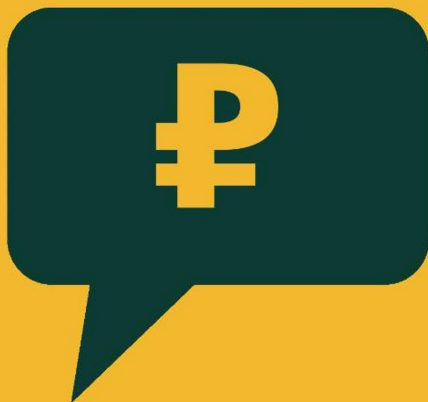


ОТ ЗАРПЛАТЫ ДО ЗАРПЛАТЫ — К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

ЯЗЫК ДЕНЕГ



**Перестаньте работать за деньги —
заставьте деньги работать на вас**

АЛЕКСАНДР МИРОНЕНКО

Александр Мироненко

Язык денег

<https://litres.ru/74350387>

SelfPub; 2026

Аннотация

Деньги — это язык. У него есть алфавит («актив» и «пассив»), грамматика (сложный процент — это спряжение) и диалекты: зарплатный, предпринимательский, инвесторский. Большинство людей выучили из этого языка несколько бытовых фраз — и удивляются, почему их «не понимают».

Эта книга — учебник языка денег для взрослых. Без формул ради формул и мотивационных лозунгов: 33 главы, 79 наглядных схем и рабочая тетрадь с заданием на каждую неделю.

Вы пройдёте семь ступеней: от «зарабатываю неплохо, но к концу месяца — ноль» до системы, где деньги работают на вас. Научитесь договариваться о цене без страха (готовые скрипты — в приложении), соберёте финансовую подушку, настроите автоплатежи, поймёте, где ваши рычаги роста, и за 90 дней пройдёте путь от диагностики до первых активов.

Каждое утро вы получаете 24 купюры времени. Чему вы их посвятите сегодня?

Содержание

Об этой книге	4
ЧАСТЬ I: ДИАГНОСТИКА	6
Глава 1: Страна, в которой вы выросли	7
Глава 2: Вирусы в голове	26
Глава 3: Эксперимент с лотереей	69
Глава	95
Конец ознакомительного фрагмента.	96

Язык денег

Об этой книге

Уважаемый читатель!

Книга носит информационно-образовательный характер. Все примеры, истории и инструменты приведены для иллюстрации принципов финансового мышления и не являются индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением купить или продать какие-либо активы либо гарантией дохода. Решения о вложении средств вы принимаете самостоятельно и несёте за них ответственность; при необходимости проконсультируйтесь с лицензированным специалистом.

Упомянутые компании, сервисы и торговые марки принадлежат их правообладателям и приводятся исключительно в информационных целях.

© МIRONЕНКО А. А., 2026

Как читать эту книгу

Книга построена как курс языка — от «финансового детства» до свободного владения. Семь частей ведут по пути: диагностика → алфавит → грамматика → диалог → среда → мастерство → мышление. Пропускать части не стоит — каждая опирается на предыдущую.

Каждая глава заканчивается практикумом или заданием

на неделю и рубрикой «Главная мысль этой главы». Не читайте больше одной главы в день: язык осваивается практикой, а не скоростью.

Заведите тетрадь или заметку в телефоне — «Словарь носителя». Выписывайте туда термины, упражнения и свои ответы: к концу книги получится личное пособие, которое вы будете перечитывать.

После последней главы вас ждёт 90-дневный план действий (Приложение А) — он превратит прочитанное в привычку. Но не откладывайте действия «на потом»: первую фразу на языке денег вы произнесёте уже на этой неделе.

ЧАСТЬ I: ДИАГНОСТИКА

«Почему вы пока не говорите на этом языке»

Глава 1: Страна, в которой вы выросли

*«Границы моего языка — это границы моего мира»
— Людвиг Витгенштейн*

Представьте себе ребёнка

Возьмём младенца из Москвы и мысленно перенесём его в Токио. Он растёт в японской семье, ходит в японскую школу, смотрит японское телевидение. Через пятнадцать лет он идеально говорит по-японски. Он думает по-японски. Он видит сны на японском.

А по-русски — ни слова.

Не потому, что он неспособный. Не потому, что русский язык «не для него». А просто потому, что он рос в среде, где этот язык не звучал.

Теперь замените «русский язык» на «язык денег».

Вот вся разгадка. Вот ответ на вопрос, который мучает миллионы людей: «Почему я работаю так много, а денег так мало?»

Вы выросли в стране, где язык денег не преподавали. Его не учили в школе. На нём не говорили дома. Его не было в новостях, в книгах на полке, в разговорах за кухонным столом. А если он и звучал — то в искажённой, перевернутой версии. Как если бы вас учили французскому человек, кото-

рый сам знал только три слова, и те — неправильно.

Это не ваша вина.

Но теперь это ваша ответственность.

Ваша финансовая «родина»

У каждого человека есть две родины. Первая — географическая. Город, в котором вы родились, двор, в котором играли, школа, в которую ходили. Вторая — финансовая. И она гораздо важнее.

Ваша финансовая родина — это набор идей, привычек, эмоций и моделей поведения, связанных с деньгами, которые вы впитали в детстве. Вы не выбирали эту родину. Вы просто в ней оказались.

Закройте глаза на секунду и вспомните: как в вашей семье говорили о деньгах?

Может быть, так:

— «Мы люди небогатые, но зато честные» (как будто богатство и честность несовместимы).

— «Деньги портят людей» (значит, лучше оставаться «неиспорченным», то есть бедным).

— «Не жили хорошо — нечего и начинать» (даже мечтать не смей).

— «Больших денег честно не заработать» (любой богатый человек — вор, а ты, если разбогатеешь, тоже станешь воров).

— «Главное — стабильность» (устройся на работу и сиди тихо до пенсии).

Или, может быть, о деньгах вообще не говорили. Тема была табуирована — как секс, как смерть, как психические заболевания. Деньги были чем-то неприличным, о чём порядочные люди не разговаривают.

А теперь подумайте: если бы в вашей семье вместо русского языка говорили на суахили — на каком языке вы бы сейчас разговаривали?

Правильно. На суахили.

Ваши финансовые привычки, ваш уровень дохода, ваше отношение к деньгам — это не результат ваших способностей. Это результат вашей среды. Это акцент вашей финансовой родины.

Разговоры за кухонным столом

Я хочу, чтобы вы кое-что поняли — *не умом, а нутром*.

Самые важные уроки о деньгах вы получили не в школе и не из книг. Вы получили их за кухонным столом. За ужином, когда мама говорила папе: «Опять не хватает до зарплаты». Когда отец возвращался с работы и говорил: «Начальник — сволочь, но куда я денусь». Когда бабушка прятала деньги в книгах на полке, потому что «банкам верить нельзя — уже обманывали». Когда родители ругались из-за денег, и вы, лёжа в кровати, слышали это через стену.

Вы тогда были маленькие. Вы не анализировали. Вы просто впитывали. Как губка.

И все эти сообщения записались в вашу операционную систему. Не как осознанные мысли — а как фоновые про-

граммы, которые работают автоматически. Как дыхание. Как моргание. Как привычка бояться денег, не просить повышения, тратить всё, что есть, или — наоборот — копить каждую копейку и трястись над ней, потому что «а вдруг война».

Психолог Брэд Клонц провёл масштабное исследование того, что он назвал «денежными сценариями» (money scripts) — бессознательными убеждениями о деньгах, которые формируются в детстве и управляют финансовым поведением всю жизнь. Его команда обнаружила, что эти сценарии предсказывают доход, уровень долгов и финансовое благополучие человека точнее, чем его образование или IQ.

Перечитайте это ещё раз: ваши детские убеждения о деньгах влияют на ваш доход сильнее, чем ваш диплом.

Вот вам и кухонный стол.

Какие «языки» вам преподавали вместо языка денег

Давайте будем честны: система, в которой вы выросли, не была предназначена для того, чтобы сделать вас богатым. Она была предназначена для того, чтобы сделать вас полезным.

Вас учили множеству вещей:

Язык послушания. Сиди тихо. Не высовывайся. Делай, что говорят. Подними руку, прежде чем говорить. Жди разрешения. Не спорь со старшими. Этот язык очень полезен для того, кто хочет быть хорошим солдатом или хорошим работником. Но для того, чтобы создавать богатство, вам нужно

нарушать правила — или, как минимум, устанавливать свои.

Язык усердия. Работай больше. Старайся. Терпи. «Без труда не вытащишь и рыбку из пруда». Этот язык создаёт прекрасных исполнителей, которые горят на работе к 40 годам. Потому что никто не объяснил главное: важно не сколько вы работаете, а над чем и как.

Язык оценок. Твоя ценность определяется цифрой, которую поставил кто-то другой. Пятёрка — ты молодец. Двойка — ты неудачник. Этот язык приучает вас к тому, что кто-то другой решает, сколько вы стоите. Потом этот «кто-то» называется «начальник», а цифра называется «зарплата».

Язык безопасности. Не рискуй. Выбирай надёжное. Иди на государственную работу. Получи «нормальную» профессию. Юрист, врач, экономист — не рок-звезда, не предприниматель, не инвестор. Главное — стабильность. Этот язык превращает людей в заложников одной зарплаты, одной компании, одного сценария — который рухнет при первом же кризисе.

А какие языки вам не преподавали?

Язык ценности. Как определить, за что люди готовы платить.

Язык переговоров. Как просить больше — и получать.

Язык инвестиций. Как заставить деньги работать.

Язык риска. Как принимать решения в условиях неопределённости.

Язык продаж. Как предлагать — и не стыдиться этого.

Язык денег.

Его не было в программе. Его не было в расписании. Между алгеброй и физкультурой не стояло предмета «Как создать финансовую свободу». Между литературой и химией никто не вставил курс «Как превратить идею в доход».

И это не случайность.

Почему отличники редко становятся богатыми

Позвольте, я скажу кое-что непопулярное.

Школа и университет в их нынешнем виде — это система подготовки высококвалифицированных работников. Не предпринимателей. Не инвесторов. Не владельцев. Работников.

Это не теория заговора. Это история.

