

ДЕНЬГИ

Размер имеет значение



МАЙКЛ ГОЛДШТЕЙН

Майкл Голдштейн

Деньги. Размер имеет значение

<https://litres.ru/74355058>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы когда-нибудь задумывались, почему при одинаковой зарплате один человек едва сводит концы с концами, а другой покупает квартиры и путешествует? Дело не в удаче и не в наследстве. Дело в размере вашего финансового мышления.

Эта книга — увлекательное и практическое руководство по финансам для обычных людей. Никакой заумной теории, никаких пирамид и рекламы. Только живой язык, реальные истории, понятные примеры и пошаговые инструкции.

Вы узнаете, что такое деньги на самом деле и почему инфляция — ваш тихий враг. Разберетесь в психологии бедного и богатого. Научитесь увеличивать доход, находить «черные дыры» в бюджете, создавать подушку безопасности и грамотно инвестировать. Вы поймете, как работает сложный процент, как собрать инвестиционный портфель, как защитить капитал от мошенников и налогов.

Автор проведет вас от первой зарплаты до финансовой независимости. Вы рассчитаете свое «магическое число» и узнаете, как перестать работать к 50 годам, живя на проценты с капитала.

Содержание

Введение	4
Часть I. Анатомия денег (Познавательная база)	20
Глава 1. Что такое деньги на самом деле?	22
Глава 2. Психология бедного и психология богатого	37
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Майкл Голдштейн

Деньги. Размер имеет значение

Введение

**Почему размер действительно имеет значение
(Или исповедь человека, который однажды посчитал)**

Однажды, в обычный серый вторник, я сидел на кухне и смотрел, как закипает чайник. Вода в прозрачном стеклянном корпусе начинала дрожать, пузыриться, а затем с громким шипением вырываться наружу паром. Это было завораживающе. И вдруг меня осенило: деньги — это точно такая же вода. Они могут быть ледяной гладью в стакане, которая стоит мертво и не приносит пользы. Они могут бурлить в кружке, согревая вас здесь и сейчас, но быстро остывая. А могут стать могучим потоком, который вращает турбины и освещает целые города. Вся разница лишь в одном — в количестве. В размере.

Я не всегда это понимал. Более того, долгие годы я свято верил в обратное. Мне казалось, что быть финансово грамотным — это удел зануд в офисных костюмах, которые гово-

рят на непонятном языке, состоящем из заумных терминов. Я думал, что «управлять деньгами» — это значит постоянно в чем-то себя ограничивать, ходить с записной книжкой и высчитывать копейки до седьмого знака после запятой, превращая свою жизнь в скучный бухгалтерский отчет.

Я ошибался. Ошибался так же глупо, как человек, который отказывается от зонтика, глядя на чистое небо, а через час попадает под ливень.

Эта книга родилась из личного фиаско. Из того самого момента, когда я понял, что мой «стакан» почти пуст, а «чайник» скипел уже сто раз, но пар ушел впустую. Я получал зарплату, которая была вполне достойной по меркам рынка. Я не был беден. Я мог позволить себе хороший ужин в ресторане раз в неделю, обновлять гардероб каждый сезон и даже раз в год летать на море, которое показывают в красивых блогах. Я считал себя успешным. Но наступил день, когда моя любимая старая машина, верой и правдой служившая мне почти десять лет, издала предсмертный металлический хрип. Диагноз механика был неутешительным: ремонт стоил почти две мои зарплаты.

И тут я заглянул в свой банковский счет. В ту самую «подушку», о которой так много говорят умные дяди с обложек журналов. Там было ровно столько, чтобы оплатить коммуналку и купить продуктов на неделю. Ни копейки сверху. Мне пришлось занимать деньги у друзей, брать небольшую сумму в долг у родителей, чувствуя себя при этом нашкодив-

шим школьником. Я сдал машину в ремонт, но в моей голове сломалось что-то другое. Сломалась иллюзия.

В тот вечер я не спал. Я смотрел в потолок и перебирал в голове вопросы. Куда уходят деньги? Почему при таком неплохом доходе я не могу позволить себе даже внезапный ремонт, не говоря уже о мечте — собственной квартире с высокими потолками и библиотечной стеной? Где та невидимая дыра, в которую проваливается все мое благосостояние?

Ответ пришел не сразу. Он пришел тогда, когда я перестал винить в своих бедах экономический кризис, нечестных работодателей и мировое правительство. Я взял чистый лист бумаги, обычную шариковую ручку и написал в столбик все, что у меня есть. А ниже — все, что я хочу. И я увидел пропасть между этими двумя столбцами. Эта пропасть и была моим финансовым невежеством.

Именно тогда родилось название этой книги. Я вдруг отчетливо понял: когда у вас мало денег, их размер имеет огромное значение. Когда у вас много денег — их размер имеет решающее значение. А когда денег у вас ровно «на жизнь», их размер попросту перестает существовать для вас, потому что вы все равно с ними расстаетесь быстрее, чем успеваете их получить. Это похоже на попытку наполнить водой решето. Трудисься, носишь ведра, а в итоге — только мокрые ноги.

Но книга, которую вы сейчас держите в руках (или читаете на экране), — это не про то, как затянуть пояса и пе-

рестать радоваться жизни. Боже упаси! Это самая большая ошибка всех финансовых советчиков — они внушают страх и чувство вины. «Ты много тратишь на кофе, ты плохой!» — кричат они. А я говорю вам: тратьте на кофе. Наслаждайтесь им. Пейте его с круассаном, если хотите. Но делайте это так, чтобы этот кофе не съедал будущие квадратные метры вашей будущей квартиры. И для этого нужна не сила воли, не стальной характер, не аскетизм, а просто правильный **размер** вашего понимания того, как работает этот мир.

Давайте сразу договоримся. Я не буду учить вас быть скупердяями. Я сам терпеть не могу людей, которые в ресторане долго высчитывают на калькуляторе, кто сколько должен за салат, и делят чаевые до последней копейки. Это не про богатство, это про психическое расстройство. Настоящий контроль — он незаметен. Он похож на хорошее седло: если оно правильно подогнано, вы его не чувствуете, вы чувствуете только скачку, ветер и свободу. Если оно неправильное — вы чувствуете только боль и мечтаете слезть.

Так вот, моя цель — чтобы вы сели в это седло и понеслись. Чтобы вы перестали бояться слова «инвестиции», чтобы оно перестало ассоциироваться у вас с аферами, пирамидами и потерей жилья. Потому что инвестиции — это скучно. Никогда не вкладывайте деньги в то, что вам непонятно. Это золотое правило, которое я пронес через всю свою жизнь, и оно стоит больше, чем любые формулы сложного процента.

