



КНИГА, ИЗМЕНИВШАЯ ЖИЗНЬ МНОГИХ

АДРИАН НОРТВЕЙЛ



ДЕНЬГИ БЕЗ САМООБМАНА

КАК НАВЕСТИ ПОРЯДОК В ФИНАНСАХ
И ЖИТЬ СВОБОДНЕЕ

Адриан Нортвейл

Деньги без самообмана.

Как навести порядок в финансах и жить свободнее

<https://litres.ru/74098269>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы зарабатываете, но деньги всё равно исчезают? Значит, дело не только в доходе. Вы перестанете гадать, куда уходит зарплата, начнёте считать без страха и увидите, какие траты просто притворяются жизнью. Узнаете, как закрывать долги, не кормить банки лишними процентами, поднимать цену своего труда и говорить «нет» там, где раньше было неловко. Сможете отличать полезный риск от азартной ловушки, сделки от суеты, щедрость от чужой привычки жить за Ваш счёт. Эта книга не обещает чудо к понедельнику. Она даст Вам трезвый порядок: что делать с деньгами сегодня, как удержать завтра и как наконец перестать продавать свою свободу за вещи, которые радуют пять минут.

Содержание

Введение	4
Глава 1. Деньги не спрашивают, кто вы такой	13
Глава 2. Сначала посчитай, потом действуй	29
Глава 3. Деньги любят счёт, а не надежды	46
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Адриан Нортвейл

Деньги без самообмана.

Как навести порядок в финансах и жить свободнее

Введение

Деньги сами по себе редко бывают предметом любви. Их не кладут на стол ради того, чтобы ими любоваться, если только человек не коллекционер монет или не совсем уже устал от жизни. Деньги ценят за то, что они открывают двери. За крышу над головой. За спокойный сон. За возможность сказать начальнику: спасибо, но нет. За поездку к морю не тогда, когда дали отпуск, а тогда, когда захотелось. За врача, которого можно выбрать, а не ждать. За помощь родителям. За то, чтобы ребенку было из чего выбирать. За право не унижаться из-за пустяка.

Вот почему разговор о деньгах никогда не бывает только разговором о купюрах, картах, вкладах и процентах. На поверхности он кажется сухим, почти бухгалтерским. Но стоит копнуть чуть глубже, и там обнаруживаются страх, гордость, обида, зависть, надежда, стыд, азарт, лень, привычки семьи,

старые фразы родителей и странные запреты, которые человек носит в голове годами. Один взрослый человек может спокойно обсуждать болезнь, развод и смерть, но краснеет, когда нужно назвать свою зарплату. Другой, наоборот, готов рассказывать о доходах всем подряд, хотя в доме у него давно нет порядка с долгами.

Я не верю, что деньги делают человека лучше. И не верю, что они обязательно делают его хуже. Деньги вообще мало что делают сами. Они усиливают то, что уже есть. Если человек щедр, у него появляется больше способов быть щедрым. Если он мелочен, мелочность получает хороший бюджет. Если он тревожен, деньги на время приглушают тревогу, а потом тревога покупает себе новую мебель и живет дальше. Если он свободен внутри, деньги помогают этой свободе выйти наружу.

Многие хотят богатства, но не хотят смотреть на него прямо. Они хотят результата без дисциплины, свободы без счета, уважения без пользы, выбора без ответственности. Это похоже на человека, который хочет быть сильным, но не любит поднимать ничего тяжелее чашки. Он может покупать красивую спортивную форму, читать про питание, спорить о технике бега, но тело его быстро выдаст. С деньгами то же самое. Слова не заменяют действия. Желание не заменяет привычку. Надежда не заменяет плана.

Самая неприятная правда состоит в том, что у большинства людей денег меньше не потому, что мир лично против

них. Да, обстоятельства бывают тяжелыми. Да, старт у всех разный. Да, кому-то помогли родители, а кому-то досталась только усталость, долги и привычка терпеть. Но после этого начинается область, в которой уже нельзя всё сваливать на погоду. Человек либо учится обращаться с деньгами, либо продолжает делать вид, что деньги сами как-нибудь разберутся. Они не разберутся.

У денег есть одно хорошее качество: они не интересуются нашей биографией. Им всё равно, кто нас недолюбил в детстве, какую школу мы закончили, сколько раз нас обманули, как мы выглядим и что о нас думает сосед. Деньги не спрашивают справку о достоинстве. Они приходят туда, где им нашли работу. Их зарабатывают, удерживают, направляют, умножают, теряют, снова собирают. Они текут не к самому хорошему человеку и не к самому умному, а к тому, кто научился с ними обращаться и не ленится это делать.

Это звучит грубо, но в этой грубости есть надежда. Если деньги не выбирают избранных, значит, можно перестать изображать жертву старого сценария. Можно начать. Не с большого жеста. Не с героического рывка. С простого: увидеть, где вы сейчас находитесь. Сколько приходит. Сколько уходит. Куда именно уходит. Какие долги едят будущее. Какие привычки притворяются маленькими радостями, а на деле держат вас за горло. Какие мечты у вас настоящие, а какие взяты напрокат у рекламы, друзей или чужой зависти.

Обычно люди хотят от денег одного из нескольких вещей.

Безопасности. Комфорта. Небольших радостей, которые не надо каждый раз оправдывать. Возможности двигаться, ездить, менять место, не спрашивая разрешения у бедности. Уважения, пусть даже они стесняются в этом признаться. Влияния, чтобы их мнение имело вес. Свободы от чужого расписания. Времени. Общения без постоянного счета в голове. Возможности помогать тем, кому хочется помочь, а не только сочувствовать им в разговоре.

Список может быть другим, но смысл тот же. Деньги нужны не ради денег. Они нужны ради жизни, в которой меньше беспомощности. И тут человек обязан задать себе простой вопрос: что именно я покупаю, когда говорю, что хочу больше денег? Если ответ мутный, путь тоже будет мутным. Один копит ради тишины. Другой ради статуса. Третий ради ухода с работы, которую ненавидит. Четвертый ради того, чтобы дети не зависели от случайностей. Пятый просто хочет доказать старому знакомому, что тот ошибался. Последний мотив опасен, кстати. Деньги, заработанные как месть, быстро начинают требовать новых зрителей.

Есть люди, которые говорят: мне много не надо. Часто это честная фраза. Иногда это красивое прикрытие страха. Много не надо, потому что страшно захотеть и не справиться. Страшно признать, что хочешь больше. Страшно услышать от себя: я мог бы жить шире, но пока не умею. Проще сделать вид, что всё это не нужно. Так человек объявляет клетку философией и начинает гордиться тем, что не выходит за

прутья.

Я не призываю поклоняться деньгам. Это скучная религия, да и приходы у неё неприятные. Я предлагаю относиться к деньгам как к делу. Не как к тайне. Не как к чуду. Не как к грязи. Как к делу, которое требует внимания. Если у вас протекает крыша, вы не садитесь под капель и не рассуждаете о духовной стороне дождя. Вы ищете ведро, мастера, материалы, деньги на ремонт. С финансами нужно так же. Сначала перестать романтизировать хаос.

Большой вред приносит убеждение, что богатые люди устроены как отдельная порода. Вроде бы они просыпаются с особой железой, которая выделяет прибыль. Нет. Среди обеспеченных людей хватает неприятных, глупых, смешных, добрых, невоспитанных, щедрых, тревожных, блестящих и скучных. Общий признак у них другой: в какой-то момент они решили участвовать. Они не стояли у края стола, ожидая, что им кто-нибудь положит кусок. Они подошли, взяли приборы, научились есть, потом научились готовить, а некоторые открыли ресторан.

Бедность тоже не делает человека благороднее. Она может научить выдержке, изобретательности, сочувствию. Может. А может научить мелкой лжи, вечному ожиданию, зависти и привычке ненавидеть тех, кто рискнул. Нехватка денег редко делает дом теплее. Она чаще делает разговоры короче, голос резче, сон хуже. Поэтому не надо украшать бедность. И не надо проклипать богатство. Оба занятия бесполезны. Лучше

понять правила игры.

Первое правило простое: вы должны знать, что для вас значит достаток. Не красивое слово, не чужая картинка, а ваша собственная цифра, ваш ритм жизни, ваш запас прочности. Для одного достаток - это квартира без кредита и деньги на лечение. Для другого - бизнес, который приносит доход без ежедневного присутствия. Для третьего - капитал, проценты от которого закрывают все расходы. Для четвертого - возможность работать только с теми людьми, с кем не противно пить чай.

