Но это только внешняя сторона. Внутренняя – гораздо страшнее. Дело не в том, что мы привыкаем к хорошему. Дело в том, что внутри нас сидит программа, которая требует: **«Любой излишек должен быть немедленно ликвидирован»**. Как только на горизонте появляются лишние деньги, наш внутренний диверсант просыпается и начинает искать способы их уничтожить.

Кто этот диверсант? Это наш детский опыт. Это установки, которые мы впитали с молоком матери. Это страх перед будущим, замаскированный под заботу о настоящем. Это

чувство вины за то, что у нас есть больше, чем у других. Это неумение выносить напряжение от обладания. Да-да, обладание деньгами – это напряжение. Их надо хранить, их надо охранять от себя и от других, их надо куда-то девать. Для психики, которая привыкла жить в режиме выживания, это напряжение непереносимо. И психика делает единственное, что умеет, – возвращает всё в привычное состояние. В состояние «ноль». В состояние «денег нет, зато спокойно».

Знаешь, как выглядит этот механизм в действии? Утром ты получил зарплату, а вечером уже купил то, без чего прекрасно жил вчера. Новые наушники, потому что старые вроде еще работают, но эти – красивее. Куртку, потому что акция. Абонемент в спортзал, на который ты пойдешь два раза. Набор посуды, потому что «надо же когда-то начинать готовить дома». Или просто заказал еды на полторы тысячи, вместо того чтобы сварить макароны.

Каждая трата по отдельности кажется разумной. Вместе они съедают всю прибавку. И ты снова на нуле. А самое обидное, что ты даже не можешь вспомнить, на что ушли деньги. Они просто утекли сквозь пальцы, как вода. **Потому что дырявые ведра не держат воду, сколько в них ни лей.**

Часть 2. Три смертных греха денежного мышления

Чтобы понять, как работает проклятие бедности, надо разобрать его на составляющие. Я выделяю три главных вируса, три установки, которые превращают любой доход в ноль.

Первый вирус: «Деньги приходят, чтобы уходить».

Это установка на бессознательном уровне. Для такого человека деньги – это не ресурс, не инструмент, не энергия. Это топливо, которое сгорает мгновенно. Он не умеет находиться в состоянии «деньги есть». Он умеет только в двух. «денег нет, ищу» или «деньги есть, трачу». Состояние покоя, когда деньги просто лежат на счете и ждут своего часа, вызывает у него тревогу. Ему кажется, что они должны работать. А что значит «работать» для такого человека? Правильно, тратиться. Куда-то вкладываться, что-то покупать, на что-то обмениваться. Иначе – зачем они?

Это как с собакой, которая всю жизнь жила на цепи. Если ее отпустить, она не убежит гулять на свободе. Она ляжет рядом с будкой, потому что свобода для нее – неизвестность, а неизвестность пугает. Для человека с установкой «деньги приходят, чтобы уходить» большая сумма на счете – это неизвестность. Он не знает, что с ней делать. И он делает единственное, что умеет, – тратит.

Второй вирус: «Я не достоин».

Это самый страшный вирус. Он сидит глубоко в подкорке и шепчет: «Кому ты нужен с такими деньгами? Ты их не заработал честно? Ты не настолько умен, талантлив, красив, чтобы иметь столько. Это ошибка. Это случайность. Сейчас все узнают, и тебя разоблачат». Знакомо? Это называется **синдром самозванца**. И он работает не только в карьере, но и в деньгах.

Человек с этим вирусом подсознательно саботирует накопление. Потому что большая сумма денег – это ответственность. Это внимание. Это возможность, что тебя начнут осуждать, завидовать, просить в долг. Это выход из тени. А в тени безопасно. В тени можно быть никем, и никто ничего не требует.

Поэтому такой человек найдет тысячу способов избавиться от денег. Отдаст долги, которые можно было не отдавать так срочно. Поможет родственникам, которые не просили. Купит подарки друзьям, которые не ждали. Инвестирует в сомнительный проект знакомого. Просто пропьет с друзьями. Лишь бы не оставаться с этим грузом наедине. Лишь бы снова стать «своим», «простым парнем», у которого вечно нет денег. Потому что когда у тебя нет денег, ты ни за что не отвечаешь. Ты жертва обстоятельств. А когда они есть – ты сам кузнец своего счастья. И это страшно.

Третий вирус: «Деньги – это зло».

Мы уже касались этого в первой главе. Но здесь он работает немного иначе. Это не просто презрение к богатым. Это конкретная установка: «Если у меня будет много денег, я стану плохим. Я стану таким же, как те, кого я презираю. Я потеряю душу, совесть, друзей. Я буду должен всем и каждому».

Эта установка часто родом из религиозных или псевдоморальных семей. Там, где учили, что главное – духовное, а материальное – тлен. Что нищие войдут в рай, а богатые – вряд

ли. Что стыдно хотеть большего, надо довольствоваться малым. Что желать денег – это грех.

И вот человек живет, разрываясь между желанием жить хорошо и запретом на это желание. Каждый раз, получая крупную сумму, он испытывает чувство вины. Ему кажется, что он совершает что-то нехорошее. И чтобы снять это чувство вины, он от этих денег избавляется. Тратит на других, на благотворительность, на глупости – лишь бы очистить совесть. **Грех не в деньгах, а в отношении к ним.** Но кто ему это объяснил в детстве?

У одного моего приятеля была уникальная способность: как только у него появлялась крупная сумма, он тут же попадал в историю. То машину разобьет, то украдут кошелек, то другу срочно понадобятся деньги, и друг, конечно, их не отдаст. Я долго не мог понять: это карма? Невезение? А потом мы пошли к психологу (да, я за ручку отводил). И выяснилось: у него мама всю жизнь твердила, что «деньги портят людей». И он подсознательно делал всё, чтобы его не испортили. Разбитая машина, украденный кошелек, невозвратный долг – это способы остаться «чистым». Цена чистоты – нищета.

Часть 3. Потолок доходов: клетка из страха и привычки

У каждого человека есть свой **финансовый потолок**. Это сумма, выше которой он не может заработать, потому что психика блокирует любые попытки выйти за этот предел.

Для кого-то потолок – тридцать тысяч. Для кого-то – сто. Для кого-то – миллион. Но он есть у всех.

Как он формируется? Из нашего прошлого опыта. Из опыта нашей семьи. Если твои родители никогда не зарабатывали больше двадцати тысяч, для тебя мир, где люди зарабатывают двести тысяч, – это другая планета. Ты можешь умом понимать, что это возможно. Но на уровне ощущений, на уровне тела, ты чувствуешь: «Это не для меня. Это для других. Я там чужой».

И когда ты случайно прорываешь этот потолок (повезло, выиграл, получил неожиданный гонорар), твоя психика включает режим «возврат в норму». Ей дискомфортно на новой высоте. Там дует ветер, там страшно, там надо как-то удерживаться. И она делает всё, чтобы вернуть тебя в привычный, безопасный подвал.

Как она это делает? Запускает программы саморазрушения. Ты начинаешь совершать глупые ошибки. Ссоришься с начальником и тебя увольняют. Ввязываешься в авантюру и теряешь деньги. Заболеешь и потратишь всё на лечение. Или просто – незаметно для себя – начинаешь тратить настолько больше, что прибавка съедается еще до того, как она пришла.

Финансовый потолок – это не внешнее ограничение. Это внутренняя тюрьма.

Я видел гениальных программистов, которые работали за копейки, потому что боялись попросить прибавку. Видел талантливых дизайнеров, которые брали заказы ниже рынка,

потому что «совестно» просить нормальные деньги. Видел потрясающих учителей, которые жили в нищете, хотя родители готовы были платить за их занятия втридорога. Им просто не приходило в голову, что их труд стоит дороже. Потолок не пускал.

Прорвать этот потолок можно только одним способом: начать делать то, чего ты раньше не делал. Начать просить больше. Начать отказываться от дешевых заказов. Начать вкладывать в себя. Начать терпеть напряжение от того, что у тебя есть деньги, и ты их не тратишь сразу. Это больно. Это страшно. Но это единственный путь.

Часть 4. Деньги и время: разные скорости жизни

Еще одна важная вещь, которая отличает бедного от богатого (не по объему денег, а по мышлению), – это **отношение ко времени**.