Инвестиция — это не когда вы отдаете деньги дяде в клетчатом пиджаке, который обещает вам луну с неба. Инвестиция — это когда вы сажаете зерно в землю. Вы же не стоите над ним с часами и не кричите: «Ну давай же, расти быстрее!» Вы просто знаете: если земля влажная, есть солнце и прошло время — зерно прорастет. Так и с деньгами. Нужно лишь понять, что для них является «землей», а что — «камнем».

В этой книге мы будем говорить о размерах. О размере вашей зарплаты и о том, как сделать этот размер привлекательным для работодателя, не выгорая при этом на работе до состояния овоща. О размере ваших расходов и о том, как уменьшить размер самых глупых из них, не снижая качество жизни. О размере ваших сбережений и о том, как этот размер заставляет деньги работать на вас, а не вы на них. И наконец, о размере ваших амбиций — потому что именно амбиции, подкрепленные цифрами, превращаются в цели, а цели — в реальность.

Давайте проведем небольшой эксперимент. Прямо сейчас, не откладывая книгу в сторону, задайте себе один простой вопрос: сколько вы заработали за всю свою жизнь? Суммарно. Сложите все зарплаты, все премии, все копейки, найденные на улице, все подарки деньгами на дни рождения. Получится огромная сумма? Не сомневаюсь. А теперь второй вопрос, более сложный: сколько у вас осталось?

Разрыв между этими двумя цифрами — это тайна, кото-

рую мы с вами будем распутывать на страницах этой книги. Я не собираюсь вас стыдить. Скорее всего, там, где осталось, вы увидите лишь жалкие крохи от того, что прошло через ваши руки. И это не потому, что вы глупый или расточительный. Это потому, что вас никто этому не учил. В школе нас учили интегралам и теоремам Пифагора, которые в обычной жизни нужны раз в десять лет, но ни разу не учили, как распределить бюджет так, чтобы не плакать подушкой в конце месяца.

В институте нас учили марксистско-ленинской философии или устройству ядерного реактора, но никогда — как устроен ваш собственный банковский счет и как на нем завести виртуальный огород. Зато нас с детства учат потреблять. С экранов телевизоров, с билбордов, из разговоров коллег — везде звучит: «Купи! Вкуси! Попробуй! Ты достоин лучшего!» Да, вы достойны. Но достойны вы не кредита на новый телефон с огромными процентами, который вы будете выплачивать два года. Вы достойны финансовой свободы.

И вот тут мы подходим к главному парадоксу, ради которого я сел писать эту книгу. Многие думают, что свобода — это когда можно не работать. Это глубочайшее заблуждение. Свобода — это когда работа становится вашим выбором, а не необходимостью. Когда вы просыпаетесь утром и думаете: «Боже, как я хочу сегодня пойти в офис и реализовать свой новый крутой проект!» — это свобода. А когда вы просыпаетесь с мыслью: «Господи, лишь бы мне хватило этой зар-

платы хотя бы до двадцатого числа, иначе я снова буду брать займы до аванса» — это рабство. Маленькое, незаметное, офисное рабство.

Размер имеет значение. Это касается всего. Если у вас есть одна любимая пара обуви — вы бережете её, чистите, аккуратно носите. Если у вас их пятьдесят — вы относитесь к ним как к мусору. То же самое с деньгами. Когда их мало, вы за них держитесь, боитесь рисковать, боитесь даже думать о том, чтобы их куда-то вложить, потому что каждая копейка на счету. Когда их становится немного больше — приходит странное чувство эйфории, и вы начинаете их сорить, потому что вам кажется, что это «заначка» навсегда. Но как только эта заначка заканчивается — вы снова в яме.

В этой книге я хочу показать вам средний путь. Точнее, путь, который создает **правильный размер**. Это путь са-мурая финансов, который невозмутим, когда рынки падают, и спокоен, когда они растут. Потому что у него есть план. Потому что он знает главную тайну: деньги приходят туда, где их ждут, но не просто ждут, сложа руки, а готовят для них место.

Я помню историю одного своего знакомого, назовем его Сергей. Сергей был таксистом. Не владельцем парка такси, не диспетчером, а простым водителем, работающим по найму. Он получал среднюю по меркам города зарплату. Но у него была странная привычка. Каждый день, перед тем как завести мотор, он откладывал одну купюру в небольшой кон-

верт, который прятал под сиденьем. В хороший день это была крупная купюра, в плохой — мелкая. Но он никогда не пропускал этот ритуал. Через год он накопил на свой собственный старый, но крепкий автомобиль. Через три года, продав этот автомобиль и прибавив накопления, он купил два подержанных и сдавал их в аренду другим водителям. А еще через пять лет у него был уже маленький парк и пассивный доход, позволяющий ему путешествовать, пока другие работают. Он не делал ничего сверхъестественного. Он просто понял, что размер его ежедневного отложения не важен. Важна регулярность и умение это отложенное не трогать. Он увеличил размер своего терпения, и этот размер окупился сторицей.

Почему так происходит? Почему одни люди с одинаковой зарплатой разоряются, а другие становятся независимыми? Дело не в удаче. Дело в нейронных связях. Ваш мозг — это мышца. Если вы постоянно заставляете его думать о том, как сэкономить, как заработать лишнюю тысячу, как грамотно распределить — мышца крепнет. Если вы позволяете ему расслабиться и плыть по течению, покупая все, что ярко блестит в супермаркете, — мышца атрофируется. И вернуть её форму гораздо сложнее, чем кажется. Но я дам вам тренажеры. Они простые и даже забавные.

Представьте, что ваш бюджет — это аквариум. Есть труба, по которой в него вливается вода (ваш доход). Есть огромное количество маленьких отверстий, через которые вода выте-

кает (расходы). Большинство людей сосредотачиваются на том, чтобы сделать трубу толще (больше работать). Но они забывают заделать дырочки. А вытечет через дырочки почти столько же, сколько вольется, если не больше. Моя задача — научить вас видеть эти дырочки. Даже самые маленькие, которые вы привыкли не замечать. Та самая булочка по дороге на работу, которую вы берете из вредной привычки, а не из голода. Тот самый «быстрый займ» в микрофинансовой организации, который вы берете, чтобы «перехватить до зарплаты», а отдаете в два раза больше. Та самая подписка на сервис, которым вы не пользуетесь уже полгода, но забыли отключить.

