

A . N O R T H

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ • ИНВЕСТОР • АВТОР

КАК ЗУМЕРУ СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ, А НЕ МИЛЛЕНИАЛОМ

Финансовая
свобода —
это не удача.
Это система.



ДОХОД
И РАСХОДЫ



НАВЫКИ
И КАРЬЕРА



КАПИТАЛ
И АКТИВЫ



РЕЗЕРВ
И БЕЗОПАСНОСТЬ



СВОБОДА
ВЫБОРА

Alex North

**Как зумеру стать миллионером,
а не миллениалом**

«Автор»

2026

North A.

Как зумеру стать миллионером, а не миллениалом / А. North —
«Автор», 2026

Ты можешь хорошо зарабатывать, купить квартиру, получить повышение — и однажды обнаружить, что живёшь не своей жизнью. Эта книга — о том, как не попасть в финансовую ловушку, которую многие замечают слишком поздно. Почему высокая зарплата не делает тебя богатым? Почему квартира мечты превращается в золотую клетку? Зачем нужен второй источник дохода? И почему первый миллион начинается вовсе не с инвестиций? Автор под псевдонимом А. North разбирает деньги как систему: доход, расходы, навыки, резерв, капитал, кредиты, активы и возможность выбирать. Здесь нет обещаний «стать миллионером за год». Вместо этого — математика, реальные финансовые сценарии и решения, которые определяют твою жизнь. Ты узнаешь, как увеличить доход, купить квартиру без финансовой ловушки, создать резерв и второй источник денег, превратить доход в капитал и перестать зависеть от одной зарплаты. Миллион здесь — не главная цель. Главная цель — построить такую жизнь, из которой у тебя всегда есть выход.

© North A., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ПРОЛОГ — Ты действительно хочешь такую жизнь?	5
ГЛАВА 1 — В найме два дурака: работник и начальник	10
ГЛАВА 2 — Миллениал — это зумер, которому отняли инициативу	16
ГЛАВА 3 — Как зумеру не стать миллениалом	24
ГЛАВА 4 — Почему миллениал готов быть в рабстве всю жизнь	31
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Alex North

Как зумеру стать миллионером, а не миллениалом

ПРОЛОГ — Ты действительно хочешь такую жизнь?

Возможно, ты уже знаешь, кем не хочешь стать. Ты не хочешь просыпаться в понедельник с ощущением, что до пятницы ещё слишком далеко. Не хочешь двадцать лет ждать повышения, чтобы наконец позволить себе квартиру, которую всё равно придётся выплачивать ещё двадцать лет. Не хочешь сидеть на работе, которую ненавидишь, только потому, что каждый месяц нужно оплачивать аренду, ипотеку, машину и ещё десяток вещей, без которых, как тебе кажется, уже невозможно жить. Ты видел таких людей.

Возможно, один из них — твой старший брат. Или сестра. Или человек, который сидит рядом с тобой в офисе. А может быть, это твои родители. Они не выглядят несчастными. В этом и заключается проблема.

У них есть работа, квартира, отпуск, машина, семья. Иногда они жалуются на цены, начальство, пробки и то, что «раньше всё было дешевле», но в целом с их жизнью как будто всё в порядке. Они встали на ноги. Добились своего. Стали взрослыми. И всё же ты смотришь на них и иногда думаешь: я так не хочу. Ты не всегда можешь объяснить почему.

Потому что формально у них есть всё, что принято считать признаками успеха. Но тебе почему-то кажется, что вместе с квартирой они получили двадцать лет обязательств, вместе с хорошей работой — невозможность её потерять, вместе с комфортом — необходимость постоянно за этот комфорт платить. Ты замечаешь то, чего они сами стараются не замечать. Как человек после отпуска возвращается на работу и говорит: «Ну всё, теперь до Нового года». Как он десять лет рассказывает, что однажды хочет открыть своё дело, но каждый раз находится причина отложить это ещё на год.

Как повышение зарплаты сначала вызывает радость, а через полгода оказывается, что денег снова не хватает. Как ипотека, которую когда-то называли «своим жильём», постепенно превращается в причину, по которой нельзя уволиться. Как человек, которому ещё сорок, уже начинает говорить о пенсии. И, наверное, самое странное — как постепенно всё это становится нормой. Ты смотришь на это и думаешь, что твоё поколение будет другим.

Вы выросли с интернетом. Вы видели, как люди за несколько лет создают компании, зарабатывают на собственных продуктах, работают из разных стран и строят карьеру без одного работодателя на всю жизнь. Вы не особенно верите в идею «терпи сейчас, зато потом будет хорошо». Вы привыкли к тому, что работа может быть удалённой, профессия — новой, а источник дохода — не один. Вы не хотите ждать шестьдесят пять лет, чтобы наконец получить разрешение на собственную жизнь. В каком-то смысле это ваше главное преимущество. Вы уже поняли то, что предыдущие поколения поняли слишком поздно:

работа и жизнь — не одно и то же. Но есть одна неприятная деталь. Понять это недостаточно. Потому что можно очень не хотеть стать миллениалом — и всё равно им стать. Я употребляю слово «миллениал» здесь намеренно и немного провокационно.

Не потому, что считаю людей, родившихся в определённые годы, хуже или глупее остальных. И уж точно не потому, что хочу объявить целое поколение ответственным за то, что с ним произошло. Наоборот. Мне кажется, история миллениалов заслуживает гораздо большего внимания, чем обычно получает. Это поколение оказалось своеобразным экспериментом. Им рассказали, что если хорошо учиться, получить нормальную профессию и много работать, то

можно построить обеспеченную жизнь. Они поверили. Получали образование, устраивались на работу, делали карьеру, брали ипотеку, старались откладывать.

И затем обнаружили, что правила изменились. Жильё стало гораздо менее доступным. Карьера перестала быть гарантированной лестницей, по которой можно спокойно подниматься от двадцати пяти до пятидесяти пяти. Стоимость образования и жизни выросла. Технологии сделали рынок труда одновременно более свободным и более нестабильным. А понятие «стабильная работа» стало означать совсем не то, что означало для их родителей.

Но самое интересное произошло не снаружи. Оно произошло внутри. Миллениалы научились жить в условиях неопределённости, но многие при этом сохранили старую финансовую модель. Найди хорошую работу. Постарайся получать больше.

Купи квартиру. Плати ипотеку. Создай семью. Покупай вещи по мере роста дохода. Откладывай на будущее. А потом, когда все обязательства будут выполнены, начни жить. Проблема только в том, что обязательства умеют размножаться. Они появляются быстрее, чем человек успевает их выплатить. Сначала ипотека. Потом ремонт.

Потом машина. Потом ребёнок. Потом более просторная квартира. Потом новая машина. Потом школа. Потом отпуск, потому что нужно хотя бы иногда отдыхать. Потом здоровье, потому что последние десять лет ты почему-то не отдыхал. И вот человек, который в двадцать пять был абсолютно уверен, что к тридцати пяти станет свободнее, в тридцать пять обнаруживает, что теперь ему нужно зарабатывать в три раза больше, чтобы сохранить тот же уровень свободы. Только свободы стало меньше. Здесь возникает вопрос, который, возможно, тебе неприятно будет задавать самому себе.

А что, если проблема не в том, что миллениалы не смогли разбогатеть? Что, если они просто приняли игру, в которой победой считается возможность продолжать играть? Подумай. Человек получает первую работу и хочет зарабатывать больше. Это разумно.

Он получает повышение — хочет ещё больше. Тоже разумно. Через несколько лет его зарплата увеличивается вдвое. Он переезжает в квартиру получше, начинает чаще путешествовать, покупает машину, меняет телефон, выбирает более дорогие рестораны. Тоже вроде бы ничего страшного. Но затем происходит незаметная вещь.

Его расходы начинают зависеть от его дохода. Пока он зарабатывал условные две тысячи, ему было достаточно двух. Теперь он получает четыре и почему-то не может прожить на трёх. Он получает пять — и уже кажется, что без пяти жить невозможно. Он получает семь — и берёт обязательства, рассчитанные на семь.

А потом компания переживает кризис. И человек впервые понимает, что его настоящая зарплата — не та сумма, которая приходит на счёт. Его настоящая зарплата — это сумма, которую он может потерять, не разрушив привычную жизнь. Если ты зарабатываешь пять тысяч и тебе для поддержания своей жизни нужно пять, ты финансово зависим. Если ты зарабатываешь три и можешь прожить на две, у тебя уже есть пространство для манёвра.

Именно это пространство со временем превращается в капитал. А капитал — в свободу. Зумеры получили возможность увидеть эту ловушку раньше. Но вместе с этим получили другую. Вам продали противоположную иллюзию.

Если старшему поколению говорили: «Получи хорошую работу и будь стабильным», то вам говорят: «Уйди из найма, запусти стартап, создай личный бренд, инвестируй, зарабатывай из любой точки мира и стань миллионером к тридцати». Обе идеи одинаково опасны, если воспринимать их буквально.

Потому что первая заставляет человека обменивать всю жизнь на стабильность. А вторая заставляет его верить, что свобода должна наступить мгновенно. Не наступит. По крайней мере, не у большинства. Финансовая свобода не появляется после одного удачного проекта, не начинается с фотографии с ноутбуком на Бали и не возникает потому, что ты однажды решил «выйти из зоны комфорта».

Она строится гораздо скучнее. Именно поэтому о ней так мало говорят. Ты увеличиваешь доход. Потом учишься не увеличивать расходы с той же скоростью. Создаёшь резерв.

Начинаешь инвестировать. Покупаешь активы. Развиваешь навыки. Создаёшь дополнительные источники дохода. Учишься пользоваться кредитом, а не позволять кредиту пользоваться тобой.

Разбираешься в налогах. Считаешь стоимость жилья. Принимаешь риск, когда он оправдан, и отказываешься от него, когда цена ошибки слишком высока. А затем повторяешь это год за годом. Ничего особенно сексуального.

Зато работает. Есть причина, по которой я хочу начать именно с квартиры. Не потому, что квартира — обязательная цель. И не потому, что каждый должен её покупать. Наоборот. Жильё — один из лучших способов увидеть противоречие между тем, чего мы хотим, и тем, как устроены наши деньги. Для большинства молодых людей квартира — это не просто стены и квадратные метры.

Это символ того, что ты наконец состоялся. Ты вырос. Ты больше не зависишь от родителей. У тебя есть «своё». Ты можешь сказать друзьям: «Мы купили».

И вроде бы всё прекрасно. Только вместе с ключами от квартиры человек иногда получает ещё один набор ключей — от собственной финансовой клетки. Потому что квартира может означать двадцать или тридцать лет регулярных платежей. Она может привязать тебя к городу. К работодателю.

К определённому уровню дохода. К определённой жизни. И здесь возникает парадокс. Мы покупаем жильё, чтобы чувствовать себя свободнее. Но иногда покупаем его так, что становимся менее свободными.

Это не аргумент против покупки квартиры. Это аргумент против покупки чего-либо без понимания цены решения. Потому что цена квартиры — это не только сумма в договоре. Цена может включать проценты, налоги, ремонт, обслуживание, потерянную мобильность и годы жизни, в течение которых тебе придётся поддерживать определённый доход. И наоборот: цена аренды — это не просто деньги, которые «уходят чужому человеку».

Она может покупать мобильность, возможность менять города, работу и страну. Поэтому взрослый финансовый вопрос звучит не «аренда — это выброшенные деньги или нет?». Он звучит так: какую жизнь я покупаю этим решением? То же самое происходит с карьерой. В двадцать два года ты выбираешь первую работу. Обычно ты думаешь о зарплате.

Это нормально. В двадцать пять ты уже смотришь на должность, компанию, бонусы. В тридцать начинаешь учитывать отпуск, страховку, удалёнку, пенсионные программы. В тридцать пять всё чаще думаешь о том, насколько безопасно будет уйти. И в какой-то момент главный критерий выбора работы незаметно меняется.

Ты больше не спрашиваешь:

«Где я смогу больше заработать?»

Ты спрашиваешь:

«Где меня точно не уволят?»

Это очень важный момент. Потому что страх потерять деньги постепенно становится сильнее желания их заработать. И человек перестаёт двигаться вверх. Он начинает защищать достигнутое. Именно тогда появляется то, что я называю финансовым миллениализмом.

