ТЁЩИН ЯЗЫК ДО ДОБРА ДОВЕДЁТ

СНАЧАЛА ПЛАЧЕШЬ, ПОТОМ БОГАТЕЕШЬ.



Павел
Мещерский

СОВЕТЫ С ПЕРЦЕМ ОТ ВСЕГО СЕРДЦА

Павел Мещерский

ТЁЩИН ЯЗЫК ДО ДОБРА ДОВЕДЁТ. СНАЧАЛА ПЛАЧЕШЬ. ПОТОМ БОГАТЕЕШЬ

«Автор»
2026

Мещерский П.

ТЁЩИН ЯЗЫК ДО ДОБРА ДОВЕДЁТ. СНАЧАЛА ПЛАЧЕШЬ. ПОТОМ БОГАТЕЕШЬ / П. Мещерский — «Автор», 2026 — (СОВЕТЫ С ПЕРЦЕМ ОТ ВСЕГО СЕРДЦА)

29 советов — это живая, колкая и очень практичная исповедь Павла Мещерского, который годами слушал свою тёщу и постепенно превращал её «ядовитые» замечания в реальные деньги.Тёща не читает лекций и не сыплет модными терминами. Она говорит просто, жёстко и по делу: «Не жалей для себя — жалей для других», «Цветы вянут — акции растут», «Если тебя бросили — проверь, не забыл ли забрать свою долю», «Слёзы высыхают, а проценты капают».Каждый совет — маленькая жизненная история с болью, смехом и чётким практическим выводом. Здесь нет теории. Только то, что реально работает: как правильно торговаться, выбирать партнёров, относиться к деньгам в семье, переживать потери и превращать чужие «нет» в свои «да».Если вы устали от сладких мотивационных книг и хотите честных, иногда болезненных, но невероятно эффективных советов от человека, который прошёл через всё это сам, — эта книга для вас. Сначала вы посмеётесь и, возможно, немного поплачете. А потом начнёте богатеть!

© Мещерский П., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Не жалей для себя, жалей для других 5
Глава 2. Лучше голодай, чем что попало жуй 6
Глава 3. Цветы вянут — акции растут 7
Глава 4. Если тебе говорят «дорого» — соглашайся и молчи 8
Глава 5. Хороший партнёр — это тот, кого можно выкупить дешевле 9
Глава 6. Никогда не спорь с тем, кто старше тебя на двадцать лет 10
Глава 7. Сначала скажи «да», потом посчитай 11
Конец ознакомительного фрагмента. 12

Павел Мещерский
ТЁЩИН ЯЗЫК ДО ДОБРА ДОВЕДЁТ. СНАЧАЛА ПЛАЧЕШЬ. ПОТОМ БОГАТЕЕШЬ

Глава 1. Не жалей для себя, жалей для других

Знаете, когда я только женился, я думал, что самое главное в жизни — быть щедрым. Особенно к себе. Купил себе новый телефон — радость. Купил жене сумку — ещё большая радость. А потом пришла мама Лена и одним предложением всё поставила на место.

— Павлик, — говорит она мне своим тихим, но таким, что мурашки по спине, голосом, — ты всё время жалеешь для себя. А надо жалеть для других.

Я тогда не понял. Думаю: как это? Я же и так экономлю, где могу. А она смотрит на меня, как на ребёнка, который опять пролил компот на скатерть, и объясняет:

— Когда ты покупаешь себе дорогой гаджет просто потому, что «хочется», ты жалеешь для себя. Деньги уходят, а толку? Через год он уже старый, а ты всё тот же. А вот когда ты жалеешь эти деньги для других — для конкурента, для соседа, для того дяди, который вчера хвастался своей новой машиной, — вот тогда ты начинаешь думать по-настоящему.

Она меня тогда заставила сесть и посчитать. Сколько я потратил за последний год на «себя любимого»: кофе на вынос, подписки, которые не пользуюсь, шмотки, которые ношу два раза. Сумма вышла приличная. Мама Лена только головой покачала:

— Вот видишь? Ты эти деньги пожалел оставить у себя. Отдал их чужим дядям. А мог бы их пожалеть для них и оставить работать на себя.