Без такого определения вы будете бежать, не зная куда. Можно годами повторять: хочу больше. Больше чего? До какой черты? Ради какого образа жизни? Сколько нужно на месяц спокойной жизни? Сколько нужно на год без работы? Какой капитал даст такую свободу? Какие расходы вы готовы нести, а какие просто скопированы из чужих представлений? Пока нет ответа, любой доход будет казаться недостаточным. Аппетит без цели превращается в прожорливость.

Второе правило: нужно перестать врать себе. Это тяжелее, чем кажется. Человек отлично умеет объяснять собственные слабости обстоятельствами. Он говорит: у меня просто сейчас сложный период. Потом сложный период длится десять лет. Он говорит: я заслужил эту покупку. Но почему-то заслуживает только траты, а не накопления. Он говорит: начну с понедельника. Понедельник у таких людей приходит часто, но никогда не задерживается.

Проверьте себя без театра. Сколько денег вы держите под рукой на случай неприятностей? Сколько месяцев проживете, если доход остановится? Знаете ли вы сумму всех долгов? Знаете ли процент по каждому? Сколько стоит ваш обычный месяц? Не идеальный, где вы внезапно стали разумным монахом, а настоящий, с такси, доставкой, подарками, мелкими глупостями и теми покупками, которые вы потом не помните. Если ответов нет, значит, вы управляете не деньгами, а туманом.

Третье правило: деньги любят действие. Не мечту, не жалобу, не обсуждение чужих успехов, а действие. Маленькое, скучное, повторяемое. Посчитать. Записать. Отказаться от долга. Найти навык, за который платят. Попросить больше за хорошую работу. Продать ненужное. Учиться. Договариваться. Вкладывать время туда, где оно вернется. Не все действия дадут результат. Но без действий результата не будет вовсе.

Часто человек спрашивает: с чего начать? Начните с того, что перестаньте искать волшебный ход. Волшебный ход обычно продает тот, кто зарабатывает на вашей надежде. Реальные деньги редко приходят под музыку. Они появляются через навык, сделку, дисциплину, долгий срок, внимательность к мелочам и смелость назвать цену. Никакой загадки. Именно поэтому так мало людей это делают: загадку приятно разгадывать, а дисциплину надо выполнять.

Мне нравится смотреть, как люди говорят о богатстве. Од-

ни говорят тихо, будто обсуждают преступление. Другие шумят, будто уже купили полгорода, хотя денег у них хватает только на ужин до пятницы. Третьи презирают богатых, но удивительно подробно знают цены на дорогие автомобили. Четвертые уверяют, что деньги не важны, и тут же портят себе вечер из-за счета в ресторане. В этих мелочах видно больше правды, чем в больших заявлениях.

Ваше отношение к деньгам сложилось не вчера. Возможно, дома говорили: честным трудом много не заработаешь. Или: богатые все воры. Или: не высовывайся. Или: копейка рубль бережет, а потом та же рука покупала ненужную вещь в кредит. Ребенок всё это впитывает без проверки. Потом вырастает и думает, что это его собственные взгляды. Нет. Часто это чужие старые записи, которые всё еще играют в голове.

Их придется пересмотреть. Не торжественно, не с драмой. Просто взять и спросить: это правда? Все богатые нечестны? Нет. Все бедные добры? Тоже нет. Деньги портят? Иногда. А отсутствие денег разве никого не портило? Еще как. Много зарабатывать стыдно? Стыдно обманывать, унижать, воровать, продавать дрянь под видом пользы. Хорошо зарабатывать за нужное дело не стыдно. Скорее странно делать нужное дело плохо и дешево, а потом обижаться на жизнь.

Эта книга начинается с головы, а не с кошелька. Потому что кошелек часто повторяет то, что давно решено в голове. Если человек считает деньги грязью, он найдет способ от них

избавиться. Если считает себя недостойным, он будет саботировать повышение, скидку, сделку, разговор о цене. Если верит, что богатство приходит только к наглым, он либо станет неприятным, либо останется бедным из гордости. Оба варианта не радуют.

Деньги требуют трезвости. Они не любят тумана, позы и самообмана. Зато хорошо отзываются на ясность. Что я хочу? Сколько это стоит? Что у меня есть сейчас? Чего не хватает? Какой навык может поднять доход? Какие расходы можно убрать без несчастья? Какие долги надо закрыть первыми? Кто уже умеет то, чему мне надо научиться? Где я лениюсь, а где просто боюсь?

Ответы могут быть неприятными. Прекрасно. Неприятный ответ лучше красивой неизвестности. Неизвестность успокаивает только на минуту, потом начинает брать проценты. Чем дольше человек не смотрит на свои финансы, тем дороже обходится ему это благородное незнание.

Я хочу, чтобы вы читали эту книгу не как сборник добрых советов. Добрые советы умирают быстро, особенно после ужина. Читайте как разговор, в котором вас иногда будут дергать за рукав. Не для того, чтобы пристыдить. Стыд вообще плохой бухгалтер. А для того, чтобы вернуть внимание к простому вопросу: что вы делаете сегодня, чтобы через год у вас было больше свободы, чем сейчас?

Если ответ звучит убедительно, идем дальше. Если нет, тем более идем дальше.

Глава 1. Деньги не спрашивают, кто вы такой

Начнем с вещи, которая одновременно обнадеживает и злит. Деньгам безразлично, кто вы такой. Они не знают вашей фамилии. Не помнят школьных унижений. Не спрашивают, были ли у вас связи. Не проверяют, достаточно ли вы благородны, чтобы держать их в руках. Они не делают реверанс перед дипломом и не отступают перед плохим районом. Деньги идут туда, где для них создан путь.

Эта мысль раздражает, потому что отнимает удобную защиту. Пока можно говорить: мне не повезло, меня не научили, у меня не тот старт, у меня нет характера, у меня возраст, у меня семья, у меня город маленький, у меня всё не так, - до тех пор можно ничего не менять. Причины вроде бы солидные. Некоторые даже настоящие. Но деньги не садятся рядом и не кивают сочувственно. Им всё равно. Они не грубят, не спорят, не утешают. Они просто не приходят.

И тут есть хорошая новость. Раз им всё равно, значит, вход не закрыт. Если бы деньги выдавались по списку достойных, большинство из нас даже не знали бы, в каком кабинете этот список лежит. Если бы богатство зависело от происхождения, смысла стараться было бы мало. Но жизнь устроена хаотичнее и интереснее. Деньги оказываются у самых разных

людей. У тихих и шумных. У вежливых и наглых. У тех, кто красиво говорит, и у тех, кто двух слов связать не может, зато умеет покупать, продавать, считать и держать удар.

Посмотрите вокруг без зависти, просто как наблюдатель. В каждом городе есть человек, который начал с палатки, машины, маленького склада, услуги, ремонта, перепродажи, кухни, консультаций, чужого заказа, случайного навыка. Сначала он выглядел не как будущий богач, а как человек, который таскает коробки, звонит клиентам, ругается с поставщиком, сам моет пол, считает сдачу и не успевает поесть. Потом оказывается, что у него уже не одна точка, а три. Потом помещение. Потом люди. Потом активы. Потом те, кто смеялся, говорят: ему просто повезло.

Слово повезло часто произносят те, кто не видел скучной части. Они не видели, как человек вставал раньше, чем хотелось. Как он отказывался от покупки, потому что деньги нужны были в оборот. Как терпел неприятного клиента, потому что репутация дороже гордости. Как ошибался, терял, снова собирал. Как учился разговаривать с банком, арендодателем, налоговой, сотрудником, покупателем. Как не бросил после первой неудачи. Снаружи виден результат. Внутри были годы не самых нарядных действий.

Любой может стать состоятельнее, чем сейчас. Не любой станет миллиардером. Не будем играть в бодрые лозунги. Но почти любой человек, который живет в обычных условиях, может подняться выше своего текущего финансового уров-

ня, если перестанет относиться к деньгам как к погоде. Погоду терпят. Деньгами занимаются.

Первое, что мешает, - не отсутствие идеи. Идей у людей полно. В разговорах на кухне вообще рождается столько бизнесов, что страна должна была бы состоять из одних миллионеров. Мешает отсутствие применения. Человек знает, что надо считать расходы, но не считает. Знает, что долг по карте опасен, но платит минимум. Знает, что навык надо развивать, но вечером устал. Знает, что можно попросить прибавку, но выбирает обиду. Знает, что надо искать клиентов, но еще немного почитает про продвижение. Знание лежит мертвым грузом. Деньги не платят за знание, которое не вышло из головы.