Современная система массового образования была создана в XIX веке — в эпоху промышленной революции. Фабрикам нужны были люди, которые умеют читать инструкции, выполнять приказы, приходить вовремя и не задавать лишних вопросов. Система прекрасно справилась с задачей. Она до сих пор справляется.

Посмотрите на структуру школьного дня. Звонок — начало работы. Звонок — перерыв. Звонок — конец работы. Вам не напоминает заводскую смену? Это она и есть.

Посмотрите, чему учат. Запоминать факты (чтобы выполнять стандартные задачи). Следовать инструкциям (чтобы не отклоняться от процесса). Ждать оценки от начальника — простите, от учителя (чтобы внешняя мотивация заменяла

внутреннюю). Бояться ошибок (чтобы не рисковать и не раскачивать лодку).

А теперь посмотрите, чему учит реальный мир денег:

СРАВНИТЕ

Школа против мира денег

Школа учит

Следуй правилам

Избегай ошибок

Жди указаний

Будь как все

Запоминай ответы

Получи диплом

Найди работу

Мир денег требует

Создавай правила

Ошибайся быстрее

Действуй сам

Отличайся

Задавай вопросы

Создай ценность

Создай работу

ЯЗЫК ДЕНЕГ · Александр Мироненко

Это не значит, что образование бесполезно. Знания — это топливо. Но школа даёт топливо, не объясняя, как устроен двигатель. Вы можете быть блестяще образованы — и финансово безграмотны. Вы можете иметь три диплома — и не

уметь прочитать свою банковскую выписку.

Исследование Томаса Стэнли, автора книги «Мой сосед — миллионер», показало, что средний балл американских миллионеров в колледже — 2.9 из 4.0. Не отличники. Не лучшие ученики. Средние. Потому что пока отличники учились получать пятёрки, эти «середнячки» учились совсем другому: договариваться, продавать, рисковать, подниматься после падения.

Бостонский дизайнер Бен, который стал мультимиллионером, рассказал мне как-то за ужином:

«Знаешь, в чём моё преимущество? Я был троечником. Я рано понял, что система оценок — это чушь. Что пятёрка по истории не купит мне дом. Что «правильный ответ» на экзамене не имеет ничего общего с правильным решением в бизнесе. Пока мои одноклассники-отличники шли в аспирантуру, я пошёл продавать футболки на рынке. Через десять лет они работали на кого-то. А я нанимал таких, как они.»

Я не призываю вас бросить учиться. Я призываю вас осознать, чему вас учили — и чему не учили. И начать заполнять пробелы.

Как система создаёт работников, а не владельцев

Вот простой тест.

Если я спрошу вас прямо сейчас: «Какой у вас план?» — что вы ответите?

Большинство людей ответят что-то вроде:

— «Ну... найти хорошую работу. Или найти работу по-

лучше. Получить повышение. Может быть, сменить компанию. Дорасти до руководителя.»

Заметьте: все ответы — внутри одной системы. Внутри одной колеи. Вы можете двигаться по этой колее быстрее или медленнее, но вы всё равно в колее. Вы — вагон, и рельсы проложены кем-то другим.

А теперь послушайте, как на тот же вопрос отвечает человек, который говорит на языке денег:

— «Мой план — создать актив, который генерирует доход без моего постоянного участия. Сначала я наращиваю навыки и создаю ценность на рынке. Потом превращаю это в продукт или систему. Потом масштабирую. Потом инвестирую прибыль в другие активы. В итоге мои деньги работают на меня, а не я на них.»

Чувствуете разницу? Это как разница между человеком, который говорит: «Где здесь ближайший автобус?» и тем, кто говорит: «Я куплю автобусную компанию».

Это не разница в интеллекте. Это не разница в таланте. Это разница в языке. В мышлении. В операционной системе.

Первый человек думает как работник: «Кто мне даст работу? Кто мне заплатит? Кто решит, сколько я стою?»

Второй думает как владелец: «Какую проблему я могу решить? Какую ценность я могу создать? Как я могу это масштабировать?»

Первый ищет безопасность. Второй ищет возможности. Первый боится ошибок. Второй боится бездействия.

Первый спрашивает: «Сколько мне будут платить?» Второй спрашивает: «Сколько я могу заработать?»

И оба — правы. Каждый из них действует в соответствии с тем языком, на котором он думает. Рыба не знает, что она в воде, — пока не окажется на суше. Вы не замечаете свой финансовый акцент — пока не услышите, как говорят другие.

История: как Сергей сменил «страну»

Сергей вырос в типичной семье. Отец — инженер на заводе. Мать — бухгалтер в бюджетной организации. Квартира-двушка, дача шесть соток, «Жигули». Стабильно, предсказуемо, тесно.

За кухонным столом разговоры были одинаковые: «Начальство опять зарплату задерживает», «Петровы машину купили — наверное, ворует», «Не высывайся, а то хуже будет».

Сергей был послушным мальчиком. Хорошо учился. Поступил в университет на экономиста — иронично, правда? Экономист, который не понимал, как работают деньги. Потому что в университете его учили макроэкономической теории, кривым спроса и предложения, формулам ВВП — но ни разу не объяснили, как создать бизнес, как инвестировать или как вести переговоры о зарплате.

После диплома — работа в офисе. Зарплата 45 тысяч рублей. Через три года — 55 тысяч. Через пять — 70. Рост? Формально да. Но инфляция съедала разницу. Сергей бежал на месте. И чувствовал, что задыхается.

Поворотный момент случился в 28 лет. Сергей полетел на конференцию — не бизнес-конференцию, а обычный профессиональный форум по финансовой отчётности. Скука, слайды, кофе-брейки. Но за обедом он оказался за одним столом с Дмитрием — владельцем небольшой IT-компании.

Они разговорились. Сергей жаловался на зарплату. Дмитрий слушал — и потом сказал фразу, которая всё изменила:

«Сергей, ты разговариваешь на языке работника. Ты говоришь «мне платят», «мне не повышают», «мне не дают». Как будто деньги — это что-то, что тебе должны дать. Но деньги — это не подарок. Деньги — это обмен. Ты даёшь ценность — получаешь деньги. Вопрос только в том, какую ценность ты создаёшь и для скольких людей.»

Сергей помнит, как у него внутри что-то щёлкнуло. Не сразу. Не как выстрел — а как замок, который медленно поворачивается. Он вдруг понял: он всю жизнь ждал, что кто-то «даст» ему денег. Начальник, государство, судьба. Он никогда не думал о себе как о человеке, который создаёт ценность и обменивает её на деньги.

Это было как если бы он всю жизнь пытался заказать еду в ресторане на языке, которого официант не понимает. Показывал пальцем, мычал, злился — вместо того чтобы выучить нужные слова.

Следующие два года Сергей учил «язык денег». Читал книги — не художественные, а деловые. Слушал подкасты. Ходил на встречи предпринимателей — сначала молча сидел

в углу, потому что не понимал половину слов. «Юнит-экономика», «LTV», «конверсия», «оффер» — всё это звучало как иностранный язык. Потому что это он и был.

Через полгода он начал подрабатывать — помогал малому бизнесу настраивать финансовый учёт. То, что на работе было скучной рутинной, на свободном рынке оказалось ценным навыком. Первый клиент заплатил 15 тысяч за то, что заняло у Сергея два вечера.

Он помнит это ощущение: «Подождите. Я за два вечера заработал столько, сколько на работе за полмесяца? И мне за это не нужно просить разрешения?»

Через год он уволился. Через два — нанял первого помощника. Через три — его маленькая консалтинговая компания приносила больше, чем он мог представить, сидя за тем кухонным столом в двушке.

Но вот что важно. Сергей не стал умнее. Он не получил второе высшее. Не выиграл в лотерею. Не получил наследство. Он просто сменил язык. Начал думать, говорить и действовать на другом языке — и реальность изменилась.

Когда я спросил его: *«Что было самым сложным?»* — он ответил:

«Самым сложным было не научиться новому. Самым сложным было разучиться старому. Перестать верить, что деньги — это зло. Что просить за свою работу много — стыдно. Что я «не из тех людей». Все эти голоса в голове — это голоса моих родителей, моих учителей, моих одноклассни-

ков. Хорошие люди, которые любили меня — но учили меня языку бедности, потому что другого не знали сами.»

Три важных оговорки

Прежде чем мы двинемся дальше, я хочу расставить несколько точек.

Первое. Я не виню ваших родителей. Они дали вам лучшее, что могли. Они говорили на единственном языке, который знали сами. Ваша мама говорила «деньги — не главное» не потому, что хотела вам навредить, а потому, что так она справлялась с болью от того, что денег не хватало. Это был её способ защитить вас — и себя. Признайте это с благодарностью. И двигайтесь дальше.

Второе. Я не говорю, что деньги — это единственное, что важно. Здоровье, любовь, смысл, свобода, творчество — всё это имеет огромное значение. Но вот что я заметил: когда денежный вопрос решён, все остальные вопросы решаются легче. Трудно наслаждаться закатом, когда вы думаете о том, чем платить за квартиру. Деньги — не цель. Деньги — это инструмент, который убирает препятствия между вами и тем, что вам действительно важно.

Третье. Богатство — не приговор, бедность — не добродетель. В нашей культуре есть странная идея, что бедность делает человека благородным, а богатство — порочным. Это не так. **Деньги — усилитель.** Они делают доброго человека — добрее (потому что он может помогать). А злого — опаснее. Деньги не меняют характер. Они его усиливают. *Какого*

человека вы хотите усилить?

Языковой барьер, которого вы не замечаете

Вы знаете, что самое коварное в языковом барьере? Вы не знаете, что он у вас есть, пока не попадёте в среду, где говорят на другом языке.

Человек, который всю жизнь прожил в своём городе, не знает, что у него есть акцент. Он думает, что так говорят все. Так и с деньгами. Вы думаете, что ваше отношение к деньгам — это «нормальное» отношение. Что «так устроен мир». Что «все так живут».

Но это не так. Мир устроен по-разному — в зависимости от того, на каком языке вы на него смотрите.

На языке работника мир выглядит так: «Нужно найти хорошую работу и стабильную зарплату».

На языке предпринимателя: «Нужно найти проблему и создать решение».