Не возраст. Не поколение. Состояние, при котором твои обязательства становятся настолько большими, что ты больше не можешь позволить себе выбирать. Ты уже не выбираешь работу. Ты выбираешь зарплату, которая поддерживает твою жизнь.

Ты уже не решаешь, где жить. Ты выбираешь место, рядом с которым находится твоя работа и которое позволяет обслуживать ипотеку. Ты уже не решаешь, когда отдыхать. Ты пытаешься вставить отдых между обязательствами. И самое страшное — со стороны всё это может выглядеть как успех.

Поэтому я хочу предложить тебе другую систему координат. Не спрашивай только, сколько ты зарабатываешь. Спроси, сколько твоего времени стоит этот доход. Не спрашивай только, сколько стоит квартира. Спроси, сколько лет свободы она будет тебе стоить.

Не спрашивай только, сколько ты можешь взять в кредит. Спроси, какую часть своей будущей жизни ты уже обещаешь банку. Не спрашивай только, сколько стоит новая машина. Спроси, сколько дополнительных часов работы она потребует от тебя за следующие пять лет. И не спрашивай только, когда ты сможешь позволить себе перестать работать.

Спроси, что ты делаешь сегодня, чтобы однажды получить такую возможность. Это уже совсем другой разговор о деньгах. Я не знаю, сколько тебе лет. Может быть, тебе двадцать. И ты пока только начинаешь зарабатывать первые деньги.

Может быть, двадцать семь, и ты уже понял, что одной зарплате недостаточно. Может быть, тридцать два, и ты уже успел взять ипотеку, жениться, сменить две работы и несколько раз пообещать себе, что «с нового года начнёшь инвестировать». А может быть, тебе сорок. И ты открыл эту книгу именно потому, что впервые всерьёз задумался: а что, если ещё десять лет всё будет продолжаться точно так же? Для этой книги это не имеет принципиального значения.

Потому что её цель не в том, чтобы доказать, что двадцатипятилетний человек может стать миллионером. Цель в другом. Показать, как устроена финансовая жизнь человека, который хочет не просто хорошо зарабатывать, а постепенно становиться менее зависимым от необходимости зарабатывать. И да, мы будем говорить о миллионе.

Потому что миллион — хорошая цель, чтобы перестать мыслить только следующей зарплатой. Но я не обещаю тебе миллион. Более того, обещание «стань миллионером за год» должно вызывать у тебя такое же подозрение, как объявление «квартира в центре за половину рынка». Мы будем считать. Не мечтать — считать.

Сколько нужно зарабатывать. Сколько можно откладывать. Сколько времени занимает накопление капитала при разных доходах. Как влияет рост дохода. Как работает сложный процент.

Какую роль играет инвестиционная доходность. Что происходит с долгом. Сколько действительно стоит ипотека. Как определить, когда квартира тебе по карману. Как создать второй источник дохода.

Как понять, когда предпринимательство имеет смысл, а когда это просто красивое слово для ещё одной работы на себя. Самое главное — как перейти от ситуации, в которой ты продаёшь время за деньги, к ситуации, в которой часть твоего капитала начинает работать независимо от количества часов, которые ты провёл за ноутбуком.

Но прежде чем мы начнём считать миллион, я хочу вернуть тебя к тому человеку, с которого началась эта книга. К миллениалу. Не к карикатуре с ипотекой, кофе навынос и жалобами на цены. А к обычному человеку. Он когда-то тоже был двадцатипятилетним.

У него были планы. Он хотел путешествовать. Хотел заниматься интересным делом. Хотел зарабатывать много. Хотел иметь своё жильё.

Хотел семью. Хотел свободу. Он не мечтал о жизни, в которой каждое утро будет смотреть на часы и ждать пятницы. Он просто принимал решения, которые в тот момент казались разумными. Хорошая работа — разумно.

Квартира — разумно. Машина — разумно. Больше комфорта — разумно. Повышение расходов вместе с доходом — ну, наверное, тоже разумно. Кредит — почему бы и нет, если платёж помещается в бюджет.

А потом прошло десять лет. И оказалось, что сумма отдельных разумных решений может привести к совершенно неразумному результату. Вот почему я не хочу учить тебя избегать отдельных покупок, профессий или финансовых инструментов. Я хочу научить тебя смотреть на всю систему целиком. Потому что именно система определяет, кем ты станешь через десять лет.

Здесь зумер и миллениал оказываются гораздо ближе друг к другу, чем кажется. Один боится оказаться в ловушке. Другой уже оказался в ней. Один говорит: «Я никогда не буду так жить». Другой говорит: «Я сам не понимаю, как сюда попал».

А между ними — всего несколько десятков финансовых решений. Поэтому название этой книги — не шутка. «Как зумеру стать миллионером, а не миллениалом». В нём есть провокация. Но есть и предупреждение. Потому что можно прожить жизнь, постоянно увеличивая доход, и так и не создать капитал. Можно купить квартиру и так и не стать финансово свободным. Можно построить карьеру и оказаться неспособным её бросить.

Можно зарабатывать больше всех своих друзей и всё равно жить от зарплаты до зарплаты. Можно выглядеть успешным и быть совершенно зависимым. А можно начать с гораздо меньшего дохода и постепенно построить финансовую систему, которая с каждым годом оставляет тебе всё больше выбора. И это, пожалуй, единственное соревнование, которое действительно имеет значение. Не кто первым купил машину.

Не кто получил повышение. Не кто работает в компании с самым красивым офисом. И даже не кто первым назвал себя предпринимателем. А кто первым перестал зависеть от того, что следующая зарплата обязательно должна прийти вовремя. Потому что в тот момент, когда твоя жизнь перестаёт держаться исключительно на следующем месяце, ты впервые начинаешь владеть не только деньгами, но и собственным будущим.

И чтобы понять, как к этому прийти, нам придётся начать с того места, где находится большинство людей. С работы. С зарплаты. С очень простой сделки, которую мы заключаем практически каждый день и редко задумываемся о её настоящей цене. Ты отдаёшь компании своё время.

Она отдаёт тебе деньги. На первый взгляд всё честно. Но есть одна деталь, которую мы почему-то почти никогда не считаем. Ты продаёшь не восемь часов в день. Ты продаёшь кусок собственной жизни. И чем больше твоя жизнь начинает зависеть от этой сделки, тем важнее понять, насколько выгодно ты её заключаешь.

ГЛАВА 1 — В найме два дурака: работник и начальник

В понедельник утром начальник написал ему в мессенджере:

«Есть минутка?»

Это одно из самых коротких сообщений в корпоративной жизни и одно из самых эффективных средств мгновенно испортить человеку настроение. Андрей посмотрел на экран телефона, пока сообщение висело непрочитанным. Он уже примерно представлял, что будет дальше. Либо появилась срочная задача. Либо кто-то что-то сломал.

Либо нужно задержаться. Либо начальнику понадобилось обсудить какой-нибудь «небольшой вопрос», который почему-то займёт весь вечер. Андрей работал в компании шестой год. За это время он успел дважды получить повышение, сменить должность и увеличить зарплату примерно в полтора раза. В офисе его считали надёжным человеком. Он приходил вовремя, выполнял обещанное, редко конфликтовал и почти никогда не говорил «это не моя задача». У него была хорошая репутация. И была одна маленькая проблема.

Он всё сильнее ненавидел свою работу. Не саму профессию. Не коллег. Даже не компанию. Он просто устал. Устал от того, что понедельник начинался с ощущения, будто у него забрали часть жизни, которую никто не вернёт. Устал от бесконечных созвонов, от сообщений вечером, от необходимости объяснять, почему задача, которую поставили вчера, не может быть готова сегодня. Устал от того, что отпуск приходилось планировать за несколько месяцев и всё равно иногда переносить. И особенно он устал от начальника. Начальник, как ему казалось, не понимал элементарных вещей. Он ставил нереальные сроки. Менял приоритеты.

Писал по вечерам. Иногда принимал решения, которые Андрей считал откровенно глупыми. Поэтому Андрей регулярно рассказывал друзьям, что однажды обязательно уйдёт. В другое место. В другой отдел.

В собственный бизнес. Куда угодно. Только не сюда. В тот понедельник он снова открыл сообщение.

«Есть минутка?»

Через десять минут они разговаривали. Через двадцать Андрей получил новую задачу. Через тридцать он уже думал о том, что начальник идиот. И здесь начинается история, которую я хочу разобрать не ради Андрея и не ради его начальника. А ради одного очень неприятного вопроса: кто из них на самом деле находится в более выгодном положении? На первый взгляд ответ очевиден. Начальник. У него выше зарплата. Больше власти.

Свой кабинет. Он может ставить задачи другим людям. Андрей вынужден выполнять. Но если посмотреть на ситуацию немного глубже, всё становится интереснее. Потому что начальник тоже должен приходить на работу.

Он тоже получает сообщения вечером. Он тоже зависит от руководства. Он тоже боится провала. Он тоже не может просто сказать: «Мне это надоело» — и закрыть ноутбук. У него даже может быть ипотека больше, чем у Андрея.

Детей может быть двое. Машина дороже. Расходы выше. А вместе с должностью увеличивается и цена ошибки. В результате получается довольно странная конструкция.

Один человек продаёт компании своё время за деньги. Другой человек управляет этим процессом и получает за него больше денег. Но оба продолжают продавать своё время. И если завтра компания перестанет им платить, оба должны будут что-то придумать. Просто у одного зарплата будет выше.

Вот почему название этой главы звучит несколько жестче, чем принято в книгах о карьере: в найме иногда два дурака — работник и начальник.

Не потому, что они глупые. А потому, что оба могут провести двадцать или тридцать лет, оптимизируя одну и ту же сделку, ни разу не задавшись вопросом, нельзя ли построить другую. Зарплата — это не богатство. Представим двух людей. Первый получает €3 000 в месяц.

Второй — €8 000. Кого ты назовёшь более обеспеченным? Большинство выберет второго. Это естественно. Восемь тысяч выглядят лучше трёх.

Но теперь добавим расходы. Первому человеку для жизни необходимо €2 000 в месяц. Второму — €7 500. Первый каждый месяц может направлять €1 000 в накопления или инвестиции. Второй — €500.

Теперь картина меняется. Первый человек зарабатывает меньше, но его капитал растёт в два раза быстрее. Конечно, это упрощённый пример. В реальной жизни на результат влияют налоги, инфляция, доходность инвестиций, неожиданные расходы, семья, жильё и десятки других факторов. Но принцип от этого не меняется. Доход — это поток. Капитал — это запас и система активов, которая может продолжать создавать ценность.

Именно поэтому зарплата сама по себе не делает человека богатым. Она всего лишь показывает, сколько денег ему готовы платить за его работу сейчас. Это важное различие. Потому что зарплата очень хорошо отвечает на вопрос:

«Сколько ты стоишь для работодателя сегодня?»

Но практически ничего не говорит о другом:

«Сколько ты сможешь не работать завтра?»

А второй вопрос гораздо ближе к настоящей финансовой независимости. Представь, что ты получаешь €5 000 в месяц. Твоя зарплата выглядит отлично. Но если каждый месяц ты тратишь €4 900, твоя финансовая система создаёт всего €100 нового капитала. Теперь представь человека, который получает €3 500 и живёт на €2 200. У него остаётся €1 300.

Даже если его доход значительно ниже, его финансовая позиция может укрепляться быстрее. А теперь добавим ещё один элемент. Первый человек получает повышение и начинает зарабатывать €6 000. Он переезжает в квартиру подороже, берёт машину получше и начинает чаще путешествовать. Расходы становятся €5 800.

Второй человек увеличивает доход до €4 500, но сохраняет расходы примерно на прежнем уровне. Теперь разница становится огромной. Через несколько лет второй может накопить значительный капитал. Первый будет выглядеть богаче. У него будет машина дороже.

Квартира лучше. Отпуск красивее. Но финансово он останется зависимым от следующей зарплаты. Это одна из главных тем этой книги, и к ней мы будем возвращаться снова и снова: богатство начинается не с того, сколько денег ты зарабатываешь, а с того, что происходит с деньгами после того, как ты их заработал. Но тогда зачем вообще работать? Хороший вопрос. И здесь я не хочу попасть в другую популярную ловушку. После нескольких лет разговоров о предпринимательстве и финансовой свободе у некоторых людей возникло ощущение, что работа по найму — это почти поражение.