В книге мы будем говорить о больших цифрах — о миллионах. Но будем добираться до них через маленькие. Потому что большие победы складываются из маленьких привычек. Заработок в миллион — это не когда вам упал на голову кирпич из удачи. Это когда вы последовательно, день за днем, откладывали, вкладывали и не поддавались на провокации маркетологов.

Я также хочу предупредить вас об одной вещи, которая разрушила жизни многих прекрасных людей. Это синдром «быстрого успеха». Вокруг нас столько историй про людей, которые разбогатели за год или даже за месяц, что кажется: если у тебя нет денег, ты просто ленивый неудачник. Но статистика, которую не показывают в глянце, говорит об обратном. Более восьмидесяти процентов людей, внезапно по-

лучивших крупную сумму (выигрыш, наследство, удачная сделка), теряют её в течение первых трех лет. Почему? Потому что им достался большой **размер**, а вот навыка управления этим размером у них не было. Они пытались пилотировать космический корабль, имея только права на мопед. Итог был предсказуем.

Наша с вами цель — не просто накопить. Наша цель — стать капитанами. Научиться управлять штурвалом, чувствовать ветер (рыночную конъюнктуру), знать, когда убрать паруса (зафиксировать прибыль), а когда — поставить их на полную (инвестировать в растущий актив).

Я буду писать максимально простым языком. Потому что сложные вещи можно объяснить на пальцах. Я буду использовать жизненные примеры. Представьте, что мы сидим с вами на кухне, пьем чай (а может быть, что-то покрепче, если вечер пятницы) и разговариваем по душам. Я буду честен с вами. Я расскажу не только о своих успехах, но и о своих провалах. О том, как я покупал акции компании, которая обанкротилась на следующий месяц. О том, как я отказывал себе в маленькой радости только для того, чтобы понять: это было глупо, потому что радость — это тоже топливо для продуктивности.

Мне важно, чтобы вы поняли: деньги — это не цель. Это инструмент. Топором можно зарубить дрова и согреть дом, а можно размахивать им как дурак и поранить себя. Моя задача — научить вас обращаться с этим инструментом так,

чтобы строить из своей жизни тот самый дом, о котором вы мечтали. Чтобы вам было тепло, уютно и просторно.

Размер имеет значение. Но не тот размер, который вы видите в заголовках новостей про олигархов. Для вас, для меня, для обычного человека, важность размера определяется вашей личной «красной линией». Это та сумма, которая лежит на счете, и вы знаете: если завтра случится что угодно (пожар, потоп, больничный, конец света), вы и ваша семья будете в безопасности как минимум полгода. Для кого-то это пятьдесят тысяч, для кого-то — пять миллионов. Не сравнивайте себя с другими. Сравните себя сегодняшнего с собой вчерашним.

В тексте вы встретите упражнения. Прошу вас, не пролистывайте их, думая, что это скучно. Они занимают от силы три минуты, но именно они меняют мышление. Мышление меняет привычки, привычки меняют бюджет, бюджет меняет жизнь.

Может быть, вы возьмете эту книгу и через месяц напишете мне гневное письмо: «Я все делал по вашей методике, но мой миллион не вырос!». Не спешите. Деньги любят время так же сильно, как и размер. Сложный процент начинает работать только на дальних дистанциях. Это как фитнес: первые две недели вы только мучаетесь, на третью начинаете привыкать, а через два месяца друзья спрашивают, что вы сделали с собой. Так и здесь. Терпение — это главная валюта, которую вы вложите в свое будущее.

Я обещаю, что мы пройдем этот путь без занудства. Будет много иронии, много сарказма над миром потребления, над модой, над «успешным успехом». Мы будем смеяться над нелепыми ситуациями, в которые попадают финансисты, и учиться на их ошибках. Потому что юмор — это лучший проводник для серьезных знаний. Он снимает барьер страха. А страх — главный враг больших денег. Бойтесь потерять — не вкладывайте. Бойтесь просчитаться — не считайте. Но тогда не жалуйтесь, что размер вашего кошелька остается неизменным, пока вокруг все дорожает.

Мы обязательно затронем историю. Потому что без истории нельзя понять природу денег. Как вообще появилась эта бумажка, за которую мы готовы убивать и умирать? Почему она вообще чего-то стоит? Когда я расскажу вам, как менялись формы денег от каменных дисков до виртуальных цифр, вы посмотрите на свою банковскую карту совсем другими глазами. Вы перестанете воспринимать деньги как сакральный объект, вы начнете воспринимать их как информацию. А информацией можно управлять. Информацию можно структурировать, анализировать и приумножать.

Но самое важное, что я хочу, чтобы вы вынесли из этого введения (и из всей книги целиком) — это спокойствие. Финансовая грамотность — это, по сути, искусство быть спокойным в любой экономической ситуации. Мир рушится? У меня есть резервы. Рынок обвалился? Я покупаю, потому что все дешево. Ажиотаж на рынке? Я продаю, потому что все

дорого. Это как игра в шахматы, где вы видите доску целиком, а не одну пешку.

Мы будем учиться видеть всю доску. Вашу личную доску. Все ваши денежные потоки, все ваши цели и все ваши страхи. Я покажу вам, как превратить страх бедности в драйвер роста. Не в панику, а именно в драйвер, который гонит вас вперед, но при этом вы не спотыкаетесь.

Позвольте мне задать вам еще один вопрос, на который вы ответите уже в конце книги. Какой **размер** имеет для вас значение? Что для вас «много»? И что для вас «достаточно»? Пока вы не знаете ответа на эти два вопроса, все ваши финансовые усилия будут напоминать бег в мешке. Вы бежите, задыхаетесь, но не видите финиша. А финиш — это ощущение «достаточно».

В мире есть люди, у которых триста миллионов долларов, и они чувствуют себя нищими, потому что у соседа триста пятьдесят. А есть люди, у которых триста тысяч рублей сбережений, и они чувствуют себя королями, потому что у них есть крыша над головой, еда в холодильнике и билет на поезд в деревню к бабушке — приключение, а не бегство от голода. Размер вашего счастья не равен размеру вашего счета. Но правильный размер счета позволяет вам быть счастливым, не отвлекаясь на выживание.

Эта книга — о свободе. Настоящей. О свободе выбора, свободе времени и свободе от токсичных мыслей о том, что «все пропало». Мир не пропадет, пока мы умеем считать и

пока мы умеем ждать.