Есть простой тест. Вспомните один финансовый совет, который вы считаете правильным. Не новый, не хитрый, а обычный. Например: тратить меньше, чем зарабатываешь. Или: сначала платить себе. Или: не брать потребительский кредит на то, что теряет цену. Или: иметь запас на несколько месяцев. Теперь вопрос: вы это делаете? Не соглашаетесь с этим, не уважаете, не собираетесь начать, а делаете? Если нет, проблема не в недостатке информации.

Мы живем в странное время. Информации больше, чем выдерживает голова. Можно за вечер найти сотни материалов о деньгах, инвестициях, карьере, продажах, переговорах, личном бюджете. И всё равно утром человек покупает кофе в долг, опаздывает на работу, ненавидит начальника и

не знает, сколько у него осталось до зарплаты. Информация сама по себе не меняет привычку. Иногда она даже помогает ничего не делать, потому что создает приятное ощущение подготовки.

Богатые люди, которых я наблюдал, не обязательно умнее. Но у них чаще есть склонность доводить мысль до действия. Они не просто говорят: было бы неплохо сдавать квартиру. Они считают район, ремонт, налог, простой, цену входа, риск, выход. Не просто говорят: надо бы поднять цену. Они поднимают и смотрят, что произошло. Не просто мечтают о свободе. Они спрашивают, какой доход должен заменить зарплату. У них меньше уважения к красивым разговорам и больше уважения к проверке.

Другая помеха - миф о собственной неподходящести. Я не из таких. Я не умею продавать. Я не люблю считать. Я слишком мягкий. Я слишком поздно начал. Я гуманитарий. Я технарь. Я интроверт. Я не наглый. Я не из деловых. Можно набрать целый мешок таких фраз и носить его с собой как доказательство невиновности. Только жизнь не суд, и оправдательный приговор не делает вас богаче.

Если вы не умеете продавать, учитесь продавать спокойно, без цирка. Если не любите считать, считайте простые вещи, пока не станет привычно. Если слишком мягкий, учитесь говорить нет. Если поздно начали, тем более не тратьте еще пять лет на сожаление. Если интроверт, стройте систему, где меньше шума и больше точных действий. Свойства

характера не отменяют движения. Они задают маршрут.

Деньги не требуют, чтобы вы стали другим человеком целиком. Это удобная отговорка: мол, богатство не для меня, потому что я не хочу превращаться в хищника. Не превращайтесь. Хищников и без вас хватает. Нужно не рычать, а быть полезным, внимательным, настойчивым и трезвым. Нужно уметь просить оплату за свой труд. Нужно не путать доброту с бесплатностью. Нужно помнить, что рынок не обязан замечать вашу скромность. Скромность прекрасна в гостях, но плохо работает как отдел продаж.

Еще одна привычная ошибка - ждать, что кто-то разрешит. Повысить цену. Начать дело. Сменить работу. Учиться новому. Вести переговоры. Взять на себя больше. Отказаться от лишнего. У взрослых людей удивительно много внутреннего детского сада: они словно ждут воспитательницу, которая скажет, что теперь можно. Никто не скажет. А если и скажет, то обычно уже поздно или не в ваших интересах.

Я знал человека, который несколько лет жаловался, что на работе ему мало платят. Он был не ленивый, не глупый, не бесполезный. Просто каждый год ждал, что руководство само заметит его вклад и принесет прибавку на блюде. Руководство замечало другое: человек работает за текущие деньги и не уходит. Для бизнеса это не проблема, а удобство. Когда он наконец пришел с цифрами, результатами и спокойным разговором, ему подняли оплату. Не из любви. Из понимания, что он создает ценность и теперь сам это понял.

Вот важное слово - ценность. Деньги почти всегда идут за ценностью, хотя путь бывает кривой. Ценность может быть в товаре, услуге, скорости, редком навыке, удобстве, доверии, риске, масштабе, доступе, организации чужого труда. Если вы хотите больше денег, спросите не только: где их взять? Спросите: какую ценность я могу создать или контролировать? За что люди уже платят? Где им больно, неудобно, дорого, долго, страшно, непонятно? Где я могу сделать лучше?

Бедное мышление часто начинается с вопроса: сколько мне дадут? Более сильный вопрос: за что мне будут платить снова и снова? Первый делает вас просителем. Второй заставляет думать как создатель, продавец, владелец, специалист. Даже если вы работаете по найму, вопрос тот же. За что платят вашему отделу? Как ваш труд влияет на деньги, сроки, качество, риск? Чем яснее вы это видите, тем труднее обращаться с вами как с заменяемой деталью.

Но ценность мало создать, ее нужно донести. Сколько хороших мастеров сидят без заказов, потому что им неудобно говорить о себе. Сколько умных специалистов годами получают меньше, потому что считают, будто качество должно сиять само. Не должно. Иногда сияет, чаще пылится. Люди заняты собой. Им нужно показать, объяснить, напомнить, предложить, попросить решение. Это не унижение. Это часть дела.

Тут многие морщатся: не люблю продажи. Понимаю. Плохие продажи действительно противны. Когда дают, врут, су-

ют ненужное, играют на страхе. Но продажа в нормальном смысле - это разговор о пользе и цене. У вас есть то, что может решить чью-то задачу. У другого есть деньги и потребность. Вы встречаетесь и договариваетесь. Если вы сами не верите в пользу, не продавайте. Если верите, странно молчать.

Препятствие номер три - любовь к случайности. Люди покупают лотерейный билет не только ради выигрыша. Они покупают короткий отпуск от ответственности. На несколько часов можно представить, что всё решится без труда. Это приятная фантазия. Но жить на ней опасно. Случайность иногда дарит деньги, но редко учит держать их. Поэтому внезапные деньги часто уходят туда же, где исчезали обычные. В старые привычки.

Путь к достатку скучнее и надежнее. Посчитать. Уменьшить утечки. Закрыть дорогие долги. Поднять доход. Накопить капитал. Вложить осторожно и с пониманием. Не трогать лишний раз. Учиться сделкам. Развивать навык. Расширять круг людей, которым вы полезны. Повторять. Это не звучит как приключение. Но многие приключения заканчиваются просьбой занять до понедельника.

И всё же не надо путать трезвость с трусостью. Деньги любят действие, а действие содержит риск. Вопрос не в том, чтобы избегать риска всегда. Вопрос в том, чтобы понимать, чем вы рискуете и ради чего. Рисковать последними деньгами ради красивой истории - глупо. Рисковать временем ради

навыка - часто разумно. Рисковать частью капитала ради понятного дела - возможно. Рисковать репутацией ради быстрой выгоды - дорого, даже если сначала кажется прибыльно.

Богатство редко приходит к человеку, который хочет только сохранить прежнее удобство. Нужно чем-то платить: временем, вниманием, отказом от привычной жалобы, учебой, неловкими разговорами, дисциплиной. Не обязательно страдать. Но придется напрячься. Придется делать то, что вчера не делали. Иначе завтра будет очень похоже на вчера, только цены станут выше.

Посмотрите на свою обычную неделю. Где в ней место для денег? Не для трат, а для работы над достатком. Есть ли час, когда вы разбираете финансы? Есть ли время на навык? Есть ли разговоры с людьми, которые уже умеют больше? Есть ли попытки увеличить доход? Или вся неделя забита работой, усталостью и развлечениями, после которых остается только вздохнуть: денег опять нет. Тогда дело не в неделе. Дело в конструкции жизни.

Многие работают много и всё равно не богатеют. Это болезненная тема. Само по себе количество труда не гарантирует денег. Можно очень усердно вычерпывать воду из лодки, в которой никто не собирается заделывать дыру. Можно пахать на работе, где потолок дохода низок и давно виден. Можно быть незаменимым для начальника и бедным для семьи. Поэтому надо спрашивать не только: достаточно ли я работаю? Надо спрашивать: туда ли я прикладываю усилия?

Офисный уборщик, который работает вдвое тщательнее за ту же ставку, не станет богатым только от усердия. Но если он поймет, как устроен спрос на уборку, найдет клиентов, соберет команду, научится держать качество и считать маржу, у него появляется другой путь. Тот же труд, но другая позиция. Не только исполнитель, а организатор ценности. Разница огромная.

Это не значит, что всем надо бросать работу и открывать бизнес. Некоторым работа по найму подходит. Там тоже можно богатеть: через редкую квалификацию, долю, бонусы, карьеру, связи, параллельные доходы, грамотное накопление. Опасна не работа по найму. Опасно спать в ней, как в вагоне, который едет неизвестно куда. Если работа дает вам деньги, опыт, людей, репутацию и пространство для роста, пользуйтесь. Если она забирает силы и не дает перспективы, честно назовите это.

