

Дмитрий Карван

Доктор для капитала



Дмитрий Карван

Доктор для капитала

<https://litres.ru/74189058>

SelfPub; 2026

Аннотация

«Доктор для капитала» — книга о деньгах, которую можно прочитать за вечер и помнить всю жизнь.

Все учат входить. Какие акции купить, какой фонд выбрать. А что потом? Когда продавать? Как забирать деньги? Что делать, если рынок падает за месяц до вашей цели?

Об этом молчат.

Эта книга — первая, где выход из активов становится главной темой. Плановая операция. Экстренная хирургия. Замена терапии. С алгоритмами, историями и жёсткими вопросами к себе.

Автор — финансист и юрист с двадцатилетним стажем. Без формул. Без графиков. Без «купите вот это».

Для тех, кто уже накопил и хочет не потерять. Для тех, кто понимает: заработать — полдела. Вовремя забрать — вот настоящее мастерство.

Содержание

ПРОЛОГ	5
Часть первая. Откуда ноги растут	7
Глава 1. Про деньги не говорят	8
Глава 2. Глаза в пол	20
Глава 3. Двадцать, сорок, шестьдесят	54
Конец ознакомительного фрагмента.	79

Дмитрий Карван

Доктор для капитала

ДОКТОР ДЛЯ КАПИТАЛА

Деньги — это воздух. Вы замечаете его, только когда его нет.

Дмитрий Карван 2026 год

ПРОЛОГ

Добро пожаловать на приём

Я не врач. У меня нет белого халата, стетоскопа и диплома медицинского института. Но когда я смотрю на то, как люди обращаются с деньгами, я вижу одно и то же: симптомы, которые игнорируют, болезни, которые запускают, и смертельные исходы, которых можно было избежать.

Почему медицина?

Потому что деньги — это не цифры на счету. Это живой организм. У него есть пульс. Есть дыхание. Есть температура. Он рождается, растёт, болеет, выздоравливает и умирает. Иногда — раньше своего владельца. И почти всегда — потому что владелец не заметил вовремя.

Мы привыкли думать, что финансы — это математика. Сложный процент, доходность, волатильность, диверсификация. Этому учат в бизнес-школах. Про это пишут учебники. Но посмотрите на себя. Вы же не калькулятор. Когда рынок падает, у вас потеют ладони. Когда сосед хвастается прибылью, вам хочется всё продать и купить то же самое. Когда денег мало, вы боитесь. Когда много — тоже боитесь, просто по-другому.

Где во всех учебниках глава про страх? Где параграф про стыд? Где формула, по которой можно рассчитать, сколько вам нужно денег, чтобы перестать дёргаться?

Их нет.

Я написал эту книгу, чтобы они появились. Не в виде формул. В виде разговора.

Мы пройдем путь от первого вопроса «почему мне страшно открыть банковское приложение» до контрольного осмотра, который занимает час в год. Вы узнаете, как устроен ваш организм денег. Какие у него слабые места. Что делать, когда он заболевает. Когда нужно просто подождать, а когда — срочно резать. И как жить дальше, чтобы не возвращаться в одну и ту же палату.

Здесь не будет графиков. Не будет терминов, которые надо гуглить. Не будет советов «купите вот эту акцию». Я не инвестиционный консультант. Я человек, который двадцать лет имеет дело с деньгами — корпоративными и частными, простыми и сложными, своими и чужими. Я видел, как люди теряют всё. И видел, как они поднимаются.

Если вы никогда не открывали брокерский счёт — не страшно. Вы можете купить индексный фонд через приложение банка за пять минут. Это не сложнее, чем заказать пиццу.

Дело не в цифрах. Дело в понимании.

Если вы готовы — добро пожаловать. Приём открыт.

Часть первая. Откуда ноги растут

Итак, начнём с самого начала. Прежде чем лечить, нужно понять, откуда взялась болезнь. Это называется «сбор анамнеза». Вы рассказываете — я слушаю. Первая часть — про то, откуда ноги растут. Про семью, детство, привычки. Про то, о чём молчали.

Глава 1. Про деньги не говорят

Дед выходит во двор

Сначала — признание

Мы — поколение, которое не научили говорить о деньгах. Наши деды молчали, потому что пережили войну и знали: деньги — это не тема для беседы, а инструмент выживания. Наши отцы молчали, потому что выросли в этом молчании и не умели иначе. Мы молчим тоже. Передаём эту немоту по наследству, как старую мебель — неудобную, но привычную.

И это молчание стоит нам сна. Стоит нам отношений. Стоит нам свободы.

Я написал эту книгу, чтобы нарушить тишину. Не ради того, чтобы вы стали миллионерами. Ради того, чтобы вы перестали просыпаться в четыре утра и проверять счёт. Чтобы слово «бюджет» не вызывало тошноту. Чтобы вы могли спокойно ответить партнёру на вопрос: «Сколько у нас денег?»

Это книга-доктор. И первый пациент — я сам.

А теперь — давайте начнём. С самого начала.

Мой дед никогда не говорил о деньгах. Вообще.

Он мог час рассуждать о сортах яблок. О том, как правильно точить нож. О том, почему снег в этом году выпал рано, а картошку надо было выкапывать на неделю позже. О войне — редко, но метко. Один раз я спросил его, было ли ему страшно на фронте. Он помолчал, посмотрел в окно и

сказал: «Страшно не на фронте. Страшно, когда дети голодные». И всё. Больше о войне он не говорил.

Но когда бабушка заводила разговор о зарплате или о том, что соседи купили машину, он замолкал. Не спорил. Не возражал. Просто замолкал. Вставал и выходил во двор. Просто стоял. Смотрел на небо. Иногда поднимал с земли ветку и что-то чертил на песке. Иногда просто стоял, засунув руки в карманы. Он мог стоять так час. Бабушка вздыхала, махала рукой и возвращалась к своим делам.

Я никогда не понимал этого ритуала. Мне казалось, что дед просто не хочет спорить. Что он уходит от конфликта. И только много лет спустя я понял: он не уходил от конфликта. Он уходил от разговора, которого не умел вести. Его никто не учил говорить о деньгах. В его мире это была не тема для беседы, а инструмент выживания. Заработал — спрятал — потратил на самое необходимое. Обсуждать тут было нечего. А бабушка, выросшая в городе, хотела именно обсуждать. Сравнить. Планировать. Мечтать вслух. Для неё разговор о деньгах был разговором о будущем. Для деда — нарушением какого-то негласного табу. Спросить «сколько у нас денег» в некоторых семьях страшнее, чем спросить «ты меня ещё любишь?». На второй вопрос хотя бы отвечают.

Я не замечал этого до тридцати лет. А потом как-то поймал себя на том, что делаю ровно так же.

Мой собственный спазм

Мы с женой собирались в отпуск. Нужно было решить, сколько денег брать с собой. Я сказал: «Не бери много, вдруг украдут». Она спросила: «А сколько у нас вообще есть?» И я ответил: «Давай потом».

Я знал. До копейки. Но разговор вызвал тошноту. Самую настоящую. Под ложечкой. Я физически ощутил, как внутри что-то сжалось. Как будто меня застали за чем-то неприличным. Хотя оправдываться было не в чем.

Позже я дал этому спазму имя. Не научное — простое. Я стал называть его «Комок». Не «тревога», не «стресс», не «финансовая дисфункция». Просто Комок.

Он живёт под ложечкой. Иногда поднимается к горлу. Иногда опускается в живот. У каждого он свой. У моего деда он, наверное, жил в груди — поэтому он вставал и выходил во двор. У моего отца — в челюсти: он стискивал зубы, когда речь заходила о деньгах. У меня — под ложечкой.

Где он у вас? Когда вы в последний раз его чувствовали? Когда открывали банковское приложение? Когда жена спросила: «Сколько у нас на счету»? Когда думали о пенсии?

Найдите его. Не чтобы прогнать — он не прогонится. А чтобы узнать в лицо. Потому что первый шаг к излечению — сказать: «А, это ты. Старый знакомый. Я тебя помню».

В этой книге мы будем встречаться с ним регулярно. Он — мой главный диагност. Он появляется, когда что-то идёт не так. И я научился его слушать. Не бояться — слушать.

Вот тут я впервые задумался: это же не моё. Это дедово. Я

его почти не помню, а привычка — вот она. Живёт. Работает. Управляет мной.

И тогда я начал вспоминать. Вспоминать, о чём молчали в нашей семье. Вспоминать, как обсуждались деньги — если обсуждались вообще. И картина начала складываться.

Мы все родом из чьих-то молчаний. Молчание о деньгах передаётся по наследству, как фамильный сервиз. Только сервиз хотя бы красивый.

Четыре семьи

Кто-то рос в доме, где деньги были грязью. Их не обсуждали, потому что это «низко», «неинтеллигентно». В таких семьях могли часами говорить о книгах, музыке, политике, но, когда речь заходила о деньгах, повисала неловкая пауза, и кто-то спешил перевести тему. Деньги были чем-то вроде физиологических потребностей: все знают, что они есть, но обсуждать их за столом неприлично.

Кто-то рос в доме, где деньги были властью. Папа приносил зарплату и молча клал на стол. И все понимали: это его голос. Его право решать. Мама не спрашивала, сколько он зарабатывает, потому что спрашивать означало сомневаться в его авторитете. Дети не просили дорогих подарков, потому что знали: просить — значит унижаться.

Кто-то рос в доме, где денег просто не было. Вообще. Вернее, они были, но так мало, что говорить о них было так же бессмысленно, как мечтать о полёте на Луну.

Финансовый разговор в России — это не разговор. Это перемигивание двух глухонемых в тёмной комнате.

История одного стола

Я знаю семью, где отец всегда зарабатывал хорошо, но никогда не говорил жене, сколько именно. Она знала, что деньги есть, но не знала, какие. Он покупал продукты, оплачивал счета, выдавал ей на хозяйство. Она никогда не спрашивала. Ей казалось, что спрашивать — это унижительно. А ему казалось, что говорить — значит давать повод для тревоги. «Зачем ей знать? Она начнёт переживать, что денег мало. Или, наоборот, решит, что можно тратить больше. Пусть лучше живёт спокойно». Так они и жили тридцать лет.

Когда он умер, она открыла его стол. Там лежали выписки. Счета. Договоры. Она впервые увидела, сколько он зарабатывал. Увидела, куда он вкладывал. Увидела, что часть денег лежала на счетах, о которых она не знала. Она не знала паролей. Не знала, как получить доступ. Она сидела над этими бумагами и плакала. Не от горя даже. От обиды. Он не доверял ей? Или просто не умел говорить?

Их дочь потом рассказывала мне: «Я выросла и поняла, что тоже не умею. Я боюсь спрашивать мужа, сколько он зарабатывает. Боюсь, что он подумает, будто я его контролирую. Я повторяю маму. И мне страшно».

Вот он, механизм передачи. Мать не спрашивала отца. Дочь не спрашивает мужа. Внука будет молчать с мужем

своим. И так поколение за поколением — молчание, которое притворяется уважением к границам, а на самом деле является неумением эти границы строить.

Вот это и есть анамнез. Только не медицинский, а человеческий. Вы не виноваты, что вам страшно тратить, если вас с детства учили: «Лучше не рисковать, мало ли что завтра». Но если вы не знаете этой своей истории, вы обречены повторять её снова и снова. Пока она не станет вашей единственной правдой о деньгах.

Я иногда спрашиваю людей: «О чём в вашей семье молчали, когда речь заходила о деньгах?» Ответы поражают своим разнообразием. И своей болью.

Одна женщина сказала: «У нас папа всегда говорил: "Не жили богато, нечего и начинать". Я думала, это шутка. А потом поймала себя на том, что отказываюсь от повышения, потому что "нечего и начинать". Мне предлагали больше денег, а я находила причины не брать. И только в сорок лет поняла, что это папин голос. Не мой».

Крупы, банки и перловка

Ещё один мужчина вспомнил: «Моя бабушка хранила деньги в банках из-под крупы. В гречке лежали на чёрный день, в рисе — на подарки, в манке — на коммуналку. Когда бабушка умерла, мы нашли эти банки. Часть денег уже не ходила — старые купюры, которые вышли из оборота. Часть съела инфляция. А часть мы просто не нашли, потому что

забыли заглянуть в банку с перловкой. Она стояла на дальней полке, и никто не подумал, что там тоже деньги. Мы смеялись сквозь слёзы. Смеялись, потому что абсурдно: человек копил всю жизнь, а в итоге его накопления стали музейными экспонатами. И плакали, потому что за этим абсурдом — целая жизнь, в которой единственным способом сохранить деньги было спрятать их в крупу».

