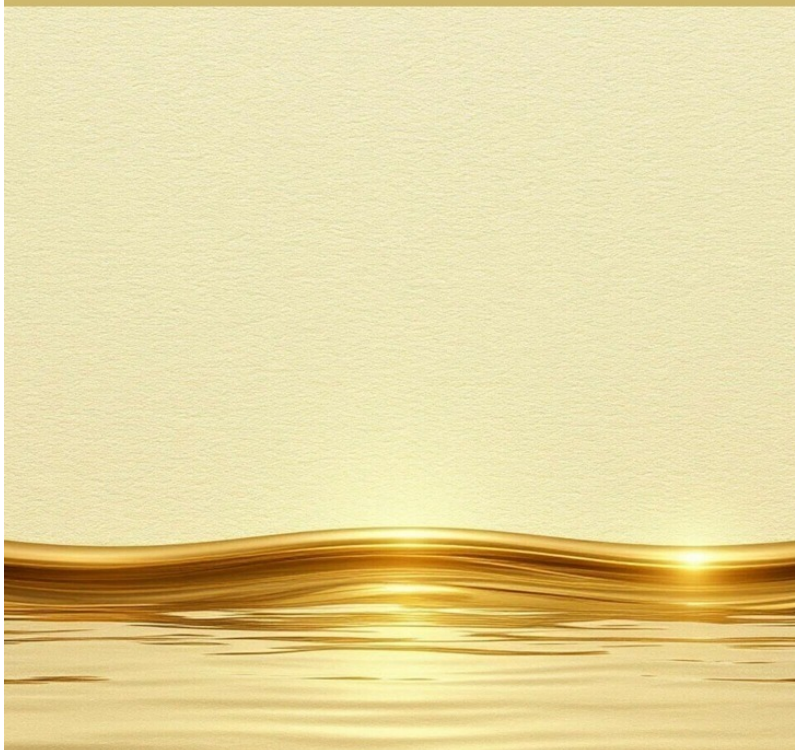


Валентина Глазова
*Деньги как вода: Как построить
русло вместо плотины*



Валентина Глазова
**Деньги как вода: Как построить
русло вместо плотины**

<https://litres.ru/73871677>

ISBN 9785006978720

Аннотация

Вы избегаете разговоров о деньгах и чувствуете вину после каждой покупки. Это эхо семейных сценариев, страха и стыда, которые мешают вам жить. Эта книга — честный разговор о том, как перестать бояться денег. Опираясь на психологию, поведенческую экономику и собственный опыт, предлагаются не магические формулы, а простые инструменты: как выстроить систему, которая вернёт вам спокойствие, перестать сравнивать свой кошелек с чужим, просить достойную зарплату и наконец-то выдохнуть.

Содержание

Введение	5
Часть 1. Диагностика: откуда растут ноги у страха	8
Глава 1. «Генетика кошелька»: Почему мы наследуем не деньги, а сценарии	8
Глава 2. «Плотина из „должен“»: Как чувство вины управляет вашими тратами	16
Глава 3. «Сенсорная перегрузка цифр»: Почему приложения для финансов усиливают тревогу	23
Глава 4. «Мнимая экономия»: Как страх тратить заставляет нас терять больше	30
Конец ознакомительного фрагмента.	36

**Деньги как вода:
Как построить русло
вместо плотины**

Валентина Глазова

© Валентина Глазова, 2026

ISBN 978-5-0069-7872-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Здравствуй, дорогой читатель!

Если ты открыл эту книгу, значит, тема денег для тебя не просто «как заработать больше», а за цифрами и счетами скрывается что-то ещё: возможно, тяжесть в груди при виде сообщения от банка, чувство вины после каждой покупки, даже нужной, бессонница, когда в голове прокручиваются сценарии «а что, если...», или постоянное ощущение, что ты идёшь по тонкому льду и в любой момент он может треснуть.

Я знаю это состояние не понаслышке. Был период, когда я открывала приложение банка с замиранием сердца, будто собиралась заглянуть в чужую тайну. Я перепробовала кучу способов «взять себя в руки»: строгие таблицы, отказ от всего лишнего, попытки заработать на износ, но тревога не уходила. Более того, чем сильнее я сжимала кулаки, пытаюсь удержать контроль, тем быстрее деньги... утекали словно вода сквозь пальцы.

Эта метафора — деньги как вода — будет сопровождать нас на протяжении всей книги. Попробуй представить: воду нельзя удержать в кулаке, но если выкопать русло, вода пойдёт по нему сама; если построить резервуар — будет запас на засушливый период; если научиться пропускать поток через себя, не затапливая и не пересыхая, можно напоить то, что

действительно важно. Вся моя история — это путь от «держания в кулаке» к строительству собственного русла.

Я не психолог. У меня нет диплома, который позволял бы ставить диагнозы или назначать терапию. Я — автор-наблюдатель, прошла через долгий период финансовой тревожности, много читала, сверяла свой опыт с исследованиями, разговаривала с людьми, которые столкнулись с тем же. В этой книге я хочу поделиться тем, что действительно помогло мне. Я буду опираться на идеи психологов, поведенческих экономистов и исследователей, но всегда буду указывать, кому принадлежит та или иная концепция, чтобы ты мог при желании обратиться к первоисточникам.