Деньги не приходят к тому, кто только обижается на правила. Да, правила бывают несправедливы. Но человек, который хочет результата, сначала изучает поле. Как платят в моей сфере? Где больше спрос? Кто зарабатывает лучше и почему? Какой навык отличает их от меня? Что можно перенять без потери совести? Какую цену я могу назвать? Какой риск могу взять? Где мой следующий шаг?

Зависть в этом месте бесполезна. Она сжигает время и делает лицо некрасивым. Учиться у богатых полезнее, чем ненавидеть их. Не надо восхищаться всеми подряд. Среди

обеспеченных людей полно тех, с кем я не сел бы за один стол. Но даже у неприятного человека можно увидеть прием, систему, привычку, точность, смелость. Возьмите инструмент, а не характер.

Хорошее упражнение: найдите трех людей, которые заметно лучше вас обращаются с деньгами. Не обязательно миллиардеров. Один умеет копить. Другой умеет продавать. Третий умеет договариваться. Смотрите, что они делают иначе. Не что говорят на празднике, а что делают. Как выбирают покупки. Как обсуждают цену. Как реагируют на риск. Как быстро принимают решения. Как говорят о долгах. Как относятся к мелким суммам. В этих деталях видна школа.

При этом не рассказывайте всем подряд о своих новых финансовых намерениях. Есть странное удовольствие - объявить о начале новой жизни, получить пару одобрительных слов и почувствовать, будто часть работы уже сделана. Не сделана. К тому же люди вокруг часто начнут вас возвращать назад. Не всегда из злобы. Иногда из страха, что вы изменитесь и им придется увидеть собственную неподвижность. Скажите меньше. Сделайте больше.

Первые шаги лучше делать тихо. Составили список долгов - тихо. Открыли отдельный счет для резерва - тихо. Начали учиться переговорам - тихо. Подняли цену - тихо. Отказались от ненужной траты - тихо. Купили первый актив - тоже не обязательно устраивать парад. Деньги любят внимание, но не всегда любят зрителей.

Теперь о праве хотеть. У многих внутри стоит запрет: хотеть денег низко. Низко хотеть чужого, низко обманывать, низко делать вид, что вы полезны, когда это не так. Хотеть больше возможностей - нормально. Хотеть спокойствия для семьи - нормально. Хотеть путешествовать, лечиться у хороших врачей, жить в удобном доме, помогать друзьям, иметь запас - нормально. Желание денег становится грязным не от суммы, а от способа и цели.

Если вам нужны деньги только для того, чтобы доказать свое превосходство, будьте осторожны. Такая цель прожорлива. Всегда найдется кто-то богаче, моложе, эффектнее. Вы будете бежать не к свободе, а за чужим взглядом. Если же деньги нужны для ясной жизни, где меньше зависимости и больше выбора, у вас появляется более здоровая опора. Ее легче выдерживать годами.

А выдерживать придется. В этом деле мало одного вдохновения. Сегодня вы решили стать богаче, завтра мир не обязан аплодировать. Первый месяц может дать только таблицу расходов и неприятное открытие, что еда вне дома стоит как маленький отпуск. Второй месяц принесет спор с собой из-за покупки. Третий - желание всё бросить, потому что изменения пока не похожи на роскошную жизнь. И вот тут решается многое. Не в момент мечты, а в момент скуки.

Скука - недооцененный союзник денег. Скучно каждый месяц откладывать. Скучно читать договор. Скучно сравнивать проценты. Скучно учить навыв, когда хочется результа-

та. Скучно не трогать инвестиции каждые два дня. Но именно скучные действия часто строят свободу. Веселые финансовые действия обычно стоят денег.

Нужно стать человеком, который умеет переносить эту скуку без истерики. Не превращать экономию в мученичество. Не ходить с лицом святого страдальца из-за того, что вы не купили лишнюю вещь. Просто понимать, ради чего вы это делаете. Деньги, которые остались у вас и пошли работать, не исчезли. Они сменили форму: из минутного удовольствия превратились в маленький кусок будущего спокойствия.

Но не надо впадать в другую крайность и вырезать из жизни все радости. Мелочная жадность редко делает человека богатым. Она делает его неприятным. Если чашка хорошего кофе спасает вам утро и не разрушает бюджет, пейте. Если вы режете все маленькие радости, но не трогаете крупные финансовые ошибки, вы просто устраиваете себе бедность с дисциплиной. Сначала ищите большие утечки: долги, дорогие кредиты, бессмысленные подписки, покупки ради статуса, слабые решения по работе, низкую цену вашего труда.

Большие деньги чаще приходят не от того, что человек перестал покупать булочку, а от того, что он научился зарабатывать больше, договариваться лучше, вкладывать разумнее и не отдавать проценты за вчерашние капризы. Булочка может быть симптомом, но редко является главным врагом. Главный враг - бессознательность.

Бессознательность выглядит буднично. Человек не знает,

сколько платит за кредит. Не читает мелкий текст. Не спрашивает цену заранее. Не сравнивает предложения. Не отслеживает, какие клиенты приносят прибыль, а какие съедают время. Не замечает, что его зарплата отстала от рынка. Не думает, чему надо учиться. Не задает вопрос: как эти деньги могут родить новые деньги? Он просто живет. Потом удивляется, что денег нет.

Деньги размножаются, когда остаются в системе. Это простая вещь, но ее трудно принять тем, кто привык тратить всё. Если каждый заработанный рубль тут же получает назначение на удовольствие, долг или случайную покупку, он не успевает стать капиталом. Нужна часть денег, которую вы не едите, не носите, не показываете друзьям. Она работает. Сначала медленно, почти смешно. Потом заметнее. Потом вы вдруг понимаете, что деньги могут приносить деньги без вашего ежедневного участия.

Это не магия. Это терпение, процент, собственность, доля, навык, система. Богатые люди хорошо понимают эту мысль: деньги, которые работают, отличаются от денег, которые только проходят через руки. Бедный человек часто радуется доходу как празднику и сразу устраивает ему похороны в магазине. Состоятельный спрашивает: какую часть этого дохода я оставляю в строю?

Начните с любой доли, которую можете выдержать. Не придумывайте идеальный процент, из-за которого сорветесь через две недели. Пусть это будет мало, но постоянно. Потом

больше. Потом при каждом увеличении дохода не отдавайте весь прирост новому уровню трат. Это частая ловушка: человек стал получать больше, но богатым не стал, потому что вместе с доходом выросли привычки, рестораны, гаджеты, подарки, лень считать. Он просто переехал в более дорогую версию той же несвободы.

Есть еще один показатель взрослого отношения к деньгам: умение говорить о них без дрожи. Спросить цену. Назвать свою. Обсудить условия. Отказаться от невыгодного. Попросить предоплату. Уточнить сроки. Напомнить о долге. Для многих это тяжелее, чем сама работа. Они готовы сделать проект ночью, но не готовы спокойно сказать: моя работа стоит столько-то. В итоге платят им не по ценности, а по их неловкости.

Тренируйтесь. Деньги - это еще и язык. У него есть слова: цена, срок, риск, гарантия, процент, маржа, налог, актив, долг, капитал, договор, скидка, предоплата. Кто стесняется языка, тот плохо участвует в разговоре. Не надо становиться занудой и сыпать терминами за ужином. Но в своих делах вы должны понимать, о чем речь. непонимание дорого стоит.

Особенно дорого стоит вера в доброго спасителя. Иногда люди ждут, что придет начальник, инвестор, богатый родственник, государство, новый партнер, удачный случай и всё исправит. Может, кто-то и придет. Но строить жизнь на этом так же разумно, как планировать отопление квартиры от свечки на торте. Помощь хороша, когда вы и сами дви-

жетесь. Тогда она ускоряет. Когда вы стоите, помощь часто превращается в повод постоять еще.

Если вы хотите стать состоятельнее, примите неприятную должность: вы главный ответственный. Не единственный фактор, нет. Но главный ответственный за свои решения. За долги. За навыки. За цену. За окружение. За то, читаете ли договор. За то, просите ли больше. За то, учитесь ли считать. За то, сколько времени отдаете жалобам. Такая должность без выходных. Зато у нее есть власть.

Что делать прямо сейчас? Не устраивать торжественную реформу жизни. Возьмите лист и напишите три цифры: сколько у вас денег, сколько вы должны, сколько стоит ваш обычный месяц. Если цифры приблизительные, уточните. Потом напишите одну финансовую цель на год. Не фантазию, а цель, которую можно проверить. Закрыть долг. Собрать резерв. Увеличить доход на конкретную сумму. Освоить навык и получить первых клиентов. Сменить работу на более оплачиваемую. Купить первый понятный актив.