Слышали когда-нибудь голос внутри: «Да куда тебе, всё равно не получится»? Это не вы. Это кто-то из прошлого, кого вы даже не помните в лицо. Просто он был громче всех. И вы поверили.

Список фраз

Однажды я сел и записал на листе все фразы о деньгах, которые слышал в детстве. Список получился такой:

«Не в деньгах счастье».

«Копейка рубль бережёт».

«Ты что, миллионер?» — когда просил что-то дорогое.

«Заработай сам — тогда и трать».

«Не жили богато, нечего и начинать».

«Не говори никому, сколько у тебя есть».

«Деньги любят счёт».

«От денег одни проблемы».

«Богатые тоже плачут».

«Честным трудом много не заработаешь».

«Всех денег не заработаешь».

«Главное — здоровье, а деньги — дело наживное» — эту фразу произносили, когда денег как раз не было.

Я перечитал этот список и засмеялся. В нём не было ни одной фразы про то, что деньги — это нормально. Что зарабатывать — хорошо. Что тратить с удовольствием — можно. Что говорить о деньгах — не стыдно.

Меня никто этому не учил. Наоборот. Меня учили, что деньги — это опасно. Что о них молчат. Что их надо беречь, прятать и ни в коем случае не выставлять напоказ. Что большие деньги — это обязательно криминал или обман. Что богатство — это что-то постыдное, а бедность — почти добродетель.

И вот мне сорок два. Я финансист, юрист, инвестор. Я двадцать лет работаю с деньгами. Я понимаю, как устроены рынки, налоги, капиталы. Но когда жена спрашивает меня:

«Сколько у нас на счету?», моя первая реакция — сжаться. Я до сих пор иногда ловлю себя на том, что хочу ответить: «Давай потом». Как дед, который выходил во двор.

Это не я. Это его молчание говорит во мне. И я знаю точно: я не один такой. Нас миллионы. Мы выросли в стране, где деньги были то запретными, то опасными, то исчезающими. Где в девяностые люди теряли всё за одну ночь. Где «коммерсант» было почти ругательством. Где до сих пор фраза «я хочу заработать много денег» звучит вызывающе, будто ты признаёшься в чём-то постыдном.

Мне понадобились годы, чтобы это понять. И ещё годы, чтобы начать менять.

Разговор с сыном

Я не могу изменить своё детство. Но я могу изменить то, что передам своим детям. Я говорю с ними о деньгах. Не читаю лекций. Просто рассказываю: вот столько мы заработали, вот столько потратили, вот столько отложили. Не затем, чтобы они знали. А затем, чтобы они не боялись.

Когда моему сыну было семь, он спросил: «Папа, а мы богатые или бедные?» Я не стал уходить от ответа. Я сказал: «У нас есть еда, дом, машина, мы можем поехать в отпуск. Мы не богатые и не бедные. Мы самодостаточны. И это хорошо». Он кивнул и побежал играть. Для него это было просто вопросом и простым ответом. Но для меня это был важный момент. Мой дед не смог бы так ответить. Мой отец не

смог бы. А я смог.

Когда я чувствую этот спазм — тот самый, под ложечкой, — я говорю себе: «Это дед выходит во двор. А я — остаюсь». И я остаюсь. И говорю. Это трудно первые десять раз. Потом — легче. Потом — привыкаешь. Потом — не замечаешь, как это становится естественным.

Нарушьте тишину

Прямо сейчас я хочу, чтобы вы сделали одну вещь. Не для меня. Для себя.

Возьмите лист бумаги. Напишите список фраз о деньгах, которые вы слышали в детстве. Не думайте долго. Просто записывайте всё, что всплывает.

А потом посмотрите на этот список. Спросите себя: какая из этих фраз до сих пор звучит у вас в голове? Какая управляет вашими решениями? И хотели бы вы, чтобы она управляла вашими детьми?

Если нет — значит, пришло время с ней попрощаться. Сказать: «Спасибо, ты мне больше не нужна». Это не предательство по отношению к семье. Это освобождение.

Мой дед делал то, что умел. Он защищал семью как мог. Его молчание было его способом сохранить мир. Я не осуждаю его. Но я не обязан повторять его выбор.

Мой дед умер пятнадцать лет назад. Но когда я вчера открывал банковское приложение, чтобы проверить счёт, я поймал себя на мысли: «Сейчас быстренько гляну, пока ни-

кто не видит». И засмеялся.

Привычка осталась. Но теперь я знаю, откуда она. И это знание — уже половина свободы.

Вторая половина — действие. Прямо сейчас. Не завтра, не когда-нибудь. Вы уже держите в руках лист с фразами. Вы уже видите их. Что вы с ними сделаете? Отложите? Или начнёте менять?

Тишина, которую мой дед уносил с собой во двор, была его выбором. У вас есть свой выбор.

Нарушите тишину.

Коротко: что нужно сделать прямо сейча:

1. Запишите фразы о деньгах, которые вы слышали в детстве.

2. Спросите себя: какая из них до сих пор управляет вашими решениями?

3. Поговорите с партнёром о деньгах. Просто спросите: «Сколько у нас есть?»

4. Определите свой финансовый возраст. Он совпадает с паспортным?

Р.С. Прежде, чем идти дальше

В этой книге будет одна сквозная идея. Я не придумал её

— я её обнаружил. Она называется «финансовый возраст».

У каждого из нас есть паспортный возраст — сколько лет по документам. И есть финансовый возраст — насколько зрело мы обращаемся с деньгами. Иногда они совпадают. Чаще — нет.

Можно в сорок лет жить с деньгами как двадцатилетний: тратить всё под ноль, не иметь резерва, покупать на эмоциях. Можно в двадцать пять — иметь план, резерв и спокойствие пятидесятилетнего.

Это не хорошо и не плохо. Это просто факт. И этот факт можно измерить. Чем мы и займёмся в главе 3. А пока — просто запомните этот вопрос: «Какой у меня финансовый возраст?»

Ответ может вас удивить.

Глава 2. Глаза в пол

Взгляд, который я узнаю из тысячи

Есть такой момент — я называю его «глаза в пол». Это когда человек приходит к кому-то за советом или просто садится разобраться с собой и говорит даже не словами, а взглядом: «Я что-то делаю не так. Но не знаю что. И мне стыдно».

Я видел этот взгляд сотни раз. У друзей, у коллег, у случайных знакомых, которые узнавали, чем я занимаюсь, и начинали разговор с фразы: «Слушай, можно вопрос? Только не смейся». А дальше шла история. Всегда разная по деталям, но всегда одинаковая по сути. История про деньги и стыд.

Я научился узнавать этот взгляд раньше, чем человек открывал рот. Есть что-то общее в том, как люди смотрят, когда собираются говорить о деньгах. Они не смотрят в глаза. Не смотрят в окно. Не смотрят на часы. Они смотрят в пол. Или в стол. Или в свою чашку с кофе — долго, внимательно, как будто там, на дне чашки, написан ответ.

Этот взгляд я впервые заметил у себя. Мне было тридцать два, я сидел на кухне напротив жены, и она спрашивала меня про бюджет, а я смотрел в стол. Не на неё. В стол. В рисунок дерева на столешнице. Я изучал этот рисунок так, будто это был чертёж космического корабля. Я не мог поднять глаза. Потому что, если бы поднял — пришлось бы отвечать. А от-

вечать было страшно.

С тех пор я начал замечать этот взгляд у других. И чем больше я его замечал, тем лучше понимал: дело не в конкретной проблеме. Дело в стыде.

Стыд — это не просто эмоция. Это социальный регулятор. Стыд говорит нам: «Ты нарушил правило. Ты не соответствуешь ожиданиям. Ты плохой». В случае с деньгами правил — миллион. Ты должен зарабатывать достаточно. Ты должен тратить разумно. Ты должен инвестировать грамотно. Ты должен знать, что такое ИИС и ETF. Ты должен следить за курсом доллара, но не слишком нервно. Ты должен...

И если ты не соответствуешь хоть одному из этих «должен» — включается стыд.

Самое интересное, что стыд не спрашивает, реалистичны ли эти ожидания. Ему всё равно, что никто не учил тебя инвестировать. Ему всё равно, что ты вырос в семье, где о деньгах молчали. Ему всё равно, что тебе тридцать, сорок, пятьдесят лет — и ты только сейчас начал разбираться. Стыд не принимает объяснений. Он просто говорит: «Ты плохой». И ты опускаешь глаза в пол.

Я видел этот взгляд у директора крупной компании — человека, который управлял бюджетом в миллиарды рублей, но боялся открыть свой личный брокерский счёт. Он говорил: «Я же финансист. Я должен это знать. А я не знаю». И смотрел в пол.

Я видел этот взгляд у молодой мамы, которая сидела в де-

крете и пыталась разобраться с семейным бюджетом. Она говорила: «У всех моих подруг всё получается. Они инвестируют, откладывают, покупают квартиры. А я не могу даже разобраться с дебетом и кредитом». И смотрела в пол.

Я видел этот взгляд у пенсионера, который пришёл на консультацию после того, как потерял часть накоплений на сомнительном проекте. Он говорил: «Мне шестьдесят пять. Я должен быть мудрым. А я как мальчишка повёлся». И смотрел в пол.

Каждый раз, когда я вижу этот взгляд, я говорю одно и то же: «Вы не один. Вы не первый. И вы не последний. Всё, что с вами случилось, случилось с тысячами людей до вас. Вы не глупый. Вы просто необученный».

И каждый раз я вижу, как что-то меняется в лице человека. Не сразу. Сначала — недоверие. Как это — не глупый? А почему тогда у других получается? Потом — облегчение. Медленное, осторожное, как будто человек пробует воду ногой. А потом — вопрос. Первый настоящий вопрос, с которого начинается работа.

«И что мне теперь делать?»

Вот с этого вопроса всё и начинается. Не с ответа. С вопроса. Потому что пока человек смотрит в пол, он не может ничего делать. Он парализован. Парализован стыдом. И первый шаг — не дать ему совет, не рассказать про облигации, не показать таблицу с бюджетом. Первый шаг — помочь ему поднять глаза.

Как это сделать? Я не психолог. У меня нет диплома по терапии. Но за двадцать лет я выработал несколько простых приёмов, которые работают.

Приём первый. Нормализация. Я рассказываю человеку, что такие же проблемы были у меня. Не в общих чертах — конкретно. Как я боялся открыть банковское приложение. Как я врал жене про доходы. Как я терял деньги на глупых инвестициях. Когда человек слышит, что финансист с двадцатилетним стажем тоже лажал, ему становится легче. Не из злорадства. А из понимания: он не один.

Приём второй. Факты вместо оценок. Человек говорит: «Я транжира». Я спрашиваю: «Сколько вы тратите в месяц? На что? Какой процент от дохода уходит на обязательные расходы?» Человек начинает считать — и обнаруживает, что он не транжира. Он просто никогда не считал. Стыд исчезает, когда появляются факты.

Приём третий. Маленький шаг. Я никогда не даю человеку большой план действий. Большой план пугает. Я говорю: «Сделайте одну вещь. Откройте накопительный счёт. Просто откройте. Не кладите туда деньги. Просто откройте». Человек делает — и возвращается. «Я открыл». И в его глазах уже нет пола. Он смотрит на меня. Он ждёт следующего шага.

Вот так, шаг за шагом, человек перестаёт быть пациентом и становится... не доктором. Пока нет. Пока — просто человеком, который больше не смотрит в пол.

В этой главе я расскажу вам несколько историй. О людях,

которые прятали деньги, ввали близким, скрывали кредиты, притворялись миллионерами — и о том, что случилось, когда они подняли глаза. Это не истории успеха. Не истории про то, как кто-то заработал миллион. Это истории про то, как люди перестали бояться. А это, на мой взгляд, гораздо важнее.

Потому что деньги можно заработать. Инвестициям можно научиться. Бюджет можно наладить. Но всё это невозможно, пока вы смотрите в пол.

Поднимите глаза. Давайте начнём.