На языке инвестора: «Нужно найти актив, который растёт в цене».

Это не три разных мира. Это один и тот же мир, увиденный через три разные линзы. Три разных языка. И каждый язык открывает возможности, невидимые для тех, кто на нём не говорит.

Прямо сейчас вы смотрите на мир через линзу, которую вам вручили в детстве. Вы не выбирали эту линзу. Но вы можете её сменить.

Этим мы и займёмся в этой книге.

Главная мысль этой главы

Перечитайте и запомните:

Ваш текущий уровень дохода — это не отражение ваших способностей. Это отражение вашей финансовой среды: идей, привычек, убеждений и моделей, которые вы впитали за первые 20 лет жизни. Вы не выбирали эту среду. Но вы можете выбрать новую.

Язык денег — это не дар, с которым рождаются. Это навык, который осваивают. Как любой язык, он требует времени, практики и погружения в среду. Но он учится. Любым человеком. В любом возрасте. С любой стартовой точки.

Включая вашу.

Практикум: «Финансовая автобиография»

Это упражнение — первый шаг к тому, чтобы увидеть свои «невидимые» программы. Возьмите блокнот (не телефон — именно бумагу и руку, которая пишет, думает иначе) и честно ответьте на эти 20 вопросов. Не торопитесь. На каждый ответ — минимум 2–3 предложения.

Детство и семья

Какой была финансовая ситуация вашей семьи, когда вам было 10 лет? Хватало ли денег? На что хватало, а на что — нет?

Какую фразу о деньгах вы чаще всего слышали от родителей? Запишите дословно, если можете вспомнить.

Как ваши родители реагировали, когда вы просили купить что-то дорогое? Что они говорили? Что вы при этом чувство-

вали?

Ругались ли ваши родители из-за денег? Если да — что вы при этом чувствовали? Какой вывод вы тогда сделали о деньгах?

Кто в вашей семье «управлял» деньгами? Кто решал, на что тратить? Были ли конфликты из-за этого?

Был ли среди ваших родственников кто-то «богатый»? Как о нём говорили? С уважением? С завистью? С осуждением?

Получали ли вы карманные деньги? Если да — учили ли вас, что с ними делать? Если нет — почему?

Школа и окружение

Был ли в вашей школе хоть один урок о том, как работают деньги? Что вам говорили о будущей карьере и зарплате?

Как ваши школьные друзья относились к деньгам? Было ли «круто» быть богатым или «стыдно»?

Какая профессия считалась «правильной» в вашем окружении? Что вам советовали выбрать — и почему?

Ваши текущие убеждения

Закончите предложение: «Богатые люди — это...» Запишите первое, что пришло в голову. Не редактируйте.

Закончите предложение: «Деньги — это...» Запишите первое, что пришло в голову.

Закончите предложение: «Чтобы разбогатеть, нужно...» Что вы реально думаете?

Какую максимальную сумму вы можете назвать, отвечая

на вопрос «сколько вы хотите зарабатывать в месяц» — и при этом не почувствовать внутреннего сопротивления? Запишите эту сумму. Это ваш текущий финансовый потолок.

Что вы чувствуете, когда кто-то при вас обсуждает свои большие заработки? Радость за них? Зависть? Раздражение? Неловкость?

Ваши модели поведения

Когда у вас появляются «лишние» деньги (премия, подарок, возврат) — что вы делаете? Тратите сразу? Откладываете? Забываете про них?

Вам легко или сложно называть цену за свою работу? Почему?

Вам легко или сложно просить повышение зарплаты? Когда вы последний раз это делали? Что произошло?

Инвестируете ли вы? Если нет — почему? Если да — как вы выбирали, куда вложить?

Если бы завтра вам предложили проект, который может принести в 10 раз больше вашего текущего дохода, но с риском 30% — вы бы согласились? Почему да или почему нет?

Как интерпретировать свои ответы

Не ищите «правильных» ответов. Их нет. Ищите паттерны. Повторяющиеся темы.

Обратите внимание:

Где вы чувствуете страх (страх потерять, страх рисковать, страх осуждения)?

Где вы чувствуете стыд (стыдно хотеть много, стыдно говорить о деньгах, стыдно просить)?

Где вы чувствуете гнев (несправедливость, «богатые — воры», «система против меня»)?

Где вы видите голоса других людей — родителей, учителей, общества — вместо своего собственного голоса?

Запишите три главных вывода. Три вещи, которые вы теперь видите по-другому.

Сохраните эти записи. К концу книги вы вернётесь к ним — и не поверите, как далеко продвинулись.

Задание на неделю

На этой неделе обращайте внимание на то, как люди вокруг вас говорят о деньгах. Коллеги. Друзья. Родственники. В соцсетях. В новостях.

Заведите заметку в телефоне и записывайте фразы, которые слышите. Без оценки — просто фиксируйте.

«Да кому сейчас легко»

«Зато мы честные»

«Везёт же некоторым»

«Всё дорожает, а зарплата стоит»

Через неделю перечитайте. Вы увидите язык. Вы услышите акцент. И вы поймёте, почему пока говорите именно так.

Но «пока» — ключевое слово.

Потому что на следующих страницах мы начнём учить другой язык.

→ В следующей главе: «Вирусы в голове» — 12 убеждений,

которые держат вас в бедности, и как от них избавиться.

Вы только что прочитали первую главу. Вы уже сделали больше, чем 90% людей, которые «хотят разбогатеть». Потому что вы начали с правильного места — с понимания, откуда вы пришли.

Язык учат не с середины словаря. Язык учат с алфавита. И вы его только что открыли.

Глава 2: Вирусы в голове

«Человек — это то, во что он верит»

— Антон Чехов

Компьютер, который работает против вас

У вас в голове стоит компьютер. Мощный, сложный, невероятный — 86 миллиардов нейронов, триллионы связей. Суперкомпьютер, который обрабатывает 11 миллионов бит информации в секунду.

Но есть проблема.

На этом суперкомпьютере стоят вирусы.

Не те вирусы, от которых экран мигает и файлы исчезают. Хуже. Эти вирусы тихие. Они не мигают. Не выдают себя. Они просто сидят в фоновом режиме и незаметно перенаправляют все ваши действия. Вы думаете, что принимаете свободные решения. Вы думаете, что рационально оцениваете ситуацию. Вы думаете, что «просто так устроен мир».

А на самом деле — это программа. Вирусная программа, которая была установлена без вашего согласия, которая работает без вашего ведома и которая саботирует каждую вашу попытку вырваться на новый финансовый уровень.

В прошлой главе мы говорили о «стране», в которой вы выросли. О среде, которая сформировала ваш финансовый «акцент». Эта глава — о другом. Эта глава — о конкретных вирусах, которые прямо сейчас сидят в вашей операционной

системе.

У каждого вируса есть имя. У каждого — история происхождения. И главное — у каждого есть антивирус.

Как работает финансовый вирус

Прежде чем мы перейдём к списку, давайте разберёмся в механике. Потому что если вы поймёте, как вирус работает, вы начнёте замечать его работу повсюду — и это уже половина лечения.

Вот как это устроено.

Шаг 1. Установка. Вы ребёнок. Вам 5, 7, 10 лет. Кто-то — родитель, учитель, бабушка, телевизор — транслирует вам сообщение о деньгах. Не прямым текстом. Не лекцией. А между строк. Через эмоцию. Через реакцию. Через атмосферу.

Папа приходит с работы злой. Мама шёпотом: «Не трогай его, у нас опять проблемы с деньгами». И вот пятилетний вы делает вывод: деньги = проблемы. Деньги = злость. Деньги = опасность.

Этот вывод не проходит через логику. Он записывается сразу в подкорку. Как рефлекс. Как ожог от горячей плиты — один раз дотронулся, и тело запомнило навсегда.

Шаг 2. Подкрепление. Вирус установлен, но ему нужна пища. И он её получает. Вы начинаете замечать всё, что подтверждает ваше убеждение, и игнорировать всё, что ему противоречит.

Это называется предвзятость подтверждения

(confirmation bias) — одно из самых мощных когнитивных искажений. Мозг — не объективный наблюдатель. Мозг — адвокат. Он ищет доказательства того, во что вы уже верите.

Если вы верите, что «богатые — жулики», ваш мозг будет выхватывать из потока информации каждую новость о коррупции, каждый скандал с бизнесменом, каждую историю обмана. И аккуратно прятать от вас истории о честных предпринимателях, щедрых миллионерах, бизнесах, которые меняют мир к лучшему. Вы их просто не увидите. Не потому, что их нет. А потому, что ваш фильтр их не пропускает.

Шаг 3. Автоматизация. Со временем убеждение перестаёт быть мыслью. Оно становится чувством. Ощущением в теле. Вы больше не думаете «деньги — это опасно». Вы просто чувствуете тревогу каждый раз, когда речь заходит о больших суммах. Вы чувствуете дискомфорт, когда нужно назвать цену за свою работу. Вы чувствуете странное желание потратить всё, когда на счету появляется «слишком много».

Вы не понимаете, откуда это чувство. Вы думаете — это интуиция. Это «здравый смысл». Это «я просто такой человек».

Нет. Это вирус.

Шаг 4. Саботаж. И вот самое страшное. Вирус начинает управлять вашими действиями. Незаметно, но неумолимо.

Вам предлагают проект с хорошим доходом — вы находите причину отказаться.

Вы могли бы поднять цену — но не поднимаете, потому

что «а вдруг уйдут».

У вас появляются деньги — и вы их тратите на что-то ненужное, как будто они жгут руки.

Вы видите возможность — и не действуете. Замираете. Откладываете.

А потом говорите: «Ну, видимо, не судьба».

Судьба ни при чём. Это саботаж. Программа работает.

12 вирусов: полный каталог

За годы наблюдений, чтения исследований и разговоров с сотнями людей я выделил двенадцать убеждений, которые встречаются чаще всего. Двенадцать вирусов, которые в разных комбинациях стоят у большинства людей.

У вас, скорее всего, стоят не все двенадцать. Но три-четыре — почти наверняка. Читайте внимательно. Не торопитесь. И главное — следите за своей реакцией. Если при чтении какого-то пункта вы почувствуете раздражение, желание возразить, внутреннее «это не про меня, но вообще-то это правда» — поздравляю. Вы нашли свой вирус. Потому что именно так они себя защищают: вызывают сопротивление при попытке их обнаружить.

