

18+

МЕНТАЛИТЕТ НИЩЕТЫ

ЧТО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ
ХОЧЕШЬ РАЗБОГАТЕТЬ



ВЛАДИСЛАВ ЛЕЧЕВ

Владислав Лечев

**Менталитет нищеты. Что нельзя
делать, если хочешь разбогатеть**

«Издательские решения»

Лечев В.

Менталитет нищеты. Что нельзя делать, если хочешь разбогатеть /
В. Лечев — «Издательские решения»,

Почему одни люди богатеют, а другие годами не могут вылезти из долгов? Дело не в стартовом капитале и не в удаче. Дело в привычках. Эта книга — честный разговор о том, какие именно модели поведения мешают нам зарабатывать, копить и приумножать деньги. Она поможет вам узнать себя в знакомых ситуациях и сделать первый шаг к финансовой свободе. Четырнадцать глав — четырнадцать зеркал. Протокол перезагрузки — конкретный план действий. Без магии, без чудес, только работающие принципы.

© Лечев В.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Часть I. Ловушка мировоззрения: Картина мира бедняка	7
Глава 1. Культ халявы и синдром «мне все должны»	7
Глава 2. Экономия против Инвестиции: почему скидки делают вас нищим	9
Глава 3. Синдром Золушки: привычка ждать чуда вместо создания актива	11
Глава 4. Круговорот ненависти: работа как каторга и привычка продавать время оптом	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Менталитет нищеты Что нельзя делать, если хочешь разбогатеть

Владислав Лечев

© Владислав Лечев, 2026

ISBN 978-5-0070-5493-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Мы привыкли думать, что бедность — это цифра на банковском счете. Это опасное заблуждение. Бедность — это не отсутствие денег, а наличие разрушительных привычек, которые методично, день за днем, обнуляют любые финансовые поступления. Можно выиграть в лотерею, получить наследство или случайно сорвать куш, но, если ваша операционная система заражена вирусом «мышления бедняка», вы вернетесь к нулю с математической точностью.

Эта книга не о том, как «мыслить позитивно» и медитировать на чековую книжку. Это суровый, местами неприятный разговор о реальности. Мы разберем токсичные паттерны поведения, которые мы впитали из окружения, и которые маскируются под здравый смысл, экономию или скромность. На страницах этого руководства нет волшебных таблеток. Здесь собраны диагнозы.

Вы узнаете, почему «экономия на спичках» не делает вас богаче, а лишь истощает мозг. Мы поговорим о том, как желание выглядеть дорого в глазах других людей делает ваш кошелек пустым, и почему зона комфорта — это самая дорогая арендная плата в вашей жизни.

Каждая глава — это барьер. Преодолейте внутреннее сопротивление, и вы увидите, что богатство начинается не с первого заработанного рубля, а с последней осознанной и отброшенной привычки нищего человека. Перестаньте закапывать свое будущее в огороде повседневных вредных ритуалов. Добро пожаловать в операционную по удалению финансовой гангрены.

Часть I. Ловушка мировоззрения: Картина мира бедняка

Глава 1. Культ халявы и синдром «мне все должны»

С чего начинается бедность? Не с пустого кошелька. Не с маленькой зарплаты. И уж точно не с того, что «в стране денег нет». Бедность начинается с одной простой мысли: «Мне все должны».

Оглянитесь вокруг. Сосед по лестничной клетке жалуется, что государство не дало ему нормальную квартиру. Коллега на работе ворчит, что начальник не ценит его гениальные идеи, хотя сам он эти идеи даже не озвучил. Дальний родственник уверен, что богатые украли все деньги, а ему, честному труженику, не досталось ничего. И все они искренне ждут, что кто-то придет и все исправит. Государство, президент, добрый дядя, счастливый случай — кто угодно, только не они сами.

Это и есть Культ Халявы. Это когда человек свято верит, что ему должны просто за то, что он есть. Родился — получи пособие. Вырос — получи квартиру. Пошел на работу — получи благодарность и премию просто за то, что ходишь. Создал семью — получи льготы и поддержку. А если не получил — значит, мир несправедлив, все вокруг сволочи, а я бедный несчастный заложник обстоятельств.

У этого мышления есть очень узнаваемые черты. Давайте посмотрим на них честно, без прикрас.