Стыд как главное чувство

Если спросить человека на улице, какое чувство чаще всего вызывает у него разговор о деньгах, он, скорее всего, ответит: страх. Или тревогу. Или, может быть, жадность — когда речь заходит о возможной прибыли. Почти никто не назовёт стыд. Но именно стыд — главный.

Я понял это не сразу. Много лет я думал, что проблема людей — в страхе. Страх потерять. Страх ошибиться. Страх, что рынок упадёт. И я лечил страх. Объяснял про диверсификацию, про долгий горизонт, про то, что падения — это нормально. Иногда это помогало, иногда нет. Но я замечал странную вещь: даже когда страх уходил, что-то оставалось. Какой-то осадок. Человек кивал, соглашался, даже открывал счёт — но не пополнял его. Или пополнял один раз и забывал. Или начинал инвестировать, но при первой же просадке

всё продавал — не из страха, а из какого-то другого чувства.

Потом я понял: это стыд.

Стыд отличается от страха принципиально. Страх — это про будущее. «Я боюсь, что рынок упадёт». «Я боюсь, что потеряю деньги». Страх смотрит вперёд. Стыд смотрит назад. «Я уже облажался». «Я должен был начать раньше». «У всех получается, а у меня нет». Стыд — это не про то, что может случиться. Это про то, что уже случилось. Вернее, про то, что вы думаете о себе.

И вот что важно: стыд гораздо сильнее страха. Страх можно победить информацией. Узнал, как работает рынок, — страх уменьшился. Узнал, что падения сменяются ростом, — ещё уменьшился. Стыд информацией не лечится. Он лечится только одним — признанием.

Но признаться стыдно. Замкнутый круг.

Я помню, как однажды ко мне на консультацию пришёл мужчина лет сорока. Хороший костюм, дорогие часы, уверенная походка. Он сел, положил телефон на стол экраном вниз — жест, который я уже научился замечать, — и сказал: «У меня проблема. Я неправильно инвестирую». Я спросил: «Что значит неправильно?» Он вздохнул. «Я всё время покупаю на хаях и продаю на низах. Я понимаю, что это глупо. Но я ничего не могу с собой поделать».

Мы начали разбираться. Выяснилось, что он работает топ-менеджером в крупной компании. Управляет командой из ста человек. Принимает решения на миллионы долларов. И

при этом — не может справиться с собственным портфелем в три миллиона рублей. Каждый раз, когда рынок падает, он продаёт. Каждый раз, когда растёт — покупает. Классика.

Я спросил: «Почему вы не делегируете это? Наймите управляющего, отдайте в доверительное управление». Он покачал головой. «Не могу. Я же руководитель. Я должен сам. Если я отдам — значит, я не справился. Значит, я слаб».

Вот. Вот он, стыд.

Не страх потерять деньги. Стыд признать, что ты не все-силен. Стыд показать кому-то, что ты в чём-то не разбираешься. Стыд делегировать.

Я сказал ему: «Знаете, самое сильное, что может сделать руководитель, — это признать, что он чего-то не умеет, и нанять того, кто умеет. Это не слабость. Это мудрость». Он долго молчал. Потом кивнул. Через месяц позвонил и сказал: «Я отдал портфель управляющему. Доходность не космическая, но я впервые за два года сплю спокойно. Спасибо».

Стыд маскируется под разные вещи. Иногда — под жадность. «Я хочу заработать больше». На самом деле — «Мне стыдно, что я зарабатываю меньше, чем коллега». Иногда — под лень. «Мне лень разбираться в инвестициях». На самом деле — «Мне стыдно начать, потому что я уже должен был знать». Иногда — под презрение. «Фондовый рынок — это казино». На самом деле — «Мне стыдно, что я ничего о нём

не знаю, поэтому проще его обесценить».

Психика защищается. Стыд — слишком болезненное чувство, чтобы переживать его напрямую. Поэтому она превращает его во что-то более приемлемое. В гнев. В высокомерие. В цинизм. В равнодушие.

«Да мне всё равно на эти ваши инвестиции». Нет, не всё равно. Если бы было всё равно — вы бы не читали эту книгу.

«Да ну, всё равно всё украдут». Нет, не всё равно. Это защита.

«Я лучше буду просто копить. Оно надёжнее». Может, и надёжнее. Но вопрос: вы так решили потому, что это правда работает, или потому, что вам стыдно начать?

Я не призываю вас немедленно бежать на биржу. Я призываю вас честно спросить себя: что я сейчас чувствую? Страх, жадность, лень, презрение — или всё-таки стыд? Потому что если это стыд, то работать надо с ним. А не с его масками.

Как работать со стыдом?

Первый шаг я уже описал: назвать его. Просто сказать себе: «Мне стыдно». Не «я тревожный», не «я ленивый», не «рынок — казино». А «мне стыдно, что я до сих пор не разобрался с деньгами». Уже от этого становится легче.

Второй шаг — понять, что вы не один. Серьёзно. Вы не один. Стыд любит изоляцию. Он шепчет: «Только ты такой дурак. У всех всё нормально. Один ты ничего не понимаешь». Это ложь. Миллионы людей чувствуют то же самое. Просто они тоже молчат. Им тоже стыдно.

Третий шаг — сделать что-то маленькое. Не грандиозный план. Не открыть ИИС на миллион. Не купить десять акций. А просто — открыть один накопительный счёт. Просто — записать свои расходы за неделю. Просто — прочитайте одну главу этой книги. Действие убивает стыд. Когда вы что-то делаете, вы перестаёте быть «тем, кто не делал». Вы становитесь «тем, кто делает».

Это работает не только с деньгами. Это работает с любой сферой, где есть стыд. Но с деньгами — особенно. Потому что стыд за деньги — один из самых древних и самых сильных. Он сидит глубоко. Он передаётся по наследству. И чтобы его вытащить, нужно время.

Ничего. Время у нас есть.

История про полгода молчания

Один парень рассказывал мне эту историю сам. Без прикрас. Без попытки выставить себя жертвой или, наоборот, героем. Просто — как было.

Назовём его Максим. Ему тридцать четыре. Работает в IT, зарабатывает хорошо. Жена, двое детей, ипотека. Всё как у всех. Три года назад он решил, что пора начинать инвестировать. Начитался форумов, посмотрел роликов на ютубе, выбрал брокера. Открыл счёт. Перевёл туда двести тысяч рублей — не последние, но заметные. Решил: буду учиться на практике.

Первая сделка — акции технологической компании, кото-

рая была у всех на слуху. Цена пошла вверх. Максим почувствовал азарт. Через неделю продал — заработал пятнадцать процентов. «Ого, это работает», — подумал он. Жене ничего не сказал. Решил: расскажу, когда будет солидная сумма. Пусть это будет сюрприз. Приятный.

Вторая сделка — менее удачная. Купил другую компанию, она пошла вниз. Максим не продал — зачем фиксировать убыток, если можно подождать? Подождал. Убыток вырос. Он добавил ещё денег — чтобы усредниться. Цена пошла вниз дальше. Он добавил ещё. Через три месяца от двухсот тысяч осталось восемьдесят.

Вот тут и началось то самое. Глаза в пол.

Он перестал заходить в приложение. Не удалил — просто перестал. Как будто его не было. Жене ничего не сказал. На вопросы «как дела на работе?» отвечал «нормально». На вопросы «что с деньгами?» — «всё в порядке». Дети росли, ипотека платилась, жизнь шла. Только внутри у Максима поселился холодный комок. Он просыпался среди ночи и думал: «Надо что-то делать». Утром вставал, шёл на работу, возвращался, ужинал, играл с детьми, ложился спать. И ничего не делал. Комок рос.

Прошло полгода.

Однажды вечером жена села напротив него и сказала: «Я знаю, что что-то случилось. Ты не спишь. Ты не разговариваешь со мной. Ты смотришь в телефон и сразу убираешь, когда я захожу. Расскажи мне».

Максим молчал. Она ждала. Он открыл рот — и не смог ничего сказать. Просто заплакал. Взрослый мужик, тридцать четыре года, сидел и плакал перед женой, а она держала его за руку и молчала.

Потом он рассказал. Всё. Как начал, как потерял, как скрывал. Она выслушала. Спросила: «Это все деньги?» Он сказал: «Нет. Это только часть. Но мне стыдно». Она ответила: «Мне тоже было бы стыдно. Но мы семья. Мы справимся».

На следующий день они сели и вместе посчитали финансы. Оказалось — не катастрофа. Потеря была неприятной, но не смертельной. У них оставался резерв. Оставались накопления. Оставалась ипотека, которую они по-прежнему могли платить. Мир не рухнул.

Максим потом рассказывал мне: «Знаешь, что было самым страшным? Не потеря денег. А эти полгода. Полгода я жил с ощущением, что я предатель. Что я обманываю жену. Что я не могу смотреть ей в глаза. Это было хуже любого финансового убытка».

Я спросил: «Почему ты сразу не рассказал?»

Он задумался. «Стыдно было. Мне казалось — я её подвёл. Я же мужчина. Я должен приносить деньги, а не терять их. Я думал: вот сейчас отыграюсь — и расскажу. Но отыграться не получалось. А с каждым днём молчания признаваться было всё труднее. Потому что получалось, что я скрывал уже не только потерю, но и сам факт молчания. Двойной

стыд».

Это типичная ловушка. Вы совершаете ошибку. Вам стыдно. Вы решаете: я исправлю ошибку, и тогда стыд уйдёт. Но исправить не получается. Стыд нарастает. И чем дольше вы молчите, тем труднее заговорить. Тем выше ставки. Тем страшнее признаться. Замкнутый круг.

Я слышал десятки таких историй. Не про потерю денег — про молчание. Люди скрывают от близких кредиты. Скрывают убытки. Скрывают, что потеряли работу и уже два месяца живут на кредитке. Скрывают, что влезли в авантюру и прогорели. Скрывают, что просто не умеют обращаться с деньгами и боятся в этом признаться.

И почти всегда, когда правда вскрывается — а она вскрывается, потому что вечно скрывать невозможно, — самое страшное не сама потеря. Самое страшное — это разрушенное доверие. Жена, муж, партнёр говорят не «как ты мог потерять деньги», а «как ты мог мне не сказать». Финансовый убыток можно восполнить. Доверие восполнить гораздо труднее.

Я спросил Максима: «Что бы ты сделал по-другому?»

Он ответил сразу — он уже думал об этом: «Я бы рассказал в первый же день. Сел бы и сказал: слушай, я попробовал инвестировать и потерял деньги. Мне стыдно. Я дурак. Но я хочу, чтобы ты знала. Потому что дальше я буду умнее. И я хочу, чтобы мы вместе решали, что делать».

Я спросил: «А что мешало?»

Он усмехнулся: «Только моя гордость. Мне казалось, что я должен быть идеальным. Что я не имею права на ошибку. Что если я ошибусь — она разочаруется во мне. Но она не разочаровалась. Она разозлилась — но не на потерю, а на молчание. Она сказала: "Если бы ты сказал сразу, мы бы вместе решили. А так ты оставил меня в стороне. Как будто я не часть этой семьи"».

Вот ключевая фраза. «Как будто я не часть этой семьи».

Когда вы молчите о деньгах, вы не защищаете близких. Вы исключаете их из своей жизни. Вы лишаете их права быть рядом. Вы принимаете решение за них: «Я сам справлюсь». Но справляетесь не всегда. И тогда они получают не проблему, а проблему, умноженную на ложь.

Максим и его жена справились. Они вместе разобрали портфель, составили план, договорились, что отныне все финансовые решения — общие. Не в смысле «спрашивать разрешения на каждую копейку». А в смысле — «я не скрываю, что делаю». Просто держать друг друга в курсе. Просто быть в одной лодке.

Через год они снова пришли ко мне — уже вдвоём. Портфель был в плюсе. Но главное — они оба улыбались. Максим сказал: «Знаешь, я теперь сплю. Я не думаю о деньгах по ночам. Потому что я знаю: если что-то случится, я не буду молчать. Я скажу ей. И мы решим вместе».

История про полгода молчания — это не история про инвестиции. Это история про то, что деньги в семье — не про

цифры. Они про доверие. И если доверие есть — всё остальное решается. Если его нет — никакой портфель не спасёт.

Кредитка и конверты

История Максима — чужая. Я выслушал, записал, осмыслил. Но была у меня и своя. Не такая драматичная, без слёз и ночных разговоров на кухне. Но ровно с тем же механизмом: ошибка — стыд — молчание — усугубление.