Вирус №1: «Денег на всех не хватит»

Как звучит: «Если кто-то разбогател — значит, кто-то обеднел. Мир — это пирог фиксированного размера. Мой кусок может увеличиться только за счёт чужого.»

Откуда взялся. Этот вирус родом из эпохи дефицита. Когда ваши бабушки стояли в очередях, когда колбаса была од-

на на полке и её «доставали», когда сахар и гречку запасали мешками — идея о том, что «всего мало, на всех не хватит» была реальностью. Она была правильной — тогда. Но вы живёте не тогда.

Как работает. Вы воспринимаете чужой успех как угрозу. Кто-то заработал — значит, вам досталось меньше. Вы неосознанно завидуете, злитесь или обесцениваете чужие достижения: «Повезло», «Папа помог», «Наверное, кого-то обманул». А заодно — тормозите свой рост. Потому что если богатство — это отнимание у других, а вы — хороший человек, то богатеть = становиться плохим.

Почему это неправда. Экономика — не пирог. Это тесто, которое растёт. Когда Стив Джобс создал iPhone, он не отобрал деньги у владельцев Nokia. Он создал новую ценность, которой раньше не существовало. Новый рынок. Новые рабочие места. Новые возможности для миллионов разработчиков приложений, создателей контента, производителей аксессуаров. Пирог стал больше.

Когда вы помогаете клиенту решить проблему и получаете за это деньги — вы не отбираете. Вы создаёте. Он получает решение, вы получаете оплату. Оба в плюсе. Это не игра с нулевой суммой. Это игра, в которой оба игрока выигрывают.

Антивирус. Каждый раз, когда вы слышите о чьём-то финансовом успехе, сознательно говорите себе: «Его успех — это доказательство того, что и я могу. Пирог растёт.»

Вирс №2: «Денги портят людей»

Как звучит: «Денги меняют людей. Вчера был нормальный — разбогател, стал другим. Денги развращают. Чем больше денег — тем хуже человек.»

Откуда взялся. Отчасти — из религиозной традиции. «Легче верблюду пройти через игольное ушко, чем богато-му войти в царствие небесное» — эту фразу знают все, даже атеисты. Отчасти

— из советской идеологии, где богатство было буквально преступлением. Отчасти — из личного опыта: кто-то видел, как деньги действительно портили конкретного человека, и сделал обобщение на всех.

Как работает. Вы подсознательно ассоциируете деньги с моральной деградацией. А поскольку вы считаете себя хорошим человеком — вы подсознательно отталкиваете деньги. Каждый раз, когда ваш доход начинает расти, внутренний голос шепчет: «Осторожно. Ещё немного — и ты станешь одним из них. Жадным. Бездушным. Плохим.» И вы тормозите.

Это как если бы вы хотели выучить французский, но при этом верили, что все, кто говорит по-французски — подлцы. Далеко бы вы продвинулись?

Почему это неправда. Деньги — это усилитель. Лупа. Микроскоп. Они увеличивают то, что уже есть. Жадный человек с деньгами — жаднее. Щедрый — щедрее. Злой — опаснее. Добрый — влиятельнее.

Мелинда Френч Гейтс потратила миллиарды на образование девочек в развивающихся странах. Макензи Скотт раздала больше 14 миллиардов долларов за три года — школам, приютам, больницам. Чак Фини, основатель Duty Free, отдал всё своё состояние — 8 миллиардов — на благотворительность и умер с балансом менее двух миллионов.

Деньги не испортили их. Деньги дали им инструмент для того, чтобы проявить то, кем они уже были.

Антивирус. Закончите эту фразу письменно: «Когда у меня будет много денег, я смогу...» Напишите 10 вещей. Не покупок — а действий. Кому вы поможете? Что вы измените? Что вы создадите?

Вирус №3: «Не в деньгах счастье»

Как звучит: «Счастье нельзя купить. Лучше быть бедным, но счастливым, чем богатым, но несчастным. Главное — здоровье и семья, а не деньги.»

Откуда взялся. Из правды. Но извращённой.

Исследования действительно показывают, что после определённого порога (примерно \$75 000 в год по данным Канемана, или эквивалент в вашей стране) рост дохода перестает существенно влиять на ежедневные эмоции. Но — и это огромное «но» — этот же Канеман в более поздних исследованиях вместе с Мэтью Киллингсвортом обнаружил, что удовлетворённость жизнью продолжает расти с доходом и выше этого порога. Разница в формулировке тонкая, но критическая.

А ещё заметьте: этот порог — \$75 000. Не ноль. Не «какая-разница, сколько». Семьдесят пять тысяч долларов. Это значит, что разница между бедностью и достатком колоссально влияет на счастье. И только после достатка влияние сглаживается.

Как работает. Эта фраза — анестезия. Обезболивающее для тех, кто не может заработать больше и хочет перестать страдать по этому поводу. И в этом качестве она работает отлично. Она снимает боль. Но она не решает проблему. Как аспирин при переломе — боль ушла, а кость не срослась.

Вы используете эту фразу, чтобы разрешить себе не пытаться. Не рисковать. Не стремиться. Ведь если счастье не в деньгах — зачем напрягаться?

Почему это опасно. Потому что эта фраза ставит ложный выбор. Она говорит: или деньги, или счастье. Как будто нельзя иметь и то, и другое. Как будто финансовая свобода и любящая семья — взаимоисключающие вещи. Это ловушка.

Правда в том, что бедность не делает вас счастливым. Невозможность оплатить лечение ребёнку не делает вас счастливым. Невозможность уйти с ненавистной работы не делает вас счастливым. Невозможность помочь родителям не делает вас счастливым.

Антивирус. Перестаньте ставить «или». Замените на «и». Не «деньги или счастье». А «деньги и счастье». Не «карьера или семья». А «карьера и семья». Ложный выбор — инструмент вируса. Реальная жизнь — про «и».

Вирус №4: «Больших денег честно не заработать»

Как звучит: «Все богатые — жулики. Украл, обманул, схема, связи, откаты. Честный человек богатым стать не может. Система не позволяет.»

Откуда взялся. Из 90-х. Из криминальных хроник. Из историй про «новых русских». Из реального опыта, когда многие состояния действительно создавались нечестно. Из зависти, которую легче оправдать, чем признать. Из самозащиты: если я не богат, а все богатые — воры, значит, я не вор. Значит, я — хороший.

Как работает. Этот вирус — гениальная ловушка. Он превращает вашу бедность в добродетель. В доказательство вашей порядочности. «Я бедный — значит, честный. Я честный — значит, хороший. Я хороший — значит, мне не нужны деньги. Мне не нужны деньги — значит... я бедный.»

Замкнутый круг. Змея, кусающая свой хвост.

И вот что самое коварное: этот вирус запрещает вам даже пробовать. Потому что если вы попробуете и преуспеете — вам придётся пересмотреть свою картину мира. Придётся допустить, что богатство и честность совместимы. А это означает, что все годы бедности были не подвигом порядочности, а... просто бедностью. Без медали. Без морального превосходства. Просто — недостаток навыков и знаний.

Это слишком болезненно. Проще не пробовать.

Почему это неправда. Да, жулики существуют. Среди богатых — и среди бедных. Среди бизнесменов — и среди чи-

новников. Среди продавцов на рынке — и среди директоров корпораций. Нечестность — свойство человека, а не размера его кошелька.

Но вот чего вы не видите за криминальными хрониками: миллионы обычных людей, которые построили честный бизнес. Кафе на углу. IT-компания из гаража. Онлайн-школа. Служба доставки. Консалтинговая фирма. Они создали что-то ценное, помогли людям, получили за это деньги. Без обмана. Без откатов. Без «схем».

Вы о них не знаете, потому что о них не снимают сериалов. Честный предприниматель, который просто хорошо работает — скучная история для телевизора. Но это реальность для миллионов людей.

Антивирус. Найдите лично — не в интернете, а в реальной жизни — трёх человек, которые зарабатывают значительно больше вас. Поговорите с ними. Узнайте, как они это делают. Вы удивитесь, как много обычных, порядочных, нормальных людей зарабатывают хорошие деньги. Ваш вирус питается абстракциями. Он умирает от контакта с реальностью.

Вирус №5: «Мне уже поздно»

Как звучит: «Если бы я начал раньше... Если бы мне было 20... Мне уже 30 / 35 / 40 / 45 — поздно что-то менять. Поезд ушёл.»

Откуда взялся. Из культуры, которая одержима молодостью. Из заголовков «25-летний миллионер» и «Как школьник заработал миллион». Из ощущения, что жизнь — это

поезд, и если ты не сел на своей станции — всё, следующий не придёт.

Как работает. Вы используете возраст как универсальное оправдание. Это удобно, потому что с возрастом ничего нельзя сделать. Он неотменим. Вы не можете стать моложе — значит, вам «объективно» поздно. Вы не виноваты. Просто поздно. Можно выдохнуть и не пытаться.

Почему это неправда:

Рэй Крок начал строить сеть McDonald's в 52 года.

Вера Вонг начала карьеру модельера в 40.

Сэмюэл Л. Джексон получил свою первую значимую роль в 43.

Генри Форд выпустил Model T — машину, которая изменила мир — в 45.

Джек Ма основал Alibaba в 35, после того как его отвергли из 30 компаний, включая KFC.

Харланд Сандерс — тот самый Полковник Сандерс — начал франчайзинг KFC в 62 года.

Знаете, что у всех этих людей общее? Не возраст. А то, что они не использовали возраст как оправдание.

Но мне даже не нужны великие примеры. Мне нужна простая математика.

Допустим, вам 35 лет. До 65 — ещё 30 лет. Тридцать лет! Подумайте, что можно сделать за 30 лет. Выучить три иностранных языка. Стать экспертом мирового уровня в любой области. Построить бизнес. Создать инвестиционный порт-

фель. Написать десять книг. Сменить профессию — дважды.

А теперь представьте, что вам 35, и вы решили: «Поздно». И следующие 30 лет просто... ждёте пенсии.