Первая черта: вечный поиск виноватых.

Вы наверняка встречали таких людей. У них всегда кто-то виноват. Зарплата маленькая? Виноват начальник-самодур, который наживается на простых работах. Цены выросли? Виноваты чиновники-взяточники и жулики в правительстве. Своя жизнь не сложилась? Виноваты родители, которые не дали хорошего старта. Машина сломалась? Виноват сосед, который сглазил, или мастер, который нарочно плохо починил.

Такой человек никогда не скажет: «Я сам довел себя до этой ситуации». Ему это невыгодно. Признать свою вину — значит признать, что ты что-то делал не так. А это больно. Это удар по самооценке. Гораздо легче ткнуть пальцем в другого и гордо заявить: «Я хороший, это они плохие». Удобная позиция. Только вот с этой позиции невозможно ничего изменить. Потому что если виноват кто-то другой, то и исправлять должен кто-то другой. А я посижу, подожду, пожалуюсь еще немножко.

Вторая черта: ожидание чуда.

Это вера в то, что проблемы решатся сами собой. Причем желательно быстро и без напряжения. Купить лотерейный билет и ждать, когда упадут миллионы. Поставить последние деньги на ставку в надежде сорвать куш. Вложиться в «волшебную» криптовалюту, про которую рассказал сосед по гаражу. Найти богатого мужа или жену, которые «решат все вопросы».

Человек с таким мышлением не хочет работать годами. Ему это скучно и долго. Ему нужна «кнопка бабло» — нажал, и деньги посыпались. Он не понимает простой истины: деньги приходят к тому, кто создает ценность для других. Если ты ничего не умеешь, ничего не производишь, ничего не предлагаешь людям — откуда взяться деньгам? Но думать об этом не хочется. Хочется мечтать о чуде.

Третья черта: обида на жизнь.

Со временем поиск виноватых и ожидание чуда перерастают в глухую, вязкую обиду на весь мир. «Я такой умный и талантливый, а денег нет. Почему Васька из соседнего подъезда на мерседесе ездит, а я на маршрутке? Наворовал небось. А я честный, поэтому и бедный».

Классическая картина: сидит мужик на кухне с друзьями, выпивает, и давай рассуждать о судьбах мира. Как все плохо, как все несправедливо, какие вокруг воры и жулики. И главное — он, бедный, страдает за правду. Это очень приятное чувство — быть страдальцем за справедливость. Оно дает моральное превосходство. Но денег в кошелек не добавляет ни копейки.

Четвертая черта: нежелание учиться.

Это отдельная беда. Человек с синдромом «мне все должны» искренне считает, что ему должны платить просто за то, что он есть. «У меня высшее образование, где моя высокая зарплата?» — возмущается он. Но диплом — это бумажка. Рынку платит не за корочки. Рынок платит за умение решать проблемы. Если ты не умеешь делать ничего полезного, если твои знания устарели десять лет назад, если ты не учился ничему новому с института — кому ты нужен со своим дипломом?

Но учиться — это трудно. Это надо читать, вникать, пробовать, ошибаться. Проще сказать: «Мне и так нормально» — и продолжать сидеть в своей коробочке, ожидая, что зарплата вырастет сама собой.

Откуда это берется?

Корни этой привычки часто тянутся из детства. Советское прошлое приучило людей к тому, что государство — это папа, который решает все. Даст квартиру, даст работу, обеспечит пенсию. Многие выросли в этой парадигме и передали ее детям. «Не высывайся, будь как все, начальству виднее» — знакомые фразы?

Вот и вырастает поколение за поколением с установкой: «Кто-то свыше должен обо мне позаботиться». А когда этот кто-то не заботится — включается обида и поиск виноватых.

Что со всем этим делать?

Первое и самое трудное — честно посмотреть на себя. Задайте себе прямой вопрос: я сейчас жду, что кто-то решит мои проблемы, или я сам что-то делаю? Если вы ловите себя на мыслях «государство обязано», «начальник должен», «родители недодали» — у вас синдром Золушки в чистом виде. Признайте это. Без этого признания дальше двигаться бесполезно.