Для человека с мышлением бедности время и деньги – это разные субстанции. Он готов тратить время, чтобы сэкономить деньги. Стоять в очередях, чтобы получить бесплатную справку. Ехать через весь город, чтобы купить продукт на двадцать рублей дешевле. Тратить выходные на поиск более дешевого авиабилета, который сэкономит тысячу рублей.

Для человека с мышлением достатка время и деньги – одно и то же. Он понимает: если я могу заработать тысячу рублей в час, то тратить час на то, чтобы сэкономить пятьсот рублей, – экономически невыгодно. Он делегирует, покупает услуги, платит за удобство.

Но дело не только в математике. Дело в самооценке. Если ты считаешь, что твое время ничего не стоит, ты будешь его разменивать на копейки. Если ты считаешь, что твое время ценно, ты будешь его беречь. **Деньги – это концентрированное время.** И чем больше ты бережешь свое время, тем больше денег ты можешь в него сконцентрировать.

Я помню свою бабушку, которая могла полдня простоять в очереди за бесплатным маслом, а потом жаловалась, что у нее нет времени почитать книгу. Это трагедия поколения, которое не умело ценить себя. Но эта трагедия до сих пор живет во многих из нас. Мы тратим жизнь на экономию копеек, не замечая, как утекают годы.

Часть 5. Ловушка комфорта: почему стабильность убивает доходы

Мы боимся перемен. Нам кажется, что стабильность – это хорошо. Что лучше синица в руках, чем журавль в небе. Что надо держаться за место, даже если оно не любимое, даже если платят мало, лишь бы не рисковать.

Эта ловушка – одна из главных причин финансового застоя. Мы соглашаемся на маленькие деньги в обмен на иллюзию безопасности. Мы не просим прибавку, потому что боимся, что нас уволят. Мы не уходим в свободное плавание, потому что боимся, что не справимся. Мы не начинаем свое дело, потому что боимся прогореть.

Ирония в том, что **никакой стабильности не существует.** Мир меняется каждую секунду. Компании закрыва-

ются. Рынки рушатся. Профессии умирают. Единственная реальная стабильность – это твоя способность зарабатывать деньги в любых условиях. Твои навыки, твоя голова, твоя уверенность.

Человек, который десять лет просидел на одном месте в режиме «лишь бы не уволили», к пятидесяти годам становится неконкурентоспособным. У него нет опыта прохождения собеседований, нет новых навыков, нет связей, нет уверенности. Его стабильность превратилась в тюрьму. А тот, кто каждые три-пять лет менял работу, кто рисковал, кто пробовал новое, – тот к пятидесяти имеет десяток офферов в год и может выбирать.

Стабильность – это иллюзия. Развитие – это реальность.

Проклятие бедности держится на страхе перед развитием. На том, что мы выбираем привычное болото вместо неизведанного океана. Да, в океане бывают штормы. Но в болоте – только тина и комары.

Часть 6. Как разорвать круг: первые шаги

Мы не разорвем этот круг за одну главу. Но мы можем начать. Можем увидеть механизмы, которые управляют нами. Можем перестать быть марионетками своих установок.

Для начала – признай: проблема не в том, что ты мало зарабатываешь. Проблема в том, что ты не умеешь обращаться с тем, что имеешь. И увеличение дохода без изменения мышления только усугубит ситуацию. Ты просто начнешь тратить

больше, а чувство нехватки останется.

Помнишь героиню из первой главы, врача Елену, которая откладывала по три тысячи в месяц при зарплате в тридцать пять? Если бы ей дали прибавку в десять тысяч, что бы она сделала? Скорее всего, она бы продолжила откладывать те же три тысячи, а остальное бы «ушло в быт». Потому что ее внутренняя норма – откладывать именно три. Все, что сверху, должно быть потрачено. Или она бы почувствовала вину перед детьми за то, что раньше не могла им дать «всего», и начала бы тратить на них еще больше, лишая себя последнего. Потолок остался бы на месте.

А теперь представь, что она прочитала бы эту книгу, осознала свои установки, разрешила себе иметь больше. Тогда прибавка в десять тысяч превратилась бы в дополнительные пять тысяч отложенных. Через год у нее было бы уже не тридцать шесть тысяч, а девяносто шесть тысяч накоплений. А там и до первой сотни недалеко. А сотая – это уже опора. Это уже свобода маневра.

Разница не в сумме дохода. Разница в отношении к ней. Разница в том, разрешаешь ли ты себе иметь деньги или нет.

Вот главный вопрос этой главы: **ты разрешаешь себе быть богаче, чем сейчас?**

Не на миллион. На десять процентов. На двадцать. Ты разрешаешь себе получать больше, чем получаешь? Ты разрешаешь себе оставлять часть заработанного, а не тратить всё до копейки? Ты разрешаешь себе чувствовать себя спокой-

но, когда на счете есть сумма, а не паника, что ее срочно надо куда-то деть?

Если ответ «нет» или «не знаю», мы нашли твоего внутреннего диверсанта. Его зовут «не разрешаю». И пока он сидит в твоей голове, никакие повышения не помогут.

Практика к главе 2. «Внутренний диверсант»

Задание на эту неделю. Всего одно, но очень важное.

Отследи свой «инстинкт траты». Как только у тебя появляются лишние деньги (зарплата, премия, подарок, возврат долга), обрати внимание на свой первый внутренний импульс. Что тебе хочется сделать сразу? Купить что-то конкретное? Пойти в ресторан? Отдать долг (даже если не просят)? Подарить кому-то? Просто зафиксируй этот импульс. Не осуждай, не останавливай. Просто посмотри на него как ученый на жука под микроскопом. «Ага, интересно, пришла зарплата, и мне сразу захотелось купить новые кроссовки. Хотя старые еще нормальные. Зачем?»

Запиши этот импульс в блокнот или заметки. Просто факт: «Сегодня получил(а) N денег. Первая мысль была: купить X / заплатить за Y / пригласить друзей в Z». Без оценок. Только наблюдение.

Это упражнение – первый шаг к тому, чтобы отделить себя от своего автомата. Пока ты не видишь, как работает твой механизм трат, ты им управляем. Как только ты его видишь и называешь – ты берешь управление в свои руки.

Попробуй. Это сложнее, чем кажется. Потому что наш

внутренний диверсант не любит, когда его ловят за руку. Он будет отвлекать, уговаривать, оправдывать. «Да это же не импульс, это необходимость! Мне правда нужны эти кроссовки, старые же разношенные!» Не верь. Просто наблюдай.

Мы встретимся на страницах третьей главы и посмотрим, что у тебя получилось. А третья глава называется **«Денежные сценарии: Что папа с мамой говорили про деньги (и как это нас поломало)»**. Там мы полезем в самое сердце тьмы – в детство. Готовься, будет больно. Но только через боль иногда можно вырасти.

А пока – иди и наблюдай за своим внутренним диверсантом. Это твое первое задание в битве за собственную свободу.

Глава 3. Денежные сценарии: Что папа с мамой говорили про деньги (и как это нас поломало)

Давай залезем в самое страшное место. В детство.

Мы привыкли думать, что детство – это беззаботное время, когда мы бегали по лужам, ели мороженое и верили в Деда Мороза. Чушь. Детство – это время, когда нас программировали. Когда в наш еще мягкий, пластичный мозг вживляли чипы, которые мы носим до сих пор. И главный чип – это отношение к деньгам.

Ты никогда не задумывался, почему одни люди легко зарабатывают миллионы, а другие всю жизнь перебиваются от получки до получки, хотя оба талантливы, умны и трудолюбивы? Почему одни умеют копить, а другие тратят всё до копейки за три дня? Почему одни спокойно просят прибавку, а другие молчат, даже когда их откровенно грабят?

Ответ – в детстве. В тех фразах, которые мы слышали от родителей. В тех сценах, которые наблюдали за кухонным столом. В тех невысказанных посланиях, которые впитывались с запахом маминых духов и папиного табака.

Наше отношение к деньгам сформировалось до семи лет. Дальше мы только проигрываем старые пла-

СТИНКИ.