Мне было двадцать семь. Я только что сменил работу, переехал в новый город, снимал квартиру. Денег было вприщеп. Не то чтобы я голодал, но любая неожиданная трата — сломавшийся холодильник, визит к стоматологу, срочный ремонт машины — выбивала меня из колеи на месяц вперёд.

И тут мне в руки попала кредитка. Банк прислал по почте — помните, было время, когда их рассылали всем подряд? Красивый конверт, золотые буквы, внутри — пластиковая карта с лимитом в пятьдесят тысяч рублей. «Активируйте сейчас и получите бесплатный месяц обслуживания». Я активировал. Просто на всякий случай. Пусть будет.

Первые два месяца я ей не пользовался. На третий сломалась стиральная машина. Новая стоила пятнадцать тысяч, которых у меня не было — все деньги уходили на аренду и текущие расходы. Я достал кредитку. «Ладно, — подумал я, — это временно. Со следующей зарплаты закрою». Со следующей зарплаты не получилось — как раз пришёл счёт за коммуналку, который я забыл учесть. Я внёс минимальный

платёж. Остальное оставил на потом.

Через месяц случился день рождения у друга. На подарок не хватало. Я снова достал кредитку. Ещё пара тысяч. «Мелочь». Через неделю — ещё один незапланированный расход. Ещё. Ещё.

Я не заметил, как долг вырос до тридцати тысяч. Для кого-то это копейки. Для меня тогда — половина зарплаты.

И вот тут включился тот самый механизм. Мне стало стыдно. Стыдно, что я не могу контролировать расходы. Стыдно, что я попался в ловушку, о которой все предупреждают. Стыдно признаться — даже самому себе. И вместо того, чтобы сесть и посчитать, я просто перестал открывать конверты из банка.

Знаете, как это бывает? Приходит письмо. Ты знаешь, что там. Ты знаешь, что там цифры, которые тебе не понравятся. Ты кладёшь письмо на полку. «Я посмотрю позже». Приходит второе. Ты кладёшь его туда же. Третье. Четвёртое. Через месяц на полке лежит стопка из шести писем, и ты проходишь мимо неё каждый день, отводя взгляд.

Я жил так почти четыре месяца. Четыре месяца я притворялся, что кредитки не существует. Долг тем временем рос — проценты капали, плюс банк начислял штрафы за просрочку, я вносил только минимальные платежи. Я не знал точной суммы. Я боялся её узнать.

В какой-то момент мне позвонили из банка. Вежливый женский голос спросил: «У вас задолженность по карте.

Когда вы планируете её погасить?» Я пробормотал что-то невнятное и повесил трубку. Сердце колотилось. Мне было двадцать семь — взрослый мужик с высшим образованием, с хорошей работой, — а я боялся звонка из банка, как школьник, который не сделал домашку.

В тот же вечер я заставил себя открыть конверты. Все сразу. Сел за стол, разложил их перед собой, вскрыл один за другим. Цифры были неприятные. Но не смертельные. Долг составлял чуть меньше сорока тысяч. Плюс проценты. Плюс какие-то комиссии, о которых я даже не знал.

Я сидел и смотрел на эти бумаги. И знаете, что я почувствовал? Не ужас. Не панику. Облегчение.

Потому что самое страшное — неизвестность. Когда ты не знаешь, ты рисуешь в голове катастрофу. А когда ты открыл конверт, ты видишь: не катастрофа. Просто цифра. С которой можно работать.

На следующий день я составил план. Отказался от нескольких подписок, которые тянули деньги. Договорился о подработке — взял небольшой проект на выходные. Перевёл кредитку на менее грабительский тариф. И начал гасить — не минимальными платежами, а по-нормальному. Через три месяца долга не стало.

Когда я внёс последний платёж и закрыл карту, я дал себе слово: больше никогда. Не «больше никогда не брать кредитку» — это глупо, кредитка может быть полезным инструментом. А «больше никогда не прятать голову в песок».

Потому что проблема была не в кредитке. Проблема была в молчании. В избегании. В том, что я предпочитал не знать.

Этот урок я запомнил на всю жизнь. И теперь, когда ко мне приходят клиенты с долгами, я первым делом спрашиваю: «Вы знаете точную сумму?» Почти всегда — нет. Они знают примерно. Они боятся открыть приложение. Они боятся посчитать. И я говорю им: «Давайте посчитаем вместе. Прямо сейчас. Это страшно только первые три секунды. Потом — легче».

И мы считаем. И они выдыхают. Потому что названный страх всегда меньше неназванного.

В медицине это называется «вскрытие абсцесса». Гнойник болит, пульсирует, не даёт спать. Врач делает надрез — и пациенту сразу становится легче. Хотя рана ещё не зажила. Хотя впереди лечение. Но самое страшное — позади.

С деньгами так же. Пока вы не знаете точную цифру, вы живёте с абсцессом. Он болит, он мешает, он отравляет вам жизнь. Откройте конверт. Зайдите в приложение. Посчитайте. Это надрез. Будет немного больно. А потом — легче.

Я знаю, что вы сейчас думаете. «У меня не кредитка. У меня ипотека. У меня долг перед другом. У меня просто нет накоплений». Неважно. Принцип один. Не прячьтесь от цифр. Смотрите на них. Это единственный способ перестать бояться.

Когда я закрыл ту кредитку, я пообещал себе, что больше никогда не буду избегать. И знаете — я сдержал обещание.

Не из железа я сделан. Просто помню то чувство облегчения. Когда ты открыл конверт и увидел, что катастрофы нет. Есть просто работа. Скучная, неприятная, но выполнимая.

И это чувство стоит того, чтобы пережить три секунды страха.

Десять лет лжи

Эту историю мне рассказала женщина на консультации. Назовём её Катя. Ей сорок два. У неё двое детей, муж, работа в банке — вот ирония, да? Человек работает в банке и при этом попадает в кредитную ловушку. Но об этом позже.

Катя начала с малого. Пять лет назад ей не хватило денег на подарок мужу на юбилей. Хотелось сделать сюрприз — хорошие часы, о которых он давно мечтал. Часы стоили девяносто тысяч. Своих было пятьдесят. Она оформила потребительский кредит на недостающую сумму. «Закрою за три месяца», — подумала она.

Через три месяца не закрыла — как раз сломалась машина. Она оформила второй кредит, чтобы закрыть первый, и ещё немного сверху на ремонт. Потом подвернулась путёвка в отпуск со скидкой — грех не взять. Третий кредит. Потом дети пошли в школу, понадобилась форма, учебники, взносы — четвёртый. Пятый. Катя перестала считать.

Через три года у неё было восемь кредитов в разных банках. Она сама не знала точной суммы долга. Знала только, что каждый месяц нужно платить около семидесяти тысяч.

Её зарплата была восемьдесят. Муж зарабатывал больше, но он не знал. Вообще. Ни про один кредит.

— Почему ты ему не сказала? — спросил я.

Она долго молчала. Потом сказала:

— Понимаете, он мне доверяет. Он никогда не проверяет счета. Он думает, что я веду бюджет. И я веду. Только бюджет был с дырой, которую я затыкала новыми кредитами. Мне было стыдно. Я думала: вот сейчас разберусь — и скажу. Но разобраться не получалось. А с каждым месяцем признаваться было всё страшнее. Десять лет лжи — это не шутка. Это не «ой, я забыла сказать». Это «я систематически обманывала человека, с которым делю постель, стол и детей». Десять лет.

Вскрылось всё случайно. Муж увидел уведомление из банка у неё в телефоне — она забыла его заблокировать. Он спросил: «Что это за кредит?» Она не смогла ответить. Просто стояла и молчала. Он спросил ещё раз. Она заплакала.

Вечером они сели и посчитали. Долг составлял больше миллиона рублей. Муж был в ярости. Не из-за денег — деньги были не критичные, они оба хорошо зарабатывали. Из-за лжи.

— Ты десять лет мне врала, — сказал он. — Каждый день. Ты смотрела мне в глаза и врала.

Вот это и есть самое страшное. Не долг в миллион. Не проценты. Не звонки из банков. А то, что ты смотришь в глаза близкому человеку — и врешь. Десять тысяч раз.

Катя рассказывала мне это и плакала. Она не оправдывалась. Она не говорила: «Я хотела как лучше». Она говорила: «Я знаю, что виновата. Я не знаю, как теперь жить».

Я спросил: «Что он решил?»

— Он сказал: «Мы закроем долги. Вместе. Но ты никогда больше не должна мне врать. Ни про деньги. Ни про что. Если ты соврёшь ещё раз — я уйду».

Они закрыли долги за полтора года. Сняли часть накоплений, урезали расходы, продали машину и купили дешевле. Это было трудно, но выполнимо. Гораздо труднее было восстанавливать доверие. Катя говорила: «Он до сих пор иногда смотрит на меня — и я вижу в его глазах вопрос. "Ты опять что-то скрываешь?" И я понимаю, что я сама это заслужила. Что доверие, которое я разрушила за десять лет, не восстановится за год. Может быть, не восстановится никогда».

Я спросил Катю, почему она всё-таки пришла ко мне. Она ответила: «Я хочу рассказать свою историю. Может быть, это кому-то поможет. Может быть, кто-то прочитает и скажет: "Я тоже скрываю. Но я не хочу, чтобы было как у Кати". Может быть, кто-то признается раньше, чем пройдет десять лет».

Я обещал ей, что расскажу.

И вот я рассказываю.

Если вы сейчас скрываете что-то от близких — кредит, потерю, долг, провал, — признайтесь. Сегодня. Не завтра. Не когда разберётесь. Сегодня. Потому что «разобраться» не получится. Проблема не исчезнет сама. Она будет расти. И

вместе с ней будет расти стена между вами и теми, кого вы любите.

Признаться страшно. Я знаю. Но альтернатива — десять лет лжи. Десять лет отведённых глаз. Десять лет одиночества в браке.

Вы этого не хотите.

Катя и её муж всё ещё вместе. Они работают над доверием. Это долгий процесс. Но по крайней мере теперь он честный. Она говорит: «Знаете, что самое удивительное? Когда я призналась, мне стало легче. Даже несмотря на его гнев. Даже несмотря на то, что пришлось продать машину. Потому что я перестала врать. А врать, оказывается, гораздо тяжелее, чем жить с последствиями правды».

Миллионер с МКАДа

Эту историю я знаю из первых рук. Парня звали — назовём его Артём. Мы познакомились на одном мероприятии, где я выступал с лекцией. После лекции он подошёл ко мне — не с вопросом, а просто чтобы поблагодарить. Сказал: «Круто говорите. Жалко, я всё это поздно услышал». Я спросил: «Почему поздно?» Он усмехнулся: «Потому что я уже наделал дел». Мы разговорились. А через месяц он согласился рассказать свою историю для книги.

Артёму было двадцать шесть. Он работал менеджером по продажам в небольшой фирме, получал шестьдесят тысяч рублей, жил в съёмной комнате на окраине Москвы. Комната

была метров десять, с окном во двор-колодец, где вечно пахло чем-то подгоревшим. Но в инстаграме Артём жил другой жизнью. Там он был успешным предпринимателем, владельцем какого-то «инвест-проекта», ценителем дорогих вин и путешественником. Там он летал в Дубай, ужинал в «Пушкине», носил часы — правда, поддельные, но на фото этого не видно. Там у него было три тысячи подписчиков, которые верили, что он реально богат.

«Когда это началось?» — спросил я.

Он задумался. «Наверное, с первой кредитки. Я купил на неё телефон. Последний айфон. Выложил фото в сеть — и на меня посыпались лайки. Комментарии: "Крутой", "Успешный", "Кем работаешь?" Я ответил что-то размытое: "Инвестиции, консалтинг". И вдруг почувствовал себя кем-то. Не менеджером по продажам. Не парнем из спального района. А тем, кем меня видели подписчики. Это был наркотик».

Дальше — больше. Артём начал выстраивать образ. Взял вторую кредитку — купил поддельные часы, но очень хорошей подделки. Потом третью — арендовал на сутки дорогую машину, сделал фотосессию. Потом четвёртую — снял номер в хорошем отеле на выходные, чтобы было где фотографироваться. Каждый пост приносил лайки, комментарии, подписчиков. Каждый лайк подтверждал: ты существуешь. Ты важен. Ты не пустое место.

«А что в реальности?» — спросил я.