Второе — перестаньте жаловаться. Жалобы — это топливо для бедности. Каждый раз, когда вы жалуетесь на жизнь, вы кормите свою беспомощность. Попробуйте провести эксперимент: неделю не жаловаться ни на что. Вообще. Ни на погоду, ни на цены, ни на начальника. Увидите, как это трудно. Но именно с этого начинается взрослая позиция.

Третье — возьмите ответственность за свою жизнь в свои руки. Никто вам ничего не должен. Государство не обязано делать вас богатым. Начальник не обязан быть справедливым. Родители дали что могли. Дальше вы сами. Это страшная мысль для многих. Но в ней же и огромная свобода. Если никто ничего не должен, значит, вы никому ничего и не обязаны. Вы можете строить свою жизнь как хотите. Можете менять работу, учиться новому, переезжать, пробовать, ошибаться и снова пробовать. Вы не заложник. Вы свободный человек.

Главный вывод этой главы простой. Пока вы ждете, что кто-то придет и решит ваши проблемы, вы будете сидеть на месте и беднеть. Деньги не приходят к тем, кто ждет. Деньги приходят к тем, кто действует. Мир действительно несправедлив. Но это не значит, что надо обижаться на него. Это значит, что надо учиться в нем жить. Встать с дивана, выключить телевизор, перестать ныть и начать что-то делать. Сначала маленькое, потом побольше. Шаг за шагом. Без ожидания чуда.

Халявы не существует. Это миф. Это сказка для взрослых детей. Есть только ваши действия и их результат. Все остальное — пустой разговор на кухне под пиво. Пора вырастать из этой привычки. Пора становиться взрослым.

Глава 2. Экономия против Инвестиции: почему скидки делают вас нищим

Русский человек умеет экономить. Это у нас в крови. Мы точно знаем, где в районе самый дешевый хлеб. Мы помним, что в «Пятерочке» молоко на три рубля дешевле, чем в «Магните». Мы гордо рассказываем друзьям, как купили куртку со скидкой семьдесят процентов. Нас с детства учили: копейка рубль бережет. И мы бережем. Только вот странное дело — богаче мы почему-то не становимся.

Давайте разберемся честно. Есть два способа обращаться с деньгами. Первый — это экономия бедняка. Второй — это вложение богатого. Вроде бы оба про деньги. Но результаты у них совершенно разные.

Что такое экономия бедняка?

Это когда человек изо всех сил старается потратить поменьше. Он ищет скидки, акции, распродажи. Он покупает самое дешевое. Он отказывает себе в маленьких радостях. Он гордится тем, что сэконобил двести рублей на гречке. Казалось бы — молодец. Но давайте копнем глубже.

Вот конкретный пример. Иван живет в спальном районе. Ему нужен новый телевизор. Он мониторит все сайты, находит модель на пять тысяч дешевле, чем в магазине у дома. Но находится этот магазин на другом конце города. Иван тратит полдня, чтобы съездить туда-обратно. Стоит в пробках, нервничает, теряет время. Привозит телевизор, довольный как слон. Сэконобил пять тысяч.

А теперь внимание — вопрос. Сколько стоит час жизни Ивана? Если его зарплата, скажем, шестьдесят тысяч в месяц, то час его работы стоит около трехсот пятидесяти рублей. Он потратил на поездку шесть часов. Умножаем: шесть на триста пятьдесят — получаем две тысячи сто рублей. То есть его время стоило дороже, чем полученная скидка. Он не сэконобил. Он потерял. Просто потерял не деньги, а время. А время — это единственное, что нельзя вернуть ни за какие деньги.

Бедняк считает рубли. Богатый считает часы. В этом вся разница.

Что такое вложение богатого?

Богатый человек думает иначе. Он не спрашивает: «Как бы купить подешевле?» Он спрашивает: «Как сделать так, чтобы потраченные деньги вернулись с прибылью?» Это называется инвестиционным мышлением.

Пример. Два человека получили по пятьдесят тысяч рублей премии. Бедняк Иван купил новый телефон, потому что старый «уже тормозит», и еще кроссовки со скидкой, потому что «грех не взять за полцены». Деньги кончились. Радость от покупок прошла через неделю. Телефон уже не кажется таким крутым, кроссовки стоят в коридоре. Денег нет. Надо ждать следующей зарплаты.