Если у тебя есть начальник, значит, ты проиграл. Если у тебя нет собственного бизнеса, значит, ты не свободен. Если ты работаешь с девяти до шести, значит, ты продал душу корпорации. Это тоже чепуха. Наём может быть великолепным финансовым инструментом.

Иногда — лучшим из доступных человеку. Работа даёт стабильный денежный поток. Она позволяет получить опыт, научиться работать с людьми, освоить профессию, создать связи, сформировать репутацию и, что особенно важно, начать накапливать капитал. Человек в двадцать два года может прийти в компанию практически без денег, но с огромным количеством времени впереди. За следующие десять лет он способен увеличить свою профессиональную стоимость в несколько раз. И если он одновременно не превращает каждое повышение зарплаты в повышение расходов, то получает очень мощную комбинацию:

растущий доход + контролируемые расходы + время. Это уже может стать фундаментом капитала. Поэтому проблема не в найме. Проблема начинается тогда, когда найм стано-

вится единственным источником денег, а зарплата — единственным финансовым планом. Есть принципиальная разница между человеком, который работает в найме, и человеком, который живёт только от зарплаты.

Первый использует работу. Второго работа использует. Первый может сказать: «Я остаюсь здесь, потому что это хороший этап моей стратегии».

Второй говорит: «Я не могу уйти». Первый смотрит на компанию как на место, где он получает деньги, опыт и связи. Второй смотрит на компанию как на единственный источник денег. Снаружи они могут сидеть за соседними столами. Получать одинаковую зарплату. Работать одинаковое количество часов.

Но финансово это два совершенно разных человека. И именно здесь появляется понятие, которое мы будем использовать на протяжении всей книги: стоимость свободы. Сколько денег тебе нужно, чтобы отказаться от плохой работы? Не навсегда. Просто чтобы спокойно сказать: «Я ухожу».

Для одного человека это €3 000. Для другого — €30 000. Для третьего — €100 000. Почему такая разница? Потому что у них разная стоимость жизни.

Именно поэтому повышение зарплаты не всегда увеличивает свободу. Иногда оно просто увеличивает сумму, которую нужно потерять, чтобы решиться уйти. Золотые наручники У этой проблемы есть даже красивое название — *golden handcuffs*, золотые наручники. Человек получает настолько хорошие условия, что уйти становится страшно.

Высокая зарплата. Бонус. Медицинская страховка. Акции. Машина. Корпоративные льготы. Хороший офис. Престижная должность. Возможность работать из дома. Всё это по отдельности прекрасно.

Но вместе они могут создать ловушку. Потому что человек начинает сравнивать не новую работу со старой. Он сравнивает новую работу с потерей всего пакета.

«Там платят на двадцать процентов больше, но нет бонуса». «Там интереснее, но придётся переезжать». «Там можно стать партнёром, но первые два года зарплата ниже».

«Я бы хотел попробовать бизнес, но тогда придётся отказаться от стабильных €7 000». И человек остаётся. Год. Потом ещё один. Потом ещё. В какой-то момент он уже не понимает, нравится ли ему его работа.

Он просто знает, что уходить слишком дорого. Вот здесь происходит важная подмена. Хорошая зарплата перестаёт быть наградой за свободу и становится платой за отказ от неё. Конечно, это не всегда так. Иногда человек действительно любит свою работу и хочет продолжать.

Но если ты остаёшься исключительно потому, что не можешь себе позволить уйти, стоит хотя бы признать реальное положение вещей. Ты не выбрал работу. Ты выбрал финансовую необходимость. Почему повышение иногда делает тебя беднее? Есть странный психологический эффект, о котором редко говорят в карьерных советах.

Когда человеку повышают зарплату, он воспринимает это как подтверждение собственного роста. «Я стал стоить больше».

И это действительно так — профессиональная ценность могла вырасти. Но затем мозг быстро привыкает к новому уровню дохода. И возникает новая норма. То, что раньше казалось роскошью, становится обычным. Ресторан раз в месяц превращается в ресторан раз в неделю.

Обычная квартира становится маленькой. Старый автомобиль начинает казаться неподходящим. Путешествие за €1 000 кажется слишком бюджетным. И человек снова смотрит на банковский счёт с тем же выражением, с каким смотрел пять лет назад.

«Мне не хватает». Это явление называют *lifestyle inflation* — инфляцией образа жизни. Цены могут вообще не измениться. Может измениться только твой собственный стандарт того, что считается нормальным. И в этом есть особая жестокость. Ты действительно стал зарабатывать больше.

Ты действительно живёшь лучше. Но твоя финансовая свобода может почти не увеличиться. Потому что вместе с каждым дополнительным евро ты покупал не только новые возможности. Ты покупал новые обязательства. А теперь неприятная часть

Если ты зумер, всё это может показаться историей про людей старше тебя. Ты можешь подумать: «Ну да, миллениалы попали в эту ловушку. Но я-то так делать не буду».

И я очень надеюсь, что не будешь. Но тогда есть один вопрос. Что именно ты собираешься делать иначе? Потому что недостаточно не хотеть ипотеку. Недостаточно ненавидеть офис.

Недостаточно говорить, что никогда не будешь работать с девяти до шести. Недостаточно мечтать о собственном бизнесе. И даже недостаточно начать инвестировать. Нужна другая финансовая архитектура. Если твой доход растёт, но расходы растут с той же скоростью, ты повторяешь старую модель.

Если у тебя один источник дохода, ты остаёшься зависимым от него независимо от того, называется твоя должность «junior», «senior» или «head of something». Если ты покупаешь квартиру на максимальную сумму, которую банк готов тебе одолжить, ты строишь жизнь вокруг допустимого долга, а не вокруг желаемой свободы. Если ты начинаешь собственный бизнес только потому, что ненавидишь начальника, ты можешь обнаружить, что теперь начальник — ты, а работать приходится ещё больше. Если ты инвестируешь последние деньги, потому что «надо заставить их работать», а потом вынужден продавать активы при первой же непредвиденной ситуации, инвестиции не сделали тебя свободнее.

Они просто изменили форму твоего риска. Поэтому эта книга будет постоянно возвращать тебя к одному вопросу: какую финансовую конструкцию ты строишь? Работа может быть твоим первым активом. Есть идея, которую я особенно хочу донести до молодого читателя. В двадцать лет твой главный актив — не деньги. И почти наверняка не квартира.

Твой главный актив — способность зарабатывать больше в будущем. Если ты сейчас выбираешь профессию, осваиваешь редкий навык, учишься продавать, программировать, управлять людьми, создавать продукты, работать с данными, вести переговоры или строить бизнес, ты создаёшь актив, который может приносить тебе доход десятилетиями.

Именно поэтому иногда разумнее потратить первые годы карьеры не на максимальную зарплату, а на максимальное увеличение собственной стоимости. Допустим, одна компания предлагает тебе €2 800 и скучную работу, на которой ты почти ничему не учишься. Другая — €2 400, но даёт возможность работать с сильной командой, сложными проектами и навыками, которые через три года могут увеличить твою рыночную стоимость в несколько раз. С точки зрения сегодняшней зарплаты первый вариант лучше. С точки зрения капитала человеческого — второй может оказаться намного выгоднее.

Это одна из причин, почему нельзя оценивать карьерные решения только через месячную зарплату. Иногда ты получаешь меньше денег сегодня, чтобы купить себе гораздо более дорогой денежный поток завтра. Именно так работает капитализация навыка. А потом появляется следующий уровень. Ты уже умеешь зарабатывать.

Теперь возникает вопрос: может ли часть созданной тобой стоимости существовать без твоего непосредственного участия? Вот здесь мы подходим к границе между доходом и капиталом. Ты написал программу — она продолжает продаваться. Создал компанию — она приносит прибыль не только благодаря твоим восьми часам. Купил долю в бизнесе — бизнес продолжает работать.

Инвестировал в диверсифицированный портфель — капитал участвует в росте экономики. Создал интеллектуальный продукт — он может продаваться многократно. Это не означает, что активы работают без риска или что можно перестать что-либо делать. Это означает другое. Ты начинаешь владеть результатом труда не только как зарплатой, но и как собственностью.

И именно здесь начинается настоящий переход. От продажи времени — к владению капиталом. Вернёмся к Андрею. Он всё ещё сидит в машине перед офисом. Тот самый понедельник.

Сообщение начальника уже давно прочитано. Задача поставлена. Андрей приехал на работу, как обычно. Но сегодня он впервые смотрит на неё немного иначе.

Не потому, что решил немедленно увольняться. Наоборот. Он понимает, что увольнение само по себе ничего не решит. Если завтра он уйдёт, а через месяц ему снова понадобятся деньги, он просто найдёт другого начальника. Он может перейти в другую компанию.

Получить повышение. Увеличить зарплату. И через несколько лет оказаться ровно в той же точке. Только с более дорогой квартирой. Андрей впервые задаётся другим вопросом:

«Что должно измениться, чтобы мне не приходилось выбирать работу из страха?»

Ответ оказывается не таким эффектным, как хотелось бы. Ему нужно накопить резерв. Нужно увеличить свою профессиональную стоимость. Нужно разобраться, куда уходят деньги. Нужно перестать автоматически повышать расходы вместе с зарплатой.

Нужно начать создавать капитал. Возможно, нужен второй источник дохода. Возможно, через несколько лет он действительно захочет открыть своё дело. А возможно, нет. Потому что финансовая свобода не требует обязательно становиться предпринимателем. Она требует перестать быть полностью зависимым от одного сценария. И это важное различие.

Мы слишком часто представляем свободу как увольнение. Человек бросает работу. Открывает ноутбук. Уезжает на остров. Начинает зарабатывать пассивный доход.

Конец истории. Но в реальности свобода начинается значительно раньше. Она начинается в тот момент, когда ты можешь отказаться от плохой возможности, потому что у тебя есть другая. Потом ты можешь отказаться от работы, которая тебе не подходит. Потом — от проекта.

Потом — от клиента. Потом — от необходимости соглашаться на любую зарплату. А однажды, если ты достаточно долго строил капитал, тебе становится доступен самый дорогой выбор из всех: решать, чем заниматься, не спрашивая сначала, сколько за это заплатят. До этого момента работа остаётся необходимостью. После него она становится выбором. Именно поэтому наша задача не «уйти из найма». Наша задача — сделать так, чтобы найм перестал быть единственным вариантом.

Возможно, тебе сейчас кажется, что всё это слишком далеко. Миллион. Капитал. Активы. Финансовая независимость. Квартира. Второй источник дохода. Тебе двадцать с небольшим, и сейчас важнее просто начать нормально зарабатывать. И здесь ты прав. Но именно поэтому начинать нужно сейчас.

Не потому, что ты обязан к тридцати стать миллионером. А потому, что первые годы работы определяют не только размер твоей зарплаты. Они определяют твои финансовые привычки. Если ты привыкнешь, что каждая прибавка должна превращаться в новый расход, потом будет сложно остановиться. Если привыкнешь брать кредит всякий раз, когда хочется купить что-то дорогое, кредит станет естественной частью жизни.

Если привыкнешь считать инвестиции чем-то, что начинают «когда появятся настоящие деньги», можно обнаружить, что настоящие деньги так и не появляются. Если же ты с самого начала понимаешь разницу между доходом и капиталом, между комфортом и свободой, между активом и расходом, между хорошей работой и финансовой зависимостью, твоя карьера начинает работать на тебя совсем иначе. Ты всё ещё можешь работать в офисе. Всё ещё можешь получать зарплату. Всё ещё можешь иметь начальника.

Но ты уже строишь что-то поверх этого. Есть ещё один вопрос, который мы пока оставим без ответа. Что делать, если ты хорошо зарабатываешь, но квартира стоит столько, что для её покупки тебе нужно отдать банку двадцать или тридцать лет будущего дохода? Это уже

не вопрос карьерного роста. Можно сколько угодно увеличивать зарплату, но если стоимость жилья растёт быстрее, математика начинает ломаться.