Чего в этой книге не будет?

— Магического мышления: «подумай о богатстве — и оно придёт».

— Жестких финансовых инструкций типа «откажись от кофе» или «инвестируй в такие-то активы».

— Обещаний, что через месяц вы станете миллионером.

Что будет?

— Честный разговор о том, откуда берётся страх перед деньгами, как он связан с детством, семейными сценариями и устройством нашей психики.

— Конкретные инструменты, которые помогут снизить уровень тревожности и выстроить устойчивую систему, даже если вы «гуманитарий» и цифры вызывают у вас скуку.

— Упражнения для саморефлексии. Я буду предлагать их

в конце каждой главы. Они не требуют специальных знаний, только честности с самим собой.

— Моменты, где я скажу: «Стоп, здесь уже не просто тревожность, а повод обратиться к специалисту», потому что иногда одной книги недостаточно.

Книга разбита на четыре части. Сначала мы разберёмся, откуда вообще берутся наши страхи и почему привычные способы «взять себя в руки» часто только ухудшают ситуацию. Затем я покажу, как пересобрать финансовую систему так, чтобы она работала на спокойствие, а не против него. Потом мы поговорим о том, как перестать обесценивать свой труд и разрешить себе зарабатывать без выгорания. В финале я предложу взглянуть на деньги не как на цель, а как на средство жить свободнее.

Эта книга — не про то, как стать богатым. Она про то, как перестать бояться, как перейти от состояния «денег нет, и никогда не будет» к состоянию «деньги — это поток, которым я умею управлять». Если ты готов смотреть на свои финансы не как на поле боя, а как на ландшафт, который можно обустроить, — давай начнём.

После того как ты прочитаешь введение, я предложу тебе первую главу, но давайте договоримся: не торопись. Если какое-то упражнение покажется сложным или слишком личным, ты вправе его пропустить. Это твоя книга, твой темп.

Готов? Тогда переверни страницу.

Часть 1. Диагностика: откуда растут ноги у страха

Глава 1. «Генетика кошелька»: Почему мы наследуем не деньги, а сценарии

Когда я впервые задумалась о том, почему меня так сильно трясёт при виде кредитной карты, или почему я не могу спокойно принимать подарки, я решила покопаться в себе. Стандартные ответы вроде «у меня просто мало денег» или «я не умею планировать» казались поверхностными. Ведь были же периоды, когда доход вырос, а тревога оставалась на том же уровне. Были знакомые, которые при зарплате в два раза меньше моей спали спокойно, а я продолжала просыпаться в три часа ночи с мыслью: «А вдруг что-то случится?»

Тогда я впервые наткнулась на идею, которая перевернула мой взгляд: **мы не наследуем деньги. Мы наследуем сценарии.** И эти сценарии — о том, как обращаться с деньгами, как их чувствовать, бояться их или любить — закладываются в нас задолго до того, как мы получаем свою первую

зарплату.

Один из самых наглядных инструментов для анализа таких сценариев даёт транзактный анализ, разработанный психотерапевтом Эриком Берном. Не вдаваясь в сложную теорию, суть можно выразить так: внутри каждого из нас живут три состояния — Родитель, Ребёнок и Взрослый. И в отношениях с деньгами они тоже «голосуют».

Родитель — это голос мамы, папы, бабушки, всех значимых взрослых, чьи установки мы впитали, даже не осознавая этого. Если в детстве вы слышали: «Деньги — это зло», «Все богатые — воры», «Главное не деньги, а душа», — ваш внутренний Родитель будет тормозить вас каждый раз, когда вы начнёте зарабатывать больше или стремиться к достатку, потому что для него «быть хорошим человеком» и «иметь деньги» — вещи несовместимые.

С другой стороны, если в семье постоянно говорили: «Денег нет, мы бедные, но честные», «Наследство — это только проблемы», — вы можете бессознательно избегать финансовых возможностей, чтобы не предать этот «кодекс чести». Я знала женщину, которая каждый раз, когда получала премию, в течение двух недель находила способ потратить её «в ноль». В терапии с психологом выяснилось, что её мать в детстве говорила: «У нас никогда не бывает лишних денег, потому что мы не умеем их хранить». И дочь бессознательно подтверждала эту семейную истину.

Ребёнок — это наши детские желания, импульсы и стра-

хи. Когда мы видим что-то и говорим «хочу, и прямо сейчас», покупаем ненужную вещь, чтобы утешить себя после тяжёлого дня, или, наоборот, паникуем от любой цифры, напоминающей о будущем, — это говорит наш внутренний Ребёнок. Он не умеет планировать, его мир делится на «есть» и «нет», на «можно всё» и «нельзя ничего».

Взрослый — это та часть нас, которая способна спокойно оценивать реальность, планировать, откладывать удовольствие и не впадать в крайности. Проблема в том, что для многих из нас Взрослый оказывается зажат между громким голосом Родителя и капризами Ребёнка. Финансовая тревога — это как раз следствие этого внутреннего конфликта.