Я помню, как в детстве бабушка пересчитывала деньги перед походом в магазин. Она шевелила губами, хмурила брови и вздыхала. Денег вечно не хватало. Она откладывала самые мятые купюры на самое необходимое и говорила: «Деньги – это слёзы». Я не понимал тогда, что значит «деньги – это слёзы». Я думал, это такая поговорка. А потом вырос и понял: для неё деньги действительно были слезами. Слезами унижения, когда приходилось просить в долг до зарплаты. Слезами стыда, когда не могла купить мне новую куртку. Слезами бессилия, когда цены росли, а пенсия стояла на месте.

И этот образ – деньги-слезы – въелся в мою подкорку. И долгие годы я тоже плакал над деньгами. Зарабатывал – и плакал, что мало. Тратил – и плакал, что зря. Копил – и плакал, что обесценятся. Пока однажды не поймал себя на мысли: а почему, собственно, плакать? Деньги – это не слёзы. Деньги – это результат. Деньги – это свобода. Но бабушкин чип сидел во мне и исправно вырабатывал слезу.

Часть 1. Родительские послания: явные и скрытые

Психологи выделяют несколько типов родительских посланий о деньгах. Они могут быть прямыми (то, что нам говорили вслух) и скрытыми (то, что мы видели и чувствовали). И те и другие работают как программы, которые мы выполняем до сих пор.

Послание первое: «Денег нет».

Самое распространенное, самое убийственное послание. Ребенок слышит его каждый день. «У нас нет на это денег». «Ты что, думаешь, деньги на деревьях растут?». «Не проси, мы не богатые». «Откуда я тебе возьму, напечатаю, что ли?».

Ребенок вырастает с установкой: **денег нет. Их никогда нет. Их не может быть много. Деньги – это дефицит.** И дальше, даже когда деньги появляются, человек продолжает жить в парадигме «их нет». Он не замечает возможностей, не видит ресурсов, не разрешает себе иметь больше. Потому что в его картине мира денег просто не существует в большом количестве.

Это как с рыбой, которая всю жизнь плавает в маленьком аквариуме. Если её выпустить в океан, она всё равно будет плавать по кругу размером с аквариум. Потому что другой реальности для неё не существует.

Послание второе: «Деньги – это грязь».

Родители могли не говорить это прямо. Но они могли осуждать богатых соседей. Говорить, что «все богатые – воры». Что «честным трудом много не заработаешь». Что «лучше быть бедным, но честным, чем богатым, но подлецом».

Ребенок усваивает: деньги = грязь, стыд, предательство идеалов. И когда он вырастает и начинает зарабатывать, он испытывает чувство вины. Ему кажется, что он делает что-то нехорошее. Что он предаёт семейные ценности. И чтобы избавиться от вины, он от денег избавляется. Тратит налево

и направо, раздает, вкладывает в сомнительные проекты, теряет. Лишь бы очистить совесть. **Совесть чистая, карманы пустые.**

Я знаю одну женщину, художницу, которая из очень интеллигентной, но бедной семьи. Её родители всю жизнь проработали в библиотеках и музеях за копейки, но с гордо поднятой головой. Они презирали «торгашей» и «нуворишей». И дочь выросла с убеждением, что художник должен быть голодным. Что деньги убивают талант. Что если ты продаешь картины, ты протитутуируешь искусство. Она до сих пор раздает свои работы за бесценок, лишь бы не прослыть «меркантильной». Её картины висят в частных коллекциях, но она сама живет в коммуналке. Чистая совесть вместо теплой квартиры.

Послание третье: «Ты не достоин».

Это послание может звучать по-разному. «Кому ты такой нужен». «Не зазнавайся». «Сиди и не высывайся». «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». «Не жили богато, нечего и начинать».

Ребенок вырастает с убеждением, что он не заслуживает ничего хорошего. Что большие деньги – не для него. Что его место – в тени, на обочине, в конце очереди. И когда жизнь подкидывает ему шанс, он его не замечает. Или замечает, но боится взять. Потому что «это не для меня».

Это самое тяжелое послание. Оно бьет не по кошельку, оно бьет по самооценке. Человек с таким посланием может

зарабатывать много, но внутри себя он всё равно чувствует себя нищим. Потому что нищета – это не ноль на счете. **Нищета – это ноль в душе.**

Послание четвертое: «Деньги надо зарабатывать трудом».

Казалось бы, правильное послание. Труд облагораживает. Без труда не выловишь и рыбку из пруда. Но если это послание становится абсолютом, оно превращается в ловушку.

Человек вырастает с убеждением: деньги = труд. Чем больше трудишься, тем больше денег. А если деньги приходят легко – значит, это нечестно, неправильно, это «халява», которую надо отвергнуть. Такой человек будет вкалывать на трех работах, пахать как лошадь, но никогда не позволит себе получать деньги за идею, за талант, за пассивный доход. Потому что пассивный доход – это не труд. А значит – грязь.

Я видел предпринимателей, которые разорили свой бизнес, потому что не умели делегировать. Им казалось: если они не вкалывают сами, значит, деньги приходят «нечестно». Они сгорали на работе, но не могли нанять помощников, потому что «дармоеды будут сидеть на моей шее». В результате бизнес рушился, а они оставались у разбитого корыта с гордой мыслью: «Зато я работал, а они – нет».

Послание пятое: «Деньги – это власть».

Это послание часто дают детям в семьях, где один родитель подавляет другого с помощью денег. Где папа говорит: «Я здесь плачу, я здесь и решаю». Где мать выпрашивает

деньги на хозяйство, унижается, отчитывается за каждую копейку.

Ребенок усваивает: деньги – это инструмент доминирования. Это способ контролировать других, унижать их, ставить на место. И когда он вырастает, у него есть два пути. Либо он сам становится таким же диктатором, который пользуется деньгами как дубинкой. Либо он наотрез отказывается от денег, чтобы не быть похожим на этого тирана. Второй путь – это путь добровольной бедности из принципа. «Лучше буду бедным, но свободным, чем богатым, но как папа».

Ни тот ни другой путь не ведет к счастью. Потому что деньги – это не дубинка и не яд. Это просто ресурс. Но человек с таким посланием не умеет относиться к ним нейтрально.

Часть 2. Деньги как любовь

Еще одна важная тема, которая идет из детства, – это подмена понятий. Когда родители вместо любви дают деньги. Или вместо денег дают любовь.

Самый частый вариант: **родители откупаются деньгами**. У них нет времени, нет сил, нет желания возиться с ребенком. И они заменяют внимание подарками. «Не плачь, куплю тебе машинку». «Веди себя хорошо – получишь на карманные расходы». «Не лезь к нам, лучше вон в телефоне посиди, я тебе на игры скину».

Ребенок усваивает: деньги – это замена любви. И когда он вырастает, он не умеет строить отношения без денег. Он ли-

бо пытается купить любовь (задаривает партнеров, друзей, детей), либо ждет, что ему заплатят за то, что он просто есть. В его картине мира близость невозможна без финансового подкрепления.

Противоположный вариант: **родители стыдят за желание денег**. «Ты что, меркантильный?». «Мы тебя растили не для того, чтобы ты о деньгах думал». «Только о бабках и мечтаешь, а о маме подумать не хочешь?».

Ребенок вырастает с убеждением, что желать денег – стыдно. Что если он хочет зарабатывать, значит, он плохой, бездуховный, неблагодарный. И он запрещает себе даже думать о финансовом росте. Потому что это предательство мамы с папой.

Оба сценария – это ловушки. Потому что **деньги и любовь – это разные вещи**. Их нельзя смешивать. Но нам в детстве не объяснили, где проходит граница.

Часть 3. Семейный миф: «Мы бедные, но гордые»

Во многих семьях существует так называемый **семейный миф**. Это история, которую семья рассказывает о себе, чтобы объяснить свое место в мире. И этот миф часто связан с деньгами.

Самый распространенный миф: «Мы бедные, но гордые». Смысл: мы мало зарабатываем, зато мы честные, порядочные, духовные, интеллигентные. А те, у кого есть деньги, – жлобы, хапуги, бездуховные твари.

Этот миф дает ощущение превосходства. Да, у нас нет де-

нег, зато мы лучше вас. Нас не купишь. Мы не продадимся. Мы храним верность идеалам.

Но у этого мифа есть страшная обратная сторона. Он запрещает нам зарабатывать. Потому что если мы начнем зарабатывать, мы перейдем в стан врага. Мы перестанем быть «гордыми». Мы станем «такими же».