Богатый Петр поступил иначе. Он взял эти пятьдесят тысяч и оплатил курсы повышения квалификации. Через три месяца он получил сертификат, пришел к начальнику и попросил повышения. Ему подняли зарплату на пятнадцать тысяч. За год он получил дополнительно сто восемьдесят тысяч рублей. Его пятьдесят тысяч не исчезли. Они вернулись и привели с собой новые деньги. Вот это и есть вложение.

Почему скидки делают нас бедными?

Ловушка первая — мы покупаем то, что нам не нужно. Зайдите в любой крупный магазин в «черную пятницу». Что там творится? Люди сметают с полок все подряд, потому что «дешево же». Третья мультиварка в дом. Пятая пара джинсов. Хлебопечка, которая испечет хлеб ровно один раз, а потом будет пылиться на антресолях. Человек вышел из дома за моло-

ком, а вернулся с телевизором, потому что «акция, всего сорок тысяч вместо шестидесяти». Он не сэкономил двадцать тысяч. Он потратил сорок, которых не планировал тратить вообще.

Это маркетинговая ловушка. Продавцы знают нашу слабость. Нам кажется, что мы хитрые и обманули систему — купили дешево. А на самом деле система обманула нас — заставила расстаться с деньгами, которые мы не собирались тратить.

Ловушка вторая — мы покупаем мусор. Есть такая поговорка: «Я не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи». В ней глубокая правда. Дешевые сапоги из кожзама развалятся через месяц. Придется покупать новые. За год вы потратите на сапоги больше, чем стоили бы одни хорошие кожаные. То же самое с инструментами, с техникой, с одеждой, с ремонтом.

Мужик нанимает шабашников, потому что они берут вдвое дешевле, чем нормальная бригада. Через год у него отваливается плитка, течет труба, перекашивает двери. Он платит снова. В итоге ремонт обходится дороже, чем если бы сразу нанял профессионалов. Скупой платит дважды — это русская народная мудрость, и она верна на сто процентов.

Ловушка третья — мы захламляем свою жизнь. В каждом гараже, на каждом балконе, в каждой кладовке лежат вещи, купленные «про запас» и «по акции». Три банки краски, которая не пригодилась. Зимняя резина от машины, проданной пять лет назад. Стройматериалы на случай «а вдруг». Детские вещи, из которых ребенок вырос еще в прошлом году. Все это — мертвые деньги. Они просто лежат и обесцениваются. А могли бы работать.

Главная ошибка — экономия на себе.

Это самая опасная вещь. Человек отказывается от обучения, потому что «курсы дорогие, я лучше бесплатные ролики посмотрю». Он не идет к врачу, потому что «платный прием — грабеж, в поликлинике бесплатно». Он не покупает хорошую еду, потому что «курица по акции ничем не хуже охлажденки».

В итоге здоровье становится хуже. Знания остаются устаревшими. Энергии нет. А без здоровья, знаний и энергии никаких денег не заработаешь. Это как экономить на бензине для машины, заливая непонятную жижу. Машина встанет через месяц. Так и человек выдыхается, работает хуже, теряет возможность расти. Экономия на себе — это самая дорогая экономия в мире.

Что делать?

Первое — перестаньте гордиться скидками. Скидка — это не достижение. Это просто способ заставить вас расстаться с деньгами.

Второе — перед каждой покупкой задавайте себе вопрос: «Эта вещь сделает меня богаче или беднее?» Телефон делает беднее. Курсы, книга, хороший инструмент для работы, нормальная медицинская диагностика — сделают богаче в долгу.

Третье — считайте свое время. Если ваша зарплата пятьдесят тысяч, ваш час стоит примерно триста рублей. Поездка ради скидки в двести рублей — это невыгодная сделка. Вы теряете больше, чем получаете.

Четвертое — покупайте лучшее, что можете себе позволить. Лучше одни хорошие ботинки, чем три плохих пары. Лучше один нормальный инструмент, чем набор дешевого барахла. Это в итоге выйдет дешевле.

Пятое и главное — вкладывайте в себя. Каждый рубль, потраченный на ваши знания и здоровье, вернется десятью. Это не трата. Это инвестиция. Самая надежная инвестиция из всех возможных.

Бедный экономит, чтобы выжить сегодня. Богатый вкладывает, чтобы процветать завтра. Выбор за вами.