Но одних только голосов, которые мы слышали в семье, недостаточно, чтобы объяснить глубину страха. Есть ещё одно понятие, которое я знаю как «финансовый импринтинг». В биологии импринтинг — это запечатление: новорождённые утята следуют за первым, кого увидят, принимая его за мать. В психике человека тоже есть такие моменты запечатления — особенно сильные эмоциональные события, которые навсегда связывают деньги с определённым чувством.

Для меня таким событием стал случай, когда мне было лет семь. Мы с мамой стояли в очереди в кассу продуктового магазина. Вдруг женщина перед нами громко закричала кассиру: «Как это не хватает? У меня дети дома голодные!» Она пересчитывала мелочь, пальцы у неё дрожали, лицо было красным. Мама отвела меня в сторону и тихо сказа-

ла: «Никогда не доводи себя до такого, чтобы не хватало на хлеб». Я не поняла тогда, но с тех пор сама мысль «а вдруг не хватит» вызывала у меня холодный пот. Годы спустя я осознала: это был не просто страх бедности. Это был страх унижения перед чужими людьми, страх оказаться на виду с пустым кошельком.

Такие запечатления бывают у каждого. Возможно, вы помните сцену, где родители ссорились из-за денег — и вы навсегда усвоили, что деньги приносят конфликты; или, наоборот, бабушка тайком давала вам купюру со словами «только маме не говори» — и деньги стали синонимом тайны и вины; или вы впервые услышали слово «кризис» и увидели испуганные лица взрослых — и с тех пор любое нестабильное время вызывает у вас панику, даже если лично вас оно не касается.

Всё это — семейные сценарии. Они передаются не через гены, конечно, но через язык, через интонации, через то, как взрослые вели себя при деньгах: открыто или скрытно, с трепетом или с презрением.

Здесь кроется самый, наверное, неочевидный момент, который я хочу донести. Иногда мы бессознательно саботируем свой доход, чтобы сохранить лояльность своей семье. Звучит странно, но подумайте. Если вы — первый человек в роду, кто начал зарабатывать приличные деньги, если вы уехали в большой город и «выбились», а все ваши близкие продолжают жить скромно, внутри может включиться механизм: «Кто

я такая, чтобы быть лучше них? Не предаю ли я свои корни?»

Деньги в этом смысле становятся веществом семейной лояльности. Если в вашей семье было принято «жить небогато, зато честно», то ваше богатство может бессознательно восприниматься как предательство семейных ценностей, и тогда вы будете находить способы оставаться «на своём месте»: занижать цену своего труда, не просить прибавки, соглашаться на невыгодные условия или спускать заработанное на помощь родственникам, которые «всё равно беднее».

Я помню, как долго я отказывалась от повышения, потому что «у начальницы и так сложный период, неудобно». На самом деле я просто боялась, что, став «человеком с высокой зарплатой», я потеряю связь с подругами, которые жаловались на нехватку денег. Мне казалось, что если у меня будет больше, они будут меня осуждать или я перестану их понимать.

И только когда я начала отделять свои финансовые сценарии от семейных, я смогла сделать первый вдох. Оказалось, что страх денег — это не моя личная некомпетентность. Это эхо давних голосов, которые когда-то спасали мою психику, но теперь мешают жить.

Практическое упражнение: «Фоторобот рода»

Вот упражнение, которое я делала сама и которое очень помогло моей знакомой, долгие годы считавшей себя «бездарной в финансовых вопросах». Нам понадобится лист бумаги или заметки в телефоне. Разделите его на две части.

Первая часть: «Голоса из детства»

Вспомните три-пять самых ярких высказываний о деньгах, которые вы слышали в детстве. Это могли быть прямые фразы родителей («Деньги не пахнут» или «Не в деньгах счастье») или обрывки разговоров, которые зацепили вас («Опять эти долги», «Только бы хватило до зарплаты»).

Рядом с каждой фразой напишите, кто её произнёс и в какой ситуации. А затем спросите себя: как эта фраза отражается в моей сегодняшней жизни? Где я следую ей, даже если это мне вредит?

Вторая часть: «Первый стыд»

Вспомните самый ранний эпизод, когда вы испытали стыд, связанный с деньгами. Это мог быть момент, когда вы попросили что-то в магазине, а вам отказали; когда родители ругались из-за денег при вас; когда вы случайно узнали, что у одноклассников больше, чем у вас; когда вы взяли чужие деньги или не смогли вернуть долг.

Опишите эту сцену максимально подробно: где это было, кто рядом, что вы чувствовали. А потом задайте себе главный вопрос: какой вывод вы тогда сделали о деньгах и о себе? Например: «Я поняла, что деньги — это источник конфликтов» или «Я решила, что деньги достаются только тем, кто сильный» или «Я поняла, что если у тебя нет денег, ты хуже других».

Выполняя это упражнение, вы не пытаетесь обвинить родителей или прошлое. Вы просто составляете карту местно-

сти, на которой выросли, потому что невозможно изменить маршрут, если не видишь карты.