И человек всю жизнь сидит в бедности, потому что бедность – это часть его идентичности. Это его способ быть хорошим. Отказаться от бедности – значит отказаться от себя. Предать родных. Стать чужим.

Я помню, как одна моя знакомая, талантливый дизайнер из профессорской семьи, получила очень выгодный заказ. И вместо радости у нее началась паника. Она три дня не спала, переживала, советовалась с мамой. Мама сказала: «Не бери такие деньги, это неприлично. Что о тебе люди подумают?». Она чуть не отказалась. Хорошо, что муж вовремя вмешался. Но осадок остался. Она до сих пор стесняется своих гонораров, скрывает их от родителей, врет про суммы. Потому что в ее семье «приличные люди не зарабатывают так много».

Часть 4. Сценарий повторения

Самое страшное в денежных сценариях – они передаются по наследству. Мы воспроизводим модели родителей, даже если поклялись себе, что никогда не будем так жить.

Почему так происходит? Потому что эти сценарии записаны не в голове, а в теле. В реакциях. В автоматизмах.

Ты можешь сто раз говорить себе: «Я буду копить, я не буду тратить всё сразу». Но когда деньги приходят, рука сама тянется к телефону, чтобы заказать пиццу, купить ненужную кофту, оплатить подписку, которой ты не пользуешься. Это не ты. Это твой сценарий. Это мама с папой говорят твоими руками.

Или ты можешь клясться, что не будешь, как отец, унижаться перед начальством. Но когда начальник повышает голос, у тебя подкашиваются ноги и ты говоришь: «Да, конечно, извините, больше не повторится». Это не ты. Это твой отец кланяется, чтобы его не уволили.

Сценарии живут в нас, пока мы их не осознаем. Они работают как программы, которые мы даже не видим. Мы просто живем и думаем, что это наша жизнь. А это жизнь наших родителей. наших бабушек и дедушек. Наша родовая финансовая карма.

Я видел, как сын алкоголика, который поклялся, что никогда не будет пить, спивался к сорока годам. Просто потому, что не знал другого способа справляться с жизнью. Я видел, как дочь нищих родителей, которая выбилась в люди, в сорок пять осталась без гроша, потому что повторила материнскую модель «деньги – это грязь, надо от них избавляться». Сценарий сильнее клятв. Сценарий сильнее обещаний. Сценарий можно только увидеть. И переписать.

Часть 5. Как увидеть свой сценарий

Для этого надо сделать очень простую и очень сложную

вещь. Надо честно ответить на несколько вопросов. Не для меня, для себя. Лучше письменно.

Вопрос первый: Что говорили о деньгах твои родители?

Вспомни их фразы. Не те, которые они говорили на публике, а те, которые звучали дома, на кухне, в сердцах. «Все богатые – воры». «Деньги – это грязь». «Мы не можем себе этого позволить». «Надо экономить». «Откуда я тебе возьму?». «Вырастешь – узнаешь, как они достаются». Запиши всё, что всплывет. Даже если кажется, что это мелочи.

Вопрос второй: Как родители обращались с деньгами?

Они копили или тратили? Ругались из-за денег или нет? Кто в семье распоряжался финансами? Были ли долги? Прятали ли деньги друг от друга? Давали ли тебе на карманные расходы? Как реагировали на твои просьбы что-то купить? Вспомни сцены. Картинки. Ощущения.

Вопрос третий: Что ты чувствуешь, когда у тебя появляются деньги?

Радость? Тревогу? Желание спрятать? Желание сразу потратить? Вину? Страх? Это твое личное чувство, но оно выросло из того, что ты видел в детстве.

Вопрос четвертый: Чего ты боишься в связи с день-

гами?

Боишься потерять? Боишься, что украдут? Боишься, что попросят в долг и не отдадут? Боишься, что осудят за богатство? Боишься, что не сможешь распорядиться? Назови свой главный денежный страх.

А теперь посмотри на свои ответы. Видишь? Это не твои страхи и установки. Это наследство. Это то, что тебе передали, как старую мебель. Ты можешь продолжать ей пользоваться, даже если она разваливается и в ней завелась моль. А можешь выкинуть и купить новую.

Выкинуть страшно. Новая мебель – это неизвестность. А старая, хоть и дырявая, но родная. И многие выбирают старую. Выбирают бедность, потому что это бедность их родителей, их рода, их истории. Это привычно. Это безопасно. Это «свое».

Но если ты читаешь эту книгу, значит, ты уже готов к новому. Значит, старая мебель тебе надоела. Значит, ты хочешь жить иначе.

Часть 6. Разрешение на другое

Самое главное, что нужно сделать, чтобы выйти из родительского сценария, – это дать себе **разрешение на другое**.

Разрешение зарабатывать больше, чем зарабатывали родители. Разрешение тратить на себя, даже если в семье было принято экономить на всем. Разрешение копить, даже если в семье было принято прожигать. Разрешение просить до-

стойную плату за свой труд, даже если в семье было принято работать за копейки «за идею».

Это разрешение не надо просить у родителей. Они могут не понять. Они могут обидеться. Они могут сказать: «Мы тебя не так воспитали». Это нормально. Их сценарий – это их сценарий. Ты не обязан его повторять.

Ты имеешь право на свою финансовую жизнь. Не мамину, не папину, не бабушкину. Свою.

Это не предательство. Это сепарация. Это взросление. Это выход из тени семейной системы в собственный свет.

Когда ребенок вырастает, он перестает носить одежду, которую ему покупали родители. У него появляется свой вкус, свой стиль. То же самое должно произойти с деньгами. У тебя должно появиться свое финансовое поведение. Не лучше и не хуже родительского. Просто свое. Осознанное. Взрослое.

И первый шаг к этому – увидеть, что родительское поведение вообще существует. Что ты не сам по себе такой. Что на тебе – очки, через которые ты смотришь на деньги, и эти очки тебе выдали в детстве. И только ты можешь решить, носить их дальше или снять.

Сними. Хотя бы на минуту. Посмотри на мир без них. Там есть другие люди. Другие отношения с деньгами. Другие возможности. Другая жизнь.

Она может быть твоей.

Практика к главе 3. «Генеалогическое древо денег»

Это задание потребует времени и честности. Сделай его обязательно.

Составь краткую финансовую историю своей семьи. Напиши, как жили твои бабушки и дедушки. Были у них деньги или нет? Что они говорили о богатстве? Как пережили тяжелые времена? Что передали твоим родителям?

Опиши финансовое поведение родителей. Как они зарабатывали, тратили, копили, должны? Были ли у них финансовые успехи и провалы? Какие фразы ты запомнил на всю жизнь?

Напиши, что из этого ты повторяешь в своей жизни. Честно, без оправданий. «Я так же боюсь просить прибавку, как отец». «Я так же трачу всё до копейки, как мать». «Я так же считаю, что деньги – это зло, как бабушка».

И последнее, самое важное. Напиши: «Я разрешаю себе иметь свои собственные отношения с деньгами. Я не обязан(а) повторять сценарии своей семьи. Я взрослый человек, и я выбираю для себя...» И допиши, что ты выбираешь. Например: «...спокойное отношение к деньгам». Или: «...умение копить и тратить с удовольствием». Или: «...достойную оплату своего труда». Что угодно. Твои правила.

Этот листок сохрани. Когда станет страшно или непонятно, перечитывай. Напоминай себе, что ты – не твои родители. Что у тебя – другая жизнь. Другие возможности. Другое

время.

И другое будущее.

Глава 4. Психология нищеты: Мышление «мне не хватит» и «я не достоин»

Мы уже коснулись родительских сценариев. Мы уже заглянули в детство и увидели, откуда растут ноги у наших финансовых проблем. Но теперь давай поговорим о том, как эти сценарии превращаются в ежедневную реальность. Как они становятся нашим воздухом, нашей водой, нашей кожей. Как они формируют то, что психологи называют **психологией нищеты**.

Это не про отсутствие денег. Это про отсутствие воздуха в легких, даже когда вокруг полно кислорода. Это про слепоту, которая не дает увидеть возможности. Это про паралич, который сковывает руки, когда нужно протянуть их и взять свое.