Он вздохнул. «В реальности я завтракал дошираком, что-

бы вечером запостить фото из дорогого ресторана. Я накопил двести тысяч долга по кредиткам. И самое смешное — я понимал, что это безумие. Но остановиться не мог. Потому что стоило мне выложить фото — и я чувствовал, что живу. А когда я закрывал инстаграм — я снова был никем».

Кульминация наступила, когда один из подписчиков предложил Артёму встретиться. «Я хочу вложиться в твой проект, — написал он. — Давай обсудим за ужином». Артём запаниковал. Проекта не существовало. Денег на ужин в дорогом месте не было. Он придумал срочную командировку и отказался. Но страх, что его раскроют, стал постоянным. Он не мог спать. Он проверял телефон каждые пять минут — не написал ли кто-то разоблачительный комментарий. Ему казалось, что за ним следят, что его вычислят, что его жизнь — карточный домик, который рухнет от одного дуновения.

И домик рухнул. Только не от разоблачения, а изнутри.

Однажды Артём выложил фото с Мальдив. Белый песок, бирюзовая вода, бокал с коктейлем. Подпись: «Работа удалённо — это кайф». На самом деле он сидел в пробке на МКАДе. Жара, пыль, сломавшийся кондиционер в автобусе. Он смотрел на свой пост и на себя в отражении автобусного окна. В отражении был уставший парень с мешками под глазами, который едет с работы домой и не знает, как платить по счетам.

Ему написали: «Круто! Завидую!» Он ответил: «Спасибо, бро». И заплакал. Прямо там, в автобусе.

«Это было дно, — сказал он. — Я понял, что живу чужую жизнь. Что я трачу реальные деньги на фальшивый образ. Что я обманываю не только подписчиков, но и себя. И если я продолжу — я просто сломаюсь».

Артём удалил инстаграм. Не деактивировал — удалил. Вместе с тремя тысячами подписчиков. Вместе с лайками, комментариями, славой. Он позвонил родителям и признался во всём. Потом сел и посчитал долги. Сумма была страшная — почти триста тысяч. Ему понадобилось два года, чтобы их закрыть. Он переехал обратно к родителям, устроился на вторую работу, жил на пятнадцать тысяч в месяц. «Я наказывал себя, — сказал он. — Может, глупо. Но мне нужно было пройти через это. Чтобы запомнить».

Я спросил: «Что ты понял?»

Он ответил: «Я понял, что, когда ты строишь фальшивый образ, ты тратишь деньги на людей, которым на тебя плевать. И отнимаешь эти деньги у себя — настоящего. У того парня, который хочет просто нормально жить, а не притворяться. Я потратил триста тысяч и два года жизни на то, чтобы нравиться незнакомцам. Это худшая инвестиция в моей жизни».

Я спросил: «Ты вернулся в соцсети?»

«Нет. То есть да, у меня есть аккаунт — но личный, закрытый. Там только друзья и семья. Я не выкладываю фото еды. Я не хвастаюсь. Я просто живу. И, знаешь, мне хватает».

Артём потратил триста тысяч рублей и два года жизни на

то, чтобы нравиться незнакомцам. Он называет это «худшей инвестицией в своей жизни». Я бы сказал иначе: это была самая дорогая плата за обучение. И он внёс её за всех нас.

Урок Артёма простой: когда вы строите фальшивый образ, вы отнимаете деньги у себя настоящего. У того человека, который хочет не лайков, а тишины. Не восхищения — а спокойного сна.

В медицине это называется «синдром отложенной идентичности». Пациент тратит ресурсы на поддержание образа, вместо того чтобы лечить реального себя. Болезнь прогрессирует, пока фасад сияет.

Артём вылечился. Не сразу. Через удаление соцсетей, через долги, через два года аскезы. Его способ — радикальный. Возможно, вам подойдёт более мягкий. Но первый шаг у всех один: перестать сравнивать свою реальность с чужой витриной.

Витрина подсвечена. Реальность — нет. Но только в реальности можно жить.

Как с этим бороться? Артём нашёл свой способ — радикальный. Но есть и более мягкие.

Первый шаг — перестать сравнивать. Не «отписаться от всех успешных блогеров», а понять: то, что вы видите в соцсетях, — это витрина. Это лучшие моменты чужой жизни, отфильтрованные и отретушированные. Вы сравниваете свою реальность с чужим фасадом. Это честно? Нет.

Второй шаг — спросить себя: «Для кого я это делаю?» Ес-

ли вы покупаете вещь, чтобы впечатлить других, — остановитесь. Если вы покупаете вещь потому, что она вам нравится, — покупайте. Разница огромна.

Третий шаг — вести свой бюджет. Не чужой. Не тот, который вы показываете в соцсетях. Реальный. Сколько вы зарабатываете, сколько тратите, сколько остаётся. Правда может быть неприятной. Но она — ваша. И только с ней можно работать.

Артём теперь ведёт бюджет. Он говорит: «Это скучно. Но зато честно». И добавляет: «Я больше никому не вру. Ни в соцсетях, ни в жизни. И знаешь — дышать стало легче».

Три вопроса себе

Я рассказал вам несколько историй. Про Максима, который полгода молчал. Про меня с кредиткой и конвертами. Про Катю, которая десять лет скрывала долги. Про Артёма, который притворялся миллионером. Это разные люди, разные обстоятельства, разный масштаб проблем. Но у всех у них было одно общее: они не задавали себе правильных вопросов.

Они спрашивали: «Как мне теперь выбраться?» Но не спрашивали: «Как я сюда попал?»

Они спрашивали: «Где взять деньги?» Но не спрашивали: «Почему мне стыдно об этом говорить?»

Они спрашивали: «Что обо мне подумают?» Но не спрашивали: «Что я сам о себе думаю?»

Правильные вопросы — это половина ответа. Не в том смысле, что они решают проблему. А в том, что они показывают, куда смотреть. Без них вы блуждаете в темноте, натываетесь на стены и думаете, что проблема в стенах. А проблема в том, что вы не включили свет.

Я составил три вопроса. Они простые. Вы можете задать их себе прямо сейчас. Для этого не нужен консультант, не нужна таблица, не нужен калькулятор. Нужна только честность. А с честностью у нас, как вы уже поняли, проблемы. Но давайте попробуем.

Вопрос первый. Что я чувствую, когда думаю о деньгах?

Не «что я думаю». Не «какая у меня ситуация». А «что я чувствую». Это принципиально.

Мы привыкли анализировать. Привыкли считать. Привыкли оценивать: «У меня недостаточно денег», «Я неправильно инвестирую», «Я должен больше зарабатывать». Это всё мысли. Они важны. Но они не первичны.

Первичны чувства. Когда вы открываете банковское приложение — что вы чувствуете? Тревогу? Стыд? Спокойствие? Любопытство? Отвращение? Желание немедленно закрыть и больше не заходить?

Когда вы говорите с партнёром о деньгах — что вы чувствуете? Раздражение? Страх? Облегчение? Желание перевести тему?

Когда вы думаете о своём финансовом будущем — что вы чувствуете? Надежду? Бездёжность? Уверенность? Пани-

ку?

Назовите это чувство. Не оценивайте его. Не говорите: «Это плохое чувство, я не должен его испытывать». Просто назовите. Как врач, который спрашивает: «Где болит?» Не «почему болит», не «как вы это допустили». Просто «где».

Пока вы не знаете, что вы чувствуете, вы не знаете, что лечить. Вы будете лечить страх, а на самом деле у вас стыд. Вы будете лечить лень, а на самом деле у вас тревога. Вы будете принимать таблетки от головы, когда болит живот.

Вопрос второй. Кому я вру — и зачем?

Я рассказывал про Катю и Артёма. Они ввали другим. Но есть и другой вид вранья — когда мы врем себе. И этот вид гораздо опаснее, потому что его никто не разоблачает. Вы можете врать себе годами, и никто не придёт и не скажет: «Ты врешь».

«Я контролирую расходы». Точно? Вы знаете, сколько потратили в прошлом месяце? Можете назвать цифру с точностью до тысячи?

«Я обязательно начну инвестировать со следующей зарплаты». Вы говорите это себе уже какой месяц? Какой год?

«Я не боюсь потерять деньги». А почему тогда вы не открываете брокерский счёт? Почему держите всё на депозите? Почему вам становится не по себе, когда рынок падает?

«Я делаю это для семьи». А семья в курсе? Вы с ними обсуждали? Вы знаете, что они на самом деле хотят?

Враньё себе — это не грех. Это защита. Психика бережёт

нас от боли. Но она же мешает нам расти. Пока вы не скажете себе правду, вы будете стоять на месте. Потому что нельзя решить проблему, которую вы не признаёте.

Запишите то, в чём вы себе врёте. Хотя бы одну вещь. Прямо сейчас.

Вопрос третий. Что я готов сделать сегодня?

Не завтра. Не с понедельника. Не с нового года. Сегодня.

Этот вопрос — самый важный. Потому что чувства и правда — это только начало. Без действия они бесполезны. Действие не должно быть грандиозным. Грандиозные планы пугают и парализуют. Действие должно быть маленьким. Таким, которое вы можете сделать прямо сейчас и не испугаться.

Открыть накопительный счёт — это действие. Записать свои расходы за день — действие. Прочитать ещё одну главу этой книги — действие. Сказать партнёру: «Я хочу обсудить бюджет» — действие. Признаться себе, что вы боитесь, — действие.

Главное — не размер шага. Главное — сам факт шага. Потому что, когда вы делаете шаг, вы перестаёте быть человеком, который боится, и становитесь человеком, который действует. А это совершенно другое самоощущение.

Я задаю себе эти три вопроса регулярно. Не каждый день. Даже не каждую неделю. Но когда я чувствую, что что-то не так, — я сажусь и спрашиваю: что я чувствую, кому я вру, что я готов сделать сегодня?

Это занимает десять минут. Но эти десять минут экономят мне месяцы блуждания в темноте.

Попробуйте. Сейчас. Не откладывайте книгу. Не говорите: «Я подумаю об этом позже». Прямо сейчас. Три вопроса. Три честных ответа. Не мне — себе.

Что вы чувствуете, когда думаете о деньгах?

Кому вы врёте — и зачем?

Что вы готовы сделать сегодня?

Ответы могут быть любыми. Они не будут правильными или неправильными. Они будут вашими. А это единственное, что имеет значение.

Поднимите глаза

Я начал эту главу с истории про взгляд. Про «глаза в пол» — тот самый взгляд, который я узнаю из тысячи. Взгляд человека, которому стыдно.

Мы прошли через несколько историй. Максим, который полгода молчал о потерянных деньгах. Я сам — с кредиткой и конвертами, которые боялся открыть. Катя — десять лет лжи, разрушенное доверие, восстановление по крупинкам. Артём — фальшивый миллионер, который плакал в автобусе на МКАДе. И три вопроса — простых, но неудобных: что я чувствую, кому я вру, что я готов сделать сегодня?

У каждой из этих историй — разный финал. Максим и его

жена вместе. Катя и её муж всё ещё работают над доверием. Артём удалил соцсети и закрыл долги. Я — открыл конверты и выплатил кредитку.

Но у всех этих историй есть кое-что общее. В каждой из них был момент, когда человек поднял глаза.

Не в переносном смысле. В самом прямом. Перестал смотреть в пол, в стол, в телефон, в потолок — и посмотрел на того, с кем говорил. Или на себя в зеркале. Или просто в глаза реальности.

Этот момент — переломный. До него — страх, стыд, избегание, враньё. После него — правда, какой бы неприятной она ни была. А правда, в отличие от вранья, — это то, с чем можно работать.

Враньё бесконечно. Его можно множить, наслаивать, подкрашивать, лакировать. Оно не имеет дна. Вы можете врать себе годами, десятилетиями, всю жизнь. И многие так и делают.

Правда конечна. Она может быть страшной, горькой, унижительной. Но она одна. И когда вы её узнаете, вы можете начать с ней работать.

Я не могу заставить вас поднять глаза. Это можете сделать только вы. Но я могу дать вам несколько причин, почему это стоит сделать прямо сейчас.

Причина первая: молчание не лечит. Оно только усугубляет. Проблема, о которой вы молчите, не исчезает. Она растёт. Как долг по кредитке, на который капаят проценты. Как

трещина в стене, которую не замечают, пока не рухнет потолок. Каждый день молчания — это день, когда проблема становится больше, а вы — слабее.