Глава 3. Синдром Золушки: привычка ждать чуда вместо создания актива

Помните сказку про Золушку? Сидит бедная девушка в лохмотьях, перебирает крупу, терпит унижения от мачехи. И тут — бац! — появляется фея-крестная. Взмах палочки — и тыква превращается в карету, а замурзанная простушка едет на бал. Там в нее влюбляется принц. Хеппи-энд, титры, все счастливы.

Миллионы взрослых россиян до сих пор живут по этому сценарию. Только вместо феи они ждут начальника, который наконец заметит их старания. Вместо принца — компанию мечты, которая сама позвонит и предложит зарплату в триста тысяч. Вместо хрустальной туфельки — лотерейный билет, внезапное наследство или чудесную криптовалюту, которая сделает их миллионерами, пока они спят.

Это и есть Синдром Золушки. И это одна из самых опасных привычек бедности.

Давайте разберем честно. Что такое актив? Это то, что приносит вам деньги без вашего ежедневного стояния у станка. Сбережения на вкладе, сдаваемая квартира, акции, которые платят дивиденды, сайт с рекламой, раскрученный канал, написанная книга, работающий бизнес. Актив — это ваша личная «золотая курица». Пока вы занимаетесь своими делами, она несет яйца.

Бедняк с синдромом Золушки не создает активов. Он ждет. У этого ожидания есть конкретные, узнаваемые формы. Прямо сейчас оглянитесь — вы точно встречали их среди знакомых.

Первая форма: «Вот повезет — заживу».

Человек годами ходит на нелюбимую работу, еле сводит концы с концами, но ничего не меняет. Почему? Потому что где-то там, за горизонтом, должно случиться чудо. «Вот выплачу ипотеку — начну бизнес». «Вот дети вырастут — пойду на курсы». «Вот найдется богатый муж/жена — решатся все проблемы». Проходят годы. Ипотека выплачена, дети выросли, но чуда не случилось. Потому что чудес не бывает. Бывают только действия и их последствия.

Вторая форма: «Меня должны заметить».

Это классика жанра. Человек тихо сидит в углу офиса или цеха и старательно работает. Он уверен: начальник сам увидит его усердие, сам предложит повышение, сам догадается поднять зарплату. Но начальнику не до того. У него свои проблемы, свои отчеты и свои начальники. А наш герой сидит и копит обиду. Ему кажется, что мир несправедлив, потому что он такой хороший, а его не ценят. Но правда в том, что он просто ждал чуда вместо того, чтобы подойти и сказать прямо: «Я хочу расти. Что мне для этого сделать?». Или сменить работу. Или начать свое дело.

Третья форма: «Спонсор решит».

Молодые девушки мечтают найти богатого мужчину, который «решит все проблемы». Молодые люди ищут «папика» или богатую наследницу. Зрелые люди ждут, что вот-вот повернется богатый инвестор, который вложит деньги в их «гениальную идею», которую они даже на бумаге не описали. Но богатые люди не дураки. Они не разбрасываются деньгами. Они вкладывают либо в то, что уже приносит доход, либо в людей, которые уже доказали делом, что чего-то стоят. Никто не даст денег мечтателю, у которого нет результата.

Четвертая форма: «Государство обязано».

Это любимая песня. «Государство должно обеспечить жильем, работой, достойной пенсией». Да, в идеальном мире так и должно быть. Но мы живем не в идеальном мире. Мы живем в России, где правила игры меняются, а инфляция съедает сбережения. Перекидывать ответственность на дядю в кабинете — это по-детски. Взрослый человек понимает: пенсия от госу-

дарства — это лишь подушка безопасности, но не план на жизнь. Если ты хочешь жить хорошо, а не выживать, ты должен создать свой собственный актив. Никто за тебя этого не сделает.

Чем опасен синдром Золушки?

Он отбирает у вас время. Самый ценный ресурс. Год ожидания чуда — это минус двенадцать месяцев, которые можно было потратить на учебу, запуск маленького дела, накопление первого капитала, поиск новой работы. Деньги можно заработать заново. Потраченное впустую время — никогда.

Он убивает инициативу. Зачем напрягаться, если «все равно все решает случай»? Зачем копить и вкладывать, если «завтра доллар рухнет»? Зачем учиться новому, если «в forty лет уже поздно»? Это удобная позиция. Очень удобная. Можно лежать на диване и критиковать всех вокруг. Только вот с дивана богатство не приходит.