Психология нищеты – это система убеждений, фильтров и реакций, которая гарантированно приводит к одному результату: денег нет, не было и не будет. И самое страшное, что эта система самовоспроизводится. Чем больше ты в нее погружен, тем больше доказательств находишь, что она права. Это такая тюрьма, где ты сам себе и надзиратель, и заключенный, и адвокат, который доказывает, что сидеть здесь

– единственно правильный выбор.

Давай разберем эту систему по косточкам. У нее есть несколько китов, на которых она держится.

Кит первый: Дефицитное мышление

Дефицитное мышление – это уверенность, что ресурсов на всех не хватит. Что мир поделен, и твой кусочек уже занят. Что надо хватать, пока дают, потому что завтра может не быть. Что надо соглашаться на то, что предлагают, потому что лучше синица в руках, чем журавль в небе.

Человек с дефицитным мышлением живет в постоянном страхе нехватки. Ему всегда мало. Мало денег, мало времени, мало любви, мало возможностей. Он сжимается, экономит, упускает, потому что боится потерять то небольшое, что имеет.

Это похоже на человека, который замерзает в лесу и вместо того, чтобы развести костер, начинает дрожать и экономить последнюю спичку. Экономия спички не спасет от холода. Но страх парализует.

Как это выглядит в жизни? Человек отказывается от выгодного предложения, потому что «там могут обмануть». Не вкладывает в обучение, потому что «деньги потрачу, а работу не найду». Не просит прибавку, потому что «а вдруг уволят». Не начинает свое дело, потому что «езде конкуренция, туда уже не пробиться».

Он ищет не возможности, а подтверждения своим страхам. Он находит их. И говорит: «Я же знал». Знания, кото-

рые убивают.

В мире, где миллиардеры создают состояния с нуля, где каждый день появляются новые профессии, где интернет открыл доступ к информации, которая раньше была только в закрытых библиотеках, – в этом мире дефицитное мышление выглядит как динозавр. Огромный, неповоротливый, обреченный на вымирание. Но он все еще бродит по земле. И живет в наших головах.

Мир изобилует. Но чтобы это увидеть, надо снять очки дефицита.

Кит второй: Мышление жертвы

Мышление жертвы – это убеждение, что ты не управляешь своей жизнью. Что тобой управляют обстоятельства, начальник, государство, кризис, судьба, злые люди. Что ты – маленький человек, который ничего не может изменить.

Человек с мышлением жертвы всегда ищет виноватых. В его бедности виноваты родители, которые не дали образования. Правительство, которое подняло цены. Начальник, который не ценит. Конкуренты, которые задавили. Жена, которая много тратит. Муж, который мало зарабатывает. Кризис, инфляция, курс доллара, погода, грабители, мошенники.

Он может часами перечислять причины, по которым у него нет денег. И в каждом его слове будет правда. Действительно, кризис есть. Действительно, цены растут. Действительно, начальник – дурак. Но правда жертвы – это полправды. Это правда без ответственности.

Ответственность звучит иначе: «Да, кризис есть. И что я могу сделать в этих условиях? Да, начальник дурак. Что я могу предпринять, чтобы это изменить? Да, цены растут. Как я могу увеличить свой доход, чтобы это компенсировать?».

Жертва ищет причины. Хозяин ищет решения. Жертва говорит: «Это не я». Хозяин говорит: «Я выбираю». Жертва всегда права в своей беспомощности. Хозяин иногда ошибается, но двигается вперед.

Психология нищеты – это психология жертвы. Психология достатка – это психология автора.

Я помню одного мужчину, который жаловался мне на жизнь часами. У него была ужасная работа, ужасный начальник, ужасная зарплата. Я спросил: «Почему ты не уволишься?». Он сказал: «А куда я пойду? Мне сорок пять, никому я не нужен». Я спросил: «А что ты умеешь?». Он перечислил. Он умел многое. Но он был уверен, что это никому не нужно. Я спросил: «А ты пробовал искать?». Он сказал: «А зачем? Все равно ничего не найду». Его тюрьма была построена из его же убеждений. И ключ был у него в кармане. Но он не верил, что ключ подойдет.

Кит третий: Нелюбовь к себе

Это, пожалуй, самый глубокий и самый страшный кит. Потому что он лежит в основании всего.

Человек, который себя не любит, не может иметь много денег. Почему? Потому что деньги – это энергия жизни. Это концентрат твоего времени, твоего труда, твоих талантов.

Если ты себя не любишь, ты не разрешаешь себе получать за это достойную плату. Ты не разрешаешь себе наслаждаться результатами своего труда. Ты не разрешаешь себе жить хорошо.

Нелюбовь к себе проявляется в мелочах. В том, что ты покупаешь самую дешевую еду, потому что «и так сойдет». В том, что ты ходишь в старой одежде, потому что «новую жалко». В том, что ты экономишь на отдыхе, потому что «надо работать». В том, что ты отказываешь себе в удовольствиях, потому что «не заслужил».

Человек, который себя любит, относится к себе как к драгоценности. Он инвестирует в себя – в здоровье, в образование, в красоту, в отдых. Он выбирает лучшее, что может себе позволить, потому что понимает: он этого достоин. И мир отражает это отношение. Мир дает ему больше.

Деньги текут туда, где их ценят. Если ты не ценишь себя, почему деньги должны течь к тебе?

Это не эзотерика. Это психология. Если ты себя не ценишь, ты будешь соглашаться на маленькую зарплату. Ты будешь терпеть плохие условия. Ты будешь отдавать свои ресурсы тем, кто их не заслуживает. Ты будешь жить в режиме выживания, а не в режиме роста. И твой доход всегда будет ровно таким, чтобы выжить, но не жить.

Кит четвертый: Страх успеха

Звучит парадоксально, но это так. Многие люди боятся успеха сильнее, чем провала. Потому что успех – это ответ-

ственность. Это внимание. Это изменения. Это выход из зоны комфорта, даже если зона комфорта – это нищета.

Человек, который боится успеха, подсознательно саботирует все свои начинания. Он откладывает важные дела. Он находит тысячу причин не делать то, что нужно. Он в последний момент отказывается от выгодных предложений. Он делает глупые ошибки, которые все портят.

Почему? Потому что в его картине мира успех – это опасно. Успешных людей завидуют. Успешных людей ненавидят. Успешные люди не могут расслабиться, им надо все время держать марку. Успешные люди одиноки, потому что вокруг них только те, кому от них что-то нужно.

Где он взял эту картину мира? Из детства. Из семьи. Из культуры. Из фильмов, где богатые всегда несчастны. Из анекдотов, где новых русских хоронят. Из разговоров на кухне, где соседа, который выбился в люди, обсуждают с завистью и злобой.

И он выбирает безопасность. Выбирает быть никем. Выбирает тихое болото, где его не тронут. Цена этого выбора – жизнь вполсилы. Жизнь без полета. Жизнь без денег.

Кит пятый: Привычка к бедности

Это, наверное, самый коварный кит. Потому что он маскируется под норму.

Бедность – это не только отсутствие денег. Это образ жизни. Это привычка считать копейки. Привычка ходить по магазинам с калькулятором. Привычка покупать самое деше-

вое. Привычка чинить старье вместо того, чтобы купить новое. Привычка отказывать себе во всем.

Эта привычка формирует особый тип мышления. Человек перестает замечать возможности, потому что его мозг занят выживанием. Он не может думать о стратегии, потому что все силы уходят на тактику – как дожить до зарплаты. Он не может инвестировать в будущее, потому что настоящее висит на волоске.

Бедность – это не только состояние кошелька. Бедность – это состояние сознания, которое не видит выхода.

И самое страшное, что бедность становится уютной. Да-да, уютной. В ней есть свои ритуалы, свои традиции, свои радости. Пересчитать оставшиеся деньги. Найти, где дешевле. Сэкономить и гордиться этим. Пожаловаться подруге на цены. Посочувствовать друг другу. Это сообщество бедных, где все свои, где все понятно, где никто не требует от тебя роста и развития.

Выйти из этого сообщества – значит предать его. Стать чужим. Потерять ту иллюзию тепла, которая согревала долгие годы. И многие не решаются. Они выбирают бедность, потому что бедность – это привычно. А богатство – это страшно и непонятно.

Как вырваться?