«Красные флаги»

Если при выполнении этого упражнения вы испытываете настолько сильные эмоции (панику, слёзы, оцепенение), что не можете продолжить, это важный сигнал. Возможно, травматический опыт, связанный с деньгами, слишком глубок, и для его проработки потребуются помощь специалиста — психолога или психотерапевта. Это не делает вас «слабой/ым». Это значит, что вы достаточно чутки, чтобы вовремя заметить, что самостоятельно здесь не справиться.

Необычный угол зрения: деньги как «вещество» семейной лояльности

Вернёмся к метафоре воды. Вода, которая течёт в реке, всегда находит путь наименьшего сопротивления. Точно так же наши денежные сценарии — это «русла», проложенные задолго до нас. Если в вашей семейной системе было принято, что «все мы бедные, но гордые», то любой поток денег, направляющийся к вам, будет встречать сопротивление. Вам будет казаться, что вы «отделяетесь», становитесь «чужими». И тогда вы начнёте «закапывать» этот поток обратно в землю — тратить на ненужное, раздавать, не брать то, что вам причитается.

Но вот что важно: когда вы осознаёте этот сценарий, у вас появляется выбор. Вы не обязаны оставаться в том русле, которое проложили до вас. Вы можете копать новое — своё, и

это не предательство семьи. Это способ напоить её, когда у вас самих будет достаточно воды.

В следующей главе мы поговорим о том, как чувство вины заставляет нас тратить деньги не на то, что нужно нам, а на то, чтобы заглушить внутренний стыд.

Глава 2. «Плотина из „должен“»: Как чувство вины управляет вашими тратами

Помню свой первый серьёзный конфликт с деньгами. Я только что получила премию — довольно приличную, по тем временам, но вместо радости меня накрыло странное беспокойство. Я сидела перед экраном телефона и думала: «Кому я должна?» Не в смысле долгов — в смысле, перед кем я теперь в неоплатном долгу просто за то, что у меня есть эти деньги?

Я позвонила маме и предложила перевести ей половину. Она отказалась, сказала: «Это твои деньги, ты заработала». И тогда я пошла в магазин и купила подарки подругам, коллегам, даже тёте, с которой виделась раз в год. К вечеру от премии осталась треть. Я чувствовала... облегчение. Словно скинула тяжёлый рюкзак. Деньги ушли, и напряжение ушло вместе с ними.

Только спустя годы я смогла назвать это состояние настоящим именем. Это было не щедростью, не любовью к близким. Это была вина: за то, что у меня есть больше, чем у других, за то, что я позволила себе радоваться деньгам, за сам факт обладания.

Если вы хоть раз ловили себя на мысли «как неудобно, что

у меня есть эти деньги, а у неё нет», если вы переплачиваете за услуги, которые не нужны, лишь бы не показаться жадной, если вы покупаете ненужные вещи, чтобы заглушить внутреннее «ты не заслуживаешь этого» — вы знакомы с тем, что я называю «плотиной из „должен“».

Вина и стыд: два берега одной реки

Здесь я хочу опереться на работы Брене Браун, американской исследовательницы, которая посвятила годы изучению стыда, уязвимости и их влияния на нашу жизнь. Она проводит чёткое различие между виной и стыдом — и это различие критически важно для понимания наших финансовых ловушек.

Вина — это ощущение: «Я сделала что-то плохое». Она связана с конкретным поступком.

Стыд — это ощущение: «Я плохая». Он приклеивается к самой нашей сути.

Когда мы тратим деньги из-за вины, мы пытаемся исправить конкретный проступок: «Я не уделила достаточно внимания ребёнку — куплю ему игрушку». «Я опоздала на встречу — угощу коллегу кофе». Это дорога, которая ведёт к выгоранию, но хотя бы понятна.

А когда мы тратим из-за стыда — мы пытаемся заглушить фоновый шум, который твердит: «Ты не достойна этого платья». «Кто ты такая, чтобы отдыхать в хорошем отеле?». «Ты вообще имеешь право на комфорт?». И тогда мы либо вообще себе ничего не разрешаем (и ходим в рваных носках),

либо, наоборот, покупаем «компенсаторные» вещи — слишком дорогие, слишком громкие, чтобы доказать себе, что мы чего-то стоим.

Брене Браун пишет, что стыд особенно остро проявляется в трёх сферах: внешность, материнство/отцовство и деньги. Финансовый стыд — один из самых глубоких и тихих. Мы редко говорим о нём вслух, потому что признаться в том, что тебе стыдно за своё финансовое положение, равносильно признанию собственной никчёмности.

Феномен «морального лицензирования»

Но есть и ещё один механизм, который заставляет нас расставаться с деньгами не потому, что мы испытываем вину перед другими, а потому, что мы пытаемся заслужить право на что-то.

В социальной психологии есть понятие «моральное лицензирование». Звучит сложно, но на деле это просто: когда мы совершаем что-то «хорошее» или «трудное», мы даём себе «лицензию» на что-то «плохое» или «приятное».