После этого задайте простой вопрос: какое действие на этой неделе сдвинет меня на один шаг? Не на сто. На один. Позвонить. Посчитать. Отказаться. Записаться. Продать. Попросить. Узнать. Отправить предложение. Пересмотреть цену. Погасить часть долга. Открыть отдельный счет. Убрать автоматическую утечку. Один шаг не делает человека богатым. Но человек, который каждую неделю делает один реальный шаг, через год уже отличается от себя прежнего.

И еще. Не ждите, что вы сразу почувствуете себя уверенно. Уверенность часто приходит после действий, а не до них. Сначала неловко. Сначала страшно. Сначала кажется, что все заметят вашу попытку и посмеются. На деле большинство занято собой. Это хорошая новость. Можно спокойно меняться, пока никто особенно не смотрит.

Деньги не спрашивают, кто вы такой. Но они быстро показывают, что вы делаете. В этом есть жесткость, но есть и справедливость практического рода. Не надо быть особенным, чтобы начать. Не надо получать разрешение. Не надо ждать идеального характера. Нужно применить себя к делу. С сегодняшнего дня, с тех цифр, которые есть, с теми навыками, которые можно развить, с той смелостью, которую пока придется занимать у будущего себя.

А дальше всё станет проще? Нет. Но яснее - да. И ясность в денежных делах уже сама по себе приносит облегчение. Потому что страшнее всего не бедность как сумма, а туман, в котором человек даже не знает, за какую дверь взяться. Откройте первую. Потом вторую. Деньги любят не избранных. Они любят тех, кто перестал стоять в коридоре.

Глава 2. Сначала посчитай, потом действуй

Есть люди, которые начинают новую финансовую жизнь с покупки красивого блокнота. На первой странице пишут цель, на второй рисуют таблицу, на третьей обещают себе с понедельника стать другим человеком. Потом блокнот лежит на полке, в него попадает чек из магазина, старый билет, записка с номером телефона, и на этом вся реформа заканчивается. Деньги как уходили, так и уходят. Только теперь к прежнему беспорядку добавился блокнот.

Я не против блокнотов. Я против самообмана. Если человек хочет стать состоятельнее, ему сначала надо узнать неприятную вещь: где он находится сейчас. Не в мечтах, не в разговорах за ужином, не в сравнении с соседом, а в цифрах. Сколько у него есть. Сколько он должен. Сколько приходит. Сколько уходит. Сколько исчезает так тихо, что он даже не успевает заметить.

Это скучно только на первый взгляд. На практике именно здесь начинается взрослая часть разговора о деньгах. Пока ты не знаешь своих цифр, ты не управляешь деньгами. Ты угадываешь. А угадывать можно, когда выбираешь пирожное. С деньгами так выходит дорого.

Я однажды знал человека, который уверял, что у него всё

под контролем. У него была приличная работа, нормальная квартира, машина не новая, но вполне живая, отпуск раз в год. Он говорил о деньгах спокойно, даже немного сверху, как говорят люди, которые не хотят, чтобы их спрашивали лишнее. Потом ему понадобилось собрать сумму на срочный ремонт. Не космическую, не такую, ради которой продают почку, а обычную большую сумму, неприятную, но возможную. И тут выяснилось, что контроля нет. Есть зарплата, которая доходит до середины месяца. Есть кредитная карта, которую он считал запасным кошельком. Есть подписки, комиссии, страховки, мелкие займы, долг другу, отложенный налог, рассрочка за телефон, которую он уже почти забыл. Почти.

Самое обидное было не в долгах. Долги можно пересчитать. Самое обидное было в его лице, когда он понял, что все эти годы не жил богато, а только выглядел человеком, который справляется.

Вот почему начинать надо не с вдохновения, а с инвентаризации. Возьми бумагу или таблицу, если тебе так удобнее. С одной стороны запиши всё, что у тебя есть: деньги на счетах, наличные, накопления, вещи, которые реально можно продать, долю в квартире, если она твоя, машину, инвестиции, пенсионные накопления, всё, что имеет честную цену. Не цену, которую ты хочешь. Честную цену. Ту, за которую это можно продать не в фантазии, а на этой неделе.

С другой стороны запиши всё, что ты должен: кредитки,

потребительские кредиты, займы, долги знакомым, налоги, штрафы, рассрочки, ипотеку, если она есть. Не прячь мелочь. Мелочь любит собираться в стаю. Один маленький платёж можно не заметить. Десять маленьких платежей уже ведут себя как взрослый хищник.

Потом вычти одно из другого. Получится твоя чистая точка. Не оценка твоей личности. Не приговор. Не повод ходить с каменным лицом. Просто точка на карте. Если ты стоишь не там, где думал, тем лучше, что узнал это сейчас, а не через пять лет.

Многие боятся этого упражнения, потому что заранее чувствуют, что картина им не понравится. Они правы. Часто не понравится. Но тут есть маленькая радость: плохая правда полезнее хорошей фантазии. Фантазия гладит по голове и оставляет тебя там же. Правда может испортить вечер, зато на следующий день с ней можно работать.

После общей картины надо смотреть движение денег. Тут люди врут себе ещё охотнее. Почти каждый знает свою зарплату. Почти никто не знает, сколько стоит его обычный месяц. Не месяц, когда сломался холодильник. Не месяц, когда были праздники. Обычный. Тот самый серый месяц, который и решает судьбу денег.

Запиши постоянные расходы: жильё, коммунальные платежи, транспорт, связь, еда, кредиты, страховки, обучение, помощь родителям, детские расходы, лекарства. Потом запиши переменные: кафе, такси, одежда, маркетплейсы, по-

дарки, развлечения, мелкие покупки, которые в моменте кажутся несерьёзными. Особенно мелкие покупки. Они хитрее крупных.

Крупную покупку человек хотя бы помнит. Купил диван, значит купил диван. А вот три кофе, доставка, недорогой кабель, новая кружка, приложение за двести рублей, такси из-за дождя, ещё одна доставка, потому что устал. Вечером это не выглядит как финансовое решение. В конце месяца выглядит.

Я не призываю жить так, будто каждая чашка кофе приближает катастрофу. Это глупость. Маленькие радости нужны. Но радость и дырка в кармане - разные вещи. Если ты покупаешь кофе потому, что любишь кофе и можешь себе его позволить, всё хорошо. Если ты покупаешь кофе, потому что устал от жизни, а потом не можешь оплатить важный счёт, кофе тут ни при чём. Проблема в том, что ты используешь траты как обезболивающее.

И вот тут надо быть честным. У каждого есть денежные слабости. У одного техника. У другого одежда. У третьего рестораны. У четвёртого желание выглядеть щедрым. У пятого привычка покупать детям всё, что он сам не получил в детстве. У шестого страх отказать друзьям. Деньги редко уходят просто так. Обычно они уходят туда, где у нас болит, где мы хотим доказать, утешиться, спрятаться или показать-ся лучше.

Нельзя управлять этим, пока делаешь вид, что ничего нет.

Если ты каждый месяц тратишь заметную сумму на вещи, которые потом лежат в шкафу, так и запиши: я покупаю не вещи, а настроение. Если постоянно платишь за всех в компании, запиши: я покупаю одобрение. Если берёшь такси там, где можно доехать проще, запиши: я покупаю удобство, иногда заслуженно, иногда от лени. Такие записи неприятны, зато в них много пользы.

Следующий шаг - найти утечки. Утечка отличается от траты тем, что ты не получаешь от неё ни пользы, ни радости. Старый тариф, который давно дороже новых. Подписка, которой никто не пользуется. Страховка, купленная из страха и забытая. Проценты по кредитке, потому что лень разобраться. Комиссия банка, потому что когда-то было некогда выбрать другой счёт. Ненужная гарантия на вещь, которая и так стоит дешевле этой гарантии в пересчёте на несколько лет.

Богатые люди не всегда экономные в бытовом смысле. Они могут купить дорогую еду, хороший костюм, удобный билет, хороший инструмент. Но они не любят платить за воздух. Вот это полезная черта. Не жадность, а отсутствие сонливости. Они замечают, куда уходит деньги. Не потому, что им жалко каждую копейку, а потому, что копейка, оставленная без присмотра, зовёт за собой рубль.

С кредитками отдельная история. Карта в руке ведёт себя как дружелюбный предмет. Она тонкая, блестящая и ничего не весит. В ней нет ощущения долга. Бумажные деньги уходят физически, а карта просто прикладывается к терминалу

и возвращается в карман. Поэтому человек тратит не деньги, а жест. Один жест, другой, третий. Потом приходит выписка, и выясняется, что жесты были дорогие.