Я не буду тебе врать: вырваться из психологии нищеты сложно. Это не делается за один день. Это не делается по

щелчку пальцев. Это долгая, кропотливая работа над собой. Но она возможна. И первый шаг – это осознание.

Осознание того, что твои проблемы не в деньгах. А в голове. Что ты не беден, потому что мало зарабатываешь. Ты мало зарабатываешь, потому что беден внутри.

Второй шаг – это **переприсвоение ответственности**. Перестать искать виноватых. Перестать жалеть себя. Перестать верить в сказку про злую судьбу. Судьба – это то, что ты выбираешь каждый день. Иногда осознанно, иногда по привычке. Но выбираешь ты.

Третий шаг – это **работа с самооценкой**. Начать относиться к себе лучше. Начать хвалить себя за успехи. Начать разрешать себе маленькие радости. Начать инвестировать в себя. Это не быстро. Но это фундаментально.

Четвертый шаг – это **расширение картины мира**. Начать замечать возможности. Начать общаться с теми, у кого больше. Начать читать, учиться, пробовать новое. Выйти из информационного пузыря бедности, где все ноют и жалуются, и зайти в мир, где люди создают, рискуют, побеждают.

Пятый шаг – это **действие**. Маленькое, но регулярное. Не ждать, что все изменится само. Менять самому. Сегодня сделать один звонок. Завтра – отправить одно резюме. Послезавтра – записаться на один курс. По чуть-чуть. Но каждый день.

Психология нищеты сильна, но она не всесильна. Она держится на твоей вере в нее. Как только ты перестаешь верить,

она начинает рассыпаться.

Ты не жертва обстоятельств. Ты не маленький человек, которому ничего не светит. Ты – автор своей жизни. И только тебе решать, какой будет следующая глава.

Практика к главе 4. «Инвентаризация убеждений»

Это задание потребует честности с самим собой.

Возьми лист бумаги и раздели его на две колонки. В левой напиши: «Мои убеждения о деньгах, которые мне мешают». В правой: «Новые убеждения, которые я хочу сформировать».

В левой колонке запиши всё, что приходит в голову. «Деньги достаются тяжелым трудом». «Богатые – жулики». «Я не достоин много зарабатывать». «Деньги портят людей». «У людей нашего круга больших денег не бывает». «Честным трудом много не заработаешь». «Надо довольствоваться малым». Не анализируй, просто пиши.

Напротив каждого убеждения из левой колонки напиши новое, поддерживающее убеждение. Например: «Деньги достаются тяжелым трудом» → «Деньги приходят к тем, кто умеет видеть возможности и использовать их. Труд может быть разным, главное – его эффективность».

«Богатые – жулики» → «Среди богатых, как и среди бедных, есть разные люди. Деньги не делают человека плохим или хорошим, они лишь усиливают то, что в нем есть».

«Я не достоин много зарабатывать» → «Я достоин всего

самого лучшего просто потому, что я есть. Мой труд, мои таланты, мое время имеют ценность».

Выбери три новых убеждения, которые для тебя самые важные. Запиши их на отдельный листок и повесь туда, где будешь видеть каждый день. Читай их утром и вечером. Не для того, чтобы загипнотизировать себя, а чтобы постепенно заменять старые пластинки новыми.

В течение недели отслеживай, когда в голове всплывают старые убеждения. Как только поймал себя на мысли «ну куда мне, у меня не получится» или «все равно денег нет» – остановись и скажи вслух новое убеждение. Просто так, механически. Со временем это войдет в привычку.

Это не магия. Это нейропластичность. Мозг умеет перестраиваться. Ему просто нужна тренировка. Ты годами тренировал его думать по-старому. Теперь придется потренироваться думать по-новому.

Но оно того стоит. Потому что на выходе – новая жизнь. Без клетки. Без страха. С деньгами.

Глава 5. Аудит трат: Как за неделю узнать, куда утекает бюджет (шок-контент guaranteed)

Мы проделали большую внутреннюю работу. Залезли в детство, нашли родительские сценарии, разобрали психологию нищеты. Порадовались, погрустили, может быть, даже всплакнули. Но теперь пришло время для самого неприятного. Для того, от чего мы бежим годами.

Пришло время посмотреть правде в глаза. Пришло время открыть банковскую выписку и не отвернуться.

Я знаю, как это бывает. Ты заходишь в приложение, смотришь на остаток и думаешь: «Куда всё делось?». Ты листаешь историю операций, и перед глазами мелькают сотни, тысячи, десятки тысяч рублей. Магазины, кафе, переводы, подписки, автоплатежи. Ты пытаешься вспомнить, за что платил вчера, и не можешь. Голова идет кругом. Ты закрываешь приложение и решаешь подумать об этом завтра. Завтра не наступает никогда.

Это называется **финансовая слепота**. И она лечится только одним способом – включить свет.

Сегодня мы включим свет. Мы проведем тотальный аудит твоих трат. Это будет больно. Это будет стыдно. Это будет похоже на то, как если бы ты увидел себя в зеркале после

месяца загула – с опухшим лицом, синяками под глазами и чувством вины во взгляде. Но это необходимо. Потому что только увидев правду, можно что-то изменить.

Часть 1. Анестезия: почему мы не смотрим на траты

Прежде чем мы начнем, давай поймем, почему мы вообще не смотрим на свои расходы. Почему для нас проще жить в тумане, чем включить свет?

Причина первая: **страх**. Мы боимся увидеть, что все плохо. Что денег нет. Что мы живем не по средствам. Что мы – безответственные транжиры. Этот страх парализует. Легче не знать, чем знать и ужасаться.

Причина вторая: **стыд**. Нам стыдно за свои траты. За дурацкие спонтанные покупки. За еду, которую заказали и не съели. За подписки, которыми не пользуемся. За кредиты, которые взяли на ерунду. Стыд – плохой советчик. Он заставляет прятать голову в песок.

Причина третья: **лень**. Разобрать траты – это работа. Надо сесть, открыть выписку, посмотреть каждую операцию, вспомнить, зачем это было, записать, проанализировать. Проще полистать ленту в телефоне. Лень – главный друг финансового хаоса.

Причина четвертая: **иллюзия контроля**. Нам кажется, что мы и так всё знаем. «Да я примерно представляю, сколько трачу». Примерно – это не считается. Примерно – это способ обманывать себя. Пока нет точных цифр, можно верить в любую сказку.

Сегодня мы перестанем верить в сказки. Сегодня мы станем взрослыми.

Часть 2. Подготовка к операции

Для аудита нам понадобится:

Доступ ко всем твоим банковским картам и счетам. Ко всем, где ты тратишь деньги.

Доступ к наличным тратам, если ты пользуешься наличкой. Придется вспомнить или восстановить по чекам.

Терпение. Около часа времени.

Лист бумаги и ручка. Или таблица на компьютере. Или заметки в телефоне. Неважно что, важно, чтобы можно было записывать.

Честность. Самое главное.

Если ты готов – поехали. Если нет – закрой книгу и живи дальше в своем тумане. Но тогда не жалуйся, что денег нет.

Часть 3. Методика: как считать

Есть много способов учитывать расходы. От сложных программ до блокнотиков. Я предлагаю самый простой и действенный. Он называется «метод скальпеля».

Шаг первый. **Собери все данные за последний месяц.** Зайди в приложения всех своих банков. Выгрузи выписки. Если платил наличными – попробуй вспомнить крупные траты. Не мучай себя мелочью типа жвачки в ларьке, но все, что больше пятисот рублей, постарайся восстановить. Месяц – идеальный срок. Достаточно, чтобы увидеть картину, и не слишком много, чтобы не утонуть в данных.

Шаг второй. Раздели все траты на категории. Категории могут быть любыми, но я предлагаю базовый набор:

Обязательные платежи. Квартплата, связь, интернет, кредиты, страховки, налоги. То, что надо платить независимо от желания.

Продукты. Всё, что ты ешь дома. Сюда же вода, бытовая химия, корм для животных.

Транспорт. Бензин, такси, общественный транспорт, парковки.

Кафе и рестораны. Всё, что ты ел вне дома. Кофе с собой – сюда же.

Одежда и обувь.

Развлечения. Кино, театры, концерты, клубы, подписки на стриминги, игры.

Здоровье. Лекарства, врачи, спортзал, массаж.