Что делать вместо ожидания?

Прекратите верить в фею. Начните создавать активы своими руками. Звучит скучно? Да. Но это работает.

У вас нет стартового капитала? Откладывайте с каждой зарплаты. Пусть пятьсот рублей, пусть тысяча — но обязательно. Откройте вклад, купите валюту, начните разбираться в инвестициях. Не надо сразу лезть в сложные инструменты. Начните с простого.

Вы не знаете, какой актив создать? Оглянитесь вокруг. Что вы умеете делать лучше других? Может, вы отлично готовите? Начните печь торты на заказ. Может, разбираетесь в автомобилях? Консультируйте людей перед покупкой подержанных машин. Может, хорошо пишете тексты? Выйдите на биржу фриланса. В России полно возможностей для старта с нуля. Не надо сразу метить в «Газпром». Начните с малого. Маленький актив со временем становится большим.

Первый шаг прост до безобразия. Сядьте и напишите на листе бумаги: «Что я могу сделать уже на этой неделе, чтобы через год у меня был хоть какой-то источник дохода кроме зарплаты?» Не мечтайте о миллионах. Подумайте о десяти тысячах рублей в месяц сбоку. Это и есть ваш будущий актив. Маленькая тыква, которая может стать каретой. Но только если вы сами начнете ее растить, а не сидеть и ждать, пока придет фея.

Фея не придет. Принц не постучит. Начальник не прозреет. Это взрослая правда жизни. Но в ней есть и хорошая новость: вам никто и не нужен. Вы сами можете всё. Начните сегодня. Прямо сейчас. Не ждите понедельника, нового года или подходящего настроения. Просто сделайте первый шаг. Создайте свой первый маленький актив. А сказки оставьте детям.

Глава 4. Круговорот ненависти: работа как каторга и привычка продавать время оптом

Понедельник, утро. Звонит будильник. Вы открываете глаза и первая мысль: «Господи, опять на работу». Вы плететесь на кухню, пьете кофе, стоите в пробке или трясетесь в душной маршрутке. В офисе или цехе вы смотрите на часы каждые полчаса, считая минуты до обеда, а потом до конца смены. Вечером сил хватает только на диван и телевизор. Вторник — копия понедельника. Среда, четверг, пятница — дни сливаются в серую массу. Суббота уходит на то, чтобы отоспаться и забыться. Воскресенье отравлено мыслью, что завтра опять туда. Это и есть круговорот ненависти. И в нем живет большинство взрослых людей в нашей стране.

Нас учили, что это нормально. Что работа — это тяжелая обязанность, что «вкалывать» — это по-взрослому, что страдать на нелюбимой работе — это доблесть. «Терпи, ты же мужик», «кому сейчас легко», «радуйся, что вообще платят». Эти фразы мы слышим с детства от родителей, которые сами ненавидели свою работу, но боялись что-то менять.

Нас научили продавать время оптом. И это самая невыгодная сделка в жизни.

Смотрите, как это работает. У вас есть двадцать четыре часа в сутках. Восемь вы спите. Девять-десять вы отдаете работе вместе с дорогой. Остается жалких шесть часов на себя, семью и просто жизнь. Но в эти шесть часов вы уже никакой. Вы выжаты как лимон. Ваш мозг отказывается думать, тело просит покоя. Вы не развиваетесь, не ищете новые пути, не создаете ничего своего. Вы просто восстанавливаете силы, чтобы завтра снова пойти на каторгу.

Это оптовая продажа времени. Вы отдаете работодателю лучшее, что у вас есть, — свои бодрые, продуктивные дневные часы. А взамен получаете ровно столько, чтобы хватило до следующей зарплаты. Никакого запаса. Никакого рывка. Вы не копите капитал, вы не строите будущее. Вы просто обмениваете свою жизнь на еду, квартплату и кредит за телефон.

Почему это привычка бедных? Потому что такой подход гарантирует, что вы никогда не разбогатеете. Богатые люди продают не время, а результат. Предприниматель получает деньги за продукт. Инвестор — за вложенный капитал. Автор — за книгу или песню. Артист — за выступление, которое увидят тысячи. Их доход не привязан к часам, проведенным за столом или у станка. Они могут заработать за день столько, сколько наемный работник за месяц. А могут месяц ничего не зарабатывать, а потом получить крупную сумму разом. Их доход зависит от ценности, которую они создают, а не от времени, которое они просидели на стуле.