Причина вторая: вы не один. Это, наверное, самое главное, что я хочу вам сказать. Вы не один. Ваша проблема — не уникальна. Через то, через что вы проходите сейчас, прошли тысячи людей до вас. Им тоже было стыдно. Им тоже было страшно. И многие из них справились. Вы справитесь тоже. Но только если перестанете молчать.

Причина третья: когда вы поднимаете глаза, вы возвращаете себе контроль. Пока вы смотрите в пол, вы не видите дороги. Вы не можете выбрать направление. Вы идёте на ощупь — и чаще всего не туда. Когда вы поднимаете глаза, вы видите. Может быть, вы видите проблему. Но вы видите и путь. А путь — это уже половина решения.

Я помню, как сам поднял глаза. Это было в тот вечер, когда я открыл все конверты из банка. Я сидел за столом, передо мной лежали бумажки с цифрами, и я смотрел на них. И знаете, что? Небо не упало на землю. Мир не рухнул. Жена не ушла. Просто цифры перестали быть монстром и стали цифрами.

С тех пор прошло больше десяти лет. Я всё ещё иногда ловлю себя на том, что хочу отвести взгляд — когда речь заходит о чём-то неприятном, связанном с деньгами. Но теперь я знаю этот импульс в лицо. Я говорю ему: «Привет. Я тебя помню. Ты — тот самый парень, который боялся от-

крыть конверт. Но я больше не тот парень. Я поднимаю глаза. И говорю».

Прямо сейчас я предлагаю вам сделать то же самое.

Не завтра. Не с понедельника. Не когда разберётесь с текущими делами. Сейчас.

Поднимите глаза. Посмотрите на того, с кем вы давно не говорили о деньгах. Или на себя — в зеркале, в тёмном экране телефона, в отражении окна. И скажите правду. Не обязательно вслух. Можно про себя. Но — правду.

«Мне стыдно».

«Я боюсь».

«Я не знаю, что делать».

«Я облажался».

«Помоги мне».

Это не слабость. Это смелость. Самая большая смелость — не заработать миллион, не обыграть рынок, не купить квартиру. Самая большая смелость — признаться.

Деньги можно заработать. Инвестициям можно научиться. Бюджет можно наладить. Долги можно закрыть. Но всё это начинается с одного: с поднятых глаз. С правды. С разговора.

Все истории, которые я рассказал в этой главе, — они про

это. Про момент, когда человек перестал бояться и начал говорить. Иногда это получалось сразу. Иногда — через полгода молчания. Иногда — через десять лет лжи. Но всегда — получалось.

Получится и у вас.

Поднимите глаза. Вы не один.

Глава 3. Двадцать, сорок, шестьдесят

Концерт и гречка

В двадцать лет я думал, что деньги — это то, что будет потом. Сейчас — учёба, друзья, первая работа за копейки, съёмная квартира на четверых. Деньги были чем-то вроде погоды: то есть, то нет. Я не переживал. Серьёзно. Мог потратить последнее на билеты на концерт и потом неделю есть гречку. И это было нормально. Даже весело.

Сейчас мне сорок два. И я иногда вспоминаю тот концерт. Группа была так себе — орущая, нестройная, с гитаристом, который, кажется, впервые взял инструмент в руки за час до выхода на сцену. Гречка была ещё хуже — разваренная, без масла, потому что масло кончилось в первый день после концерта. Соль тоже кончилась. Это была гречка без всего. Просто гречка. Гречка как экзистенциальный опыт.

Но я помню не это. Я помню чувство свободы. Свободы от обязательств, от планов, от необходимости считать. Я жил сегодня. И сегодня мне было хорошо. Завтра — хоть потоп. Завтра — хоть гречка без соли.

Сейчас я так не могу. И не хочу. Но иногда — чисто по-человечески — завидую тому парню. Не его деньгам, которых не было. А его беззаботности, которую не купишь.

Сейчас мне сорок два. И я иногда смотрю на двадцатилетних, которые уже открыли ИИС, покупают облигации и го-

воят про диверсификацию. Я рад за них. Правда, рад. Но немного грущу. Они лишают себя прекрасной, беззаботной бедности. Того самого времени, когда деньги — не цель, а просто ветер. Когда ты можешь ошибаться — и это не разрушит твою жизнь. Когда минус на счету — повод занять у друга, а не повод для бессонной ночи.

В медицине есть понятие «физиологическая норма». Это показатели, которые считаются здоровыми для определённого возраста. У новорождённого пульс — сто сорок ударов в минуту, и это норма. У взрослого — шестьдесят-восемьдесят. Если у сорокалетнего мужика пульс сто сорок, это не здоровье, это тахикардия. Бегом к кардиологу.

С деньгами то же самое. В двадцать лет нормально быть бедным и беззаботным. В двадцать лет финансовая тахикардия — это не болезнь. Это возрастная норма. Ты зарабатываешь — тратишь — занимаешь — отдаёшь — снова тратишь. Пульс частит, но ты молодой, сердце выдерживает.

В сорок — нет. В сорок тахикардия — это диагноз. Если ты в сорок лет живёшь от зарплаты до зарплаты, не имеешь резерва, не знаешь, сколько тратишь в месяц, — это не «я такой свободный». Это «я запустил болезнь».

Проблема в том, что многие этого не понимают. Они думают, что финансовая норма одна на всю жизнь. Как в анекдоте про человека, который в сорок лет носит те же джинсы, что и в двадцать. Джинсы — может быть, и налезут. Но финансовая стратегия двадцатилетнего в сорок лет — это

джинсы, которые трещат по швам.

Я не говорю, что бедность — это романтично. Нет. Бедность — это когда болит зуб, а ты не идёшь к врачу, потому что ждёшь зарплату. Это когда ломается холодильник, и ты месяц живёшь без молока. Это когда ты не можешь поехать к родителям на Новый год, потому что билеты стоят как ползарплаты. В этом нет ничего романтического.

Но есть одна вещь, которую многие теряют с возрастом: право на ошибку. В двадцать лет ты можешь вложить все деньги в ерунду и потерять всё. И мир не рухнет. Ты проживёшь впроголодь месяц, займёшь у друга, найдёшь подработку. Ты восстановишься. В сорок лет такая же ошибка может стоить тебе ипотеки, отношений, здоровья.

В двадцать лет можно играть в русскую рулетку с финансами. В сорок — лучше играть в шахматы. В шахматах тоже есть риск. Но он просчитан.

Концерт и гречка — это метафора молодости. Ты тратишь всё на эмоции, а потом живёшь на подножном корме. В двадцать это работает. В сорок — смешно и грустно.

Один мой знакомый в сорок пять решил «вспомнить молодость». Уволился с хорошей работы, вложил все сбережения в модный стартап, который обещал «перевернуть рынок». Стартап перевернулся. Сам. Вверх дном. Через год знакомый сидел без денег, без работы и без иллюзий. Он говорил: «Я думал, что я ещё молодой. Что у меня всё впереди. Оказалось — не всё».

Это не значит, что молодость кончается в тридцать или сорок. Это значит, что в каждом возрасте своя норма. Свой пульс. Своя стратегия.

Я сейчас смотрю на своих детей и думаю: чему я хочу их научить? Не тому, чтобы они в двадцать лет открывали ИИС и считали копейки. А тому, чтобы они знали: в двадцать лет нормально ошибаться. В тридцать — нормально начинать. В сорок — нормально иметь систему. В пятьдесят — нормально защищать то, что накопил. В шестьдесят — нормально тратить с удовольствием.

Это называется «финансовое возрастное развитие». В медицине есть шкала Таннера — стадии полового созревания. В финансах такой шкалы нет. А жаль. Я бы её ввёл.

Стадия первая. Предпубертат. Ты не думаешь о деньгах. Они просто есть или их просто нет. Родители дают на карманные расходы. Всё хорошо.

Стадия вторая. Пубертат. Ты начинаешь зарабатывать. Первая работа, первая зарплата. Ты тратишь всё, потому что это твои деньги и ты сам их заработал. Финансовый пубертат — самый опасный период. Гормоны играют, мозг ещё не созрел, кажется, что ты бессмертен и рынок тоже.

Стадия третья. Молодость. Ты понимаешь, что деньги — это не только траты. Ты начинаешь откладывать, но ещё не умеешь инвестировать. Ты открываешь первый депозит и гордишься собой.

Стадия четвёртая. Зрелость. Ты инвестируешь осознанно,

диверсифицируешь, имеешь резерв. Ты не дёргаешься. У тебя есть план.

Стадия пятая. Мудрость. Ты знаешь, когда забирать. Ты не пытаешься обогнать рынок. Ты просто сохраняешь и трастишь с удовольствием.

На какой стадии вы сейчас? Если ваш паспортный возраст — сорок, а финансовая стадия — вторая (пубертат), то у вас проблемы. Вы застряли в развитии. Это, как если бы взрослый мужчина говорил голосом подростка и удивлялся, почему его не воспринимают всерьёз.

Но хорошая новость: финансовое развитие можно ускорить. В отличие от биологического. Вы не можете в сорок лет стать двадцатилетним — слава богу. Но вы можете в сорок лет перейти со стадии «пубертат» на стадию «зрелость». Для этого не нужны гормоны. Нужны знания, план и честность перед собой.

Об этом — далее.

Двадцать: право на ошибку

В двадцать лет у меня не было денег. Совсем. Не в смысле «мало», а в смысле — ноль. Точнее, они появлялись и исчезали с регулярностью приливов и отливов. Стипендия — прилив. Три дня спустя — отлив. Подработка — прилив. Выходные — отлив. Я не считал. Зачем? Я жил.

Сейчас, оглядываясь назад, я понимаю: это было прекрасное время. Не от бедности — бедность не прекрасна. А от

того, что у меня было право на ошибку.

В двадцать лет можно купить акции компании, про которую ты ничего не знаешь, просто потому что в чате написали: «Бери, пока не улетело». Можно вложить всю стипендию в «верняк», который окажется пустышкой. Можно занять у друга до зарплаты и не отдать вовремя — и он простит. Можно вообще не думать о деньгах — и мир не рухнет.

Почему не рухнет? Потому что в двадцать лет ваш главный актив — не деньги. Ваш главный актив — время. Время, чтобы заработать снова. Время, чтобы научиться. Время, чтобы ошибиться и исправить.

В медицине это называется «высокая регенеративная способность». У молодого организма ткани заживают быстрее. Перелом срастается за месяц. Инфекция проходит за неделю. Финансовые травмы в двадцать лет — то же самое. Упал — поднялся — побежал дальше. В сорок так не получится. В сорок перелом может не срастись.

Я в двадцать два года потерял две стипендии на акциях компании, которая называлась как-то вроде «ИнвестПромТехГарант». Четыре корня в названии — это должно было меня насторожить. Но не насторожило. Я увидел рекламу в интернете, прочитал «гарантированная доходность» — и всё, мой мозг отключился. Две стипендии — это примерно десять тысяч рублей. Для меня тогда — состояние. Я сидел в общежитии, смотрел в монитор и не верил, что цифры могут быть красными. Я думал, на бирже всегда зелёное. Ока-

залось — не всегда.

Это была катастрофа. Неделью я ходил мрачный, как туча. Потом занял у друга, дотянул до следующей стипендии, устроился на подработку — и через месяц забыл об этом. Сейчас я даже не помню точное название той компании.

Но я помню урок. Урок был такой: «гарантированная доходность» — это оксюморон. Как «живой труп». Как «честный чиновник». Если вам обещают гарантированную доходность выше рынка — вас обманывают. Не важно, в двадцать лет вам или в пятьдесят. Просто в двадцать вы можете себе позволить обмануться и не разориться. В пятьдесят — нет.

Это главное преимущество молодости: вы можете учиться на своих ошибках, и цена этих ошибок невысока. Вы можете зайти в рынок не вовремя, купить не то, продать в панике — и потерять немного. Немного — потому что у вас и нет много. Ваш капитал мал, и это прекрасно. Лучше потерять десять тысяч в двадцать лет и запомнить, чем потерять десять миллионов в пятьдесят и не успеть восстановиться.

Я часто говорю молодым: ошибайтесь. Не бойтесь. Теряйте. Но с одним условием: фиксируйте уроки. Не просто «ой, я потерял деньги». А «я потерял деньги, потому что...» — и дальше честный ответ. Потому что поверил рекламе. Потому что не проверил. Потому что поддался эмоциям. Потому что все вокруг говорили «бери». Потому что я жадный и глупый. Что угодно — лишь бы честно.