Красота. Парикмахерские, косметика, салоны, маникюр.

Подарки. Всё, что дарил другим.

Хозяйство. Всё для дома – посуда, лампочки, мелочи.

Образование. Книги, курсы, тренинги.

Прочее. Всё, что не вошло в другие категории.

Шаг третий. Разнеси каждую трату по категориям. Будь честен. Кофе по дороге на работу – это не «продукты», это «кафе». Новая кофточка, которую ты купил по акции, – это не «необходимость», это «одежда». Не обманывай себя.

Шаг четвертый. Посчитай итоги по каждой категории. Просто сложи все суммы.

Шаг пятый. Посмотри на результат. Вот здесь начинается самое интересное. И самое страшное.

Часть 4. Шок-контент: что ты увидишь

Я не знаю твоих цифр. Но я знаю, что ты увидишь, потому что я видел это сотни раз у разных людей.

Сюрприз первый: кафе и рестораны. Скорее всего, эта сумма тебя убьет. Люди не замечают, сколько уходит на обеды, кофе, перекусы. Пятьсот рублей в день – это пятнадцать тысяч в месяц. Пятнадцать тысяч, которые просто съедены. Без удовольствия, без события, просто на поддержание жизни. А если ты еще и ужинаешь вне дома – сумма может быть вдвое больше.

Я помню одну девушку, которая жаловалась, что не может накопить на квартиру. Она зарабатывала неплохо, но к концу месяца у нее вечно было ноль. Мы сели считать. Оказалось, она тратила по тридцать тысяч в месяц на кофе и обеды вне дома. Тридцать тысяч! Она просто не замечала этих трат, потому что они были маленькими. Но маленькие ручейки сливаются в большую реку.

Сюрприз второй: подписки. Зайди в свой телефон и посмотри, на что ты подписан. Spotify, Netflix, Okko, iCloud, Youtube Premium, онлайн-кинотеатры, фитнес-приложения, сервисы доставки, облака, антивирусы. Каждая подписка стоит от ста до тысячи рублей в месяц. Вроде мелочь. А вместе – легко десять-пятнадцать тысяч в год. И половиной из них ты не пользуешься.

Сюрприз третий: спонтанные покупки. Та самая кофточка на распродаже, которая потом висит в шкафу с биркой. Тот самый чехол для телефона, который надоел через неделю. Та самая книга, которую ты не открыл. Тот самый курс, который бросил после первого урока. В конце месяца набегает приличная сумма денег, выброшенных на ветер.

Сюрприз четвертый: транспорт. Такси по вечерам, когда можно было на метро. Доставка еды, когда можно было сходить в магазин. Парковки, штрафы, платные дороги. Тысячи, которые могли бы остаться в кармане.

Сюрприз пятый: «помощь другим». Переводы родственникам, друзьям, на благотворительность. Это прекрасно – помогать. Но посчитай, сколько ты отдал за месяц. И спроси себя: ты помогаешь от души или от чувства вины? Ты помогаешь, когда у тебя есть излишек, или в ущерб себе?

Я работал с одним мужчиной, который отсылал матери по десять тысяч в месяц. При этом сам жил в долг. На вопрос «зачем» он ответил: «Мама просит». Он не мог сказать «нет» матери, которая привыкла, что сын – дойная корова. Десять тысяч в месяц – это сто двадцать тысяч в год. Через пять лет – шестьсот тысяч. Это уже первый взнос на квартиру в регионе. Но он предпочел отдавать маме. Из чувства вины. Из страха. Из привычки.

Часть 5. Анализ: почему ты так тратишь

После того как ты увидел цифры, начни задавать вопросы. Не для того, чтобы себя ругать, а для того, чтобы понять.

Вопрос первый: какие траты были необходимыми, а какие – эмоциональными? Эмоциональные траты – это те, которые ты совершил, чтобы заглушить боль, тревогу, скуку, одиночество. Зашел в магазин после тяжелого дня и купил что-то ненужное. Заказал пиццу, потому что было лень готовить. Купил дорогую вещь, чтобы почувствовать себя значимым. Это не траты на жизнь. Это траты на анестезию.

Вопрос второй: какие траты повторяются из месяца в месяц, но не приносят радости? Например, абонемент в спортзал, куда ты не ходишь. Подписка на канал, который не смотришь. Обеды в столовой, которые ты ешь без аппетита. Это траты-зомби. Они есть, но их как бы нет. От них легко отказаться без потери качества жизни.

Вопрос третий: какие траты связаны с попыткой казаться, а не быть? Дорогой ресторан, чтобы выложить фото в соцсети. Брендовая одежда, чтобы коллеги завидовали. Новая машина в кредит, чтобы соседи оценили. Это траты на имидж. Они съедают огромные деньги, но счастья не прибавляют. Потому что счастье – это внутреннее, а имидж – внешнее.

Вопрос четвертый: где твои деньги работают на твое будущее? Образование, здоровье, инвестиции, качественные вещи, которые служат годами. Если таких трат нет или они мизерные – ты живешь сегодняшним днем. А сегодняшний день имеет привычку заканчиваться.

Часть 6. Первые выводы

После аудита у тебя будет два чувства: ужас и облегчение.

Ужас – от того, сколько денег утекло в песок. Облегчение – от того, что теперь ты это видишь. А то, что видишь, можно контролировать.

Ты увидишь дыры, в которые утекает бюджет. Кофе навынос. Подписки. Доставка еды. Спонтанные покупки на маркетплейсах. И у тебя появится выбор: продолжать затыкать эти дыры деньгами или закрыть их раз и навсегда.

Никто не заставляет тебя становиться скрягой. Не надо отказываться от всего. Надо просто увидеть цену своих привычек. И решить, готов ли ты эту цену платить.

Готов ли ты платить пятнадцать тысяч в месяц за кофе, который выпил на бегу? Готов ли ты платить десять тысяч за подписки, которыми не пользуешься? Готов ли ты платить двадцать тысяч за спонтанные покупки, которые пылятся в шкафу?

Если готов – ради бога. Это твой выбор. Главное, чтобы он был осознанным. Чтобы ты не говорил потом: «Ой, а куда делись деньги?». Ты знаешь, куда они делись. Ты выбрал их туда деть.

Осознанность – это свобода. Тирания – это когда деньги уходят, а ты не знаешь куда.

Сегодня ты снял повязку с глаз. Сегодня ты увидел правду. Она может быть горькой. Но только горькая правда лечит. Сладкая ложь только убивает.

Практика к главе 5. «Неделя правды»

Это задание займет у тебя неделю. Да, целую неделю. Но оно того стоит.

Прямо сейчас открой выписки по всем своим картам за последний месяц. Сделай то, что описано в этой главе. Разнеси траты по категориям. Посчитай итоги. Запиши их.

Выбери три категории, где суммы тебя больше всего удивили (в отрицательную сторону). Например: «кафе – 20 тысяч», «спонтанные покупки – 15 тысяч», «подписки – 5 тысяч».

В течение следующей недели отслеживай каждую трату в этих категориях. Записывай сразу, как только потратил. Не откладывай на вечер, потому что вечером ты забудешь.

В конце недели посмотри, сколько набежало. Сравни с прошлым месяцем. Есть разница? А главное – почувствуй разницу в ощущениях. Когда ты записываешь каждую трату, ты начинаешь по-другому к ним относиться. Ты начинаешь выбирать, а не просто плыть по течению.

Ответь себе на вопрос: от каких трат в этих категориях тебе было бы легко отказаться без потери качества жизни? Например, от кофе по дороге на работу можно отказаться, если пить его дома. От одной подписки можно отказаться, если ты ей не пользуешься. От спонтанной по-

купки можно отказаться, если дать себе час подумать.

Это не диета. Это не запрет. Это знакомство с самим собой. Со своими привычками, слабостями, автоматами. Чем лучше ты себя узнаешь, тем легче тебе будет договариваться с собой.

А договориться с собой – это единственный способ навести порядок в деньгах. Потому что бороться с собой бесполезно. Можно только договариваться.

Глава 6. Дыры в бюджете: 7 легальных способов самоограбления

Мы провели аудит. Мы увидели цифры. Мы ужаснулись и, возможно, даже поплакали в подушку. Но теперь пришло время для самого интересного – для анатомии.