Как это выглядит в финансах? «Я так много работала на этой неделе, что заслужила эту дорогую сумку». «Я была хорошей матерью — водила ребёнка на кружки, не пропустила ни одного родительского собрания, поэтому могу купить себе бесполезную вещь». «Я соблюдала строгую диету три дня — можно заказать доставку еды на 3000 рублей».

На первый взгляд, логика есть: награда за усилие. Но ловушка в том, что мы используем моральное лицензирование,

чтобы оправдать импульсивные траты, которые не вписываются в наши долгосрочные цели, и что важнее — мы начинаем воспринимать свои повседневные обязанности (работа, забота о семье) как «подвиг», за который нам «должны» компенсацию. Это создаёт бесконечный цикл: усилие — трата — чувство вины — новое усилие — новая трата.

Я видела это у многих подруг. Одна из них, Анна, работала на двух работах, чтобы «вытянуть» ипотеку. Каждый месяц, после того как она переводила платеж, она покупала себе что-то очень дорогое «в награду за то, что я такая молодец». В итоге накоплений не было, а долговая нагрузка росла. Она не могла остановиться, потому что без этой «награды» чувствовала себя использованной, обманутой жизнью. Моральное лицензирование стало для неё единственным способом почувствовать, что её усилия что-то значат.

Покупка тишины в голове

Пожалуй, самый неочевидный и самый болезненный аспект денег, потраченных из чувства вины — это попытка купить тишину.

Представьте, что внутри вас сидит строгий критик. Он комментирует каждую вашу трату, каждое решение. «Зачем тебе этот кофе? Могла бы сэкономить». «Ты опять не приготовила ужин — заказываешь доставку, а сама даже не заработала на это». «Ты купила эту дорогую косметику, а лицо всё равно не идеальное». Его голос звучит постоянно, и единственный способ его заглушить — сделать то, что он не

может осудить.

Мы покупаем подарки, чтобы услышать: «Какая ты щедрая!». Мы переводим деньги родственникам, чтобы услышать: «Ты хорошая дочь». Мы платим за обучение, которое нам не нужно, лишь бы доказать себе, что мы «инвестируем в себя». Это всё попытки купить одобрение — от других или от внутреннего критика.

Но вот в чём проблема: это работает как анестезия: действует не долго. Как только эмоциональный подъём проходит, голос возвращается, и ему нужно новое «лекарство». И мы снова тратим, снова пытаемся заслужить право на спокойствие. Это замкнутый круг, который никак не связан с реальным количеством денег на счету. Можно быть обеспеченным человеком и всё равно чувствовать себя нищей, если внутри работает этот механизм.

Практическое упражнение: «Анализ токсичных чеков»

Это упражнение я делала сама, когда поняла, что мои траты часто не имеют никакого отношения к моим реальным потребностям. Оно простое, но требует честности.

Возьмите выписку по карте за последние две недели (или посмотрите историю заказов в приложениях). Выберите три покупки, которые вы совершили спонтанно, без предварительного планирования. Теперь сядьте и по каждой из них ответьте на три вопроса:

1. Какую эмоцию я испытывала в момент покупки?

(Радость? Облегчение? Тревогу? Желание наградить себя? Страх, что больше не будет возможности?)

2. Кому или от чего я пыталась «откупиться» этой покупкой? (От чувства вины перед ребёнком? От внутреннего глоса, который говорил, что я «отстаю от жизни»? От желания доказать коллегам, что у меня всё хорошо?)

3. Если бы сейчас, в спокойном состоянии, я могла вернуть эти деньги, сделала бы я это? (Ответ «да» или «нет», без объяснений.)

Это упражнение не про то, чтобы себя ругать, а про то, чтобы увидеть паттерны. Возможно, вы заметите, что большинство «токсичных чеков» приходятся на вечер пятницы — когда вы устали и ваша воля ослабла, или на моменты после ссоры с партнёром, или на дни, когда вы получили неприятное письмо от начальника.

Когда вы видите эти триггеры, вы получаете возможность прервать автоматизм. В следующий раз, когда рука потянется к «компенсаторной» покупке, вы сможете сказать себе: «Стоп. Я сейчас не покупаю вещь. Я пытаюсь заглушить чувство вины. Это работает как анестезия — на пару часов. А что мне нужно на самом деле?»

Необычный угол зрения: покупки как анестезия

Я хочу закрепить эту метафору. Анестезия — это медицинский инструмент. Она нужна, чтобы выдержать боль во время операции, но если вы принимаете анестетик каждый день, чтобы не чувствовать хроническую боль, — это уже за-

висимость, которая убивает вашу способность чувствовать реальность.

То же самое с «покупками из вины». Они нужны, чтобы не чувствовать стыд, тревогу, пустоту, но они не лечат причину. Они просто на время отключают болевые рецепторы.

Что было бы, если бы вместо очередной «анестезии» вы решили разобраться, откуда идёт боль? Что, если бы вы позволили себе остаться с чувством вины на час, не заглушая его шопингом, и спросили: «О чём ты пытаешься мне сказать, вина?» Возможно, ответ был бы: «Ты слишком много работаешь и не отдыхаешь. Ты забыла, что тебе нужно». Или: «Ты боишься, что если не будешь тратить на других, они перестанут тебя любить». Или: «Ты не веришь, что достойна комфорта просто так, без повода».