С тех пор я завёл правило: перед любой тратой на «хотелки» спрашиваю себя — а я сейчас жалею эти деньги для себя или для других? Если для себя — стоп. Если понимаю, что могу направить их так, чтобы они вернулись ко мне с друзьями, — тогда да.

Самое смешное, что это работает. Я перестал покупать кучу мелочей «для настроения». Деньги начали оставаться. А когда они остаются, они начинают думать. И, как ни странно, находят способы умножаться.

Мама Лена, когда я ей об этом рассказал, только улыбнулась уголком рта:

— Молодец, Павлик. Главное — не жалей теперь для меня, когда я попрошу тебе помочь с дачей. Шучу. Почти.

Глава 2. Лучше голодай, чем что попало жуй

Эта глава у меня лично болевой точкой была. Я всегда любил поесть вкусно и сытно. Причём не важно где: в хорошем ресторане или в первом попавшемся кафе у метро, лишь бы быстро и побольше. Мама Лена это быстро вычислила.

Однажды мы сидели у них на кухне, я как раз доедал третью порцию её борща (а борщ у неё, надо сказать, огонь), и она вдруг говорит:

— Павлик, ты ешь, как будто завтра война. Лучше голодай, чем что попало жуй.

Я чуть не подавился. Думаю: ну всё, сейчас начнётся лекция про здоровое питание. А она продолжает, спокойно так, будто о погоде:

— Еда — это тоже деньги. Только в самой неприятной форме. Потому что деньги уходят быстро, а последствия остаются надолго. На боках, в кошельке и в голове.

Я пытался возразить: мол, я же работаю много, мне нужно калории. Она только рукой махнула:

— Калории тебе нужны, а не то, что ты в себя запихиваешь за пять минут между встречами. Лучше один раз в день поешь нормально, чем пять раз — какую-то ерунду, которая стоит денег, но не даёт ни сил, ни удовольствия. Голодай чуть-чуть. Организм спасибо скажет. А кошелёк — особенно.

Потом она мне рассказала свою старую историю (я её уже слышал раз пять, но каждый раз с новым финалом). Как в молодости они с мужем считали каждую копейку и могли позволить себе только раз в неделю сходить в нормальное место. Зато когда шли — шли осознанно. А не «ой, проголодался, давай сюда завернём».

С тех пор я начал экспериментировать. Стал пропускать ненужные перекусы. Готовить дома заранее. Выбирать места, где действительно вкусно, а не просто «быстро и дёшево». И что вы думаете? Деньги, которые раньше утекали на еду, начали оставаться. А я сам стал чувствовать себя легче и думать clearer.

Мама Лена, когда увидела, что я перестал хватать всё подряд в супермаркете, только кивнула:

— Вот видишь? Голод — он не всегда плохой. Иногда он учит ценить то, что действительно стоит денег. И время тоже.

А потом добавила тихо, почти про себя:

— И здоровье. Потому что если ты будешь жрать что попало, то потом на лекарства потратишь в десять раз больше. Но это уже следующая глава, Павлик. Не торопись.

Глава 3. Цветы вянут — акции растут

Я всегда думал, что романтика — это цветы, конфеты и «просто потому что». Мама Лена быстро меня разубедила.

Однажды мы с женой отмечали годовщину. Я, как положено, притащил огромный букет роз за семь тысяч. Жена в восторге, обнимает меня, целует. А мама Лена сидит за столом, смотрит на этот букет и тихо так говорит:

— Красиво. Только через неделю они все в мусорке будут. А деньги — уже нет.

Я начал оправдываться: мол, для любимой женщины не жалко. Она только головой покачала:

— Павлик, для любимой женщины жалеть не надо. Но жалеть надо умно. Цветы вянут. Акции — растут. Понял разницу?