И тогда молодой человек оказывается перед выбором, который его родители часто даже не рассматривали: покупать сейчас или ждать; брать ипотеку или арендовать; переезжать или оставаться; покупать меньше или увеличивать доход; жить в центре или тратить часы на дорогу; вкладывать деньги в квартиру или строить другой капитал. И здесь снова возникает та же ошибка. Люди спрашивают:

«Могу ли я позволить себе эту квартиру?»

Хотя правильный вопрос гораздо сложнее:

«Какую часть своей свободы я готов обменять на эту квартиру?»

Об этом мы поговорим дальше. Потому что для поколения, которое впервые всерьёз столкнулось с ощущением, что жильё становится недоступным, квартира перестала быть просто недвижимостью. Она стала финансовым решением на десятилетия. А иногда — самым большим финансовым решением в жизни. И если ты не умеешь его считать, за тебя это с удовольствием посчитает банк.

А пока запомни одну вещь. Тебе не обязательно увольняться. Тебе не обязательно открывать бизнес. Тебе не обязательно работать по сто часов в неделю. Тебе даже не обязательно становиться инвестором прямо сегодня.

Но если твоя единственная финансовая стратегия звучит как «получать хорошую зарплату и надеяться, что этого хватит», у тебя пока нет стратегии. У тебя есть работа. Это разные вещи. Работа может обеспечить тебе сегодняшний день. Капитал должен постепенно обеспечивать твоё завтра.

И чем раньше ты начнёшь различать эти две вещи, тем меньше вероятность однажды проснуться в сорок лет с хорошей зарплатой, хорошей квартирой и очень неприятным вопросом:

«А почему я всё ещё не свободен?»

Потому что ответ на него мы уже знаем. Ты всё это время увеличивал свой доход. Но не увеличивал разницу между тем, сколько тебе нужно для жизни, и тем, сколько ты способен создать. Ты становился дороже. Но не становился независимее.

Именно это мы будем менять. Но прежде чем пытаться заработать первый миллион, нужно решить куда более простую задачу. Нужно понять, сколько денег тебе вообще требуется для той жизни, которую ты хочешь построить. Потому что следующий шаг большинства людей выглядит одинаково: они сначала смотрят на цену квартиры, машины или желаемого образа жизни, а уже потом пытаются придумать, где взять на всё это деньги. Мы сделаем наоборот.

Сначала определим, сколько на самом деле стоит твоя свобода. А уже потом посмотрим, сколько тебе придётся заработать, чтобы её купить.

ГЛАВА 2 — Миллениал — это зумер, которому отняли инициативу

Есть одна вещь, которую зумеры очень не любят в миллениалах. Нет, не их джинсы. Не любовь к ипотеке. Не фотографии из отпуска, на которых обязательно нужно было доказать, что отпуск действительно был. И даже не привычку говорить: «Зато у меня стабильная работа».

Зумеров раздражает другое. Они смотрят на человека лет тридцати пяти, сорока, иногда даже тридцати, который каждое утро едет на работу, которую терпеть не может, каждый месяц получает зарплату, которой едва хватает на привычную жизнь, вечером приходит домой без сил, а потом говорит:

— Ну а что делать?

И внутри у зумера возникает почти физическое ощущение непонимания. Как ты вообще сюда попал? Ты же умный. У тебя образование. У тебя опыт. Ты умеешь пользоваться компьютером лучше, чем большинство людей твоего возраста. Ты видел тысячи историй людей, которые построили бизнес, переехали в другую страну, начали инвестировать, создали продукт, стали фрилансерами, открыли компанию. У тебя есть интернет. У тебя есть доступ практически к любым знаниям. Ты можешь за несколько часов узнать то, на что двадцать лет назад человеку понадобилась бы библиотека, университет и несколько лет жизни.

И всё равно каждое утро ты едешь туда, куда не хочешь. Почему? На первый взгляд ответ очевиден: потому что нужны деньги. Но это только половина правды. Деньги нужны всем.

Вопрос в другом: почему человек, который однажды понял, что ему не нравится его жизнь, годами ничего принципиально не меняет? Вот здесь начинается история миллениала. Здесь зумеру стоит быть особенно внимательным. Потому что самая опасная вещь в миллениале — не его возраст. И даже не его финансовое положение.

Самая опасная вещь — его постепенно исчезающая инициатива. Именно это мы будем называть словом «миллениал». Не поколение. Не дату рождения. Не человека, который слушал определённую музыку или пользовался определённым телефоном.

Миллениал — это финансовое и жизненное состояние человека, который когда-то хотел изменить свою жизнь, но постепенно научился объяснять себе, почему этого делать не стоит. И самое неприятное здесь то, что это состояние может случиться с тобой в двадцать пять. А может — с человеком в сорок. Возраст вообще не имеет значения.

Представь обычный вечер. Человек сидит на кухне. Перед ним ноутбук. На ноутбуке открыт сайт с вакансиями. Он только что закончил работу.

Точнее, работу он закончил два часа назад, но последние два часа отвечал на сообщения, потому что «так принято». Завтра утром снова вставать. В пятницу зарплата. Через две недели отпуск. Через три месяца годовой бонус.

Через полгода, возможно, повышение. Он смотрит на вакансии. Вот компания. Зарплата на двадцать процентов выше. Интереснее задачи.

Удалёнка. Хороший бренд в резюме. Он открывает вакансию. Закрывает. Открывает снова. Смотрит требования. «Нужен английский C1».

Есть. «Опыт руководства командой от двух лет». Есть.

«Опыт работы с...»

Есть. И тут появляется мысль: А вдруг я не справлюсь? Следующая: А вдруг на новой работе будет ещё хуже? Потом: Сейчас не самое лучшее время. Потом: Надо сначала немного отдохнуть. Потом: После Нового года посмотрю. Через неделю вакансия исчезает. Через месяц появляется другая. Сценарий повторяется. Через год человек всё ещё на той же работе.

Через три года он получает повышение. И именно в этот момент происходит самое опасное. Он говорит:

— Ну вот. Значит, всё было не зря.

Зарплата стала выше. Должность стала солиднее. Теперь у него есть подчинённые. Теперь его зовут на важные встречи. Теперь он может позволить себе машину получше.

Он действительно продвинулся. Только есть одна проблема. Он продвинулся внутри системы, из которой хотел выйти. И это одна из самых дорогих ошибок взрослой жизни. Миллениал не обязательно ленив.

Наоборот. Очень часто он работает слишком много. Он не обязательно глуп. Часто он образованнее многих людей, которые зарабатывают больше него. Он не обязательно безответственен.

Иногда он настолько ответственен, что именно поэтому оказывается в ловушке. Он платит ипотеку. Он помогает родителям. Он содержит ребёнка. Он выплачивает кредит.

Он не может просто сказать: «Всё, увольняюсь». Потому что за его спиной уже стоит целая конструкция обязательств. Здесь зумер может совершить ошибку. Он может посмотреть на такого человека и решить: «Просто будь смелее».

Но это слишком простой ответ. Потому что проблема появилась не в тот день, когда человек взял ипотеку. Не в тот день, когда он женился. Не в тот день, когда устроился на работу. Проблема появилась намного раньше.

Она возникла тогда, когда человек перестал считать инициативу своей обязанностью. Когда он перестал задавать вопрос:

«Как я хочу устроить свою жизнь?»

И начал задавать другой:

«Что от меня ожидают?»

Разница между этими двумя вопросами кажется маленькой. На самом деле это две совершенно разные жизни. В детстве тебе постоянно говорят, что нужно делать. И в этом нет ничего плохого. В школу.

Уроки. Экзамены. Университет. Диплом. Работа. Повышение. Квартира. Семья. Машина. Отпуск. Пенсия. В определённый момент ты обнаруживаешь, что прошёл большую часть маршрута, который даже не выбирал. Но самое странное — тебе никто не заставлял по нему идти. Ты сам соглашался. Шаг за шагом.

Потому что каждый следующий шаг выглядел разумным. Поступить в хороший университет — разумно. Получить стабильную работу — разумно. Не увольняться без другой работы — разумно. Взять ипотеку — иногда разумно.

Купить машину — иногда разумно. Получить повышение — разумно. Увеличить расходы после повышения — кажется естественным. Остаться ещё на год ради бонуса — разумно. Потерпеть ещё немного — разумно.

И вот из тысячи разумных решений складывается жизнь, которую ты никогда не планировал. В этом и заключается ловушка. Большинство людей не разрушают свою свободу одним большим решением. Они продают её маленькими, совершенно разумными решениями. И именно поэтому эту ловушку так трудно заметить.

Есть известная история про лягушку, которую медленно нагревают в воде. История красивая. И, как научная метафора, она не совсем корректна. Но как описание человеческого поведения она работает удивительно хорошо. Потому что человек редко просыпается однажды утром и говорит: «Сегодня я окончательно отказался от своей свободы».

Нет. Он просто остаётся ещё на один год. Потом ещё на один. Он привыкает к расходам. Привыкает к должности. Привыкает к начальству. Привыкает к определённому уровню жизни. Привыкает к тому, что отпуск нужно согласовывать. Привыкает к тому, что лучшие часы дня

принадлежат компании. Привыкает к тому, что если он перестанет работать, деньги перестанут приходить.

А потом уже не понимает, в какой момент выбор исчез. Вот почему я не хочу, чтобы ты воспринимал эту книгу как призыв «не работать на дядю». Это слишком примитивно. Можно работать в найме и быть финансово свободнее предпринимателя. Можно иметь бизнес и быть его рабом.

Можно получать огромную зарплату и быть бедным. Можно получать среднюю зарплату и быстро строить капитал. Можно владеть компанией и не иметь ни одного свободного вечера. Можно работать по найму и через десять лет иметь возможность выбирать, где, когда и с кем работать. Свобода определяется не названием твоей должности. Она определяется количеством реальных вариантов, которые у тебя остаются.

Здесь начинается настоящая разница между зумером и миллениалом. Не в возрасте. В количестве вариантов. Представь двух людей. Один получает €3 000 в месяц. Другой — €8 000. Кажется очевидным, кто из них финансово сильнее. Но теперь добавим расходы.

Первый тратит €2 000. Второй — €7 500. У первого остаётся €1 000. У второго — €500. При этом второй может ездить на более дорогой машине, жить в более красивой квартире, чаще путешествовать и выглядеть значительно богаче.

Но если завтра оба потеряют работу, первый имеет больше пространства для манёвра. Почему? Потому что его жизнь дешевле. А дешёвая жизнь — это не обязательно бедная жизнь. Это жизнь, которую проще финансировать.

Именно поэтому одна из самых опасных фраз в финансовом мире звучит совершенно невинно: «Я могу себе это позволить».

Можешь. Но вопрос не в этом. Вопрос:

«Хочу ли я, чтобы эта покупка увеличила мою зависимость?»

Потому что каждые дополнительные €500 расходов — это не только €500, которые ты потратил. Это ещё и дополнительное количество будущей работы, которое понадобится, чтобы поддерживать новый уровень жизни. Машина дороже. Квартира дороже. Отпуск дороже.

Подписки. Рестораны. Одежда. Кредиты. И постепенно повышение зарплаты перестаёт покупать тебе свободу. Оно покупает тебе более дорогую клетку. Многие зумеры сегодня говорят:

— Я не хочу жить как мои родители.

Это хорошая отправная точка. Но недостаточная. Потому что не хотеть — не стратегия. Ты можешь не хотеть ипотеку, а потом взять её, потому что «аренда — это выброшенные деньги». Ты можешь не хотеть работать с девяти до шести, а потом согласиться на работу с девяти до семи, потому что там зарплата на 30% выше.

Ты можешь не хотеть зависеть от начальника, а потом построить карьеру, где твой доход полностью зависит от одного работодателя. Ты можешь не хотеть быть в постоянном стрессе, но взять на себя столько обязательств, что у тебя просто не останется права на паузу. Ты можешь не хотеть стать миллениалом. И всё равно им стать. Причём совершенно незаметно.

В двадцать два года ты говоришь:

— Я никогда не буду работать там, где мне не нравится.

В двадцать пять:

— Потерплю год, зато резюме будет сильнее.

В двадцать семь:

— Сейчас не время рисковать, я коплю на первый взнос.

В двадцать девять:

— Нельзя увольняться, у меня ипотека.

В тридцать два:

— У меня дети.

В тридцать пять:

— Сейчас уже поздно что-то менять.