Увидеть источник боли — это первый шаг к тому, чтобы перестать его анестезировать. Следующий шаг — построить такую систему, где у вас будет разрешённая зона трат, которая не требует оправданий. Но об этом мы поговорим в части 2, когда будем собирать русло.

В следующей главе мы разберём, почему постоянный контроль над финансами — в приложениях, таблицах, уведомлениях — может усиливать тревогу, а не успокаивать. И как сенсорная перегрузка цифрами превращает нас в заложников собственного внимания.

Глава 3. «Сенсорная перегрузка цифр»: Почему приложения для финансов усиливают тревогу

Я долго считала, что чем чаще я проверяю баланс на карте, тем лучше я контролирую свою жизнь. Каждое утро я открывала приложение банка — с первой же секунды после будильника. В транспорте я смотрела на цифры, словно они могли измениться от моего пристального взгляда. Перед сном — ещё раз, чтобы убедиться, что «всё на месте».

Логика казалась железной: чем больше информации, тем меньше неожиданностей, но на самом деле происходило обратное. С каждым «свежим» взглядом на счёт уровень тревоги не падал, а рос. Я замечала каждое движение: вот списалось за подписку, которую я забыла отменить; вот пришла зарплата, и я уже прикидываю, как быстро она «растает»; вот просто баланс не изменился, но я всё равно испытала напряжение, потому что ожидала какого-то подвоха.

Мой мозг работал на износ, обрабатывая поток цифр, которые на самом деле ничего не требовали от меня прямо сейчас. Я жила в режиме «онлайн-кассира», который должен учитывать каждую копейку в реальном времени. Это было изматывающе.

Тогда я ещё не знала, что мой «контроль» — это на самом

деле ловушка, которую подстроила моя же нервная система.

Дофаминовая ловушка: почему нас тянет проверять счёт

Здесь я обращаюсь к тому, что мы знаем о работе мозга. Наша нервная система устроена так, чтобы реагировать на неопределённость как на потенциальную угрозу. С точки зрения эволюции, неизвестность — это риск: вдруг там, за кустом, хищник? Мозг постоянно сканирует среду в поисках подтверждения: «опасно» или «безопасно».

Когда мы открываем приложение банка, мы не знаем, что увидим. И это состояние неопределённости вызывает выброс дофамина — нейромедиатора, который связан не только с удовольствием, но и с ожиданием награды. Мозг говорит: «Сейчас ты узнаешь что-то важное. Смотри!».

Если цифра нас радует, мы получаем кратковременный всплеск удовольствия. Если огорчает — стресс. Но главное, что сам процесс проверки становится ритуалом, который подкрепляет зависимость. Мы проверяем счёт, чтобы снять тревогу, но тревога возвращается снова, потому что неопределённость никуда не делась — завтра нужно будет проверить опять.

Психологи называют это «режимом гиперконтроля». Он парадоксален: чем больше мы пытаемся контролировать, тем больше чувствуем себя неконтролируемыми. Постоянное внимание к цифрам не даёт мозгу расслабиться и переключиться в состояние «всё в порядке, я в безопасности».

Сенсорная перегрузка и истощение решений

Есть ещё один важный механизм, который объясняет, почему бесконечные уведомления и проверки высасывают силы. Его описал психолог Рой Баумайстер в теории эго-истощения. Суть простая: у нас есть ограниченный ресурс самоконтроля и принятия решений. Каждый раз, когда мы делаем выбор, анализируем данные, подавляем импульс, мы тратим этот ресурс. К концу дня его может не остаться.

Представьте, что каждое уведомление от банка — это микро-решение. «Пришла смс о списании. Надо проверить, не мошенничество ли? Ах, это я сама купила. Ладно. А сколько осталось? А хватит ли до зарплаты? А не пора ли перевести на накопления?» — и так несколько раз в день. Каждое такое «микро-решение» отнимает каплю энергии.

К вечеру мы оказываемся истощёнными. И тогда наступит момент, когда мы либо срываемся на импульсивную покупку (потому что сил на «нет» уже нет), либо просто перестаём реагировать на финансовые вопросы, а потом чувствуем вину за то, что «запустили».

В этом смысле финансовые приложения, которые должны упрощать жизнь, могут становиться источником хронического истощения. Они создают иллюзию, что вы должны быть «в курсе» 24/7, и лишают вас права на финансовый покой.

Как устроена тревога через приложение: пример из жизни

У меня есть подруга Лена. Она работает в найме, получает достойную зарплату, но каждое утро начинала с того, что открывала приложение банка и «сканировала» расходы за предыдущий день. Если она видела, что потратила «много» (по её субъективным меркам), настроение портилось на полдня. Если всё было «в норме», она чувствовала временное облегчение.

Лена говорила: «Я не могу по другому, иначе я потеряю контроль и потрачу всё». Но при этом она постоянно чувствовала усталость, тревогу и при этом всё равно иногда срывалась на спонтанные траты, после которых винила себя.