Я приглашаю вас в путешествие. Путешествие по лабиринтам ваших собственных финансов. Возьмите с собой ручку (электронную или обычную — не важно), хорошее настроение и готовность удивляться. Уверяю вас, вы удивитесь тому, сколько лишнего вы носите в своем кошельке и сколько ненужного в своей голове. Мы проведем ревизию и того, и другого.

На страницах этой книги мы будем говорить о размерах. О маленьких и больших. О ничтожных и огромных. Но в конце концов мы поймем главное: настоящий размер имеет только то, как вы распоряжаетесь тем, что у вас уже есть. Потому что настоящий капитал — это не купюры в сейфе, это ваш разум, который умеет эти купюры создавать. А разум, как известно, может быть бесконечным. Так начнем же увеличивать его мощность.

Давайте договоримся сразу: никаких жалостливых историй о том, как тяжело жить. Я не психолог, я не буду гладить вас по головке. Я буду говорить с вами как взрослый со взрослым. Вы сами отвечаете за свой кошелек. Хотите сорваться и потратить все на шубу? Пожалуйста, это ваш выбор. Но если вы это сделаете, прочитав десятую главу, вы сделаете это с открытыми глазами. Вы будете знать, что вы теряете взамен. И, может быть, тогда шуба станет вам не так нужна. А может, наоборот, станете еще нужнее, но вы найдете способ заработать на неё, не съедая будущее.

Информация в этой книге структурирована таким образом, чтобы вести вас от простого к сложному, как по лестнице. Сначала мы разберем, что такое деньги вообще и какая у них природа. Затем мы опустимся на грешную землю и разберем ваш бюджет до винтика. Затем мы научимся копить, потом вкладывать, потом защищать и, наконец, передавать. Это эволюция финансового человека. И я хочу, чтобы каждый из вас прошел её с чувством достоинства, без падений и без синяков.

Читая дальше, вы заметите, что я часто возвращаюсь к теме размера. Это неспроста. Это лейтмотив. Как в симфонии, где одна мелодия проходит через все части, так и здесь — мы будем постоянно соотносить наши действия с этой главной величиной. Где взять большой доход? Как добиться большого процента? Как создать большую подушку? Как выстоять перед большим соблазном? И как достичь большого спокойствия.

Это будет увлекательно. Иногда смешно. Иногда — цинично, потому что финансы любят цинизм. Слишком эмоциональные решения в деньгах — это самые дорогие решения. Мы научимся выключать эмоции, когда дело касается цифр, и включать их, когда мы решаем, на что потратить заработанное с умом.

Но хватит обещаний. Давайте откроем первую страницу нашего совместного расследования. Деньги любят счет, но они также любят любопытство. А любопытство — это нача-

любого большого состояния. Помните: в мире, где правит информация, незнание — это самый дорогой налог, который вы платите. Я помогу вам снизить этот налог до нуля.

Мы начинаем. Не спешите. Вдумывайтесь в каждую строчку. Делайте паузы. Если какая-то мысль вас зацепила — закройте книгу на минуту и подумайте, как это применить к вашей собственной жизни. Только так чтение превратится в образование. Только так слова превратятся в деньги. И только так маленькое станет большим.

Добро пожаловать в мир, где размер имеет значение. Добро пожаловать в ваше новое финансовое я. Надеюсь, вы будете в восторге от того, кого встретите на этом пути.

Часть I. Анатомия денег

(Познавательная база)

Прежде чем учиться управлять деньгами, мы должны понять, что мы вообще держим в руках. Большинство людей пользуются деньгами каждый день, но не имеют ни малейшего представления об их истинной природе. Это похоже на ситуацию, когда человек всю жизнь водит автомобиль, отлично знает, где у него педаль газа, а где тормоз, но при этом понятия не имеет, что происходит под капотом. Он просто поворачивает ключ, и машина едет. Но в один прекрасный день машина глохнет на трассе, и он беспомощно смотрит на приборную панель, потому что не знает, где масло, где антифриз, а где предохранители. Так и с деньгами — вы можете быть отличным тратчиком или даже неплохим зарабатывателем, но если вы не знаете анатомию денег, то в критический момент вы окажетесь в той самой заглохшей машине.

В этой части книги мы проведем полную аутопсию денег. Мы разрежем их на части, посмотрим, из чего они сделаны, как они дышат, как размножаются и как умирают. Мы заглянем в глубокую историю, чтобы понять, почему современный человек готов отдать свой труд за кусочек металла или виртуальную цифру на экране. Мы залезем в голову бедного и богатого человека, чтобы увидеть разницу не в кошель-

ках, а в нейронных связях. И наконец, мы построим вокруг вас четыре крепкие стены, которые защитят ваш бюджет от внешних врагов.

Приготовьтесь к тому, что вы перестанете смотреть на деньги как на врага или как на бога. Вы начнете смотреть на них как на инструмент. А когда человек берет в руки инструмент и понимает его устройство, он перестает его бояться. Он начинает им управлять. Именно это нам и нужно.

Глава 1. Что такое деньги на самом деле?

От ракушек до биткоина: эволюция форм стоимости.

Чтобы понять, что такое деньги сегодня, мы должны совершить путешествие во времени. Не на машине времени, конечно, а на ковре-самолете нашей фантазии. Представьте себе первобытного человека по имени Ух. Ух был сильным, но не очень умным. Он жил в пещере и каждый день ходил на охоту. Он убивал мамонта, приносил его в пещеру, и его соплеменники смотрели на него с уважением, потому что мясо — это жизнь. Но вот беда: Уху нужна была новая дубинка, потому что старая сломалась о череп особенно злобного носорога. А сосед, которого звали Кряк, делал лучшие дубинки в округе, но мясо он не любил, он любил рыбью чешую для украшения своей пещеры. Уху приходилось идти к Кряку и менять мясо на дубинку. Но мясо быстро портилось, а чешуя нет. И Кряк говорил: «Ух, твое мясо уже вчерашнее, давай мне два куска за одну дубинку». И Ух страдал. Это был бартер — прямой обмен товара на товар. И это было ужасно неудобно.

Почему бартер неудобен? Во-первых, проблема двойного совпадения потребностей. Вы должны найти человека, у ко-

торого есть то, что вам нужно, и которому нужно то, что есть у вас. Это как сейчас пытаться обменять свой старый диван на новые наушники. Можно найти такого чудака, но сколько времени это займет? Во-вторых, хранение. Вы принесли домой пять мешков картошки, чтобы обменять их на корову. Но пока вы ищете корову, картошка прорастает или гниет. В-третьих, делимость. Как отдать половину живого поросенка за топор? Это неудобно, а поросенок будет визжать и разбегаться.