Заметь, что ни одна из этих фраз не выглядит безумной. Каждая звучит логично. И именно поэтому они так опасны. Самая большая проблема человека, потерявшего инициативу, — он начинает путать невозможность с нежеланием платить цену. Это принципиально разные вещи.

«Я не могу уйти с работы» часто означает: «Я не готов временно снизить доход». «Я не могу начать бизнес» иногда означает: «Я не хочу несколько лет жить с неопределённостью».

«Я не могу переехать» может означать: «Я боюсь потерять привычный круг общения». «Я не могу инвестировать» иногда означает: «Я сначала хочу поднять уровень жизни».

И это нормально. Ты имеешь право выбирать комфорт. Ты имеешь право хотеть стабильности. Ты имеешь право не становиться предпринимателем. Ты имеешь право работать в офисе всю жизнь, если тебе действительно подходит такая жизнь.

Проблема начинается в тот момент, когда человек перестаёт честно называть цену своего выбора. Потому что свобода не бесплатна. Но и стабильность не бесплатна. Любой образ жизни имеет цену. Вопрос только в том, кто её платит.

Однажды молодой специалист пришёл на собеседование в небольшую компанию. Ему предложили две позиции. Первая — крупная корпорация. Зарплата выше. Известный бренд.

Чёткие процессы. Страховка. Бонус. Карьерная лестница. Вторая — маленькая компания. Зарплата ниже примерно на четверть. Хаос. Никаких красивых процессов. Зато можно было напрямую работать с владельцем бизнеса, заниматься сразу несколькими направлениями и видеть, как принимаются решения.

Первый вариант выглядел очевидно правильным. И большинство людей сказали бы: бери корпорацию. Но молодой человек выбрал вторую.

Не потому, что был против найма. И не потому, что мечтал стать предпринимателем. Он просто задал себе другой вопрос:

«Какая работа увеличит мою стоимость через три года?»

Это очень сильный вопрос. Потому что большинство людей спрашивают:

«Сколько мне заплатят сейчас?»

А финансово мыслящий человек спрашивает:

«Каким человеком и специалистом я стану после того, как мне заплатят?»

Это совершенно другая логика. Если работа даёт тебе навыки, связи, репутацию, опыт управления, понимание продаж, технологии, переговоры, умение создавать продукт — она может быть невероятно ценным активом. Даже если первые годы ты получаешь меньше. Проблема возникает тогда, когда ты выбираешь работу только по сегодняшней зарплате. Тогда ты продаёшь сегодняшний час.

А если выбираешь по тому, насколько она увеличит твою будущую стоимость, ты инвестируешь в способность продавать гораздо более дорогой час завтра. И это одна из первых вещей, которую зумер должен понять. Твоя молодость — не период, когда тебе нужно максимально много зарабатывать. Это период, когда тебе нужно максимально быстро увеличивать свою способность зарабатывать. Разница огромна.

Представь, что тебе двадцать три. Ты можешь получать €2 500 и заниматься чем-то, что за год почти ничему тебя не научит. А можешь получать €2 000 и оказаться рядом с человеком, который строит бизнес, управляет командой, продаёт продукт на международном рынке и готов отдавать тебе ответственность. На первый взгляд ты теряешь €500 в месяц. На самом деле ты можешь покупать за эти €500 в месяц несколько лет ускоренного обучения.

Конечно, это не означает, что нужно соглашаться на любую низкую зарплату ради «опыта». Это было бы такой же глупостью, только с другой стороны. Смысл в другом: не оценивай работу только по тому, сколько она платит тебе сегодня. Оценивай её ещё и по тому,

кем она делает тебя завтра. Работа должна оставлять после себя что-то кроме денег, которые уже потрачены. Навыки. Связи. Репутацию.

Портфолио. Капитал. Опыт. Долю. Продукт. Или хотя бы более высокую стоимость твоего труда. Если после пяти лет ты просто стал человеком, который пять лет выполняет одну и ту же функцию, но теперь получает немного больше, стоит остановиться и спросить себя:

«Я стал ценнее или просто дороже?»

Это не одно и то же. Здесь мы подходим к самому неприятному вопросу. Почему миллениал так часто держится за работу, которая ему не нравится? Потому что работа — это не просто работа. Она оплачивает его образ жизни.

Чем больше становится расходов, тем меньше становится свободы. Сначала человек говорит: «Мне нужна зарплата». Потом: «Мне нужна именно такая зарплата».

Потом: «Мне нельзя терять эту зарплату». А потом: «Я не могу уйти». Это уже не зарплата. Это зависимость. И зависимость может выглядеть очень красиво. Она может ездить на новом автомобиле. Жить в хорошей квартире.

Летать в отпуск два раза в год. Носить дорогие часы. И получать поздравления от коллег с очередным повышением. Но если человек не может сказать своему работодателю «нет», потому что потеря зарплаты разрушит его финансовую конструкцию, его высокий доход ещё не означает финансовую свободу. Иногда он означает прямо противоположное.

Здесь стоит ввести понятие, которое тебе пригодится дальше: стоимость свободы. Представь, что завтра твой начальник делает что-то, после чего ты понимаешь: «Всё. Я больше не хочу здесь работать».

Ты спокойно закрываешь ноутбук. У тебя есть деньги на несколько месяцев жизни. Есть навыки. Есть контакты. Есть дополнительный источник дохода.

Есть инвестиционный капитал. Есть время искать следующий вариант. Ты можешь уйти. Не потому, что тебе всё равно на деньги. А потому, что у тебя есть выбор. Теперь другая ситуация. У тебя кредит. Большая квартира.

Дорогая машина. Минимальный запас денег. Несколько финансовых обязательств. И работа, которую ты ненавидишь. Начальник говорит:

— Если не устраивает, можешь увольняться.

Формально ты свободен. Практически — нет. И вот это очень важный момент. Свобода — это не отсутствие начальника. Свобода — это наличие выбора. Ты можешь продолжать работать.

Можешь уйти. Можешь перейти в другую компанию. Можешь взять паузу. Можешь попробовать своё дело. Можешь сократить расходы.

Можешь переехать. Можешь отказаться от повышения, которое требует ещё десять часов работы в неделю. Можешь сказать «нет». Чем больше таких вариантов ты способен себе позволить, тем выше твоя свобода. И наоборот.

Поэтому первая задача зумера — не стать предпринимателем. И даже не стать миллионером. Первая задача намного прозаичнее: не довести себя до состояния, когда единственный вариант заработать деньги — делать то, что тебе говорят. Вот с этого начинается другая финансовая жизнь. Не с Lamborghini. Не с криптовалюты. Не с фотографии у бассейна.

И даже не с миллиона на счёте. Она начинается с пространства для манёвра. С резервных денег. С востребованных навыков. С низкой зависимости от одного работодателя.

С контроля над расходами. С понимания того, куда уходят твои деньги. С попытки создать хотя бы небольшой дополнительный источник дохода. С инвестиций, когда для них уже есть база. С постепенного превращения заработанных денег в капитал.

Самое главное — с привычки самому принимать решения. Потому что финансовая свобода начинается задолго до того, как появляется финансовая независимость. Она начинается в

голове. У этого есть ещё одна сторона, о которой редко говорят. Инициативу можно потерять не только из-за страха.

Иногда её отнимает комфорт. Человек получает хорошую зарплату. Покупает удобную квартиру. Компания оплачивает медицинскую страховку. Есть отпуск.

Есть бонус. Есть коллеги. Есть статус. Есть привычный маршрут от дома до офиса. Кажется, что всё нормально. И именно поэтому человек перестаёт двигаться.

Не потому, что ему плохо. А потому, что ему достаточно хорошо, чтобы не рисковать, но недостаточно хорошо, чтобы быть счастливым. Это, пожалуй, самая опасная зона. В ней нет катастрофы. Нет очевидной трагедии.

Есть просто жизнь, которая проходит. Год. Ещё год. Ещё повышение. Ещё отпуск. Ещё автомобиль. Ещё ремонт. И однажды человек обнаруживает, что десять лет назад он мечтал совсем о другой жизни. А потом говорит:

— Ну, наверное, так бывает.

Нет. Так бывает, если не вмешиваться. Зумерская культура часто делает ставку на противоположную крайность. «Увольняйся».

«Не работай на других». «Создай бизнес». «Зарабатывай из телефона». «Тебе никто не нужен». «Следуй за мечтой». Звучит красиво. Но финансовая система не работает на красивых фразах. Если ты завтра уволишься без денег, навыков и плана, ты не стал свободнее. Ты просто сменил начальника на тревогу. Если ты открыл бизнес, который требует твоего присутствия шестнадцать часов в сутки, ты не вышел из крысиных бегов.

Ты просто построил себе более маленький и более нервный офис. Если ты начал инвестировать последние деньги в рискованные активы, ты не стал инвестором. Ты просто начал рисковать деньгами, которые тебе нужны. Поэтому эта книга не будет говорить тебе: «Просто будь смелее».

Смелость без системы быстро превращается в глупость. Нам нужна другая комбинация: инициатива + расчёт + капитал. Сначала ты учишься видеть возможности. Потом учишься оценивать их. Потом создаёшь финансовую подушку, чтобы иметь право экспериментировать. Потом постепенно строишь активы, которые уменьшают твою зависимость от продажи времени.

Это намного менее эффективно, чем обещание «разбогатеть за год». Зато это работает в реальном мире. Есть ещё одна вещь, которую нужно понять прямо сейчас. Ты не обязан ненавидеть миллениалов. Наоборот.

Посмотри на них внимательно. Потому что перед тобой — одно из самых полезных поколений для изучения. Они массово вошли во взрослую жизнь в период огромных изменений. Они застали традиционную карьерную модель. Потом кризисы.

Рост стоимости жилья. Изменение рынка труда. Удалённую работу. Технологические революции. Социальные сети. Инфляцию. Рост стоимости образования и жизни. Они совершали ошибки не потому, что были глупее тебя. Они просто были одними из первых, кто оказался внутри новой экономики, не имея готовой инструкции. И именно поэтому тебе не нужно смеяться над их ошибками.

Тебе нужно их изучать. Посмотри на человека, который двадцать лет работал ради квартиры. Посмотри на человека, который поднял зарплату, но вместе с ней поднял расходы. Посмотри на человека, который стал руководителем и теперь работает больше всех. Посмотри на человека, который десять лет ждал «подходящего момента».

Посмотри на человека, который говорит:

— Сейчас уже поздно.

И спроси себя:

«Какое решение он принял десять лет назад, которое привело его сюда?»

Вот это уже полезный вопрос. Потому что чужая ошибка, которую ты понял заранее, — это не повод для насмешки. Это бесплатное обучение. И теперь самое важное. Ты можешь прочитать эту главу и подумать: «Хорошо. Я понял. Я просто не буду таким».

Но через пять лет этого недостаточно. Потому что жизнь постоянно будет предлагать тебе сделки. Зарплата выше — но времени меньше. Квартира больше — но кредит на двадцать лет. Машина лучше — но ежемесячный платёж.

Повышение — но отпуск становится сложнее. Статус выше — но свободы меньше. Комфорт сегодня — за счёт вариантов завтра. И каждый раз тебе придётся решать. Не существует универсального правильного ответа.

Иногда стоит взять ипотеку. Иногда стоит принять повышение. Иногда стоит купить дорогую машину. Иногда стоит отказаться от возможностей ради семьи. Иногда стоит выбрать стабильность.

Проблема не в самом выборе. Проблема начинается тогда, когда ты перестаёшь понимать, что именно покупаешь этим выбором. Потому что зарплата покупает не только вещи. Она может покупать время. А может забирать его.

Ипотека может покупать дом. А может покупать двадцать лет обязательств. Повышение может покупать капитал. А может покупать новую норму расходов. Работа может покупать опыт.

А может покупать зависимость. И вот это будет одной из главных тем всей книги: деньги — это не только то, что ты получаешь. Деньги — это то, какие варианты они дают тебе завтра. Поэтому, если ты действительно не хочешь стать миллениалом в том смысле, который мы определили, начни не с вопроса:

«Как мне заработать миллион?»

И даже не с вопроса:

«Как мне уйти с работы?»

Начни с гораздо более неудобного вопроса:

«Насколько моя сегодняшняя жизнь зависит от того, что я буду продолжать делать то же самое завтра?»