Мы попробовали эксперимент. Я предложила ей убрать приложение банка с главного экрана телефона, а уведомления оставить только для операций выше определённой суммы (например, от 5000 рублей). Первые три дня Лена чувствовала сильную тревогу. Ей казалось, что она «слепая», но уже через неделю она заметила: у неё появилось больше энергии, она перестала постоянно думать о деньгах, и при этом её расходы не выросли, а даже немного снизились — потому что исчезли импульсивные траты, совершаемые «на нервах».

Этот опыт показал мне главное: частота контакта с деньгами важнее, чем детализация контроля. Лучше один раз в неделю спокойно сесть и посмотреть на общую картину, чем 10 раз в день дёргаться от каждой транзакции.

Практическое упражнение: «Цифровой детокс сче-

та»

Это упражнение я предлагаю выполнить в течение 10—14 дней. Оно может показаться страшным, если вы привыкли проверять баланс ежедневно. Но именно это — признак того, что оно вам нужно.

Шаг 1. Настройте уведомления.

Зайдите в настройки своего банковского приложения и отключите push-уведомления о каждой транзакции. Оставьте только уведомления о крупных списаниях (выберите порог, который для вас значим — например, от 5000 рублей) и о входе в приложение (для безопасности). Всё остальное — выключить.

Шаг 2. Уберите приложение с главного экрана.

Переместите иконку банка в папку на втором или третьем экране, чтобы вы не видели её каждый раз, когда берёте телефон в руки. Это снижает количество «случайных» проверок.

Шаг 3. Назначьте «финансовые часы».

Выберите два фиксированных времени в неделю, когда вы будете заходить в приложение и анализировать ситуацию. Например, вторник в 19:00 и пятница в 10:00. В остальное время вы не открываете банк. Если возникает тревога или желание проверить — вы просто записываете в заметки: «Мне захотелось проверить счёт в 15:30, потому что я испугалась, что забыла оплатить коммуналку».

Шаг 4. В конце недели посмотрите на свои записи.

Сколько раз вам хотелось заглянуть в приложение? Что было триггером? Вы увидите, что большинство позывов к проверке не были связаны с реальной необходимостью, а были просто привычкой или откликом на тревогу.

Необычный угол зрения: тревога прилипчива, как запах

Я часто думаю о цифрах в приложении как о запахе. Если вы находитесь в комнате, где постоянно пахнет газом, ваш мозг будет всё время настороже. Даже если вы знаете, что это просто запах, а утечки нет, тело не может расслабиться. Оно ждёт взрыва.

То же самое с финансовыми приложениями, которые всегда «под рукой». Они создают непрерывный фоновый запах опасности. Даже если баланс в порядке, сам факт постоянного контакта с цифрами держит организм в режиме готовности.

Когда я впервые убрала приложение с главного экрана, я почувствовала... пустоту. Как будто у меня отняли костыль, на который я опиралась, но через несколько дней я поняла: мне не нужен костыль, я могу ходить сама. Более того — без этого костыля я начала замечать, что деньги — это не враг, с которым нужно сражаться каждый день, а просто инструмент, к которому я могу обращаться по мере необходимости.

Разрешить себе не знать свой баланс 24/7 — это не потеря контроля. Это освобождение от иллюзии, что контроль возможен. Потому что настоящий контроль — это когда вы

управляете системой, а система не управляет вами.

Глава 4. «Мнимая экономия»: Как страх тратить заставляет нас терять больше

Я долго гордилась своей способностью экономить. Могла часами мониторить скидки, сравнивать цены в пяти магазинах, ездить через весь город ради акции «два по цене одного» на то, что мне, по сути, и не нужно было. Я покупала самую дешёвую обувь, потому что «всё равно через сезон выйдет из моды», экономила на стрижках — ходила раз в полгода, когда уже невозможно было смотреть в зеркало, откладывала визит к стоматологу, пока зуб не начинал болеть так, что приходилось брать больничный.

Я считала, что поступаю разумно, что я «бережливая», «экономная», «не транжира», но постепенно я начала замечать странную закономерность: несмотря на всю мою экономию, деньги почему-то всё равно утекали. А самое главное — я чувствовала себя... бедной, не только финансово, но и внутренне. Мне казалось, что я постоянно чего-то себя лишаю, хожу по краю, выискиваю, где бы ещё ужаться.

И только спустя годы я поняла разницу между двумя вещами, которые внешне выглядят похоже, но по сути противоположны.

Скупость от страха — это когда мы отказываем себе в

необходимом, потому что боимся, что «денег не хватит». Её движущая сила — тревога. Она заставляет нас покупать самое дешёвое, откладывать важное, ждать «лучших времён», которые никогда не наступают.

Бережливость от ценности — это когда мы сознательно выбираем, на что тратить, но при этом не отказываем себе в том, что действительно важно. Её движущая сила — осознанность. Она позволяет нам платить за качество, если оно окупается, и отказываться от лишнего, не чувствуя себя ущемлённой.