Если кредитная карта помогает тебе жить между зарплатами, это не помощь. Это сигнал. Если ты каждый месяц закрываешь её полностью и используешь ради удобства, ладно. Если переносишь долг дальше, плата за удобство уже съедает твоё будущее. Тут не надо читать толстые учебники. Процент по долгу почти всегда выше того, что ты можешь спокойно заработать на накоплениях. Значит сначала гасишь долг. Потом строишь накопления. В обратном порядке человек часто просто изображает финансовую грамотность.

Да, бывают исключения. Бизнес, актив, ипотека, редкая возможность, расчёт на понятный доход. Но большинство личных долгов не имеет такого благородного происхождения. Они появились не потому, что человек строил капитал, а потому что хотел купить сейчас то, на что ещё не заработал. Это человечески понятно. Но понимание не отменяет цену.

Есть простой способ проверить долг. Спроси себя: если бы у меня уже были эти деньги наличными, я бы всё равно купил это прямо сейчас? Если ответ нет, значит долг был не решением, а слабостью, одетой в приличную форму.

Когда долги уже есть, не надо устраивать драму. Драма никому не платит проценты. Надо составить список: кому должен, сколько, под какой процент, какой минимальный платёж, какие штрафы, что будет при досрочном погашении.

Потом первым делом атаковать самые дорогие долги. Не самые эмоционально неприятные, а самые дорогие. Иногда хочется скорее вернуть другу, потому что стыдно. Иногда хочется закрыть маленький кредит, чтобы почувствовать победу. Это может помочь морально. Но арифметика любит проценты, а не чувства.

Консолидация долга иногда полезна. Если можно заменить несколько дорогих долгов одним более дешёвым и при этом не растянуть мучение на вечность, стоит подумать. Но здесь полно ловушек. Человек объединяет долги, получает один платёж, облегчённо выдыхает и снова начинает пользоваться картой. Через год у него один большой долг и новые маленькие. Это уже не консолидация, а аккуратная упаковка беды перед тем, как купить новую.

Правило простое: если объединяешь долги, режь источник прежнего поведения. Закрой карты. Убери лимиты. Сделай так, чтобы старый путь стал неудобным. Надеяться на силу воли можно, но лучше не оставлять ей слишком много работы. Сила воли устаёт вечером, после неприятного дня, рядом с распродажей, под давлением друзей, после двух бокалов вина. Система должна держать тебя тогда, когда ты сам держишься плохо.

Теперь о плане. План - это не вдохновляющая фраза на стене. План отвечает на скучные вопросы: что я делаю в этом месяце, сколько откладываю, какой долг гашу, какой расход режу, какой доход пробую увеличить, когда проверяю ре-

зультат. Если в плане нет дат и чисел, это желание. Желание приятно. План полезнее.

Допустим, ты хочешь через два года иметь финансовую подушку. Хорошо. Сколько именно? Три месяца расходов? Шесть? Год? Если твой месяц стоит сто тысяч, то три месяца - триста. Делим на двадцать четыре месяца. Получается двенадцать с половиной тысяч в месяц без учёта процентов. Можешь? Если нет, меняй срок, сумму или доход. Не надо писать красивую цель, которую твой кошелёк даже не понял.

Люди часто ставят цели так, будто деньги должны проникнуться их серьёзностью. Я хочу накопить миллион. Прекрасно. За какой срок? Откуда пойдёт ежемесячная сумма? Что перестанешь покупать? Какой новый доход появится? Что продашь? Как защитишь накопления от себя самого? Если ответов нет, миллион остаётся словом. Слово ничего не копит.

Хороший план почти всегда выглядит скромнее мечты. Зато он двигается. Он может начинаться с маленьких действий: проверить тарифы, закрыть одну подписку, продать ненужную вещь, поговорить о повышении, взять дополнительный проект, начать учиться навыку, который потом принесёт деньги, назначить день недели для финансов. Не надо презирать маленькие действия. Презирать надо действия, которые делаются один раз и забываются.

Но и мелочная экономия не должна стать религией. Есть люди, которые сражаются за скидку на гречку и спокойно

теряют десятки тысяч на плохом кредите. Это не бережливость. Это театральная экономия. Она даёт ощущение контроля, но не создаёт денег. Контроль начинается там, где ты видишь крупные рычаги: доход, долги, жильё, налоги, профессиональная ценность, инвестиции, большие регулярные расходы. Кофе можно посчитать. Но если вся стратегия держится на отказе от кофе, стратегия слабая.

Я бы сказал так: убирай утечки без жалости, но не вырезай из жизни всё живое. Человек, который решил стать богатым через постоянное самоистязание, обычно быстро срывается или становится скучным. Ни то ни другое не помогает. Деньги любят дисциплину, но не требуют, чтобы ты ходил с лицом монаха на картофельной диете.

Иногда полезнее не экономить, а купить качество. Дешёвая обувь может стоить дороже, если разваливается через сезон. Дешёвый инструмент может испортить работу. Дешёвый отдых может не дать отдыха. Тут надо различать цену и ценность. Цена написана на ярлыке. Ценность проявляется потом. Состоятельный человек смотрит не только на цену покупки, но и на срок службы, удобство, репутацию, последствия, возможность перепродать, время, которое он экономит или потеряет.

Время вообще часто выпадает из расчётов. Человек едет через весь город ради небольшой скидки и тратит три часа. Если эти три часа могли принести деньги, восстановить силы или дать нормальный вечер с семьёй, скидка была не та-

кой уж выгодной. Бедность часто заставляет считать только наличные. Достаток начинается там, где ты считаешь ещё и время, внимание, силы, риск.

Есть и обратная ошибка. Некоторые оправдывают любую дорогую покупку словами про качество и время. Купил слишком дорогой телефон - это инструмент. Поехал в дорогой отель - это восстановление. Заказал третью доставку за неделю - берегу силы. Может быть. А может быть, ты просто красиво разговариваешь с собой, чтобы не признавать обычную слабость. Разница видна в результате. Если дорогая покупка помогает зарабатывать, жить спокойнее или служит долго, это одно. Если через неделю ты уже ищешь новую, это другое.

План должен учитывать риск. Не все люди одинаково переносят неопределённость. Один спокойно вложит деньги в новое дело и будет спать. Другой положит небольшую сумму в надёжный фонд и всю ночь проверяет новости. Не надо притворяться смельчаком, если внутри ты человек осторожный. Осторожность не позор. Позор - изображать рискованного игрока на деньги, потерю которых ты не выдержишь.

Перед любым финансовым риском задай несколько вопросов. Что я могу потерять? Переживу ли я это? Что будет с семьёй? Есть ли запасной путь? Понимаю ли я, на чём именно зарабатываю? Могу ли объяснить это простыми словами человеку, который не хочет мне ничего продать? Если не можешь объяснить, скорее всего, ты покупаешь туман.

Ещё спроси: что будет, если я не рискну? Иногда бездействие тоже риск. Деньги лежат и тают от инфляции. Навык устаревает. Работа становится опасной, потому что отрасль меняется. Квартира требует ремонта, который с каждым годом дороже. Нерешительность умеет выглядеть безопасной. На самом деле она часто просто медленно выставляет счёт.

Тут помогает привычка принимать денежные решения быстрее. Не суетливо, не с закрытыми глазами, а без бесконечного откладывания. Собрал факты. Посчитал. Увидел варианты. Выбрал. Дальше действуешь. Если ждать идеальной уверенности, можно просидеть в ожидании всю жизнь. Деньги за это время найдут более решительных людей.

Я не говорю, что надо хвататься за первое предложение. Наоборот, недоверие к сомнительным людям и мутным схемам должно быть почти физическим. Если человек торопит, давит, путает, обещает доход без труда и риска, злится на вопросы, обижается на просьбу показать документы, значит, вставай и уходи. Не надо быть вежливым до бедности. Хорошая сделка выдерживает вопросы. Плохая хочет, чтобы ты подписал быстрее, пока не очнулся.

Доверие в деньгах не сентиментальность. Оно стоит денег. Если не доверяешь партнёру, продавцу, советчику, начальнику, подрядчику, не делай с ним дел. Даже если предложение выглядит выгодно. Особенно если выглядит слишком выгодно. Внутренний холодок часто знает больше, чем твоя жадность готова признать.

Теперь о внешнем виде. Да, это звучит неприятно, но люди судят по первому впечатлению. Можно возмущаться, можно писать длинные посты о справедливости, но в деловой жизни неряшливость стоит денег. Не обязательно носить дорогие вещи. Надо выглядеть так, будто ты уважаешь себя, время другого человека и ситуацию, в которую пришёл. Чистая обувь, нормальная одежда, собранная речь, спокойная осанка. Это не маска богатства. Это сигнал, что с тобой можно иметь дело.