И тогда люди стали искать посредника. Некую вещь, которая была бы ценна для всех, которая не портилась, которую можно было бы разделить на части и носить с собой. Так появились первые деньги.

В разных уголках мира эту роль играли разные предметы. На островах Тихого океана это были огромные каменные диски с дыркой посередине. Они были настолько тяжелыми, что их не носили с собой, а просто перекатывали. Когда человек совершал сделку, он просто говорил: «Этот камень теперь принадлежит тебе», и все знали, что так оно и есть. Представьте себе такую систему. Вы приходите в магазин за хлебом и вместо того, чтобы достать кошелек, вы катите перед собой пятидесятикилограммовый булыжник. Продавец смотрит на вас с недоумением и говорит: «У нас тут хлеб, а не стройматериалы». Но для тех островитян это была самая настоящая валюта, потому что все верили, что у этого камня есть ценность.

В Африке деньгами служили раковины каури. Это были такие маленькие блестящие ракушки. Их собирали на берегу, нанизывали на нитки и носили на шее. За одну ракушку можно было купить горсть риса, за сто — курицу. Удобно, легко, красиво. Женщины украшали себя этими ракушками и одновременно носили с собой весь свой капитал. Когда европейцы приплыли в Африку, они были в шоке. Они стали грузить корабли этими ракушками и менять их на слоновую кость и золото. Африканцы думали, что европейцы сошли с ума: они отдают золото за то, что можно найти на любом пляже. Но система работала, потому что все стороны верили, что ракушка — это ценность.

У нас, на территории древней Руси, деньгами служили шкурки пушных зверей — куниц, белок, соболей. Отсюда пошло название «куна» — древняя денежная единица. Представьте себе: вы идете на рынок, и у вас в кармане шуршат не монеты, а беличьи хвостики. Вы приходите к торговцу, который продает глиняные горшки, и говорите: «Дай мне два больших горшка, я дам тебе пять беличьих шкурок». И торговец смотрит на ваши шкурки, проверяет, не мыши ли это, не грязные ли, не драные. И только потом отдает горшки. Это была живая, осязаемая ценность.

Но все эти деньги имели один огромный недостаток. Они были недолговечными. Ракушки теряли блеск, шкурки съедала моль, каменные диски было невозможно транспортировать на большие расстояния. И тогда человечество соверши-

ло прорыв, который изменил всё. Оно придумало металлические деньги.

Золото и серебро были идеальными кандидатами. Они не ржавеют, не тускнеют, они красивые, их можно плавить, их можно делить на мелкие части, они редкие. Человек брал кусочек золота и ставил на нем клеймо. Он говорил: «Я, царь такой-то, заверяю, что в этом кусочке металла ровно столько-то граммов чистого золота. И если кто-то подделает мою печать, я отрублю ему голову». Люди верили царю, потому что у царя была армия, и голова действительно могла быть отрублена. Так появилась монета. И эта монета просуществовала в почти неизменном виде тысячи лет.

Вы когда-нибудь задумывались, почему говорят «рубль»? Потому что в древности серебряные слитки рубили на части. Вот отрубили кусок — получился рубль. Грубо, но эффективно. Потом стали чеканить монеты, и форма стала круглой, а название осталось. Деньги перестали быть товаром, они стали мерой стоимости. Теперь не нужно было нести на рынок шкуру медведя, можно было взять с собой горсть металлических кругляшей.

Но даже металл был несовершенен. Его тяжело таскать, он занимает место, его могут украсть. И тогда человечество придумало бумажки. Сначала это были расписки — векселя. Богатый купец приносил свое золото в банк, ему выдавали бумажку, в которой было написано: «Предъявителю этой бумаги выдать десять золотых монет». Купец шел в другой

город, показывал эту бумажку, и ему давали золото. Потом люди поняли, что не обязательно каждый раз бегать за золотом. Можно просто передавать друг другу эти бумажки. Так родились банкноты. Они были обеспечены золотым запасом страны. То есть у государства в подвалах лежало золото, а у вас в кармане лежала бумажка, которая говорила: «Я имею такую же ценность, как кусочек этого золота».

А теперь самое интересное. В какой-то момент государства поняли, что они могут печатать бумажек больше, чем у них золота в подвалах. И никто этого не замечает, потому что люди редко приходят и говорят: «Дайте мне золото за эту бумажку». Мы привыкли, что бумажка сама по себе ценность. Мы разучились верить в золото, мы верим в государство, которое эту бумажку напечатало. Так деньги стали фиатными — то есть не обеспеченными ничем, кроме доверия. Это хрупкая конструкция, друзья мои. Хрупкая, как карточный домик.

И вот, мы добрались до наших дней. Сейчас у нас есть не только бумажные деньги, но и цифровые. Это просто записи в компьютерных базах данных. Вы не видите денег, вы не можете их пощупать. Это просто цифры на экране. Вы переводите их с одной карты на другую, и они исчезают в одном месте и появляются в другом. А недавно появилась новая игрушка — криптовалюта. Это вообще чистый эфир. Там нет ни золота, ни государства, ни Центрального банка. Там есть только математика и общее согласие тысяч компьютеров по

всему миру, что вот этот цифровой код имеет ценность. Самые смелые говорят, что это будущее. Самые консервативные говорят, что это пирамида. Истина, как всегда, где-то посередине.

Но суть не меняется тысячи лет. Деньги — это всегда консенсус. Это всегда общее согласие людей, что данный предмет обладает стоимостью. Ракушка, шкурка, камень, металл, бумажка, цифра — это просто форма. Суть — это доверие. Если все перестанут верить в рубль, он превратится в фантики, которыми можно только заворачивать конфеты. Если все перестанут верить в биткоин, он станет бесполезным набором букв и цифр, который занимает место на жестком диске.

Это знание дает нам невероятную силу. Мы перестаем поклоняться бумажке. Мы перестаем бояться её исчезновения. Мы понимаем, что деньги — это просто энергия доверия, которая перетекает от одного человека к другому. И если мы научимся управлять этой энергией, мы сможем притягивать её к себе, не прибегая к колдовству или воровству. Мы будем просто полезны другим людям, и они с удовольствием отдадут нам часть своей энергии в обмен на наши товары или услуги.