Если ответ: «Совсем не зависит» — отлично. Если: «Немного» — хорошо, есть над чем работать. Если: «Если я перестану получать зарплату на один-два месяца, всё развалится» — у тебя уже есть конкретная проблема.

Если: «Я не могу даже представить, что будет, если моя компания перестанет мне платить» — это не стабильность. Это зависимость, которая пока выглядит стабильностью. И если ты ничего не изменишь, через десять лет она может стать ещё сильнее. Есть простой тест.

Представь, что завтра утром тебе больше не нужно работать. Не потому, что ты уволился. А потому, что тебе не нужны деньги. Что ты будешь делать? Если ответ: «Не знаю»,

не пугайся. Большинство людей не знают. Потому что всю жизнь их учили, как найти работу. Гораздо меньше людей учили тому, как построить жизнь, для которой работа становится выбором. И это одна из причин, почему мы так много говорим о миллионе.

Миллион сам по себе не является магическим числом. Он не сделает тебя счастливым. Не решит проблемы в отношениях. Не сделает тебя умнее. Не гарантирует долгую жизнь.

Но капитал даёт то, чего зарплата почти никогда не даёт в полном объёме: время и выбор. А выбор — это и есть то, что постепенно потерял наш условный миллениал. Поэтому наша задача не просто заработать миллион. Наша задача — построить систему, в которой деньги перестают быть единственной причиной, по которой ты обязан продавать своё время. И здесь начинается настоящая работа.

Потому что инициативу легко потерять. Но её можно вернуть. Ты можешь снова начать задавать вопросы. Сколько я хочу зарабатывать? Сколько мне действительно нужно?

Какие навыки увеличат мой доход в два раза? Что произойдёт, если мой работодатель исчезнет? Как долго я смогу жить без зарплаты? Есть ли у меня второй источник дохода? Что происходит с моими деньгами после того, как я их заработал?

Какая часть моего дохода превращается в капитал? Какие решения делают меня более свободным? А какие — просто делают мою жизнь дороже?

Самое главное: я строю свою жизнь или просто хорошо выполняю чужой план? Если ты начинаешь задавать эти вопросы в двадцать с небольшим — у тебя есть огромное преимущество.

Не потому, что ты гарантированно станешь богатым. А потому, что у тебя ещё мало обязательств, которые невозможно изменить. У тебя есть время. У тебя есть способность учиться. У тебя есть возможность менять профессию.

Переезжать. Пробовать. Ошибаться. Создавать. Зарабатывать. Откладывать. Инвестировать. И строить капитал до того, как твой образ жизни станет слишком дорогим для изменений. Это не означает, что нужно жить как монах и откладывать каждую копейку. Наоборот.

Жизнь должна быть жизнью. Просто не покупай сегодняшний комфорт ценой завтрашнего выбора. Потому что однажды ты можешь обнаружить, что всё необходимое у тебя есть. Кроме свободы. И вот тогда становится понятно, почему заголовок этой главы звучит именно так.

Миллениал — это не тот, кто родился в определённый год. Это человек, который постепенно отдал инициативу. Сначала школе. Потом университету. Потом работодателю.

Потом банку. Потом образу жизни. Потом собственным обязательствам. А потом однажды понял, что все важные решения в его жизни уже приняты. И теперь ему остаётся только обслуживать последствия этих решений.

Ты можешь сказать: «Со мной такого не будет». Я очень хочу, чтобы не было. Но одного желания недостаточно. Тебе понадобится система. Потому что жизнь не будет каждый год спрашивать:

«Ты всё ещё хочешь быть свободным?»

Она будет просто подбрасывать тебе удобные предложения. Повышение. Кредит. Квартиру. Новую машину. Бонус. Должность. Более дорогую квартиру. Ещё один кредит. И каждый раз предложение будет выглядеть разумным.

И каждый раз тебе придётся помнить, зачем ты вообще начал этот путь. Не для того, чтобы доказать кому-то, что ты круче миллениала. Не для того, чтобы никогда не работать. Не для того, чтобы обязательно стать предпринимателем. И даже не для того, чтобы однажды поставить фотографию с миллионом на экране телефона.

Ты строишь капитал ради одной простой вещи: чтобы твоя жизнь не зависела целиком от следующей зарплаты. И если ты поймёшь это достаточно рано, у тебя появится то, чего очень не хватает взрослым людям: время на ошибку, деньги на выбор, и возможность сказать:

— Нет. Мне это не подходит.

А потом действительно уйти. Не завтра. Не обязательно через год. Но однажды. Потому что у тебя есть система, которая позволяет тебе выбирать. И это, пожалуй, лучший способ не стать тем человеком, на которого ты сейчас смотришь и думаешь:

«Как же он вообще сюда попал?»

Но прежде чем строить эту систему, нужно ответить на ещё более неприятный вопрос. Потому что одно дело — понять, как потерять инициативу. И совсем другое — понять, как не потерять её, когда тебе впервые предложат деньги, статус и безопасность взамен на свободу. Именно об этом будет следующая глава.

ГЛАВА 3 — Как зумеру не стать миллениалом

В двадцать три года у тебя почти наверняка нет того, что будет у тебя в тридцать пять. Нет большой ипотеки. Нет троих детей. Нет должности, которую страшно потерять. Нет машины, которую ещё четыре года выплачивать банку.

Нет привычки тратить определённую сумму каждый месяц только потому, что ты к ней привык. И это не недостаток. Это капитал. Просто пока ты называешь его иначе. Ты называешь его молодостью.

А молодость — один из самых недооценённых финансовых активов. Проблема в том, что большинство людей начинают понимать её стоимость именно тогда, когда она заканчивается. Человек в двадцать два может позволить себе попробовать новую профессию. В двадцать семь — тоже. В тридцать два это уже сложнее.

В тридцать семь можно сделать то же самое, но цена ошибки будет выше. Не потому, что жизнь заканчивается после тридцати. Конечно, нет. Просто с возрастом вокруг тебя становится больше людей и вещей, которые зависят от твоего решения. Ты уже не один. У тебя может быть семья.

Кредит. Родители. Команда. Репутация. Образ жизни. И чем больше обязательств, тем дороже становится неправильный шаг. Поэтому лучший момент для построения финансовой свободы — не тогда, когда ты уже понял, что попал в ловушку. А до того, как ловушка появилась. И именно здесь зумер находится в уникальном положении. У тебя есть возможность заранее построить такую финансовую систему, в которой тебе будет значительно труднее стать тем самым человеком, которого ты сегодня не понимаешь.

Но сначала придётся принять одну неприятную мысль. Ты не избежишь жизни миллениала только потому, что ты зумер. Каждое поколение уверено, что оно умнее предыдущего. Так было всегда. Молодые смотрят на старших и думают:

«Как можно было купить это?»

«Как можно было работать там двадцать лет?»

«Как можно было не инвестировать?»

«Как можно было брать такой кредит?»

«Как можно было позволить работодателю так с собой обращаться?»

А потом проходит десять лет. И молодой человек обнаруживает, что сделал почти то же самое. Только с другими приложениями. У него нет бумажного ежедневника. У него есть Notion.

Нет начальника, который звонит на домашний телефон. Есть Slack. Нет старой машины. Есть лизинг на Tesla. Нет очереди в банке.

Есть банковское приложение. Но математическая конструкция та же. Доход → расходы → обязательства → ещё больший доход → ещё большие расходы. И снова работа становится обязательной. Поэтому наша задача не в том, чтобы придумать новую модную жизнь.

Нам нужно разобраться в старой математике. Начнём с первого правила. Не увеличивай обязательства быстрее, чем растёт твоя свобода. Это правило выглядит скучно. Поэтому его почти никто не соблюдает.

Представь человека, которому в двадцать четыре года предложили зарплату €3 000. Он привык жить на €1 800. Оставшиеся €1 200 кажутся огромными деньгами. Через год зарплата становится €4 000. Он переезжает в квартиру за €1 500 вместо €900.

Покупает машину. Начинает чаще ходить в рестораны. Летаёт отдыхать несколько раз в год. Через два года получает €5 000. Теперь ему кажется совершенно нормальным тратить €4 500.

Он зарабатывает в два с половиной раза больше, чем в начале. Но его финансовая свобода почти не изменилась. Почему? Потому что вместе с доходом выросла стоимость его жизни. Это называется ростом уровня потребления.

Но в реальной жизни есть более точное название: ты начал привыкать к деньгам. Поначалу человек радуется повышению. Потом он перестаёт замечать новую сумму. Через несколько месяцев €5 000 кажутся ему обычными. И если зарплата падает до €3 500, он чувствует себя бедным.

Хотя несколько лет назад мечтал именно о такой зарплате. Вот так зарплата превращается из инструмента в наркотик. Тебе постоянно нужно больше.

Не потому, что тебе стало нужно больше. А потому, что ты привык. Зумер часто слышит совет: «Откладывай 10%». Это неплохой совет. Но для человека, который хочет построить свободу, он слишком слабый. Потому что важна не только сумма, которую ты откладываешь. Важна разница между тем, сколько ты зарабатываешь и сколько тебе необходимо для нормальной жизни. Если ты получаешь €3 000 и можешь спокойно жить на €2 000, у тебя есть пространство.

Если ты получаешь €7 000 и не можешь прожить без €6 800, ты уязвим. Поэтому в начале карьеры есть очень мощная стратегия: растить доход быстрее, чем расходы. Не отказывать себе во всём. Не жить на дошираке. Не считать каждый кофе. А просто не позволять каждому повышению зарплаты автоматически превращаться в повышение обязательных расходов.

Получил повышение? Не обязательно переезжать. Получил бонус? Не обязательно покупать новую машину. Начал больше зарабатывать?

Не обязательно делать более дорогую жизнь новой нормой. Часть новых денег должна превращаться в свободу. Вот где начинается капитал. Но есть ещё одна проблема. Человек может контролировать расходы и всё равно остаться бедным.

Потому что есть предел тому, сколько можно сэкономить. Ты можешь отказаться от кофе. Перестать заказывать еду. Переехать в комнату. Отменить подписки.

Покупать одежду реже. Но ты не можешь сократить расходы до нуля. Поэтому у человека есть две ручки управления: расходы и доход. И молодому человеку гораздо выгоднее научиться управлять второй. Потому что экономия имеет предел. Доход — гораздо меньше.

Представь, что ты получаешь €2 000. Ты можешь попытаться сократить расходы с €1 800 до €1 500. Ты освободил €300. Неплохо. Но если ты научился навыку, который увеличил твой доход с €2 000 до €3 500, у тебя появилось €1 500 дополнительного денежного потока.

Это не значит, что расходы не важны. Они критически важны. Просто нельзя строить стратегию богатства исключительно вокруг отказа от жизни. Экономия защищает капитал. Рост дохода создаёт возможность его построить. Поэтому в двадцать с небольшим твой главный инвестиционный актив — не фондовый рынок.

Это ты. Твои навыки. Твоё здоровье. Твоя репутация. Твоё умение продавать. Писать. Программировать. Управлять. Переговариваться. Создавать продукты.

Работать с людьми. Понимать данные. Разбираться в технологиях. Решать проблемы, за которые компании готовы платить. Если ты вложил €1 000 в обучение и благодаря этому можешь зарабатывать дополнительно €500 каждый месяц, это потенциально намного сильнее, чем попытка заработать несколько процентов на этих же €1 000.

По крайней мере на раннем этапе. Потому что капитал сначала должен появиться. А появляется он обычно из разницы между твоей ценностью на рынке и стоимостью твоей жизни. Вот почему одна из самых опасных ошибок молодых людей — слишком рано пытаться выглядеть богатыми. У тебя ещё нет капитала.

Но тебе хочется выглядеть так, будто он есть. Новый телефон. Машина. Дорогая одежда. Красивая квартира. Рестораны. Путешествия. Всё это само по себе не плохо. Плохо другое. Когда вещи становятся доказательством того, что ты «успел».

Социальные сети сделали эту проблему значительно сильнее. Ты постоянно видишь чужой результат. Не видишь годы работы. Не видишь долги. Не видишь поддержку родителей.

Не видишь партнёра. Не видишь кредит. Не видишь неудачные проекты. Не видишь налогов. Не видишь пустой банковский счёт после красивого отпуска.