Некоторые путают вид состоятельного человека с демонстрацией денег. Большие логотипы, крикливые часы, телефон на столе как доказательство успеха, разговоры о цене каждой вещи. Это не уверенность, а просьба заметить. Настоящая уверенность тише. Она не нуждается в том, чтобы каждый в комнате понял, сколько стоит твой ремень.

Собранный вид помогает не только другим поверить в тебя. Он помогает тебе самому вести себя серьёзнее. Человек в мятой футболке, который опоздал и забыл документы, сам снижает цену своих слов. Человек, который пришёл вовремя, подготовился и выглядит спокойно, получает больше пространства для разговора. Это не магия. Это обычная социальная механика.

Но внешний вид без содержания быстро проваливается. Можно выглядеть как директор, но если ты не знаешь своих цифр, не умеешь договориться и боишься назвать цену, костюм ничего не спасёт. Поэтому вместе с образом нуж-

на подготовка. Перед переговорами надо знать, чего хочешь, на что согласен, где твоя нижняя граница, что можешь уступить, что не отдашь ни при каких обстоятельствах.

Умение договариваться - один из главных денежных навыков. Не скандалить, не давить, не выкручивать руки, а договариваться. Хорошая сделка не обязана делать другого беднее. Лучше, когда обе стороны понимают, зачем они согласились. Тогда к тебе возвращаются. Тогда тебя рекомендуют. Тогда ты не бежишь после каждой продажи, надеясь, что покупатель не передумает.

Перед переговорами собери информацию. Сколько это стоит на рынке? Кто ещё предлагает? Что важно другой стороне? Что можешь дать кроме денег? Иногда человек думает, что торг идёт только о цене, а на деле другой стороне важны сроки, надёжность, простота, повторный заказ, рекомендация, спокойствие. Деньги - не единственная валюта. Но чтобы это увидеть, надо слушать.

И не бойся просить больше. Многие люди беднее, чем могли бы быть, потому что называют цену, от которой сами же потом страдают. Им кажется, что высокая цена обидит покупателя. Не обидит, если за ней стоит ценность. А если ценности нет, надо не цену снижать, а ценность выращивать. Навык, качество, скорость, редкость, ответственность, ясность. За это платят.

Сделки создают состояние чаще, чем зарплата. Зарплата важна, она кормит и даёт стабильность. Но крупный рост ча-

сто приходит там, где ты покупаешь, продаёшь, создаёшь актив, участвуешь в прибыли, строишь систему, которая работает не только в те часы, когда ты сидишь за столом. Пока ты продаёшь только своё время, у суток есть потолок. В сутках мало часов. И часть из них надо спать, как бы ни хотелось спорить.

Это не значит, что всем надо срочно увольняться. Работа может быть хорошей базой. Она даёт опыт, связи, деньги для накоплений, понимание отрасли. Но если работа не делает тебя богаче и не учит тому, что потом сделает богаче, надо честно спросить, зачем ты там. Возможно, ради стабильности. Нормально. Только тогда строй второй путь: навык, маленький проект, инвестиции, подработка, образование, план выхода. Не будь так занят зарабатыванием на жизнь, чтобы забыть заработать деньги.

Один из лучших вопросов недели звучит просто: что я сделал за последние семь дней, чтобы через год иметь больше свободы? Не больше усталости, не больше чеков, не больше разговоров о том, как всё дорого. Больше свободы. Если ответ каждый раз пустой, значит неделя прошла не туда.

Финансовый день в календаре может казаться смешной вещью, но он работает. Раз в неделю садишься и смотришь: счета, расходы, долги, накопления, планы, возможности. Полчаса. Час. Без драматической музыки. Просто сидишь и занимаешься своими деньгами так, будто они имеют значение. Потому что имеют.

В эти минуты хорошо задавать себе несколько прямых вопросов. Где я переплатил? Что можно закрыть? Где я потерял время? Какой расход не повторять? Какая маленькая продажа возможна? Кому написать о работе? Какой навык двигать дальше? Что я давно откладываю, хотя решение понятно?

Постепенно появляется чувство управления. Не сразу. Сначала будет раздражение, стыд, скука, желание отложить. Потом цифры перестают быть туманом. Ты начинаешь видеть закономерности. Понимаешь, какие месяцы тяжёлые, где проваливаешься, какие траты дают радость, какие только мусор. Деньги становятся не загадкой, а материалом. С материалом можно работать.

И ещё одно. Не рассказывай всем подряд о своём плане. У людей есть странная привычка комментировать чужие попытки выбраться. Одни будут шутить. Другие скажут, что поздно. Третьи вспомнят знакомого, который прогорел. Четвёртые начнут просить в долг заранее, хотя ты ещё ничего не заработал. Тебе это не нужно. Работай тихо. Результаты потом сами начнут говорить.

Тишина полезна и по другой причине. Пока ты не говоришь, ты меньше обязан изображать. Многие публично объявляют новую жизнь и получают удовольствие уже от объявления. Мозг принимает аплодисменты за действие. Лучше наоборот: меньше обещаний, больше сделанного. Закрыв долг - записал. Накопил первый запас - записал. Нашёл но-

вый доход - записал. Не надо устраивать парад.

С деньгами хорошо работает простая мужская трезвость: посчитал, решил, сделал, проверил. Не получилось - поправил. Опять сделал. Без обиды на мир, без ожидания чуда, без веры в тайный способ, который освобождает от арифметики. Арифметика скучная, зато честная. Она не льстит, но и не завидует.

Если сегодня после этой главы ты сделаешь только одно дело, пусть это будет список. Не идеальный план на жизнь, не вдохновляющая клятва, а список своих активов, долгов, доходов и расходов. Он может испортить настроение. Ничего страшного. Иногда плохое настроение - плата за возвращение руля в руки.

Потом выбери первый шаг. Один. Не десять. Закрывать дорожную подписку. Позвонить в банк. Разобраться с кредиткой. Назначить автоматический перевод на накопления. Продать вещь, которая давно лежит. Попросить оплату за работу, которую стеснялся выставить. Пересчитать стоимость месяца. Маленькое действие, сделанное сегодня, лучше огромного плана, который начнётся когда-нибудь.

Деньги не требуют, чтобы ты стал другим человеком за ночь. Но они требуют, чтобы ты перестал быть человеком, который не смотрит. Смотреть неприятно. Потом легче. А дальше, если не бросишь, станет интересно. Потому что в какой-то момент ты увидишь: всё это не про таблицы и ограничения. Это про возможность выбирать. А выбор появля-

ется у тех, кто сначала честно посчитал.

Глава 3. Деньги любят счёт, а не надежды

Есть неприятный момент, через который почти все пытаются проскочить. Человек хочет жить лучше, хочет зарабатывать больше, хочет наконец-то перестать считать дни до зарплаты, но при этом не хочет открыть тетрадь, выписку из банка или приложение и честно посмотреть, что у него происходит с деньгами. Не в общем, не приблизительно, не «ну где-то нормально», а по цифрам. Сколько пришло. Сколько ушло. Кому должен. Кто должен ему. Что лежит мёртвым грузом. Что можно продать. Что уже давно надо было перестать оплачивать. Вот тут обычно и начинается скука. А за скукой прячется страх.

Я не знаю ни одного человека, который стал крепко стоять на ногах, не пройдя через этот скучный и немного унижительный этап. Можно сколько угодно рассуждать о больших возможностях, о бизнесе, об инвестициях, о своём деле, о новой профессии, о правильном мышлении. Всё это звучит бодро. Но если человек не знает, сколько у него остается после обычного месяца, он пока не управляет деньгами. Он просто надеется, что как-нибудь вынесет.

Надежда хороша на войне, в болезни и в любви. В личных финансах она часто стоит слишком дорого.

Начинать приходится с простого вопроса: где я сейчас? Не где я хочу быть. Не где я мог бы быть, если бы начальник наконец оценил, клиенты платили вовремя, жена меньше тратила, муж больше зарабатывал, дети перестали расти из обуви, а государство внезапно стало добрым. Нет. Где я сейчас, в эту неделю, с этими доходами, с этими долгами, с этой квартирой, с этой машиной, с этими привычками и с этим характером.

Большинство людей отвечает на этот вопрос уклончиво. «Да нормально». «Тяжеловато, но жить можно». «Кредиты есть, но у всех есть». «Главное, чтобы здоровье». Всё это не ответы. Это дым. За ним ничего не видно. А деньги не любят дым. Деньги любят ясность, даже если ясность сначала портит настроение.