Но здесь кроется подвох. Как только мы перешли от золота к бумажкам, а потом к цифрам, у нас появился новый враг. Враг, которого не было в древности. Этот враг — печатный станок. Государство может напечатать денег столько, сколько захочет. И чем больше оно печатает, тем меньше

стоит каждая отдельная денежная единица. Представьте, что вы наловили в реке рыбы. У вас десять рыб, и вы меняете их на десять горшков. Все счастливы. Но на следующий день вы приносите сто рыб. Горшечник говорит: «Ого, у тебя много рыбы. Дай мне двадцать рыб, и я дам тебе один горшок, потому что рыба теперь не в цене, её слишком много». Вот это и есть инфляция в чистом виде.

То же самое происходит с деньгами. Чем больше денег в стране, тем меньше их покупательная способность. Это называется законом спроса и предложения. Если товара (денег) становится много, а товаров (хлеба, мяса, квартир) становится столько же, то цена на товары растет. Потому что на рынок выходит больше денег, и продавцы поднимают цены, видя, что у людей есть чем платить. Это как аукцион. На аукционе выставляют вазу. Приходит два человека с деньгами. Они начинают торговаться. Один говорит «сто», другой «двести». Поднимается цена. А если приходит сто человек с деньгами, цена подскакивает до небес. Вот так инфляция съедает размер ваших сбережений.

Но есть в инфляции и хорошая сторона. Она стимулирует людей не сидеть на деньгах, а вкладывать их, пускать в оборот. Если ты держишь деньги под матрасом, а инфляция десять процентов в год, то через год на те же деньги ты купишь на десять процентов меньше товаров. Это значит, что ты беднееешь, просто лежа на диване. Инфляция заставляет нас шевелиться, искать варианты, вкладывать, развиваться.

Это злой, но очень эффективный учитель.

Деньги как энергия: почему они текут туда, где их ждут.

Теперь давайте посмотрим на деньги как на энергию. Вы когда-нибудь видели реку? Вода в реке течет. Она огибает камни, она находит самые узкие щели, она просачивается сквозь плотины, если они не слишком крепкие. Она течет вниз, потому что так устроен мир. Деньги — это такая же река. Они текут оттуда, где они есть, туда, где их ждут. Но ключевое слово — «ждут». Ждут не пассивно, а активно, создавая условия для их приема.

Что значит «текут туда, где их ждут»? Это значит, что деньги притягиваются к проектам, которые решают проблемы людей. Если вы придумали способ накормить голодных, одеть раздетых или развлечь скучающих, деньги потекут к вам рекой. Потому что вы создаете ценность. Вы берете энергию своего труда, превращаете её в товар или услугу и обмениваете на энергию денег. В этом смысле деньги — это просто аккумулятор вашей потраченной энергии.

Когда вы работаете в офисе с девяти до шести, вы отдаете свою энергию, свои нейроны, свои мышцы своему работодателю. Он превращает эту энергию в прибыль своей компании и возвращает вам часть этой прибыли в виде зарплаты. Это круговорот энергии. Если вы работаете спустя рукава, вы отдаете мало энергии — вы получаете мало денег. Если вы работаете с полной отдачей, создавая реальный продукт,

вы отдасте много энергии — вы должны получать много денег. Но так происходит не всегда, потому что есть еще фактор жадности и несовершенства системы. Но, в общем и целом, закон природы никто не отменял.

У этой энергии есть одна особенность: она не любит застоя. Она как вода в болоте. Если вода стоит, она цветет, покрывается ряской, в ней заводятся комары, она начинает плохо пахнуть. То же самое с деньгами. Если вы их закопали под забором, они не принесут вам потомства. Они будут лежать и плесневеть. А инфляция будет их подъедать. Но если вы пустили деньги в оборот — купили акции, дали кому-то в долг под проценты, вложили в собственный бизнес — они начинают работать. Они начинают приносить новые деньги. Они начинают размножаться.

Я часто вспоминаю одну историю про двух братьев, которые жили в деревне. Отец оставил им наследство — десять мешков зерна. Старший брат был консервативным. Он сказал: «Я посею пять мешков, а пять оставлю на черный день, в амбаре. Я не хочу рисковать. Мало ли что случится, засуха или война». Младший брат был рискованным. Он сказал: «Я посею все десять мешков, даже если нечем будет питаться, я буду есть траву и коренья, но я верю, что урожай будет хороший». Осенью старший брат собрал пять мешков урожая и пять у него осталось в закромах. Итого у него было десять мешков. Он не разбогател и не обеднел. А младший брат собрал сто мешков. Он стал самым богатым человеком в де-

ревне. На следующий год старший брат снова посеял пять мешков и пять отложил. А младший посеял все сто. Через пять лет старший брат все еще трясся над своими десятью мешками, а младший владел половиной полей в округе. Вот она, сила энергии, которая течет туда, где ей дают пространство для роста.

Деньги любят движение. Они любят путешествовать. Они любят приключения. Конечно, приключения могут быть опасными. Можно потерять всё. Но можно и не рисковать, ничего не вкладывать и потерять всё от инфляции. Выбор всегда за вами. Но помните: деньги — это энергия, и энергия не терпит вакуума. Если вы создаете вакуум в своем кошельке, туда обязательно кто-то придет. Либо вы сами, когда получите зарплату, либо кредиторы, либо мошенники. Лучше, чтобы там появились вы сами, с новыми инвестиционными идеями.

Физики говорят, что энергия не исчезает и не появляется из ниоткуда, она просто переходит из одной формы в другую. С деньгами точно так же. Когда вы тратите деньги, они не исчезают навсегда. Они переходят к продавцу. Продавец тратит их на сырье, сырьевая компания тратит на добычу, добывающая компания платит зарплату своим рабочим, рабочие идут в магазин и покупают продукты. Деньги делают огромный круг и возвращаются к вам в виде новых товаров и услуг. Весь вопрос в том, какая часть этого круга застревает у вас в кармане. Если вы умеете задерживать эту энергию,

инвестировать её так, чтобы она возвращалась к вам с приростом, вы становитесь магнитом. Если вы просто пропускаете её сквозь себя, вы становитесь просто трубой. А трубы, как известно, не богатеют.

В книге мы будем учиться быть не трубой, а резервуаром. Но резервуаром, который не застаивается, а циркулирует. Мы будем создавать систему, в которой энергия денег поступает, задерживается на время, приумножается и снова уходит в оборот, но уже в большем объеме. Это похоже на то, как работает тепловой насос в доме. Он берет немного энергии извне, усиливает её и отдает в дом в десять раз больше, чем потребил. Вот так должны работать ваши деньги.