Через 30 лет вам будет 65 в обоих сценариях. Вопрос в том — какие 65.

Антивирус. Самое лучшее время посадить дерево было 20 лет назад. Второе лучшее время — сегодня. Напишите один конкретный шаг, который вы можете сделать на этой неделе, чтобы начать движение. Не план на год. Один шаг. Сегодня.

Вирус №6: «Нужно много денег, чтобы делать деньги»

Как звучит: «У меня нет стартового капитала. Чтобы начать бизнес, нужны миллионы. Инвестировать можно, только если у тебя уже есть деньги. Без денег — никуда.»

Откуда взялся. Из эпохи, когда это было отчасти правдой. Чтобы открыть завод в XIX веке, действительно нужен был капитал. Но вы живёте в XXI веке. В эпоху, когда подросток из Казани может создать приложение на ноутбуке за кухонным столом и продавать его по всему миру.

Как работает. Вы ждёте, пока у вас «появятся деньги», чтобы начать. Но деньги не появляются — потому что вы не начинаете. Классический парадокс. Как стоять перед закрытой дверью и ждать, пока кто-то откроет, не замечая, что ключ у вас в кармане.

Почему это неправда. Перечислю несколько вещей, которые можно начать с нулевым бюджетом:

Консалтинг. Ваши знания и опыт — ваш капитал.

Фриланс. Навыки — ваш стартовый капитал.

Контент. Телефон + идеи = медиа-бизнес.

Посредничество. Соедините того, кому нужна услуга, с тем, кто её оказывает. Ваш капитал — связи.

Обучение. Научите других тому, что умеете сами.

Сара Блейкли начала Spanx с \$5000 личных сбережений. Она сама написала патент, используя учебник за \$20 из книжного. Сама объехала магазины, чтобы продать первую партию. Без инвесторов. Без кредитов. Без «стартового капитала». Сегодня её состояние оценивается в миллиард долларов.

Стартовый капитал — это не деньги. Стартовый капитал — это решимость начать с тем, что есть.

Антивирус. Ответьте на вопрос: «Если бы мне нужно было заработать дополнительные 10 000 рублей за неделю, не тратя ни копейки, — что бы я сделал?» Напишите 5 вариантов. Любых. Безумных. Реальных. Просто напишите. Вы удивитесь — идеи есть. Вам не хватает не капитала. Вам не хватает разрешения начать.

Вирус №7: «Деньги — это грязь»

Как звучит: «Фу, деньги. Не хочу думать о деньгах. Не хочу говорить о деньгах. Это мелочно, это низко. Я выше этого. Я — про другое. Про творчество, про смысл, про душу.»

Откуда взялся. Из интеллигентской традиции: «Мы люди духовные, а не торгаши». Из советской культуры, где предпринимательство было уголовным преступлением, а «спеку-

лянт» — ругательством. Из идеализированного образа художника, поэта, учёного, который творит «не ради денег», а ради высокого.

Как работает. Вы создали идентичность, в которой деньги — это «не ваше». Вы — человек духовный, творческий, глубокий. А деньги — это что-то для тех, кто попроще. Для «торгашей» и «барыг».

Результат? Вы не учитесь языку денег принципиально. Как если бы французский аристократ XVII века отказывался учить английский, потому что «это язык варваров». Он мог сколько угодно задирать нос — но мир двигался вперёд, и через сто лет именно на английском писали конституции и научные открытия.

Почему это опасно. За фасадом «я выше денег» обычно скрывается страх. Страх неудачи. Страх осуждения. Страх того, что вы попробуете — и не получится. Или того, что получится — и тогда придётся признать, что все годы «духовной бедности» были... ну, просто бедностью.

Микеланджело получил за роспись Сикстинской капеллы 3000 дукатов. Шекспир был совладельцем театра и умер состоятельным человеком. Достоевский дописывал романы в срок, потому что нуждался в гонораре. Леонардо да Винчи вёл переговоры о своих гонорарах жёстко и умело.

Деньги не мешали им творить. Деньги позволяли им творить.

Антивирус. Перестаньте противопоставлять деньги и

смысл. Деньги — это энергия. Как электричество. Электричеством можно включить лампу, чтобы хирург спас жизнь. Или — электрический стул. Проблема не в электричестве. Проблема в том, кто его использует и для чего. Вопрос не «деньги или смысл». Вопрос: «Какой смысл я дам своим деньгам?»

Вирус №8: «Я не заслуживаю»

Как звучит: «Кто я такой, чтобы много зарабатывать? Я не достаточно умный / образованный / талантливый / опытный. Есть люди лучше меня — вот они заслуживают. А я... ну, я обычный.»

Откуда взялся. Из детства, где вас оценивали. Где ваша ценность определялась оценкой в дневнике, мнением учителя, сравнением с соседским Петей. Где вам говорили: «А вот Маша — молодец, а ты?» Где каждый комплимент заканчивался словом «но».

Как работает. Это, пожалуй, самый разрушительный вирус из всех. Потому что он бьёт не по логике, а по самооценности. По фундаменту. По ощущению «я имею право».

Когда этот вирус активен, вы можете делать все правильные вещи — учиться, работать, стараться — но на уровне глубинного ощущения вы не верите, что вам «положено». Вы чувствуете себя самозванцем. Вы ждёте, что вас «разоблачат». Вы занижаете цену. Вы соглашаетесь на условия хуже, чем заслуживаете. Вы отдаёте слишком много за слишком мало.

Психологи называют это синдромом самозванца. Исследования показывают, что ему подвержены до 70% людей. Семьдесят процентов! И самое ироничное — чем компетентнее человек, тем чаще он чувствует себя самозванцем. Это называется эффект Даннинга-Крюгера наоборот: знающие люди сомневаются, а невежды уверены в себе.

Почему это неправда. Деньги — не награда за «заслуги». Не приз, который выдаёт жюри. Деньги — это обмен. Вы даёте ценность — получаете деньги. Точка. Никакого жюри нет. Никто не решает, «заслуживаете» вы или нет. Если вы решаете чью-то проблему — вы заслуживаете оплаты. Не больше и не меньше.

Антивирус. Замените слово «заслуживаю» на слово «создаю». Не «я заслуживаю высокий доход», а «я создаю ценность, которая стоит высокого дохода». Слышите, насколько иначе это звучит? «Заслуживаю» — пассивная позиция, ждущая одобрения. «Создаю» — активная позиция, берущая ответственность.

Вирус №9: «Надо работать тяжело»

Как звучит: «Деньги достаются только тяжёлым трудом. Лёгких денег не бывает. Если тебе легко — значит, ты что-то делаешь не так. Настоящий заработок — это пот, усталость и жертвы.»

Откуда взялся. Из крестьянской и рабочей культуры. Из поколений, которые буквально горбатились на заводах и в полях. Из протестантской этики труда. Из советского культа

«человека труда». Из фразы «без труда не вытащишь и рыбку из пруда», которую вы слышали тысячу раз.

Как работает. Вы приравниваете усилие к результату. Если вы устали — значит, работали. Если вам было тяжело — значит, заслужили. Если вам было легко — значит, не считается. Значит, это «не настоящие деньги».

Результат: вы подсознательно выбираете самые сложные, самые неэффективные пути. Вы отвергаете лёгкие решения. Вы не делегируете, потому что «сам должен». Вы не автоматизируете, потому что «это как-то нечестно». Вы работаете 14 часов в день, гордитесь этим — и не замечаете, что ваш сосед работает 6 часов и зарабатывает в пять раз больше.

Почему это неправда. Рынку абсолютно плевать на ваши усилия. Рынку важен результат. Клиенту всё равно, вспотели вы или нет. Ему важно, решена ли его проблема.

Хирург, который делает операцию за 30 минут, получает больше того, кто делает за 5 часов. Не потому, что 30 минут — это «тяжелее». А потому, что за этими 30 минутами — 15 лет обучения и 10 000 операций. Он работает не тяжело. Он работает точно.

Деньги платят не за усталость. Деньги платят за ценность. А ценность часто создаётся не потом, а умом.

Антивирус. Перестаньте измерять свой рабочий день часами. Начните измерять его результатом. Каждый вечер задавайте себе вопрос: «Какую ценность я сегодня создал?» — а не «Сколько часов я сегодня отработал?»

Вирус №10: «Нужно подождать подходящий момент»

Как звучит: «Сейчас не время. Экономика нестабильна. Нужно сначала подготовиться. Закончу курс — тогда начну. Накоплю подушку — тогда рискну. Вот когда дети подрастут / ипотеку закрою / кризис закончится — тогда.»

Откуда взялся. Из страха, замаскированного под рассудительность. Из перфекционизма, замаскированного под подготовку. Из прокрастинации, замаскированной под стратегию.

Как работает. Вы всегда находите рациональную причину не начинать. И в этом коварство этого вируса — он выглядит разумно. Он говорит голосом здравого смысла. «Подожди. Подготовься. Будь осторожен.» Кто же будет спорить с осторожностью?

Но вот что происходит на самом деле: «подходящий момент» не наступает никогда. Потому что вы ищете момент, когда будет ноль риска. А такого момента не существует. Никогда не будет идеального времени. Никогда не будет достаточно денег, знаний, уверенности. Никогда не будет «безопасно».

И пока вы ждёте — время уходит. Единственный невозобновляемый ресурс утекает сквозь пальцы.

Почему это неправда. Идеальный момент — это миф. Каждый успешный предприниматель, которого я знаю, начал в «неподходящий» момент. Без денег. Без опыта. Без уверенности. Без бизнес-плана. С трясущимися руками и голосом

в голове, который кричал: «Ты что, с ума сошёл?!»

Они начали не потому, что были готовы. Они стали готовы, потому что начали.

Антивирус. Правило 72 часов. Если у вас есть идея, если вы чувствуете импульс — сделайте первый шаг в течение 72 часов. Не весь путь. Один шаг. Отправьте письмо. Зарегистрируйте домен. Позвоните тому человеку. Напишите первый пост. Через 72 часа импульс умирает. Не дайте ему умереть.

Вирус №11: «Мне не повезло»

Как звучит: «У меня не тот город / не та страна / не те родители / не те связи / не то образование. Кому-то повезло родиться в правильной семье, а мне — нет. Я не виноват, просто карты легли так.»