Наемный работник продает время. А время — это ресурс, которого у всех поровну. Двадцать четыре часа, и ни минутой больше. Вы физически не можете продать больше времени, чем у вас есть. Вы не можете взять сверхурочные на десять жизней вперед. Вы упираетесь в потолок. Потолок найма — это всегда потолок бедности. Даже если вы топ-менеджер с зарплатой в полмиллиона рублей, вы все равно продаете время. Просто ваше время стоит дороже. Но вы точно так же выгораете, точно так же зависите от начальства, и ваша жизнь точно так же не принадлежит вам.

А теперь давайте честно. Подавляющее большинство людей в России не просто продают время. Они продают его на нелюбимой работе. В этом весь ужас. Одно дело — ходить на работу, которая вам нравится, где вы растете, где у вас есть перспективы. Другое дело — ежедневно заставлять себя делать то, от чего тошнит. Это разрушает психику. Вы привыкаете терпеть. Привыкаете к мысли, что страдание — это плата за выживание. И эта привычка терпеть ненавистную работу перекидывается на всю остальную жизнь. Вы терпите плохие отношения, терпите хамство, терпите свою беспомощность, терпите и ничего не меняете. Вы становитесь рабом обстоятельств.

Самое страшное — это ловушка «стабильности». Зарплата капает два раза в месяц. Вроде бы предсказуемо. Есть отпуск, больничный, может быть, соцпакет. И мозг цепляется за эту

иллюзию безопасности. «Куда я пойду в сорок пять лет?», «А вдруг не получится?», «Там хоть платят, а тут вообще ничего не будет». Человек предпочитает синицу в руке, даже если эта синица клюет ему печень каждый божий день. Он боится перемен, потому что перемены — это страшно. Но еще страшнее — оглянуться в шестьдесят и понять, что ты продал свою жизнь за ипотеку и старый диван, а ненавистная работа съела все твои силы, здоровье и мечты.

Как вырваться из этого круговорота? Первое — перестать врать себе. Признайтесь честно: вы ненавидите свою работу? Если да, то это не норма. Это сигнал тревоги. Второе — перестаньте относиться к работе как к единственному источнику дохода. Пока вы работаете на дядю, начните потихоньку создавать что-то свое. Пусть это будет маленькая подработка, хобби, которое приносит копейки, проект в свободное время. Что угодно, что принадлежит только вам.

Третье и самое важное — измените отношение ко времени. Время — это не резина. Это ваша жизнь. Каждый час, потраченный на ненавистную работу, — это час, украденный у вас самого. У ваших детей. У вашего здоровья. У вашей свободы. Перестаньте продавать время оптом по дешевке. Начните вкладывать его в себя. Учитесь новому. Ищите возможности. Пробуйте. Ошибайтесь. Снова пробуйте.

Поймите простую вещь. Работа не должна быть каторгой. Вы не обязаны страдать, чтобы заработать на хлеб. Это старая советская установка, которая тянет нас на дно. Мир изменился. Сегодня можно зарабатывать удаленно, на фрилансе, на своем деле, на инвестициях. Можно найти работу, которая будет приносить и деньги, и удовольствие. Но для этого нужно перестать терпеть и начать искать.

Вы не дерево. Вы можете встать и уйти. Можете сменить профессию в сорок, в пятьдесят, в любом возрасте. Можете открыть свое дело. Можете переехать в другой город. Можете освоить новую сферу. Единственное, что вас держит на месте, — это страх и привычка. Страх неизвестности и привычка страдать.

Круговорот ненависти — это не пожизненный приговор. Это выбор, который вы делаете каждое утро, когда нажимаете кнопку повтора на будильнике и снова тащитесь туда, где вам плохо. Сделайте другой выбор. Пусть не завтра. Но начните делать шаги прямо сейчас. Ваша жизнь стоит дороже, чем зарплата от ненавистного начальника. Ваше время — это все, что у вас есть. Хватит продавать его оптом за копейки. Начните продавать его в розницу и только за ту цену, которую вы действительно заслуживаете.

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.