Урок, записанный в блокнот, стоит дороже потерянных

денег. Потому что он останется с вами навсегда. А деньги — они придут и уйдут. В двадцать лет особенно.

Но есть и обратная сторона. Право на ошибку — это не индульгенция на идиотизм. Нельзя десять лет подряд терять деньги и говорить: «Я учусь». Это уже не учёба. Это хобби. Дорогое хобби.

Я знаю людей, которые до тридцати пяти лет живут как двадцатилетние. Не имеют резерва, не думают о будущем, тратят всё под ноль, а иногда и в минус — кредитки, долги, займы. Они говорят: «Я ещё молодой. Всё впереди». Но это не молодость. Это задержка финансового развития. Как если бы человеку было тридцать, а его гормональный фон оставался на уровне подростка. В медицине это называется гипогонадизм. В финансах — гипоответственность.

Гипоответственность — это болезнь. Её симптомы: нежелание планировать, неспособность откладывать, игнорирование бюджета, вера в «волшебные таблетки» — схемы быстрого обогащения. Лечится это просто: взрослением. Но взросление — это не возраст. Это решение.

В двадцать лет вы можете не принимать это решение. В двадцать лет нормально быть гипоответственным. Это как ветрянка: лучше переболеть в детстве. Если вы не переболели ветрянкой в двадцать, вы заболеете ей в сорок. А ветрянка в сорок — это уже не смешно. Это может быть опасно.

Так что, если вам двадцать — не парьтесь. Совершайте ошибки, теряйте деньги, записывайте уроки. Но если вам

тридцать пять, а вы до сих пор живёте как двадцатилетний — пора к доктору. К финансовому доктору. К самому себе.

Прямо сейчас я хочу, чтобы вы вспомнили одну свою финансовую ошибку. Любую. Какую угодно. И спросили себя: какой урок я извлёк? Если урок извлечён — ошибка стала инвестицией. Если нет — это просто потеря.

Разница огромна.

Тридцать два: кабинет начальника

В тридцать лет я думал, что деньги — это власть. Возможность уволиться, уехать, послать. Я менял работы, торговался за зарплату, копил и тратил, снова копил. Мне казалось, что, если у меня будет достаточно денег, я стану неуязвимым.

Самый яркий эпизод того периода случился, когда мне было тридцать два. Я работал в хорошей компании, на хорошей должности, но с зарплатой ниже рынка. Я знал это, потому что изучил рынок — честно, с цифрами, с распечатками. Я подготовился, как хирург готовится к сложной операции: собрал данные, сравнил, выучил аргументы. Я был спокоен снаружи, но внутри всё кипело, как операционная перед экстренной операцией.

Я зашёл в кабинет начальника. Сел. Положил на стол папку с расчётами. И сказал: «Моя ставка ниже рынка на двадцать процентов. Либо мы это исправляем, либо я ухожу».

Начальник посмотрел на меня. Я посмотрел на него. В

комнате повисла тишина — такая, какая бывает в операционной, когда хирург говорит: «Скальпель», — и все замирают.

Он сказал: «У нас бюджет, ты понимаешь».

Я сказал: «Я понимаю. Но моя ставка ниже рынка. Это вопрос справедливости».

Он кивнул. Мы расстались. Через неделю мне подняли зарплату. Я вышел из кабинета, и меня распирало. Я победил. Я доказал. Я был... не богом, конечно. Но кем-то очень важным. Кем-то, кто умеет торговаться и выигрывать.

А потом я пошёл домой, и в метро меня накрыло.

Это было странное чувство. Не радость. Не гордость. А какая-то пустота. Как будто я взобрался на гору, а там — ничего. Просто плато. Просто следующая гора вдалеке.

Я начал думать: а что, если бы он не согласился? Я бы правда ушёл? У меня была подушка безопасности? Нет. У меня был кредит, аренда, обязательства. Я блефовал. Я не был неуязвимым. Я был напуганным человеком, который научился хорошо торговаться. Как пациент, который героически переносит боль, думая, что боль — это признак силы. А на самом деле — признак запущенной болезни.

Деньги — это не власть. Деньги — это инструмент. Власть — это когда ты можешь не бояться потерять деньги. В тот момент у меня такой власти не было. Она появилась позже — когда я создал резерв. Когда я понял, что могу прожить полгода без работы. Вот тогда я стал неуязвимым. Не рань-

ше.

В тридцать лет многие попадают в эту ловушку. Кажется, что если много зарабатывать, то всё будет хорошо. Что деньги решают всё. Что зарплата — это мера твоей ценности. Что если ты получаешь больше, чем коллега, ты лучше.

Это иллюзия. Деньги не решают всё. Они решают только одну проблему — нехватку денег. Остальные проблемы — отношения, здоровье, ощущение смысла — они остаются. И иногда даже обостряются. Потому что, когда у тебя появляются деньги, ты думаешь: «Ну вот, теперь-то я буду счастлив». А счастья нет. И ты думаешь: «Значит, денег мало». И начинаешь гонку за следующим чеком.

Это называется «гедонистическая беговая дорожка». Вы бежите быстрее, а остаётесь на месте. Потому что дорожка ускоряется вместе с вами. В медицине это похоже на толерантность к лекарству. Вы принимаете обезболивающее — боль уходит. Потом возвращается. Вы увеличиваете дозу — боль снова уходит. Потом снова возвращается. И так до тех пор, пока доза не становится токсичной.

С деньгами то же самое. Вы думаете: «Вот заработаю сто тысяч — буду счастлив». Заработали сто — нужно двести. Заработали двести — нужно пятьсот. Заработали пятьсот — нужно миллион. Это бесконечная гонка. И если не остановиться и не спросить себя: «А зачем мне всё это?» — можно бежать до самой смерти и не заметить, что жизнь прошла мимо.

Я не говорю, что не нужно зарабатывать. Нужно. Но нужно понимать: зачем? Что для вас деньги? Об этом я уже писал в главе 5. Здесь я хочу сказать другое: в тридцать лет важно научиться не только зарабатывать, но и не бояться потерять. Это два разных навыка.

Первый навык — про активность. Про умение продать себя, договориться, найти возможность. Второй навык — про устойчивость. Про умение жить без страха, даже когда возможности временно исчезают.

Если у вас есть только первый навык, вы — спринтер. Вы быстро бежите, но не можете долго. Если у вас есть только второй, вы — марафонец. Медленно, но, верно. Финансовое здоровье — это когда вы и спринтер, и марафонец одновременно. Когда вы умеете зарабатывать — и умеете не тратить всё, что заработали. Когда у вас есть амбиции — и есть резерв. Когда вы торгуетесь с начальником — и знаете, что даже если он откажет, вы не умрёте с голоду.

В тридцать два года я этого не знал. Я умел зарабатывать, но не умел сохранять. Я был спринтером, который бежал стометровку, думая, что это марафон. Через два года, когда случился кризис и меня сократили, я оказался без работы и без резерва. Вот тогда я и узнал, что такое настоящий страх. Не тот страх, который был в кабинете начальника, — лёгкое волнение перед битвой. А холодный, липкий страх, который приходит в три часа ночи и говорит: «У тебя ипотека, у тебя семья, у тебя на счету — месяц жизни. Что ты будешь де-

лать?»

Я ничего не мог ему ответить. Потому что ответа не было.

С тех пор я держу резерв. И когда я снова захожу в чей-то кабинет — я больше не блефую. Я знаю: если разговор пойдёт не так, я встану, улыбнусь и уйду. И мир не рухнет. Потому что у меня есть полгода жизни на счету. И это — настоящая власть. Не та, что я чувствовал в тридцать два года в кабинете начальника, — фальшивая, напускная. А настоящая. Власть не бояться.

Сорок: тишина

В сорок лет я понял, что деньги — это тишина. Не гонка. Не страх. Не попытка доказать. Просто тишина.

Это трудно объяснить тому, кто ещё там не был. Как пытаться объяснить подростку, что такое спокойствие, когда у него гормоны бушуют. Как пытаться объяснить пациенту с температурой под сорок, что такое нормальное самочувствие. Он не поймёт. Ему сейчас плохо, и он хочет, чтобы прошла боль. А вы ему говорите: «Представь, что ничего не болит». Он не может представить. Ему больно сейчас.

Так и с деньгами. Когда тебе тридцать, ты думаешь: «Я хочу заработать много. Я хочу обыграть рынок. Я хочу быть лучше, чем сосед». Ты в горячке. У тебя финансовая лихорадка. А я тебе говорю: «Представь, что тебе всё равно». Ты не можешь.

Но когда лихорадка проходит, ты понимаешь: тишина —

это не скука. Тишина — это когда ничего не болит. Когда ты просыпаешься утром, и тебе не надо проверять счёт. Не надо считать дни до зарплаты. Не надо врать себе, что всё под контролем. Деньги просто есть. Они работают где-то там, в фоне. Как сердце. Как дыхание. Ты их не замечаешь, пока всё в порядке.

В медицине это называется «отсутствием патологической симптоматики». Здоровый человек не чувствует своего сердца. Он не думает о дыхании. Он не прислушивается к работе почек. Организм работает — и хорошо. Если вы чувствуете орган, значит, с ним что-то не так. Если вы чувствуете деньги, значит, с ними что-то не так. Либо их мало, либо они не дают вам покоя, либо вы боитесь их потерять. В норме деньги не чувствуются. Они просто есть.

Я шёл к этому двадцать лет. Через страх, стыд, глупости, потери, ссоры, бессонные ночи. Через кабинет начальника и гречку без соли. Через кредитку и конверты. Через разговор с женой на кухне.

В какой-то момент — я даже не помню, когда именно — я перестал проверять счёт каждый день. Не через силу. Просто забыл. Просто не было повода. Я знал примерно, сколько там. Я знал, что резерв на месте. Я знал, что портфель работает. И я пошёл жить.

Это было странное чувство. Как выздоровление после долгой болезни. Ты просыпаешься — и ничего не болит. Ты даже не сразу понимаешь, что здоров. Ты по привычке

ждёшь боль, а её нет. И ты лежишь и улыбаешься.

Но так бывает не у всех.

Я знаю людей, которые и в сорок, и в пятьдесят, и в шестьдесят живут в лихорадке. Они проверяют котировки каждые полчаса. Они не спят, когда рынок падает. Они ссорятся с близкими из-за денег. Они не могут остановиться, потому что остановка для них равна смерти. Им кажется: если я перестану бежать, я упаду.

Это не жизнь. Это хроническая болезнь. В медицине есть понятие «хронический стресс». Это когда организм всё время в режиме «бей или беги». Надпочечники истощены, кортизол зашкаливает, иммунитет падает. Человек живёт в постоянной боевой готовности. Он не может расслабиться, даже когда угрозы нет.

С деньгами то же самое. Хронический финансовый стресс — это когда вы всё время боитесь. Даже когда объективно всё хорошо. Даже когда у вас есть резерв. Даже когда портфель растёт. Вы всё равно боитесь. Потому что привыкли бояться.

Лечится это не деньгами. Деньги тут не помогут. Потому что хронический стресс не зависит от количества денег. Вы можете иметь миллион на счету и всё равно просыпаться в холодном поту. Вы можете иметь сто миллионов — и всё равно бояться, что их не хватит.

Лечится это тишиной. Но тишина — это не отсутствие денег. Тишина — это состояние ума. Это когда вы знаете: что

бы ни случилось, у вас есть план. У вас есть резерв. У вас есть навыки. Вы не пропадёте.

Как достичь этой тишины? Не быстро. Я шёл к этому двадцать лет. Но есть несколько шагов, которые сокращают путь.

Первый — резерв. Пока у вас нет резерва, тишины не будет. Потому что тишина — это уверенность, что вы справитесь. А без резерва уверенности нет.

Второй — план. Вы должны знать, зачем вам деньги. Не «чтобы было», а конкретно: на пенсию, на учёбу детям, на квартиру, на путешествия. Когда у вас есть цель, деньги перестают быть абстракцией и становятся инструментом.

Третий — честность. Перестаньте врать себе. Посмотрите на свои финансы. Сколько у вас есть? Сколько вы тратите? Какие у вас долги? Если цифры вам не нравятся — это не повод для паники. Это повод для плана. Но план нельзя построить на лжи.