Откуда взялся. Из реальности. Да, стартовые условия неравны. Это правда. Кто-то рождается в семье предпринимателей в Москве, а кто-то — в маленьком городе, где единственный работодатель — умирающий завод. Это несправедливо. Я не буду делать вид, что все начинают с одной линии.

Как работает. Вы используете реальное неравенство стартовых условий как тотальное оправдание. Логика такая: «Раз мои стартовые условия хуже — значит, мне невозможно добиться успеха. Значит, не стоит и пытаться.»

Это как если бы человек, родившийся в неанглоговорящей стране, сказал: «Мне не повезло, я не могу выучить английский — я же не носитель». Да, ему сложнее, чем носи-

телю. Но невозможно? Миллионы людей доказывают обратное каждый день.

Почему это опасно. Этот вирус отбирает у вас агентность — ощущение, что вы влияете на свою жизнь. Психолог Мартин Селигман назвал это «выученной беспомощностью». В экспериментах собаки, которые получали удары током без возможности их избежать, через какое-то время переставали пытаться — даже когда дверь клетки открывалась. Они выучили: «от меня ничего не зависит». И лежали, получая разряды.

Люди делают то же самое. Несколько неудач — и мозг записывает: «бесполезно». И человек перестаёт пытаться, даже когда возможности появляются.

Почему это неправда (частично). Стартовые условия влияют. Но не определяют. Они задают сложность уровня, а не невозможность. Это разница между «мне сложнее» и «мне невозможно».

Опра Уинфри родилась в нищете, подвергалась насилию, забеременела в 14 лет. Говард Шульц (Starbucks) рос в социальном жилье. Ральф Лорен начинал, продавая галстуки из крошечного офиса.

Я не говорю «просто поверь в себя, и всё получится». Я говорю: ваши стартовые условия — это стартовые условия, а не финишная черта. Они определяют, откуда вы начинаете, а не куда вы можете пойти.

Антивирус. Разделите все обстоятельства вашей жизни

на два списка. Первый: «То, что я НЕ могу изменить» (место рождения, прошлое, родители). Второй: «То, что я МОГУ изменить» (навыки, привычки, окружение, город, работа, мышление). Первый список — принять и отпустить. Второй — действовать.

Вирус №12: «Я должен во всём разобраться сам»

Как звучит: «Просить помощи — слабость. Настоящий мужик / настоящая женщина всё делает сам(а). Нечего ходить по консультантам и тренингам — сам разберусь. Книжки читаю — и хватит.»

Откуда взялся. Из культуры, где просить — стыдно. Где «сам» — это комплимент. Где «ни у кого не просил» — это повод для гордости. Из мужской культуры: «Мужик должен сам». Из женской культуры: «Не будь обузой».

Как работает. Вы отказываетесь от самого мощного ускорителя, который существует — от чужого опыта. Вы набиваете шишки, которые другие уже набили. Вы изобретаете велосипед, который давно изобретён. Вы тратите 5 лет на то, что ментор помог бы пройти за 6 месяцев.

Это как учить язык по словарю вместо того, чтобы пойти на курсы. Технически — можно. Практически — в 10 раз дольше, в 10 раз больше, и результат — в 10 раз хуже.

Почему это неправда. Каждый успешный человек, каждый, стоит на плечах учителей, менторов, партнёров. Уоррен Баффет — ученик Бенджамина Грэма. Стив Джобс — протеже Майка Марккулы. Марк Цукерберг — подопечный

Стива Джобса. Опра — протеже Майи Энджелоу.

Просить помощи — не слабость. Это стратегия. Самые успешные люди — лучшие ученики. Они знают, чего не знают. И они не стесняются учиться.

Антивирус. Прямо сейчас определите одну область, в которой вам нужна помощь. И на этой неделе попросите о ней. Напишите эксперту. Запишитесь на консультацию. Спросите знакомого, который в этом разбирается. Один вопрос. Одно сообщение. Один шаг.

Как убеждения превращаются в финансовый потолок

Теперь вы знаете вирусы. Но давайте поговорим о том, что они делают с вашим доходом. Потому что одно дело — понять, что убеждение существует. И совсем другое — увидеть, как оно конкретно, практически, ежедневно ограничивает ваш заработок.

Представьте стеклянный потолок. Невидимый. Вы его не видите, не чувствуете, не осознаёте. Но каждый раз, когда вы пытаетесь подняться выше определённого уровня дохода — бьётесь об него головой.

Это работает так.

У каждого человека есть «финансовый термостат». Это концепция, которую описал Т. Харв Экер в книге «Думай как миллионер». Работает он точно так же, как термостат в комнате.

Вы устанавливаете термостат на 22 градуса. Если темпе-

ратура падает ниже — включается отопление. Если поднимается выше — включается кондиционер. Температура всегда возвращается к установленной отметке.

Ваш «финансовый термостат» работает так же. Он установлен на определённый уровень — скажем, 80 000 рублей в месяц. Если ваш доход падает ниже — вы начинаете суетиться, искать подработку, напрягаться. Если ваш доход поднимается выше — вы начинаете... саботировать.

И вот здесь самое интересное.

Саботаж, которого вы не замечаете

Саботаж — это не когда вы сознательно решаете: «Пожалуй, откажусь от денег». Нет. Саботаж — это когда вы делаете это бессознательно, и при этом у вас есть прекрасное, логичное, убедительное объяснение.

Вот как это выглядит в реальной жизни.

Саботаж через «случайные» расходы. Ваш доход вырос — и внезапно сломалась машина, потёк кран, понадобился срочный ремонт, заболел зуб. Конечно, это «случайности». Но заметьте закономерность: деньги появляются — и тут же находится причина их потратить. Термостат работает. Температура слишком высокая — включается кондиционер.

Саботаж через бесплатную работу. Вам предлагают заказ — вы делаете его за полцены. Или бесплатно. «Для портфолио». «По дружбе». «Ну, неудобно же много просить». Вы обесцениваете свой труд каждый раз, когда приближаетесь к потолку. Вирус №8 — «я не заслуживаю» — радостно ап-

лодирует.

Саботаж через конфликты. Доход растёт — и вдруг начинаются ссоры с партнёром. С клиентом. С начальником. Вы портите отношения, теряете контракт, увольняетесь «по принципу» — и возвращаетесь к привычному уровню. Потом говорите: «Не сложилось». Сложилось. Именно так, как запрограммировано.

Саботаж через «новые идеи». Вы начали проект, он приносит первые деньги — и тут вас осеняет: «А что если начать вот это?!» Вы бросаете работающее дело и переключаетесь на новое. Потом бросаете новое — и переключаетесь на следующее. Через год у вас 7 начатых и 0 завершённых проектов. Это не «предпринимательский дух». Это саботаж.

Саботаж через перфекционизм. Вы не выпускаете продукт, пока он не «идеальный». Не публикуете статью, пока не перепишете восемь раз. Не запускаете бизнес, пока не продумаете всё до последней запятой. Вы называете это «качеством». На самом деле это страх: если вы выпустите что-то в мир и это не полетит — значит, проблема в вас. А пока вы «готовитесь» — можно делать вид, что вы ещё не пробовали. Провалиться нельзя, если ты ещё «не начал».

Я знаю, что сейчас вы, возможно, узнали себя. И это неприятно. Это как посмотреть в зеркало с плохим освещением — увидеть то, что обычно не замечаешь.

Но вот что я хочу, чтобы вы запомнили:

Осознание — это уже лечение.

Вирус силён только до тех пор, пока вы его не видите. Как только вы его увидели — назвали, описали, узнали в своих действиях — он теряет часть своей власти. Не всю. Не сразу. Но он уже не невидим. И теперь вы можете с ним работать.

История: Наташа и её стеклянный потолок

Наташа — графический дизайнер из Екатеринбурга. Талантливая. По-настоящему. Её работы отмечали на конкурсах, клиенты были в восторге, коллеги говорили: «Ты — лучшая из нас».

Но Наташа никак не могла преодолеть планку в 60 000 рублей в месяц.

Она пробовала всё. Бралась за больше проектов — и выгорала. Поднимала цену — и тут же давала скидку при первом возражении. Получала крупный заказ — и заболела так, что не могла работать неделю.

Когда мы начали разбираться, выяснилось следующее.

Её мама — учительница. Папа — рабочий на заводе. Семейный доход — около 50 000 на двоих. Мама всю жизнь говорила: «Мы люди простые, нам многого не надо». Папа говорил: «Художники — это голодранцы. Нормальную профессию нужно иметь, а не картинки рисовать».

У Наташи стояли сразу четыре вируса:

Вирус №3 — «Не в деньгах счастье» (от мамы: «нам многого не надо»)

Вирус №7 — «Деньги — это грязь» (от папы: «художники — голодранцы», то есть творчество и деньги несовместимы)

Вирус №8 — «Я не заслуживаю» (кто я такая — девочка из Екатеринбурга?)

Вирус №9 — «Надо работать тяжело» (если мне нравится моя работа и она даётся мне легко — значит, это «не считается»)

Её финансовый термостат был установлен чуть выше уровня доходов её родителей. Чуть выше — но не намного. Достаточно, чтобы чувствовать, что она «справляется». Но не настолько, чтобы вызвать внутренний конфликт: «Я зарабатываю сильно больше мамы и папы — значит, я предала свой класс, свою семью, свои корни».

Это звучит безумно? Может быть. Но так работает подсознание. Оно не рационально. Оно не логично. Оно эмоционально. И оно невероятно мощно.

Что сделала Наташа?

Она не стала больше работать. Она не прошла ещё один курс дизайна. Она не искала «лучших клиентов».

Она переписала свою программу.

Шаг первый: она призналась себе — честно, больно, без самообмана — что её ограничения не внешние, а внутренние. Что проблема не в рынке, не в клиентах, не в Екатеринбурге. Проблема — в программе, которая стоит у неё в голове.

Шаг второй: она написала свою «финансовую автобиографию» — те 20 вопросов из прошлой главы. И увидела закономерности.