Ты видишь картинку. И начинаешь строить свою финансовую стратегию ради картинки. Это почти всегда проигрышная игра. Потому что настоящий капитал выглядит скучно. Он не фотографируется.

Он не вызывает зависть. Он не получает лайков. Он просто даёт тебе варианты. Представь двух двадцатипятилетних. У первого на счёте €20 000. Он ездит на старой машине. Живёт скромно. Никому не рассказывает, сколько у него денег.

Второй ездит на машине в три раза дороже. У него дизайнерские вещи. Красивые фотографии. Но накоплений — €2 000. Кто из них богаче?

Социальные сети выберут второго. Банк, возможно, тоже сначала будет впечатлён его доходом. Но если завтра оба потеряют работу, первый может искать новую несколько месяцев. Второй начинает нервничать через несколько недель. Вот почему настоящий капитал часто начинается с очень непривлекательного поведения.

Ты должен быть готов выглядеть беднее, чем ты есть, чтобы однажды перестать быть беднее, чем выглядишь. Это особенно трудно в молодости. Потому что тебе хочется доказать окружающим, что ты состоялся. Но богатство — это не демонстрация потребления. Богатство — это способность не зависеть от следующего платежа.

Вторая стратегия — не позволяй одному работодателю быть твоей единственной экономикой. Это не означает, что ты должен иметь пять работ. Не нужно превращать свою жизнь в бесконечную гонку за подработками. Речь о другом. Если все деньги в твоей жизни приходят из одного источника, у этого источника слишком много власти.

Работодатель может изменить условия. Рынок может измениться. Отрасль может исчезнуть. Компания может сократить штат. Технология может автоматизировать твою функцию.

Ты можешь просто перестать хотеть заниматься этим. И если кроме зарплаты у тебя ничего нет, каждое такое событие становится катастрофой. Поэтому постепенно тебе нужны другие опоры. Сначала — резерв. Потом — более дорогие навыки.

Потом — возможно, дополнительный доход. Потом — инвестиционный капитал. Потом — активы. И только после этого возникает настоящая финансовая система. Не обязательно быстро.

Но последовательно. Представь лестницу. На первой ступени ты продаёшь своё время. Ты получил навык. Пришёл на работу. Сделал задачу. Получил деньги. Это нормально. Так начинается почти любая карьера. На второй ступени ты продаёшь уже не просто часы, а результат. Ты становишься специалистом. За твою работу готовы платить больше.

Ты можешь выбирать проекты. Ты можешь работать быстрее. Ты становишься дороже. На третьей ступени появляется масштаб. Ты можешь управлять другими людьми.

Создавать продукт. Работать с большим количеством клиентов. Использовать технологии. Создавать систему, которая не зависит от каждого твоего часа. На четвёртой ступени появляется владение.

Ты владеешь бизнесом. Долей. Продуктом. Интеллектуальной собственностью. Инвестиционным портфелем. Недвижимостью. Или другими активами. И тогда деньги начинают приходить не только за то, что ты присутствовал сегодня на работе. Это не происходит за один день. И не каждый человек обязан проходить все ступени одинаково.

Но если ты всю жизнь остаёшься на первой, у тебя есть проблема. Потому что часы конечны. А богатство в какой-то момент требует масштаба. Здесь мы приходим к третьему правилу. Не продавай всю жизнь только по часам

Если ты получаешь €20 за час, каждый дополнительный €20 требует ещё одного часа. Если ты научился делать работу, которая стоит €50 в час, твоя ситуация улучшилась. Но даже €500 в час имеют предел. В сутках всё равно двадцать четыре часа. Поэтому настоящий переход происходит тогда, когда часть созданной тобой ценности продолжает работать без твоего постоянного присутствия.

Например, ты создал программу. Написал книгу. Построил компанию. Создал онлайн-сервис. Получил долю. Купил актив. Создал систему продаж. Сформировал портфель инвестиций. В каждом случае происходит одна важная вещь: ты перестаёшь получать деньги исключительно за присутствие. Именно поэтому миллионер — это не обязательно человек с огромной зарплатой. Очень часто это человек, который научился превращать часть своего труда в активы. Но здесь есть ловушка. Молодой человек может услышать слово «актив» и решить, что теперь ему нужно немедленно покупать акции, криптовалюту или недвижимость.

Нет. Первый актив — ты сам. Если ты зарабатываешь €2 000 и не умеешь увеличивать доход, инвестиции из €200 в месяц не решат твою проблему быстро. Если ты зарабатываешь €10 000 и умеешь сохранять и инвестировать значительную часть, ситуация совершенно другая. Поэтому порядок имеет значение.

Сначала способность создавать деньги. Потом способность сохранять деньги. Потом способность заставлять деньги работать. И наконец — способность владеть активами. Именно эту последовательность мы будем разбирать дальше.

Четвёртое правило звучит ещё неприятнее. Не бери на себя обязательства только потому, что теперь можешь их обслуживать. Банк говорит: «Ты можешь позволить себе квартиру за €400 000».

Но банк не говорит: «Эта квартира станет частью твоей жизни на следующие двадцать лет». Продавец говорит: «Тебе одобряют кредит на машину». Но никто не говорит: «Каждый месяц тебе придётся выбирать между этим платежом и другими возможностями».

Работодатель говорит: «Мы готовы повысить тебе зарплату». Но никто не говорит: «Взамен ты будешь проводить ещё больше времени на работе и станешь сильнее зависеть от этой должности».

Любое финансовое решение имеет две стороны. Доход и обязательство. Люди обычно считают первую. Богатство строится на понимании обеих. Поэтому перед крупной покупкой стоит задавать себе не только вопрос:

«Могу ли я это купить?»

Но ещё четыре:

«Сколько это будет стоить мне каждый месяц?»

«Что произойдёт, если мой доход снизится?»

«От каких возможностей мне придётся отказаться из-за этой покупки?»

И самое важное:

«Сделает ли эта вещь мою жизнь свободнее или просто дороже?»

Это особенно важно с жильём. Потому что квартира — не просто квартира. Это место, где ты живёшь. Но одновременно это может быть огромная финансовая конструкция. Она влияет на то, где ты работаешь.

Где живёшь. Какой доход тебе нужен. Можешь ли ты переехать. Можешь ли ты сменить профессию. Можешь ли ты взять паузу.

Именно поэтому мы отдельно разберём жильё. Потому что для поколения, которое выросло в мире дорогой недвижимости, вопрос «как купить квартиру» давно перестал быть просто вопросом недвижимости. Это вопрос свободы. Пятое правило. Не жди, пока станешь богатым, чтобы начать жить.

Это может показаться противоречием всему, что мы говорили. Но это принципиально. Есть люди, которые превращают финансовую дисциплину в бесконечное откладывание жизни.

«Вот накоплю €10 000 — тогда отдохну». «Вот заработаю €100 000 — тогда начну путешествовать». «Вот куплю квартиру — тогда буду счастлив».

«Вот выйду на доход €10 000 — тогда займусь собой». Потом появляется следующая цель. И ещё одна. И человек всё время живёт в будущем. Это тоже ловушка. Финансовая система должна защищать твоё будущее, не уничтожая настоящее.

Поэтому нам нужна не аскеза. Нам нужна намеренная жизнь. Ты должен понимать, что тебе действительно приносит удовольствие. Потому что если ты не знаешь, зачем тебе деньги, ты будешь просто увеличивать расходы вместе с доходом. Чем больше зарабатываешь, тем больше тратишь.

Не потому, что жадный. А потому, что у тебя нет другого определения успеха. Условный миллениал часто попадает в эту ловушку следующим образом. В двадцать пять он говорит: «Сейчас потерплю».

В тридцать: «Сейчас накоплю». В тридцать пять: «Сейчас выплачу». В сорок: «Сейчас детям помогу». В сорок пять: «Сейчас уже поздно что-то менять».

А потом обнаруживает, что всю жизнь жил ради следующего этапа. Это не значит, что нельзя откладывать удовольствие. Иногда нужно потерпеть. Иногда нужно инвестировать вместо путешествия. Иногда нужно отказаться от покупки.

Но ты должен понимать, ради чего. Если жертва не ведёт к свободе, это просто жертва. Есть простой принцип, который может изменить твои решения. Каждый раз, когда ты получаешь больше денег, разделяй их мысленно на три направления.

Первое — сегодняшняя жизнь. Второе — безопасность. Третье — свобода будущего. Пропорции будут разными в двадцать два и в сорок два. У кого-то будет большая финансовая нагрузка.

У кого-то маленькая. Но сама идея должна остаться. Не позволяй всем дополнительным деньгам исчезать в сегодняшнем потреблении. Потому что иначе твой доход может расти десять лет, а свобода — почти нет. Шестое правило — возможно, самое важное.

Не делай вид, что знаешь, чего хочешь, если ты ещё не знаешь. Зумеру постоянно говорят: «Найди призвание». «Определи цель».

«Выбери профессию». «Построй карьеру». Но в двадцать лет мало кто действительно понимает, чего хочет через десять лет. И это нормально. Тебе не нужно знать всю жизнь. Тебе нужно знать следующий шаг. Попробовать профессию.

Получить опыт. Поработать в другой компании. Создать маленький проект. Продать что-то. Провалиться. Попробовать снова. Именно поэтому молодость так ценна. Ты можешь позволить себе эксперимент. Но эксперимент требует одного ресурса: запаса времени и денег. Если каждый месяц ты тратишь абсолютно всё, что зарабатываешь, у тебя нет денег на эксперимент. Если у тебя нет навыков, у тебя нет профессиональной гибкости. Если у тебя нет резерва, любой риск кажется катастрофой. Поэтому финансовая свобода и инициативность связаны гораздо сильнее, чем кажется.

Чем больше у тебя финансового пространства, тем легче тебе принимать решения самостоятельно. И вот мы подошли к главному отличию. Миллениал, о котором мы говорим, однажды начинает спрашивать:

«Что мне нужно сделать, чтобы сохранить свою работу?»

Зумер должен научиться спрашивать:

«Что мне нужно сделать, чтобы иметь выбор?»

Это совсем другой вопрос. Чтобы сохранить работу, ты становишься удобнее. Чтобы иметь выбор, ты становишься сильнее. Чтобы сохранить работу, ты думаешь о начальнике. Чтобы иметь выбор, ты думаешь о рынке.

Чтобы сохранить работу, ты стараешься соответствовать одной системе. Чтобы иметь выбор, ты развиваешь навыки, которые ценны в нескольких системах. Чтобы сохранить работу,

тебе нужен хороший отзыв. Чтобы иметь выбор, тебе нужна репутация. Чтобы сохранить работу, тебе нужна зарплата.

Чтобы иметь выбор, тебе нужен капитал. И именно здесь проходит граница. Не между наймом и предпринимательством. Не между зумерами и миллениалами. Между зависимостью и выбором.

Теперь представь себя через десять лет. Тебе тридцать три. Ты получаешь хороший доход. У тебя есть квартира или капитал на неё. Есть накопления.

Есть инвестиции. Есть профессиональная репутация. Ты умеешь зарабатывать деньги не одним способом. Ты понимаешь свои расходы. Ты не живёшь от зарплаты до зарплаты.

И однажды начальник предлагает тебе условия, которые тебе не подходят. Раньше ты бы согласился. Потому что страшно потерять деньги. Теперь ты можешь сказать:

— Нет.

Это всего одно слово. Но за ним могут стоять десять лет правильных решений. Не десять лет экономии на кофе. Не десять лет работы по сто часов. Не десять лет отказа от удовольствий.

А десять лет создания вариантов. Вот что мы на самом деле строим. Не миллион. Варианты. Миллион — один из инструментов. Квартира — один из инструментов. Инвестиции — инструмент. Высокий доход — инструмент. Бизнес — инструмент. Навыки — инструмент.

Даже работа — инструмент. Цель выше всего этого. Чтобы твоя жизнь принадлежала тебе хотя бы настолько, насколько это возможно. Но есть один парадокс. Чем успешнее ты становишься, тем легче попасть в новую ловушку.

Поначалу ты боишься бедности. Потом начинаешь хорошо зарабатывать. Потом покупаешь квартиру. Потом появляется семья. Потом появляются расходы.