Проблема в том, что в состоянии тревоги мы путаем одно с другим. И вместо того чтобы строить устойчивую систему, мы создаём иллюзию контроля, которая на деле только усиливает утечку ресурсов — финансовых, временных и эмоциональных.

Экономия, которая убивает экономию

Пожалуй, самый яркий пример из моей жизни — это история с ноутбуком. Мне нужен был рабочий компьютер. Я нашла модель подешевле, с небольшим экраном и маленьким объёмом памяти. «Зачем переплачивать? — думала я. — Я же не геймер, мне просто текст набирать». Но в реальности этот ноутбук тормозил, экран напрягал глаза, а памяти не хватало для простых программ. Я тратила лишние 20—30 минут в день, ожидая, пока он загрузится, закрывала вкладки, чтобы освободить ресурсы, и к концу дня чувствовала себя выжатой.

Я сэкономила 15 тысяч рублей при покупке, но за полтора года работы на этом ноутбуке я потеряла, наверное, сотни часов своего времени и огромное количество нервов. Если бы я купила нормальную машину сразу, она бы окупилась за счёт моего же спокойствия и продуктивности.

Это классическая ловушка «ложной экономии». Мы платим дважды: сначала деньгами за некачественный товар, потом — временем, здоровьем и нервами за его обслуживание или замену.

В поведенческой экономике есть понятие «издержек переклЮчения» — всех тех неочевидных затрат, которые возникают, когда мы выбираем дешёвое решение вместо надёжного. Это и потерянное время, и стресс, и упущенные возможности, и дополнительные расходы на ремонт, доработку, переделку.

Самые дорогие вещи в моей жизни — это те, на которых я когда-то решила сэкономить.

Теория «разбитых окон» применительно к финансам

В криминологии есть известная теория разбитых окон (James Wilson, George Kelling). Её суть: если в здании разбито одно окно и его не заменяют, скоро будут разбиты и все остальные. Беспорядок порождает ещё больший беспорядок. Люди чувствуют, что за территорией никто не следит, и начинают вести себя соответственно.

Я заметила, что та же логика работает с финансами. Когда

я позволяю себе «мелкую экономию» на важных вещах — хожу в стоптанной обуви, откладываю визит к врачу, терплю неудобный стол, — я как будто разбиваю окно в своём финансовом доме. И постепенно это влияет на моё отношение к деньгам в целом.

Я начинаю относиться к себе как к человеку, который «не заслуживает» комфорта. Моя самооценка снижается, а сниженная самооценка мешает мне просить достойную зарплату, искать новые возможности, инвестировать в своё развитие. Круг замыкается.

Когда я наконец купила хороший удобный стул для работы — не самый дешёвый, а тот, на котором не болит спина после двух часов, — я была поражена, насколько изменилось моё внутреннее ощущение. Я вдруг почувствовала, что я «серьёзный человек», который занимается серьёзным делом. И это ощущение повлияло на мои решения гораздо больше, чем сумма, сэкономленная на стуле.

Практическое упражнение: «Аудит дешевизны»

Я предлагаю вам провести небольшое исследование. Возьмите лист бумаги или откройте заметки и ответьте на три вопроса.

Вопрос 1. Какие три вещи или услуги в вашей жизни вызывают у вас ежедневное или еженедельное раздражение, но вы терпите их, потому что «жалко денег» на замену?

Например:

- Неудобная обувь, в которой натирает.

· Старый телефон, который тормозит и быстро разряжается.

· Долгая дорога до работы, потому что вы выбрали дешёвый билет на электричку вместо нормального транспорта.

· Сломанный кран, который капает, но вы откладываете вызов сантехника.

· Низкокачественная еда, после которой тяжело.

Вопрос 2. Посчитайте скрытые издержки. Для каждой из трёх позиций подумайте:

· Сколько времени вы теряете из-за этого ежедневно/еженедельно?

· Сколько нервов, энергии, сил это отнимает?

· Какие дополнительные расходы возникают из-за того, что вы не решили проблему вовремя? (Например, из-за старого телефона вы пропустили важное сообщение или не смогли вовремя выполнить работу; из-за дешёвой обуви вы купили вторую пару, а потом третью, потому что первая развалилась; из-за капающего крана вырос счёт за воду.)

Вопрос 3. Что изменится в вашей жизни, если вы решите эту проблему прямо сейчас, не дожидаясь «лучших времён»? Напишите три предложения о том, каким станет ваш день, ваше настроение, ваша продуктивность.

Это упражнение не про то, чтобы вы побежали тратить все сбережения. Оно про то, чтобы увидеть, где ваша «экономия» на самом деле превращается в сверхдорогую роскошь — роскошь жить в постоянном дискомфорте и напряжении.

Необычный угол зрения: экономия как форма самонаказания

Когда я начала разбирать свои привычки «экономить на важном», я столкнулась с довольно болезненным открытием. Иногда моя скупость не имела никакого рационального объяснения. Я могла позволить себе нормальную вещь — у меня были деньги, — но я упрямо выбирала худший вариант или вообще отказывалась от нужного.

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.