Шаг третий: она начала целенаправленно перепрограммировать себя. Каждый день — 15 минут. Не аффирмации перед зеркалом (от этого мало толку). А конкретные действия:

Она нашла трёх дизайнеров, которые зарабатывали 200 000+ в месяц, и начала с ними общаться. Не просить совета — а просто быть рядом. Слушать, как они говорят о деньгах. Впитывать другой язык.

Она подняла цену на 30% — и не дала скидку. Первый раз в жизни. Тряслись руки. Клиент согласился не торгуясь. Она чуть не расплакалась.

Она начала вести учёт — не расходов, а ценности, которую создаёт. «Этот логотип помог клиенту увеличить продажи на 15%. Это стоит не 15 000, а 50 000».

Она написала маме письмо (не отправила — просто написала): «Мама, я тебя люблю. Но «нам многого не надо» — это твоя история, не моя. Мне — надо. И это не предательство.»

Через шесть месяцев Наташа зарабатывала 150 000. Через год — 250 000. Не потому, что стала лучшим дизайнером. Она и раньше была прекрасным дизайнером. Она стала человеком, который позволяет себе зарабатывать.

Разница — в разрешении, которое она дала самой себе.

Переписывание программы: как это работает

Я не буду обещать вам, что после прочтения этой главы все ваши вирусы исчезнут. Не исчезнут. Они ставились годами — и не уйдут за один вечер.

Но я могу дать вам процесс. Систему. Алгоритм, который

работает — если работать с ним регулярно.

Шаг 1: Обнаружить

Вы уже начали это делать. Вы прочитали список вирусов. Вы узнали себя в каких-то пунктах. Это — обнаружение. Осознание. Вирус, который вы видите, уже слабее вируса, которого вы не замечаете.

Шаг 2: Назвать и записать

Возьмите свой блокнот и запишите свои вирусы. Конкретно. Не «у меня есть ограничивающие убеждения» (это ни о чём). А: «Я верю, что больших денег честно не заработать. Это убеждение я получил от папы, который говорил Х. Оно проявляется в том, что я Y.»

Конкретность — ключ. Абстрактного врага невозможно победить. Конкретного — можно.

Шаг 3: Оспорить

Для каждого вируса найдите три реальных примера, которые его опровергают. Не из книг — из жизни. Три человека, три ситуации, три факта, которые доказывают, что ваше убеждение — не абсолютная истина, а одна из точек зрения.

Как оспорить вирус: три контрпримера из жизни

Вирус	Ваши три контрпримера
«Больших денег честно не заработать»	Три честных предпринимателя, которых вы знаете лично
«Мне уже поздно»	Три человека, которые начали поздно и добились успеха
«Я не заслуживаю»	Три ситуации, когда вы создали реальную ценность для кого-то

ЯЗЫК ДЕНЕГ · Александр Мироненко

Шаг 4: Заменить

Это самое важное. Недостаточно убрать вирус — нужно поставить на его место новую программу. Пустое место будет заполнено старым убеждением, если вы не предложите альтернативу.

СРАВНИТЕ

Перепрошивка: что было — что станет

Старая программа	Новая программа
Денег на всех не хватит	Я создаю новую ценность — пирог растёт
Деньги портят людей	Деньги усиливают то, что уже есть. Я усиливаю хорошее
Не в деньгах счастье	Деньги И счастье. Одно не исключает другого
Больших денег честно не заработать	Честная ценность приносит честные деньги
Мне уже поздно	Лучшее время начать — сейчас
Нужен стартовый капитал	Мой главный капитал — навыки, время и решимость
Деньги — это грязь	Деньги — это энергия. Вопрос — куда я её направлю
Я не заслуживаю	Я создаю ценность и обмениваю её на деньги
Надо работать тяжело	Надо работать точно. Ценность, а не усилия
Нужно подождать	Начни с тем, что есть, там, где ты есть
Мне не повезло	Мои условия — стартовая точка, не финишная
Я должен сам	Учиться у других — это умнее, не слабее

Шаг 5: Практиковать

Новая программа — как новый язык — приживается только через практику. Не через понимание. Через действие.

Каждый день — одно маленькое действие, которое противоречит вашему старому вирусу:

ШАГ 5 · ПРАКТИКОВАТЬ

Практика: одно действие в день против вашего вируса

Если ваш вирус	Действие-антидот
«Я не заслуживаю»	Назовите цену на 10 % выше, чем обычно. Сегодня
«Мне поздно»	Начните что-то новое. Сегодня
«Нужен капитал»	Заработайте дополнительные деньги без вложений. На этой неделе
«Я должен сам»	Попросите помощи. Сегодня

ЯЗЫК ДЕНЕГ · Александр Мироненко

Каждое такое действие — как повторение слова на иностранном языке. Один раз — ничего. Десять раз — запоминаете. Сто раз — становится привычкой. Тысячу раз — становится частью вас.

Почему это работает: немного науки

Если вы скептик (а я надеюсь, что вы скептик — скептики учатся лучше), вы можете подумать: «Это всё какая-то психология, самовнушение, мотивашка. А где факты?»

Справедливый вопрос. Вот факты.

Нейропластичность. До недавнего времени считалось, что мозг взрослого человека «зафиксирован» — что нейронные связи, сформированные в детстве, неизменны. Это оказалось неправдой. Исследования последних 30 лет показали, что мозг меняется на протяжении всей жизни. Новые связи формируются, старые — ослабевают. Каждый раз, когда вы думаете новую мысль, чувствуете новую эмоцию, делаете новое действие — вы буквально, физически перестраиваете свой мозг. Нейроны, которые активируются вместе, связываются вместе (neurons that fire together, wire together — правило Хебба).

Это значит: ваши убеждения — не высечены в камне. Они высечены в нейронных связях. А нейронные связи — пластичны.

Когнитивно-поведенческая терапия (КПТ). Это один из самых научно обоснованных методов психотерапии. Сотни исследований подтверждают его эффективность. И вот на чём он основан: мысли определяют эмоции, эмоции определяют поведение, поведение определяет результат. Измени мысль — изменится цепочка.

Именно это мы делаем с финансовыми вирусами. Мы находим автоматическую мысль (убеждение). Проверяем её на

соответствие реальности (оспариваем). Заменяем на более точную (перепрограммируем). И закрепляем через действие (практикуем).

Это не «мотивашка». Это когнитивная гигиена. Как чистка зубов — только для мозга.

Исследование Клонца. Вернёмся к Брэду Клонцу, которого мы упоминали в первой главе. Его исследования показали, что люди, которые осознали свои «денежные сценарии» и целенаправленно работали над их изменением, статистически значимо улучшили свои финансовые показатели — уровень дохода, накопления, управление долгами — по сравнению с контрольной группой.

Другими словами: работа с убеждениями имеет измеримый финансовый результат. Это не эзотерика. Это данные.

Разговор, который вам нужно провести с самим собой

Прежде чем перейти к тесту, я хочу, чтобы вы провели один важный разговор.

С самим собой. Честный. Без защит. Без оправданий. Без «да, но...».

Вот вопросы для этого разговора:

Какой уровень дохода я бессознательно считаю «нормальным» для себя? Не «хочу», а «считаю нормальным». Ту сумму, при которой не тревожно — ни вниз, ни вверх.

Что произойдёт, если я буду зарабатывать в 5 раз больше? Что подумают обо мне мои родители? Мои друзья? Мой

партнёр? Что я подумаю о себе?

Есть ли часть меня, которая боится денег? Не нуждается в них, не хочет их — а именно боится? Боится того, что изменится? Боится ответственности? Боится зависти? Боится потерять?

Кому я «доказываю» что-то своим текущим уровнем дохода? Может быть, бессознательно вы остаётесь «бедным», чтобы доказать маме, что она была права? Или чтобы не вызвать зависть у друзей? Или чтобы не чувствовать вину перед теми, кто зарабатывает меньше?

Эти вопросы — некомфортные. Они и должны быть некомфортными. Рост всегда начинается за границей зоны комфорта. Если бы вам было комфортно — вы бы не читали эту книгу.

Тест: «Найдите свои вирусы»

Оцените каждое утверждение по шкале от 1 до 5.

Шкала ответов

1	«Категорически не согласен»
2	«Скорее не согласен»
3	«Не уверен / иногда»
4	«Скорее согласен»
5	«Полностью согласен»

Отвечайте быстро. Не анализируйте. Первая реакция — самая честная.

ТЕСТ

Блок А: Деньги и мораль

Оцените каждое утверждение от 1 до 5 и впишите балл справа

1 Большинство богатых людей стали таковыми нечестным путём. _____

2 Стремиться к богатству — это проявление жадности. _____

3 Мне было бы неловко, если бы я зарабатывал(а) значительно больше своих друзей. _____

4 Деньги меняют людей — и обычно не в лучшую сторону. _____

5 Я чувствую дискомфорт, когда говорю о своих финансовых успехах. _____

ТЕСТ

Блок Б: Деньги и возможности

Оцените каждое утверждение от 1 до 5 и впишите балл справа

1

Без начального капитала невозможно разбогатеть.

2

В моей стране / городе / ситуации трудно заработать хорошие деньги.

3

Мне кажется, что лучшие возможности уже прошли.

4

Мне уже поздно кардинально менять свою финансовую ситуацию.

5

Если бы у меня были другие стартовые условия, я бы уже был(а) богаче.

ТЕСТ

Блок В: Деньги и самооценка

Оцените каждое утверждение от 1 до 5 и впишите балл справа

1

Мне сложно назвать высокую цену за свою работу.

2

Я часто соглашаюсь на условия хуже, чем хотел(а) бы.

3

Мне кажется, что другие люди более достойны высокого дохода, чем я.

4

Когда у меня появляются «лишние» деньги, я нахожу причину их потратить.

5

Я чувствую себя «самозванцем», когда речь заходит о больших суммах.

ТЕСТ

Блок Г: Деньги и усилия

Оцените каждое утверждение от 1 до 5 и впишите балл справа

1

Лёгкие деньги — подозрительные деньги.

2

Если мне нравится моя работа и она даётся легко — я чувствую, что «не заслужил(а)» оплату.

3

Я горжусь тем, как тяжело я работаю, даже если результаты скромные.

4

Просить помощи — признак слабости.

5

Мне нужно всё продумать и подготовить, прежде чем начинать что-то новое.