В этой главе мы разберем семь главных дыр, через которые утекают деньги. Это не кредиты, не ипотеки, не форс-мажоры. Это тихие убийцы бюджета, которые маскируются под нормальную жизнь. Они не бьют по карману сразу, но за год высасывают из тебя состояния, на которые можно было бы съездить в отпуск, купить машину или сделать первый взнос за квартиру.

Я назвал это **легальным самоограблением**. Потому что никто не заставляет тебя так делать. Ты грабишь себя сам. Своими руками. Каждый день. И даже не замечаешь этого.

Давай пройдемся по каждой дыре с фонариком. Посмотрим, кто там живет и сколько денег утаскивает в нору.

Дыра первая: «Мелочная экономия»

Звучит парадоксально, но это так. Попытки сэкономить на мелочах часто обходятся дороже, чем разумные траты.

Как это работает? Человек покупает самые дешевые продукты, потому что «надо экономить». Но дешевые продукты

быстрее портятся, хуже насыщают, в них меньше пользы. В итоге он либо выбрасывает испорченное, либо съедает больше, потому что организм требует своего, либо тратит на лекарства, потому что питался непонятно чем.

Человек покупает дешевую обувь. Она разваливается через месяц. Он покупает новую дешевую. Она опять разваливается. За год он тратит на пять пар обуви больше, чем стоила бы одна хорошая, которая прослужила бы три года.

Человек едет на общественном транспорте час вместо тридцати минут на такси. Он экономит двести рублей, но теряет час жизни. Час жизни, который он мог бы потратить на сон, на семью, на саморазвитие, на дополнительный заработок. Он продает свое время за копейки.

Экономия на мелочах – это способ быть бедным с большими усилиями.

Я знаю женщину, которая часами мониторит акции в разных магазинах, ездит через полгорода, чтобы купить гречку на пять рублей дешевле, и очень гордится своей экономностью. При этом она зарабатывает пятьсот рублей в час. Два часа на дорогу и поиски – это тысяча рублей потраченного времени. Она сэкономила пятьдесят рублей. Чистый убыток – девятьсот пятьдесят рублей. Но она этого не видит. Она видит только сэкономленные пятьдесят.

Дыра вторая: «Подписки-зомби»

Мы уже касались этого в предыдущей главе, но давай копнем глубже. Подписки – это идеальное изобретение марке-

тологов. Деньги списываются сами, незаметно, маленькими суммами. Ты не чувствуешь боли от расставания с ними. А в итоге за год набегает состояние.

Посчитай сам. Десять подписок по триста рублей – это три тысячи в месяц. Тридцать шесть тысяч в год. На эти деньги можно купить неплохой ноутбук. Или слетать в Европу. Или оплатить курс обучения. Вместо этого ты кормишь компании, чьими услугами даже не пользуешься.

Самые опасные подписки:

Те, что ты оформил для пробного периода и забыл отключить.

Те, что тянутся с прошлых проектов, которые давно закрыты.

Те, что оформлены на тебя, но пользуется кто-то другой (бывший партнер, взрослый ребенок, друг).

Те, что кажутся необходимыми, но по факту ты открываешь их раз в полгода.

Проведи ревизию подписок раз в три месяца. Это занимает пятнадцать минут. А экономит десятки тысяч в год.

Дыра третья: «Плата за удобство»

Удобство стоит денег. Это нормально. Но часто мы платим за удобство втридорога, даже не замечая этого.

Доставка еды. Вместо того чтобы сходить в магазин и приготовить самому, ты заказываешь готовую еду с доставкой. Ты платишь не только за еду, но и за упаковку, за работу курьера, за наценку ресторана, за комиссию агрегатора. В ито-

ге обед обходится в три-четыре раза дороже, чем домашний. Если ты делаешь так пять раз в неделю, разница в месяц может составлять двадцать-тридцать тысяч.

Такси вместо общественного транспорта. Иногда это оправдано – поздно, тяжело, опасно. Но часто мы вызываем такси просто из лени, не желая идти на остановку. Пять минут лени обходятся в триста-пятьсот рублей.

Платежи за быстрые переводы. Когда можно перевести деньги бесплатно за несколько часов, но мы платим комиссию за мгновенный перевод, потому что не можем подождать.

Покупка бутилированной воды вместо фильтра. Кофе в автомате вместо заварного. Одноразовая посуда вместо обычной. Каждая такая мелочь – это небольшая сумма. Но в сумме за год набегает сотни тысяч.

Удобство должно быть разумным. Спроси себя: готов ли я платить эту цену за то, чтобы не напрягаться?

Дыра четвертая: «Кредитный образ жизни»

Это не про ипотеку и не про крупные кредиты на машину. Это про мелкие кредиты и рассрочки на ерунду.

Телефон в рассрочку. Куртка в кредит. Мебель с переплатой. Новый айфон, который ты будешь выплачивать год. Каждая такая покупка кажется оправданной: «Всего по три тысячи в месяц!». А в итоге ты имеешь десять платежей по три тысячи, и половина зарплаты уходит на погашение того, что давно устарело.

Самое страшное в мелких кредитах – они незаметны. Ты привыкаешь жить в режиме «всегда должен». У тебя формируется мышление должника. Ты перестаешь планировать бюджет, потому что часть денег уже забрали банки. Ты привыкаешь, что твои доходы – это не то, что ты заработал, а то, что осталось после платежей.

А теперь посчитай переплату. Телефон за восемьдесят тысяч в рассрочку на год с переплатой двадцать процентов – это девяносто шесть тысяч. Шестнадцать тысяч ты подарил банку просто за то, что не захотел подождать и накопить.

Дыра пятая: «Хранение лишнего»

Это, пожалуй, самая незаметная дыра. Мы платим за то, чтобы хранить вещи, которыми не пользуемся.

Квартира. Если у тебя трехкомнатная квартира, но по факту ты живешь в одной комнате, а две забиты хламом – ты платишь за лишние метры. Метры, которые могли бы сдаваться и приносить доход. Или ты мог бы жить в квартире поменьше и дешевле, но не хочешь расставаться с хламом.

Дача. Ты платишь налоги, платишь за электричество, трастишь бензин, чтобы ездить туда раз в год. А мог бы продать и положить деньги в банк под проценты.

Гараж. Стоит, ржавеет, требует ремонта, а в нем лежат лыжи двадцатилетней давности и банки с соленьями, которые никто не ест.

Аренда складов для хранения вещей. Люди снимают боксы, чтобы хранить старую мебель, книги, одежду, которую

«жалко выбросить». Они платят каждый месяц за право не расставаться с прошлым.

Хлам – это не только вещи. Это деньги, которые могли бы работать на тебя, но работают на мусор.

Проведи эксперимент. Посчитай, сколько квадратных метров в твоём жилье занимают вещи, которыми ты не пользовался больше года. Умножь на стоимость метра в твоём городе. Это сумма, которую ты ежегодно выбрасываешь на хранение мусора.

Дыра шестая: «Обслуживание привычек»

У каждого из нас есть привычки, которые стоят денег. И речь не про вредные привычки типа курения или алкоголя (хотя это отдельная песня). Речь про социально одобряемые привычки.

Привычка покупать новый телефон каждый год. Зачем? Старый же работает. Но вышел новый, красивый, с чуть лучшей камерой. И ты отдаёшь сто тысяч за то, чтобы иметь чуть лучшую камеру, хотя фоткаешь раз в месяц.

Привычка обновлять гардероб каждый сезон. Хотя вещи из прошлого сезона ещё вполне приличные. Но мода меняется, и ты меняешься вместе с ней. За десять лет ты тратишь на одежду сумму, равную стоимости небольшой квартиры.

Привычка ходить в дорогие рестораны. Не по делу, а просто «потусоваться». Тысячи, десятки тысяч рублей уходят на атмосферу, которую ты даже не замечаешь.

Привычка покупать бренды. Те же джинсы, но с лейблом,

стоят в пять раз дороже. И ты платишь не за качество, а за возможность похвастаться.

Обслуживание привычек – это способ поддерживать иллюзию, что твоя жизнь лучше, чем она есть на самом деле.

Дыра седьмая: «Помощь без границ»

Это самая сложная дыра, потому что она связана с отношениями. С чувством вины, с желанием быть хорошим, со страхом отвержения.

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.