Инфляция — «тихий вор». Как размер вашей купюры тает каждый день.

Теперь поговорим о самом страшном враге вашего благосостояния. О тихом, незаметном воре. Он не носит черную маску и не размахивает пистолетом. Он не врывается в ваш дом среди ночи. Он приходит тихо, садится в углу и медленно, но, верно, начинает тащить из вашего кошелька по маленькой монетке каждый день. Вы не замечаете этого, потому что ворует он не монеты, а их покупательную способность. Этого вора зовут Инфляция. И он существовал всегда, даже в древнем Риме, когда императоры портили монеты, добавляя в них дешевый металл вместо золота.

Давайте представим инфляцию в виде наглядной метафоры. Представьте, что у вас есть кусочек сахара. Вы кладете

его в стакан с чаем. Он твердый, его можно взять в руки, он имеет конкретный размер. Но через минуту он начинает таять, становится меньше, превращается в сироп. Через десять минут от него не остается ни кусочка, только сладость разлита по всему объему. Ваши деньги — это этот сахар. А инфляция — это горячий чай. Чем горячее чай (чем выше инфляция), тем быстрее тает сахар. Вы можете положить в стакан десять кусков сахара, но через час вы выпьете чай, и сахара там уже не будет. Он растворился. Так и ваши сбережения — они есть, они лежат на счете, вы видите цифру, но их покупательная способность растворилась в воздухе цен.

Вот вам простой, бытовой пример, который заставил меня самого впервые задуматься об инфляции. Когда я был маленьким, я помню, как моя бабушка давала мне десять рублей на мороженое. Это было целое состояние. Я мог купить два эскимо на палочке, огромный рожок с орехами и еще оставалось на газировку. Прошло двадцать лет. Я даю своему племяннику десять рублей, и он смотрит на меня с недоумением и говорит: «Дядя, это даже на жвачку не хватит, ты что, шутишь?» Эти десять рублей больше не существуют в том же качестве. Формально они такие же десять рублей, с теми же цифрами, с тем же портретом. Но реально их размер стал намного меньше. Они растворились в чае времени.

Но инфляция — это не просто скучная экономическая цифра. Это политический инструмент. Государству выгодна умеренная инфляция. Почему? Потому что государство

должно платить по своим долгам. Если у государства много долгов, оно начинает печатать деньги, чтобы расплатиться. Деньги печатаются, инфляция растет, и государство расплачивается с вами обесцененными деньгами. Вы думаете, что вам вернули долг, а на самом деле вам вернули сахар, который уже растаял наполовину.

Как же защититься от этого тихого вора? Для начала — перестать хранить деньги под матрасом. Это самое глупое, что можно придумать в мире инфляции. Ваши купюры лежат в темноте, пылятся, на них оседают бактерии, а тем временем их реальная стоимость уменьшается с каждым днем. В прошлом году вы могли купить на них пять килограммов мяса, а в этом — только четыре. В следующем году — только три. Через десять лет вы откроете свой матрас и поймете, что на эти деньги можно купить только один батон хлеба. Но вы же не для того копили десять лет, чтобы купить батон хлеба?

Второй способ защиты — инвестиции. Но об этом мы будем говорить позже, в четвертой части. Пока что просто примите как факт: чтобы победить тихого вора, вы должны научиться создавать такие активы, которые растут быстрее, чем растут цены. Если цены растут на десять процентов в год, ваш капитал должен расти хотя бы на пятнадцать процентов в год. Только тогда вы будете не просто сохранять, а приумножать свой размер.

Инфляция проявляет себя не только в общем росте цен. Она проявляется в конкретных вещах. Например, вы заме-

тили, что пачка масла стала весить не двести граммов, а сто восемьдесят? Цена осталась та же, а масла стало меньше. Это называется шринкфляция — уменьшение размера товара при сохранении цены. Производители обманывают вас, потому что они знают: вы запоминаете цену, а не вес. И вы кладете в корзину масло, думая, что покупаете двести граммов, а приносите домой сто восемьдесят. Это инфляция в чистом виде, только замаскированная.

Вы замечали, что ресторанные порции становятся меньше? Или что в пачке чипсов теперь больше воздуха, чем самих чипсов? Это все она, наша старая знакомая. Она работает тихо, незаметно, исподтишка. Но суммарный урон от нее за десять лет может составить сорок-пятьдесят процентов вашего состояния.

Самое обидное, что мы привыкли к инфляции как к чему-то неизбежному. Мы говорим: «Ну что поделаешь, цены растут». Мы пожимаем плечами и продолжаем жить. Но если вы хотите, чтобы размер имел значение, вы не имеете права сдаваться инфляции. Вы должны смотреть ей в глаза и говорить: «Ты, конечно, сильный вор, но я сильнее. Я создам свой личный темп роста, который обгонит твой темп обесценивания».

Мысль, которую я хочу вбить в вашу голову навсегда: деньги, которые не работают, — это деньги, которые умирают. Вы не можете просто отложить их и забыть. Вы должны постоянно отслеживать реальную стоимость ваших сбереже-

ний. Не номинальную, а реальную. Если у вас на счету сто тысяч рублей и инфляция десять процентов, через год у вас будет девяносто тысяч в пересчете на сегодняшние товары. Вы стали беднее на десять тысяч, хотя формально у вас все еще сто тысяч.

Именно поэтому в этой книге мы уделим так много внимания инвестициям. Инвестиции — это ваш доспех против инфляции. Это ваш меч, которым вы рубите голову тихому вору. Когда вы покупаете акции, облигации, недвижимость, вы превращаете свои умирающие деньги в живые, работающие активы. Активы растут вместе с инфляцией или даже быстрее. Владелец завода не боится инфляции, потому что он поднимает цены на свои товары вместе с рынком. Владелец квартиры не боится инфляции, потому что арендная плата и цена на недвижимость тоже растут. Только тот, кто ничего не имеет, кроме пачки денег под подушкой, боится инфляции.

Итак, теперь вы знаете, кто такой тихий вор. В следующих главах мы научимся с ним бороться. А пока запомните главный принцип: размер имеет значение не в абсолютном выражении, а в относительном. Важно не то, сколько у вас рублей, а то, сколько товаров и услуг вы можете на них купить. Следите за этим относительным размером, а не за абсолютным. И не дайте инфляции съесть ваши мечты.