Потом появляется должность. Потом ты становишься человеком, который получает €10 000 в месяц. И внезапно обнаруживаешь, что боишься потерять всё. Ты достиг того уровня дохода, о котором мечтал. Но теперь не можешь от него отказаться.

Именно поэтому богатство без финансовой свободы может оказаться просто более дорогой формой зависимости. Это мы ещё разберём подробно. Но уже сейчас запомни: твоя цель — не максимальный доход. Твоя цель — максимальная разница между твоими возможностями и твоими обязательствами. Потому что именно в этой разнице живёт свобода. И теперь у тебя есть выбор. Можно продолжать жить по стандартному сценарию. Получить работу.

Увеличить зарплату. Увеличить расходы. Взять кредит. Повысить уровень жизни. Получить повышение. Увеличить обязательства. А потом однажды сказать:

«Почему я не могу уйти?»

А можно с самого начала строить другую архитектуру. Зарабатывать больше. Не позволять расходам расти автоматически. Создавать резерв. Инвестировать в себя.

Создавать дополнительные источники дохода. Покупать активы. Постепенно превращать труд в капитал. И главное — сохранять способность менять направление. Это не гарантирует, что всё получится.

Ты всё равно будешь ошибаться. Будут плохие инвестиции. Неудачные проекты. Потерянные деньги. Неправильные решения.

Работа, которую ты возненавидишь. Бизнес, который не взлетит. Квартира, которую ты купишь не в тот момент. Но у тебя будет то, чего нет у человека, который полностью зависит от одной зарплаты: право на ошибку. А это один из самых дорогих видов богатства. Поэтому не стань миллениалом не означает: «Никогда не бери ипотеку».

Не означает: «Никогда не работай в офисе». Не означает: «Всегда занимайся бизнесом». Не означает: «Не покупай дорогие вещи».

И даже не означает: «Всегда выбирай деньги вместо удовольствия». Это означало бы заменить одну догму другой. Настоящее правило гораздо проще: не принимай решения, которые системно уменьшают количество вариантов в твоей жизни. Иногда квартира уменьшает

варианты. Иногда — наоборот, увеличивает. Иногда новая машина — глупая покупка. Иногда она необходима для работы.

Иногда повышение делает тебя сильнее. Иногда оно превращает тебя в человека, который работает семь дней в неделю. Контекст важнее лозунга. Но если ты постоянно принимаешь решения, после которых тебе становится всё сложнее сказать «нет», ты движешься не к свободе. Ты движешься к зависимости.

Есть фраза, которую я хочу оставить тебе до следующей главы. Не спрашивай только: «Сколько я заработаю?» Спрашивай:

«Что этот выбор сделает со мной через пять лет?»

Эта квартира. Эта работа. Этот кредит. Этот навык. Этот бизнес. Эта машина. Этот образ жизни. Эта зарплата. Каждое решение — это голос за определённую версию твоего будущего. И если ты голосуешь достаточно долго, однажды эта версия становится реальностью.

Вот почему зумеру не нужно бояться стать миллениалом. Нужно просто научиться замечать моменты, когда ты начинаешь менять свободу на удобство. Они будут. Их будет много. Некоторые из них будут абсолютно правильными.

Но теперь ты хотя бы будешь видеть цену. А человек, который видит цену своих решений, уже гораздо сложнее превращается в заложника этих решений. В следующей главе мы сделаем ещё один шаг. Потому что до сих пор мы говорили о свободе так, будто её отсутствие — случайность. Но это не совсем так.

Есть причина, по которой человек может прекрасно понимать, что его жизнь его не устраивает, и всё равно ничего не менять. Есть причина, по которой разумный взрослый человек может годами оставаться на работе, которую ненавидит. Есть причина, по которой он продолжает брать кредиты, повышать расходы и откладывать изменения «до лучших времён». И эта причина гораздо глубже денег. Человеку страшно потерять то, что он уже имеет, даже если то, что он имеет, делает его несчастным.

Именно поэтому следующая глава будет не столько о деньгах, сколько о страхе. О страхе потерять зарплату. Статус. Квартиру. Привычный образ жизни.

Одобрение окружающих. И о том, как этот страх постепенно превращает нормального человека в заложника собственной стабильности.

ГЛАВА 4 — Почему миллениал готов быть в рабстве всю жизнь

Есть один момент в жизни человека, который почти никогда не выглядит драматично. Никто не просыпается однажды утром с мыслью: «Сегодня я окончательно откажусь от свободы». Обычно всё происходит гораздо прозаичнее. Сначала человек устраивается на работу, которая ему в целом нравится. Зарплата кажется хорошей, коллеги нормальные, офис удобный. Он думает, что задержится на год или два, наберётся опыта, а потом посмотрит, что делать дальше. Через год ему повышают зарплату.

Он переезжает в квартиру получше. Ещё через пару лет появляется возможность взять ипотеку. Банк одобряет кредит, и покупка собственного жилья кажется важным шагом во взрослую жизнь. Потом появляется машина. Не обязательно дорогая — просто такая, которая соответствует новому уровню дохода. Потом свадьба. Потом ребёнок.

Потом расходы на ребёнка. Потом ремонт. Потом новая должность. Потом ещё одна. Каждый отдельный шаг выглядит разумным.

Более того, большинство этих шагов действительно могут быть разумными. Проблема появляется не в конкретном решении, а в их последовательности. Человек постепенно строит вокруг себя такую конструкцию, из которой уже невозможно легко выйти. И однажды происходит что-то странное. Он начинает ненавидеть свою работу.

Не вчера. Не месяц назад. Возможно, уже несколько лет. Он знает, что хотел бы уйти. Иногда даже открывает сайты с вакансиями. Смотрит другие компании. Представляет, как начал бы собственный проект или переехал бы в другой город. А потом закрывает ноутбук и идёт на работу в понедельник. Потому что ипотека. Потому что семья.

Потому что школа ребёнка. Потому что машина. Потому что отпуск уже забронирован. Потому что нельзя просто взять и всё бросить. Здесь происходит переход, который мы редко замечаем.

Работа перестаёт быть способом получать деньги. Она становится условием сохранения уже существующей жизни. Это совершенно другая зависимость. Если тебе двадцать два, эта ситуация может казаться почти нелепой. Ты смотришь на человека тридцати пяти лет, который каждое воскресенье вечером испытывает тревогу из-за понедельника, и думаешь: почему он просто не уволится?

Ответ обычно звучит одинаково: «Ты просто не понимаешь». И в каком-то смысле он прав. Ты действительно пока не понимаешь.

Не потому, что глупый. А потому, что у тебя ещё нет всех тех обязательств, которые делают один и тот же выбор совершенно разным для двух людей. Человек без долгов может сказать: «Я попробую». Человек с большой ипотекой говорит: «Мне нужно подумать». Человек без детей может переехать в другой город ради интересной работы.

Человек с двумя детьми уже считает школы, аренду, транспорт и время в дороге. Человек с небольшими расходами может пережить несколько месяцев без дохода. Человеку с высоким уровнем обязательных расходов нужно получать деньги каждый месяц почти независимо от того, хочет он работать или нет.

Именно поэтому финансовая зависимость редко возникает в один день. Она строится из обязательств. Есть очень простой способ увидеть эту проблему.

Представь двух людей. Оба получают по €5 000 в месяц после налогов. На первый взгляд они находятся в одинаковом положении. Но первый тратит €2 500. Второй — €4 800.

Первый может потерять работу и искать новую несколько месяцев. Второй должен найти работу практически немедленно. Формально они зарабатывают одинаково. Фактически у них

совершенно разная степень свободы. Именно поэтому доход сам по себе почти ничего не говорит о финансовом положении человека.

Гораздо важнее то, сколько денег ему необходимо для поддержания привычной жизни. У человека с высокой зарплатой и высокими обязательствами может быть меньше свободы, чем у человека со средней зарплатой и низкими расходами. Это одна из причин, по которой повышение зарплаты не всегда делает человека свободнее. Иногда оно делает его зависимее. В этом месте обычно возникает возражение.

«Но что же, теперь нельзя покупать квартиру, машину, путешествовать и заводить детей?»

Конечно, можно. И дело вообще не в том, чтобы жить как монах. Проблема начинается тогда, когда каждое повышение дохода автоматически превращается в новое обязательство. Допустим, человек зарабатывал €3 000 и тратил €2 200. У него оставалось €800.

Затем зарплата выросла до €4 000. Вместо того чтобы сохранить хотя бы часть разницы, он увеличивает расходы до €3 400. Через несколько лет он получает €5 500 и тратит €5 000. Его жизнь стала значительно дороже. Но запас свободы почти не вырос.

Это особенно коварно потому, что внешне человек действительно движется вверх. Новая квартира. Новая машина. Более дорогой отдых. Более престижная работа.

Более высокий статус. Если смотреть только на внешние признаки, его жизнь становится успешнее. Но внутри может происходить обратное. Его всё сложнее уволить. Точнее, ему всё сложнее уволиться.

И здесь мы подходим к одной из самых неприятных особенностей денег. Человек привыкает не только к хорошему. Он привыкает к определённому уровню расходов. Если ты пять лет живёшь на €2 000 в месяц, то €2 500 могут казаться комфортной жизнью. Если ты пять лет живёшь на €5 000, возвращение к €3 000 воспринимается уже как катастрофа.

Хотя объективно €3 000 могут быть вполне достаточными для нормальной жизни. Проблема в том, что человек сравнивает не с прошлым собой. Он сравнивает с текущим стандартом. И поэтому повышение уровня жизни очень трудно отменить. Можно быстро привыкнуть к лучшей квартире.

К такси вместо общественного транспорта. К ресторанам вместо готовки. К нескольким путешествиям в год. К дорогой машине. К возможности покупать вещи, не проверяя цену.

К определённому району. К определённому кругу общения. К определённому уровню комфорта. Ничего из этого не является злом. Но каждая привычка имеет стоимость.

И если твой доход перестаёт расти, привычки никуда не исчезают. Они превращаются в обязательства. Именно поэтому человек часто боится не бедности. Он боится падения. Это важное различие.

Молодой человек может думать: «Если я потеряю работу, я просто найду другую». Человек, который десять лет поднимал уровень жизни, думает иначе:

«А если я не найду работу с такой же зарплатой?»

И этот вопрос может удерживать его на месте годами. Он уже не выбирает лучшую работу. Он выбирает работу, которая позволяет сохранить текущую жизнь. Это кажется небольшой разницей в формулировке. На самом деле это огромная разница в стратегии.

Когда тебе важно сохранить определённый уровень дохода, ты начинаешь принимать решения исходя из страха потери. Ты можешь отказаться от интересного проекта, потому что там меньше денег. Можешь не открыть бизнес, потому что первые годы доход будет нестабильным. Можешь не переехать в другую страну. Можешь не сменить профессию.

Можешь остаться в компании, из которой давно хотел уйти. Постепенно твой выбор сужается. И самое неприятное — ты можешь даже считать это зрелостью. Так появляется культ стабильности. Нам с детства объясняют, что стабильность — это хорошо.

Хорошая работа. Хорошая компания. Хорошая зарплата. Собственная квартира. Накопления. Пенсия. Всё это действительно может быть частью хорошей жизни. Но стабильность становится опасной, когда мы начинаем путать её с отсутствием риска. Потому что отсутствие изменений не означает отсутствие риска. Если твоя карьера двадцать лет зависит от одной профессии, одного работодателя и одной зарплаты, это тоже риск.

Просто он хорошо замаскирован. Человек не замечает его каждый день. Пока всё работает, кажется, что система надёжна. А потом меняется рынок. Компания сокращает сотрудников.

Технология заменяет часть функций. Отрасль уходит в кризис. И человек вдруг обнаруживает, что его главная опора одновременно была его главным уязвимым местом. У зумеров здесь есть определённое преимущество. Они раньше увидели, насколько хрупким может быть рынок труда.

Пандемия, массовый переход на удалённую работу, сокращения в технологических компаниях, автоматизация и развитие искусственного интеллекта сделали идею пожизненной карьеры в одной компании значительно менее убедительной. Но есть и обратная сторона. Если предыдущие поколения часто слишком доверяли стабильности, молодые люди иногда начинают слишком сильно не доверять вообще всему.

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.