Четвёртый — время. Тишина не приходит за один день. Это как выздоровление после операции: сначала больно, потом терпимо, потом нормально, потом хорошо. Не ждите, что вы прочитаете эту главу и завтра проснётесь спокойным. Нет. Но если вы будете делать шаги — резерв, план, честность, — тишина придёт. Постепенно. Незаметно. Как дыхание во сне.

Мне сорок два. Мои деньги — это тишина. Я долго к этому шёл. Но я пришёл. И теперь я точно знаю: деньги — это

не цель. Это просто воздух. Вы замечаете его, только когда его нет. А когда он есть — живите. Живите спокойно.

Мужчина, который потерял всё в пятьдесят два

Я знал мужчину. Назовём его Виктор. Ему было пятьдесят два, когда он потерял всё.

Не в одночасье — так бывает только в кино. В реальности потеря растянулась на год. Но сути это не меняет: в пятьдесят два года Виктор остался без накоплений, с долгами, с ипотекой и с чувством, что жизнь кончена.

А началось всё красиво. За три года до этого Виктор — успешный инженер, начальник отдела, хорошая зарплата, квартира, машина, дача, двое взрослых детей — вдруг заинтересовался инвестициями. Не просто заинтересовался — загорелся. Прочитал несколько книг, посмотрел роликов на ютубе, подписался на пару телеграм-каналов. И понял: «Я всё делал не так. Я держал деньги на депозите, как пенсионер. А надо было инвестировать!»

Сказать, что он опоздал, — ничего не сказать. Он опоздал на двадцать лет. Но он решил наверстать.

Сначала всё шло хорошо. Он купил акции крупных компаний. Рынок рос. Портфель показывал плюс. Виктор радовался и добавлял ещё. Потом он открыл для себя маржинальную торговлю — возможность брать у брокера в долг, чтобы купить больше акций. Это, как если бы вы разогнали автомобиль до ста километров в час и вдруг обнаружили, что у

него есть ещё одна педаль — «ускориться быстрее». Вы нажимаете — и летите.

Виктор нажал.

Через год он торговал с плечом. Плечо — это когда вы вкладываете рубль, а брокер добавляет вам ещё рубль. Или два. Или три. Вы растёте быстрее, но и падаете быстрее. Виктор этого не понимал. Ему казалось: рынок всегда растёт. Ну, посмотрите на график за десять лет — он же идёт вверх! Конечно, идёт. За десять лет — да. А за месяц может упасть. И плечо в этот момент превращается из акселератора в гильотину.

В один прекрасный день рынок пошёл вниз. Не катастрофически — процентов на пятнадцать. Но для портфеля с плечом это было смертельно. Брокер потребовал довнести деньги — маржин-колл. Виктор довнёс. Рынок упал ещё. Брокер потребовал снова. Виктор занял у друзей. Рынок упал ещё. Виктор продал машину. Рынок упал ещё.

Через месяц всё было кончено. Портфель обнулился. Машина продана. Долг друзьям — два миллиона. Ипотека осталась. Жена узнала последней — когда уже нечего было скрывать.

Виктор сидел у меня на консультации и смотрел в стол. Тот самый взгляд. Глаза в пол.

— Я думал, что смогу, — сказал он. — Я думал, что я ещё молодой. Что у меня всё получится. Я же инженер, я привык считать риски. Но на бирже риски какие-то... другие.

— На бирже риски те же, — сказал я. — Просто вы их не считали. Вы вообще знали, что такое маржин-колл, когда брали плечо?

Он молчал.

— Вы знали, сколько готовы потерять?

Молчал.

— Вы обсуждали это с женой?

— Нет. Я хотел сделать сюрприз. Заработать много — и тогда рассказать. Мне казалось, это будет круто: я приношу деньги и говорю: «Смотри, что я сделал».

Знакомая песня. Тот же мотив, что у молодого Максима. Тот же механизм: я сам, я справлюсь, я удивлю. Только Максиму было тридцать четыре, и он потерял двести тысяч. А Виктору пятьдесят два, и он потерял всё.

Вот в чём разница. Не в механизме. В возрасте. В цене ошибки.

В двадцать лет можно потерять всё и начать заново. В тридцать — трудно, но реально. В сорок — очень трудно. В пятьдесят — почти невозможно. Деньги-то заработать можно. Только времени на восстановление почти нет. Если вы в пятьдесят два года обнулились, к шестидесяти вы не накопите на пенсию. Вы будете работать до смерти. Или надеяться на детей. Или продавать квартиру.

Виктор сейчас работает. Он закрыл долги — с помощью детей, которые скинулись и помогли. Но пенсии у него не будет — только государственная. Он продал дачу. Он живёт в

квартире с женой, которая ему так и не простила. Не потерю денег — ложь.

— Если бы я мог вернуться назад, — сказал он мне при последней встрече, — я бы сделал три вещи. Первое: рассказал бы жене. Второе: никогда бы не брал плечо. Третье: помнил бы, сколько мне лет.

Правило третье — самое важное.

В медицине есть понятие «возрастные риски». Операция, которую легко переносит тридцатилетний, может быть смертельной для семидесятилетнего. Операция та же. Организм другой. Регенерация уже не та. Иммуитет слабее. Хронические болезни накапливаются.

С деньгами то же самое. Плечо в тридцать лет — это большое «не рекомендуется». Плечо в пятьдесят — это «категорически запрещено». Плечо не стало опаснее. Это вы стали уязвимее. У вас меньше времени на восстановление. У вас больше обязательств. У вас нет права на такую ошибку.

Когда вам двадцать, вы — ящерица. Вам могут оторвать хвост — отрасли. Когда вам пятьдесят, вы — млекопитающее. Хвост не отрасли. Берегите то, что есть.

Виктор усвоил этот урок. Дорогой ценой. Я рассказываю его историю не ради страха. А ради того, чтобы вы не повторяли его путь.

Если вам двадцать — экспериментируйте. Теряйте. Ошибайтесь. Но если вам сорок, пятьдесят, шестьдесят — помните: ваша главная задача не заработать сверхприбыль.

Ваша главная задача — не потерять то, что уже есть.

Сохранить. Защитить. Передать.

Это скучно. Но это правда. А правда, как мы уже знаем, лечит.

Женщина, которая боялась рисковать в тридцать два

Я знал женщину. Назовём её Марина. Тридцать два года. Хорошая работа, хорошая зарплата. Жила одна, без детей. Все деньги — на депозите. Не на разных депозитах в разных банках — на одном. Под три процента годовых, когда инфляция была восемь.

Марина боялась рисковать. Не «не любила» — именно боялась. До дрожи. До спазма. Как некоторые боятся летать на самолётах или спускаться в метро.

Её родители пережили девяностые. Отец потерял все сбережения в один день — рухнул банк, в котором они держали деньги на чёрный день. Мать после этого сказала: «Никаких банков. Никаких акций. Только наличные. Только то, что можно потрогать руками». Марина выросла с этим. Она впитала страх с молоком матери.

Инфляция потихоньку съедала её накопления. Она не беднела резко — нет. Она беднела медленно. Как человек, который теряет зрение: сегодня чуть хуже, чем вчера, завтра чуть хуже, чем сегодня. Через пять лет — очки. Через десять — инвалидность.

Однажды я спросил её: «Чего ты боишься?» Она ответила: «Я боюсь, что придёт новый дефолт. Что всё рухнет. Что я останусь ни с чем. Как родители».

Я сказал: «Ты уже остаёшься ни с чем. Только не быстро, как при дефолте, а медленно. Как стареет лицо в зеркале — каждый день чуть-чуть. А потом ты смотришь на фотографию десятилетней давности и не узнаёшь себя».

Она задумалась. Через месяц открыла ИИС. Не на все деньги — на десятую часть. Просто чтобы попробовать. Через год добавила ещё. Через два — купила первые облигации. Через три — сказала мне: «Я впервые чувствую, что деньги работают. А не просто лежат. Как будто я их разбудила».

Сейчас у Марины диверсифицированный портфель. Не идеальный. Не максимально доходный. Но он работает. Инфляция больше не съедает её накопления — она их обгоняет. Марина до сих пор боится. Но теперь это не парализующий страх, а лёгкая тревога. Как перед взлётом самолёта: знаешь, что всё будет хорошо, но ручку кресла сжимаешь.

Я рассказал эти две истории подряд — Виктора и Марины — не случайно. Это две крайности одной болезни. Виктор рисковал слишком много, слишком быстро, слишком поздно. Марина не рисковала вообще. Оба потеряли — один резко, другая медленно. В медицине такие крайности называются гипер- и гипофункцией: щитовидная железа работает слишком активно или слишком слабо. И то и другое — бо-

лезнь. Норма — это баланс, золотая середина между крайностями. В финансах то же самое: слишком много риска — болезнь, слишком мало риска — тоже болезнь. Норма — баланс. Не впадайте в крайности. Если чувствуете, что опоздали и хотите наверстать, — идите медленно. Если боитесь рисковать — начните с малого. Марина сделала. И вы сможете.

Парень, который хотел на пенсию в сорок

Один парень в двадцать пять лет сказал мне: «Я хочу на пенсию в сорок».

Я спросил: «А что ты будешь делать в сорок?»

Он задумался. Пауза затянулась. Я видел, как в его голове крутятся шестерёнки — он явно не ожидал этого вопроса. Ему казалось, что ответ очевиден: как что? Жить! Путешествовать! Заниматься тем, чем хочется!

Но когда я попросил конкретики — что именно, чем именно, где именно, — он не смог ответить.

— Ну, я не знаю. Отдыхать. Путешествовать. Может, открою своё дело. Небольшое. Для души.

— А сейчас ты чем занимаешься?

— Работаю в офисе. Продажи.

— Тебе нравится?

— Нет.

— А что бы ты делал, если бы тебе не нужно было зарабатывать?

Он снова задумался. И вдруг выпалил: «Я бы писал музыку. У меня группа была в институте. Мы даже записали альбом. Никто его не слушал, но это было круто».

Вот. Вот оно. Парень хотел не на пенсию. Он хотел не ходить на работу. Точнее, он хотел заниматься тем, что ему нравится, — музыкой. Но музыка не приносила денег. Работа в офисе приносила. Он решил проблему радикально: «Я заработаю много денег, а потом уйду с работы и буду заниматься музыкой». План казался логичным. Но в нём был изъян.

Если ты хочешь заниматься музыкой — занимайся музыкой. Сейчас. Не в сорок лет. В сорок лет у тебя будет семья, ипотека, обязательства и забытые навыки игры на гитаре. Ты не сядешь за альбом. Ты сядешь за отчёт о доходах и расходах.

Я сказал ему: «Слушай. Ты можешь писать музыку прямо сейчас. По вечерам. По выходным. Бесплатно. Просто, потому что тебе это нравится. Не нужно ждать пенсии, чтобы начать жить».

Он посмотрел на меня так, будто я предложил ему прогуляться голым по Красной площади. «Но у меня нет времени. Я устаю на работе. Мне нужно отдыхать». Я пожал плечами. «Дело твоё. Только имей в виду: в сорок лет ты устанешь ещё больше. И свободного времени будет меньше. Не больше — меньше. Потому что дети, родители, обязательства. Если ты не можешь найти время на музыку сейчас, ты не найдёшь его

и потом».

Не знаю, послушался ли он меня. Но знаю другое: таких, как он, — тысячи. Людей, которые мечтают о «финансовой независимости» и «ранней пенсии», не понимая, что на самом деле они мечтают о другом. О свободе заниматься тем, что нравится. О свободе не просыпаться по будильнику. О свободе не отвечать на дурацкие письма от начальника.

Но это — не пенсия. Это — другая жизнь. И для неё не обязательно ждать сорока. Для неё не обязательно копить миллион долларов. Можно начать жить эту жизнь прямо сейчас. Хотя бы частично. Хотя бы по вечерам.

Ранняя пенсия — это прекрасная цель. Я не спору. Если вы копите деньги, инвестируете, строите пассивный доход — это здорово. Но не подменяйте жизнь подготовкой к жизни. Не говорите себе: «Вот сейчас я заработаю много денег, а потом заживу по-настоящему». Эта «потом» никогда не наступит. Потому что, когда вы заработаете много денег, выяснится, что их недостаточно. Или что здоровья уже нет. Или что музыка, которую вы хотели писать, уже не греет.

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.