Возьмите лист бумаги. Не приложение, если оно позволяет вам красиво пролистывать диаграммы и ничего не понимать. Обычный лист. Сверху напишите, чем вы владеете. Квартира или доля в ней. Машина. Сбережения. Наличные. Вклады. Ценные бумаги, если они есть. Доля в бизнесе. Инструменты, техника, украшения, коллекции, всё, что реально можно продать, а не только показать гостям. Потом рядом напишите, что вы должны. Ипотека. Кредитные карты. Потребительские кредиты. Долги друзьям. Рассрочки. Налоги. Штрафы. Всё, что висит за спиной и тихо дышит вам в затылок.

На этом месте у некоторых людей появляется желание за-

крыть тетрадь и пойти пить чай. Я понимаю. Самое неприятное в счёте не цифры, а то, что они не спорят. С ними не договоришься. Нельзя сказать кредитной карте: «Ну ты же видишь, я вообще-то хороший человек». Нельзя объяснить простому счёту, что вы устали, что неделя была тяжёлая, что эта покупка была для настроения. Цифры не грубые и не добрые. Они просто стоят на месте.

И вот это как раз делает их полезными.

Когда вы вычитаете долги из того, чем владеете, получается не ваша ценность как человека. Это надо сразу запомнить. Получается только финансовая точка, из которой вы начинаете движение. Не надо драматизировать. Если число маленькое, это не приговор. Если число отрицательное, это тоже не конец. Это координаты. Плохой штурман не тот, кто оказался далеко от берега. Плохой штурман тот, кто делает вид, что берега нет, карты нет и вообще море само его куда-нибудь вынесет.

После этого надо посчитать второй слой. Не то, что у вас есть, а как деньги проходят через вашу жизнь. Сколько входит за месяц. Зарплата, подработка, сдача чего-нибудь в аренду, проценты, разовые поступления, помощь, всё. Потом сколько выходит. Жильё. Еда. Транспорт. Связь. Кредиты. Подписки. Одежда. Лекарства. Детские расходы. Подарки. Кофе, перекусы, такси, доставка, мелкие покупки, которые будто бы ничего не стоят, пока их не сложишь.

Вот здесь люди начинают злиться. Не на себя, конечно. На

метод. На скуку. На бухгалтерию. На то, что «жизнь же не таблица». Разумеется, жизнь не таблица. Жизнь гораздо шире. Но беда в том, что банк, магазин, заправка, арендодатель и налоговая думают таблицами. И если вы их не видите, они всё равно видят вас.

Есть расхожая фраза, что деньги утекают сквозь пальцы. Фраза удобная, но неточная. Деньги редко утекают сами. У них обычно есть маршрут. Карта этого маршрута лежит в ваших выписках. Пятьсот рублей туда. Тысяча сюда. Еще триста за сервис, которым вы не пользовались полгода. Еще две тысячи за вещь, купленную в раздражении. Еще десять тысяч за кредит, взятый когда-то на то, что уже сломалось, надоело или потерялось. Сначала это кажется мелочью. Потом выясняется, что мелочи собрали себе отдельную зарплату.

Я не призываю вас жить как скупой старик, который выключает лампочку, пока гости ещё сидят за столом. В этом мало достоинства и ещё меньше радости. Маленькие удовольствия не враги богатства, если они честно вписаны в вашу жизнь. Враг другое: не знать, сколько вы платите за свою усталость, лень, стеснение, желание выглядеть лучше, чем вы сейчас можете себе позволить.

Один человек может каждый день покупать кофе по дороге на работу и при этом уверенно богатеть. Другой покупает такой же кофе и проваливается глубже. Разница не в кофе. Разница в том, знает ли человек, что делает. Первый купил удовольствие из свободных денег. Второй купил маленькую

отсрочку от тревоги на деньги, которые уже обещаны банку. На вид стакан один и тот же. Внутри совсем разные сделки.

Поэтому следующий шаг простой: найдите протечки. Не те расходы, которые вам действительно нужны или дают живую радость, а те, которые появились потому, что вы не смотрели. Подписка на кино, которое никто не смотрит. Банковская комиссия, о которой вы забыли. Страховка, оформленная машинально. Два тарифа, потому что старый не отключили. Абонемент, купленный в январском приступе новой жизни. Кредитная карта, где каждый месяц проценты съедают кусок вашего будущего.

Протечки особенно опасны тем, что они не выглядят как бедствие. У крупной покупки хотя бы есть лицо. Вы помните телевизор, телефон, поездку, ремонт. А мелкие автоматические траты проходят бесшумно. Они не вызывают ни радости, ни гордости, ни пользы. Просто исчезают. Если бы человек каждый месяц клал эти деньги в конверт и сжигал на кухне, ему стало бы не по себе. Но когда это делает банк в виде списаний, всё выглядит цивилизованно.

С этого места начинается настоящая работа, а не красивые разговоры про достаток. Надо решить, что остаётся, а что уходит. Причём решать надо не в мечтательном настроении, а холодно. Если услуга нужна, оставляем. Если она приносит заметную радость и вы можете себе её позволить, оставляем. Если она висит по привычке, убираем. Если она кормит вашу лень, смотрим внимательно. Если она кормит чужой бизнес,

а вашу жизнь не улучшает, тем более.

Дальше идут долги. Тут многие ждут какого-нибудь хитрого совета. Хитрости мало. Долги надо перестать кормить. Особенно дорогие. Кредитная карта, просрочка, микрозайм, потребительский кредит под неприятный процент. Это не просто суммы в приложении. Это работники, которых вы наняли против себя. Каждый месяц они выходят на работу и забирают часть вашего дохода до того, как вы успели решить, что с ним делать.

Человек может возмущаться, что у него маленькая зарплата, и одновременно годами отдавать банку проценты за старые решения. Это похоже на попытку набрать ванну, не закрыв слив. Можно ругать слабый напор воды, можно звать сантехника, можно купить красивый кран. Но пока слив открыт, ванна не наполнится. Долги с высоким процентом и есть этот слив.

Сначала надо выписать все долги в одну строку. Не в голове. Голова в таких делах лжёт из жалости. Сумма, процент, минимальный платёж, срок, штрафы. Затем определить порядок. Обычно первым убивают самый дорогой долг, потому что он кусает сильнее остальных. Иногда разумнее сначала закрыть самый маленький, чтобы почувствовать движение и освободить платёж. Я не собираюсь спорить с человеком, который выберет второй путь и наконец начнёт действовать. Главное, чтобы он не называл размышления работой.

Есть особый вид финансовой комедии: человек ищет, ку-

да вложить пять тысяч рублей, пока у него висит кредитная карта под чудовищный процент. Он читает про фонды, золото, недвижимость, облигации, крипто, дивиденды, пассивный доход. Всё это может пригодиться. Потом. Сейчас у него уже есть инвестиция с гарантированной доходностью: перестать платить лишний процент. Закрытый дорогой долг часто лучше любой умной идеи, потому что он сразу возвращает вам часть будущего.

Некоторые долги можно объединить, если это действительно снижает ставку и ускоряет выплату. Но тут надо быть осторожным. Объединение долгов легко превращается в красивую упаковку той же беды. Человек берёт новый кредит, закрывает старые, чувствует облегчение, а потом снова начинает пользоваться картами. Через год у него и новый кредит, и новые долги. Он не решил проблему, он дал ей отпуск.

Если уж вы объединяете долги, делайте это как хирург, а не как фокусник. Ставка ниже. Срок понятен. Переплата меньше. Карты закрыты или убраны так далеко, что достать их труднее, чем признаться в глупости. Новый платёж вписан в бюджет. Есть план досрочного закрытия. И никаких торжественных покупок «в честь того, что стало легче». Это не победа, это перевязка раны.

Теперь о плане. Многие не любят планы, потому что план сразу показывает, что мечта стоит труда. Без плана можно говорить: «Хочу накопить», «хочу выбраться», «хочу своё

дело», «хочу подушку безопасности». С планом приходится писать: за шесть месяцев закрываю вот это, за год собираю вот столько, каждый месяц перевожу такую сумму, каждую пятницу проверяю расходы, каждое повышение дохода делю по правилам. План делает мечту менее красивой, зато более реальной.

План не обязан быть гениальным. Он должен быть рабочим. Хороший план сегодня лучше блестящего плана, который вы составите, когда наконец разберётесь во всех нюансах. Вы никогда не разберётесь во всех нюансах до конца. Жизнь будет менять цены, доходы, здоровье, настроение, желания, состав семьи и курс валют. Поэтому план должен быть не гранитной плитой, а маршрутом. Если дорогу перекрыли, вы не ложитесь рядом с слагбаумом. Вы ищите объезд.

В плане нужно три вещи. Первая: что прекращаем делать. Вторая: что начинаем делать. Третья: когда проверяем, не врём ли себе.

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.