Я тогда ещё не очень понял. А она продолжила, уже серьёзнее:

— Вот представь: вместо этих семи тысяч ты купил бы пару хороших акций. Через год они могли бы принести тебе и дивиденды, и рост. А букет? Ну подарил, жена улыбнулась, и всё. Через неделю она даже не вспомнит, какого цвета были розы. А деньги уже в земле.

Я попробовал пошутить: «Так что, теперь вместо цветов акции дарить?» Мама Лена улыбнулась уголком рта:

— Не вместо. А вместе. Подари ей один цветок — чтобы сердце дрогнуло. А остальные деньги пусть работают. Женщины умные, они это ценят гораздо больше, чем ты думаешь. Особенно когда через год ты ей скажешь: «Помнишь тот букет? Так вот, вместо него у нас теперь вот эта сумма на счёте».

С тех пор я завёл правило: на все «романтические» траты — сначала делю сумму пополам. Половина — на эмоцию (цветы, ужин, подарок), вторая половина — в дело. И знаете что? Жена действительно стала больше ценить не сам подарок, а то, что я начал думать о будущем нас двоих.

Мама Лена, когда узнала про моё новое правило, только кивнула:

— Молодец. Главное — не перегибай. Иногда один хороший букет всё-таки нужен. Но не вместо акций. А в дополнение. Чтобы и сердце было сыто, и кошелёк не голодал.

Глава 4. Если тебе говорят «дорого» — соглашайся и молчи

Это один из самых жёстких, но самых полезных советов, которые я получил от мамы Лены.

Мы тогда присматривали новый холодильник. Магазин, продавец расхваливает модель за сто двадцать тысяч. Я уже готов был торговаться, говорить «дорого, давайте скидку». А мама Лена стоит рядом и тихо мне в ухо:

— Павлик, если тебе говорят «дорого» — соглашайся и молчи.

Я опешил. Думаю: как это? Мы же за ценой пришли. А она продолжает:

— Когда ты сразу начинаешь кричать «дорого!», ты показываешь, что готов торговаться. Продавец это чувствует и сразу поднимает планку. А если ты спокойно говоришь: «Да, действительно дорого» — и замолкаешь, человек начинает нервничать. Он думает, что ты сейчас уйдёшь. И вот тут часто появляются настоящие скидки, бонусы или другая модель, которая вдруг становится «специально для вас».

Я решил попробовать прямо на месте. Продавец сказал цену. Я кивнул: «Да, дорого» — и просто замолчал. Тишина повисла секунд на десять. Продавец заёрзал, начал предлагать рассрочку, потом вдруг «сегодня только» скидку в двенадцать процентов и подарочный сервис в придачу.

Когда мы вышли из магазина, мама Лена посмотрела на меня с лёгкой улыбкой:

— Вот видишь? Ты ничего не потерял, а сэкономил почти пятнадцать тысяч. Иногда самое умное — это просто согласиться и не спешить говорить «нет». Пусть другой человек сам начнёт искать способы сделать тебе выгодно.

С тех пор это правило стало для меня золотым. На переговорах, при покупке машины, при обсуждении аренды офиса — везде. Говорю «дорого» или «интересное предложение, но дорого», а потом молчу. И очень часто цена начинает двигаться в мою сторону.

Мама Лена потом добавила уже дома, за чаем:

— Павлик, главное — не переигрывай. Если вещь действительно нужна и цена справедливая — бери. Но если тебе пытаются продать «дорого», пусть это «дорого» сначала почувствуют они сами. Тишина — тоже переговоры. И иногда она стоит дороже любых слов.

Глава 5. Хороший партнёр — это тот, кого можно выкупить дешевле

Я долго думал, что хороший партнёр — это тот, с кем приятно работать, кто надёжный и разделяет твои ценности. Мама Лена послушала меня пару минут, потом посмотрела поверх очков и сказала:

— Павлик, хороший партнёр — это тот, кого можно выкупить дешевле.