Глава 2. Психология бедного и психология богатого

Мы подошли к самому важному разделу этой книги. К разделу, который часто недооценивают. Люди думают, что деньги — это математика. Это цифры, проценты, формулы. Но на самом деле деньги — это на девяносто процентов психология. Если вы не наведете порядок у себя в голове, никакие сложные проценты и инвестиционные стратегии вам не помогут. Вы можете стать обладателем миллиона, но если ваша психология осталась психологией бедного человека, вы этот миллион потеряете быстрее, чем успеете оглянуться. Я видел это много раз. Люди выигрывали в лотерею, получали наследство, продавали бизнес и через два года оказывались на мели, потому что их мозг был настроен на трату, а не на накопление.

Давайте заглянем в голову бедного человека и в голову богатого человека. Не в моральном смысле «хороший-плохой», а в поведенческом. Потому что богатство — это не стечение обстоятельств, это набор привычек, убеждений и реакций на внешние раздражители. И хорошая новость в том, что привычки можно менять. Нейронные связи можно перестраивать. Даже если вы выросли в семье, где денег не было, вы можете научить свой мозг думать по-новому. Это будет

сложно, это будет долго, но это возможно. И я вам в этом помогу.

Синдром «до зарплаты». Почему бедные тратят последнее, а богатые инвестируют первое.

Давайте поговорим о самом распространенном заболевании нашего времени. У этого заболевания нет симптомов на ранних стадиях, но оно постепенно разрушает финансовое здоровье человека. Называется оно «синдром до зарплаты». Вы наверняка знаете людей, которые живут от аванса до аванса. Двадцатого числа они получают зарплату, двадцать первого у них уже пустой кошелек. Они взяли кредит, чтобы купить новый телефон, или просто потратили все на развлечения. И теперь им снова нужно дожидаться следующего платежа. Они похожи на путника в пустыне, который находит оазис, напивается до отвала, а потом снова бредет по пескам, моля о воде.

В чем причина синдрома «до зарплаты»? Причина в том, что человек не разделяет свои деньги на части. Он видит одну большую кучу денег, которая пришла на счет, и эта куча вызывает у него эйфорию. Он думает: «Ура, я богат! Я могу позволить себе всё!» И он начинает тратить. Он покупает себе дорогую вещь, которую хотел уже месяц, угощает друзей в ресторане, заказывает доставку еды, не глядя на цены. И буквально через три дня он с удивлением обнаруживает, что половина денег уже потрачена, а до зарплаты еще три недели. Тогда включается режим экономии. Он переста-

ет ходить в кафе, начинает считать копейки, покупает самые дешевые продукты. Но во время этой экономии он чувствует себя несчастным. Он чувствует, что его обделили. Он мечтает о том дне, когда снова получит зарплату и снова сможет купить что-то красивое. Это порочный круг.

А теперь посмотрите на богатого человека. Не на олигарха, а на просто обеспеченного человека, у которого есть накопления и инвестиции. Когда он получает зарплату, он поступает ровно наоборот. Первое, что он делает — он переводит определенный процент на свой инвестиционный счет. Потом он переводит деньги на обязательные расходы — коммуналка, кредиты, если они есть. А то, что остается, он тратит на жизнь. Но даже ту часть, которая остается, он тратит осознанно. Он не ждет зарплаты, чтобы купить себе вещь, потому что у него есть накопления. Он покупает, когда ему действительно что-то нужно, а не когда у него случился приток денег.

Разница колоссальная. Бедный человек сначала тратит, а потом, если осталось, пытается отложить. Обычно «если осталось» равно нулю. Богатый человек сначала откладывает, а потом тратит то, что осталось. Этот простой, элементарный сдвиг действий меняет всё. Я называю это «законом первой копейки». Первая копейка, которую вы получили, должна идти вам. Вашему будущему. Вашим инвестициям. Вы платите себе до того, как заплатите продавцу в магазине, до того, как заплатите за интернет, до того, как заплатите за но-

вые кроссовки. Вы ставите себя на первое место в списке своих кредиторов. И это не эгоизм — это выживание.

Почему бедные не могут откладывать? Потому что их мозг находится в состоянии дефицита. Ученые проводили эксперименты с фермерами в Африке. Они изучали их когнитивные способности до сбора урожая (когда денег мало) и после (когда денег много). Оказалось, что в состоянии дефицита их интеллектуальные показатели падали на уровень, сравнимый с недосыпанием или голоданием. Они не могли принимать правильные решения, потому что их мозг был занят одной мыслью: «Как дожить до следующего урожая?» Так и мы, когда у нас мало денег, наш мозг за цикливается на выживании. Мы не можем думать о долгосрочных инвестициях, потому что весь наш ресурс уходит на то, чтобы просто не умереть с голоду. Мы берем микрозаймы под бешеные проценты, потому что не можем дождаться зарплаты. Мы попадаем в ловушку, которую сами себе создаем.

Чтобы разорвать этот круг, нужно изменить свой статус с «жертвы обстоятельств» на «капитана своего корабля». Вместо того чтобы ждать, пока зарплата придет и спасет вас, вы должны создать систему. Вы должны нарисовать схему, по которой вы будете жить. И в этой схеме должно быть четко прописано: «Откладывать десять процентов от любого дохода до того, как я коснусь остального».

Вот вам небольшая история из жизни одного моего знакомого, назовем его Олег. Олег работал менеджером среднего

звена и получал обычную зарплату. Он жил «от зарплаты до зарплаты» и был жутко несчастен. Мы встретились случайно в гостях у общих друзей, и он начал жаловаться на жизнь. Я задал ему простой вопрос: «Олег, сколько ты откладываешь в месяц?» Он засмеялся. «Смеешься? Я вообще ничего не откладываю. Мне еле хватает на жизнь, ты что!» Тогда я сказал ему: «А ты попробуй откладывать не то, что останется, а то, что не жалко. Откладывай сначала. Положи сто рублей в конверт, как только получил зарплату. Просто символически. Не трать их ни под каким предлогом». Олег посмотрел на меня как на сумасшедшего, но пообещал попробовать.

Через год он позвонил мне и сказал: «Знаешь, это сработало. Я не заметил, как начал откладывать по две, потом по пятьсот, потом по тысяче. У меня накопилась сумма, на которую я купил себе старый, но хороший ноутбук, и теперь я работаю фрилансером по вечерам. У меня появился дополнительный доход». Всё, что ему нужно было сделать, это сдвинуть порядок действий. Он перестал быть заложником зарплаты. Он стал хозяином над маленькой, но своей частью дохода.

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.