Я чуть чаем не поперхнулся. Думаю: ну всё, сейчас начнётся цинизм. А она спокойно продолжает, будто речь о покупке картошки на рынке:

— Когда ты входишь в дело с человеком, ты должен сразу понимать: рано или поздно кто-то из вас захочет выйти. И лучше, если этот «кто-то» будешь не ты. Поэтому с самого начала думай не только о том, как вы будете вместе зарабатывать, но и о том, как ты сможешь его выкупить, если что-то пойдёт не так. И желательно — дешевле, чем он думает.

Она заставила меня вспомнить мой первый совместный бизнес. Мы с другом открыли небольшую торговую точку. Всё было по-братски: 50 на 50, рукопожатие, никаких бумаг. Через два года друг захотел выйти — «семья, нервы, устал». Я отдал ему его половину по полной цене, хотя бизнес уже еле дышал. В итоге я остался с долгами, а он — с деньгами. Мама Лена тогда только головой покачала:

— Вот видишь? Ты не думал о выходе. А надо было думать с первого дня. Хороший партнёр — это не тот, кто никогда не уйдёт. Это тот, чью долю ты сможешь забрать без крови и без переплат.

С тех пор я изменил подход. Теперь в любом партнёрстве сразу прописываю условия выхода: кто кого может выкупить, по какой формуле, в какие сроки. И главное — оставляю себе возможность предложить цену чуть ниже рыночной, если человек захочет уйти быстро.

Самое интересное, что когда партнёры видят, что условия выхода чёткие и справедливые, они меньше нервничают и лучше работают. А когда приходит время расставаться — всё проходит цивилизованно и без больших потерь.

Мама Лена, когда я ей рассказал про новый договор, улыбнулась:

— Молодец. Теперь ты не просто друг с другом работаешь, а думаешь на два шага вперёд. Хороший партнёр — это не тот, кого нельзя потерять. Это тот, кого можно потерять выгодно.

Глава 6. Никогда не спорь с тем, кто старше тебя на двадцать лет

Этот совет я получил, когда сильно разошёлся с мамой Леной по одному вопросу. Я тогда решил вложить крупную сумму в новый проект, а она сказала: «Не надо». Я начал доказывать, приводить цифры, графики, статьи из интернета. Она слушала-слушала, потом подняла руку и тихо сказала:

— Павлик, никогда не спорь с тем, кто старше тебя на двадцать лет.

Я замолчал. А она продолжила:

— Не потому, что я всегда права. А потому, что я уже видела, как такие красивые идеи заканчиваются. Ты сейчас споришь с моим опытом, а не со мной. Двадцать лет разницы — это не просто возраст. Это двадцать лет ошибок, которые я уже сделала вместо тебя. Я могу ошибаться и сейчас, но вероятность моей ошибки всё равно ниже, чем твоей. Особенно когда речь идёт о деньгах.

Я тогда всё-таки сделал по-своему. Проект провалился. Потерял приличную сумму. Когда пришёл к ней с повинной, она не стала меня добивать. Просто поставила чай и сказала:

— Теперь ты понял? Спорить можно. Кричать можно. Доказывать можно. Но когда человек старше тебя на двадцать лет говорит «не надо» — сначала остановись и хотя бы спроси: «Почему именно так?» Может, ты услышишь то, что спасёт тебе гораздо больше, чем твои красивые аргументы.

С тех пор я ввёл правило: если человек старше меня на 15–20 лет и имеет опыт в той сфере, где я собираюсь рисковать деньгами, я сначала полностью выслушиваю его «нет» или «осторожно». И только потом решаю. Даже если в итоге делаю по-своему — я уже с учётом его предупреждения.

Мама Лена потом добавила, уже мягче:

— Павлик, я не хочу, чтобы ты меня слушался, как маленького. Я хочу, чтобы ты не терял время на те грабли, по которым я уже прошлась. Двадцать лет разницы — это подарок, если уметь им пользоваться. А спорить с ним — всё равно что спорить с календарем. Календарь всё равно старше.

Глава 7. Сначала скажи «да», потом посчитай

Я всегда был человеком, который сначала всё тщательно взвешивает. Предложение приходит — я сразу начинаю считать плюсы и минусы, риски, сроки. Мама Лена это быстро заметила и однажды за вечерним чаем выдала:

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.