ЯЗЫК ДЕНЕГ · Александр Мироненко

Подсчёт результатов
Сложите все баллы.

ПОДСЧЁТ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваш результат: насколько вирусы управляют вами

20-40	Лёгкая инфекция. Относительно здоровое отношение к деньгам. Найдите пункты с оценкой 4-5 — там ваши ограничения
41-60	Средняя заражённость. Несколько вирусов создают финансовый потолок — работайте с блоками, где сумма наивысшая
61-80	Серьёзная инфекция. Усилия есть, а результатов нет. Эта глава — самая важная для вас: перечитайте и сделайте все упражнения
81-100	Критическое состояние. Это диагноз, а не приговор — и то, что вы читаете эту книгу, говорит: вы ищите выход

ЯЗЫК ДЕНЕГ · Александр Мироненко

Дополнительный анализ: посмотрите на блоки

Блок А (вопросы 1–5). Моральный блок. Если здесь высокие баллы — ваш главный барьер — ассоциация денег с «плохим». Вам нужно изменить отношение к деньгам.

Блок Б (вопросы 6–10). Блок возможностей. Высокие баллы здесь означают, что вы не верите в свою способность влиять на ситуацию. Вам нужно восстановить агентность — ощущение контроля.

Блок В (вопросы 11–15). Блок самооценности. Высокие баллы — вы не позволяете себе зарабатывать больше, пото-

му что не чувствуете, что «достойны». Вам нужно работать с самооценкой в контексте денег.

Блок Г (вопросы 16–20). Блок действия. Высокие баллы — вы застреваете в подготовке, перфекционизме, самостоятельности. Вам нужно начать действовать — несовершенно, с помощью, прямо сейчас.

Задание на неделю

Действие 1: Назовите и запишите

Выберите три вируса, которые резонируют с вами сильнее всего. Для каждого запишите:

Как этот вирус звучит в моей голове (своими словами, не из книги)

Откуда он пришёл (конкретное воспоминание, если возможно)

Как он проявляется в моём поведении (конкретный пример за последний месяц)

Действие 2: Оспорьте

Для каждого вируса найдите три реальных контрпримера. Три доказательства того, что это убеждение — не абсолютная истина.

Действие 3: Совершите одно «антивирусное» действие

Выберите самый сильный вирус из трёх — и на этой неделе сделайте одну вещь, которая ему противоречит.

Антивирусное действие этой недели

Если ваш вирус	Что сделать на этой неделе
«Я не заслуживаю»	Поднимите цену или попросите повышение
«Мне поздно»	Запишитесь на курс или начните проект
«Нужен капитал»	Заработайте дополнительные деньги с нулевыми вложениями
«Я должен сам»	Попросите помощи у конкретного человека

ЯЗЫК ДЕНЕГ · Александр Мироненко

Одно действие. На этой неделе. Не в понедельник. Не когда будет настроение. На этой неделе.

Главная мысль этой главы

Ваши убеждения о деньгах — это не «правда о мире». Это программы, установленные без вашего согласия, работающие без вашего ведома, ограничивающие ваш доход без вашего разрешения. Вы не можете контролировать то, чего не осознаёте. Но то, что вы осознали — вы уже можете изменить.

Вирусы сильны в темноте. При свете они слабеют.

Вы только что включили свет.

→ В следующей главе: «Эксперимент с лотереей» — почему люди, которым жизнь выдала миллионы, теряют их

снова, и что на самом деле определяет финансовое будущее человека.

Вы закончили вторую главу. Вы теперь знаете своих «вирусов» в лицо. Это знание — некомфортное. Оно должно быть таким. Комфорт — это температура вашего старого термостата. А мы здесь для того, чтобы его перенастроить.

Глава 3: Эксперимент с лотереей

*«Если бы все деньги мира распределить поровну, через несколько лет они снова оказались бы в тех же карманах»
— приписывается множеству авторов, и неважно, кто из них сказал это первым — потому что это правда*

Вопрос на миллион

Я хочу задать вам один вопрос. Простой. Но ответ на него определяет всё.

Представьте: завтра утром вы просыпаетесь, и на вашем счёте — 100 миллионов рублей. Чистые, законные, ваши. Что произойдёт через пять лет?

Не спешите с ответом. Не говорите «ну, я буду богатым, очевидно». Подумайте по-настоящему. Что вы сделаете с этими деньгами? Куда вложите? На что потратите? Как изменится ваша жизнь? Кем вы станете?

А теперь давайте посмотрим, что происходит с людьми, которым не нужно это представлять. С теми, кто действительно получил огромные деньги — просто так, из ниоткуда, без усилий.

С победителями лотерей.

Эксперимент, который поставила сама жизнь

Лотерея — это идеальный естественный эксперимент. Учёным не нужно ничего моделировать. Не нужно создавать лабораторные условия. Жизнь уже всё сделала за них.

Берём случайную выборку людей. Разный возраст, образование, профессии, характеры. Даём каждому огромную сумму денег. Наблюдаем, что происходит дальше.

Если деньги — это просто деньги, если богатство — это просто вопрос суммы на счёте, то все победители должны остаться богатыми. Логично? У них есть деньги. Задача решена. Точка.

Но вот что происходит на самом деле.

Исследователи не раз разбирали, что происходит с крупными победителями лотерей дальше. Картина удручающая.

Громкая цифра о «70 % разорившихся победителей» давно стала легендой — её источник так и не нашли. Но строгие данные неутешительны даже без неё: исследование банкротств во Флориде показало, что крупный выигрыш лишь отсрочивал финансовый крах, а не предотвращал его. Через несколько лет многие победители возвращались к тому же уровню, а то и ниже.

Некоторые оказываются в положении хуже, чем до выигрыша. С долгами, разрушенными отношениями, судебными исками — и без гроша.

Давайте посмотрим на конкретные истории. Не для того, чтобы посмеяться. А для того, чтобы понять механизм.

Джек Уиттакер. 2002 год. Выигрыш — 314,9 миллиона долларов. На тот момент — крупнейший джекпот в истории одного билета. Джек уже был успешным бизнесменом с состоянием около 17 миллионов. Казалось бы — человек, ко-

торый умеет обращаться с деньгами.

Через два года: его обокрали дважды (в общей сложности — на 745 000 долларов наличными, которые он зачем-то возил в машине). Его внучка умерла от передозировки — люди вокруг неё получили доступ к неограниченным деньгам, и это их убило. Его жена подала на развод. Его дом дважды обворовали. Десятки судебных исков. Бары и стриптиз-клубы, где он оставлял сотни тысяч за ночь.

Через несколько лет Джек сказал журналистам: «Я бы хотел порвать тот билет».

Эвелин Адамс. Выиграла в лотерею дважды — в 1985 и 1986 годах. Общий выигрыш — 5,4 миллиона долларов. Казалось — судьба даёт двойной шанс. Результат? Всё ушло в казино. Через несколько лет Эвелин жила в трейлере.

Билли Боб Харрелл-младший. 1997 год. Выигрыш — 31 миллион долларов. Он был глубоко верующим человеком, работал в магазине Home Depot. После выигрыша — купил дома друзьям и родственникам, машины, раздавал деньги направо и налево. Через два года — развод, депрессия, банкротство. Билли покончил с собой.

Майкл Кэрролл. 2002 год. Великобритания. Выигрыш — 9,7 миллиона фунтов. Майклу было 19 лет. Бывший мусорщик. За несколько лет: наркотики, вечеринки, золотые украшения, гоночные автомобили, разбитые о стены телевизоры, судебные иски, тюрьма. Через 8 лет — снова мусорщик. Без фунта в кармане.

Перечитайте эти истории. Обратите внимание на закономерность.

Это не случайность. Это не «невезение». Это не «ну, попались такие люди». Это система. Предсказуемый, повторяющийся результат. И он говорит нам кое-что фундаментально важное о природе денег.

Деньги — это не то, что вы думаете

Вот главный инсайт этой главы. Прочитайте его медленно.

Деньги — это не причина богатства. Деньги — это следствие.

Следствие чего? Следствие системы — набора навыков, привычек, знаний, связей, эмоциональных моделей, которые определяют, как человек обращается с ресурсами.

У победителей лотерей появились деньги. Но не появилась система. Не появились навыки управления. Не появилось окружение, которое поддерживает богатство. Не появилось мышление, которое сохраняет и приумножает.

Они получили следствие без причины.

Это как дать человеку, который не умеет готовить, лучшие продукты в мире: трюфели, мраморную говядину, шафран. Что он с ними сделает? Сварит бурду. Не потому, что продукты плохие. А потому, что у него нет навыка.

Или — возвращаясь к нашей метафоре — как дать человеку, который не говорит по-французски, библиотеку на французском языке. У него теперь есть Бальзак, Камю, Пруст — всё лучшее, что написано на этом языке. Но он не

может прочитать ни слова. Книги есть, а языка — нет.

Деньги без финансового языка — это книги, которые вы не можете прочитать.

Обратная сторона: Эффект Матфея

Если лотерейные истории показывают, что происходит, когда деньги приходят без системы, то Эффект Матфея показывает обратное — что происходит, когда система есть.

Термин ввёл социолог Роберт Мертон в 1968 году. Название — из Евангелия от Матфея: «Ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у неимеющего отнимется и то, что имеет».

Звучит несправедливо? Звучит — да. Но давайте разберёмся, что за этим стоит.

Эффект Матфея — это не мистика и не «притяжение богатства». Это системная закономерность, которая работает так:

Тот, кто уже имеет навыки обращения с деньгами, получает больше возможностей их применить → применяя их, он получает ещё больше навыков и ресурсов → которые дают ещё больше возможностей → и так далее.

Это положительная обратная связь. Снежный ком. Маховик.

И это работает в обе стороны.

Тот, кто не имеет навыков → упускает возможности → получает меньше ресурсов → имеет меньше шансов научиться → упускает ещё больше возможностей.

Вот почему «богатому дастся». Не потому, что Вселенная любит богатых. А потому, что богатый (в подлинном смысле слова) — это человек, у которого есть система. Навыки, знания, связи, привычки. И эта система работает как магнит для денег.

А бедный (опять же, в подлинном смысле) — это человек, у которого системы нет. И деньги, даже если они появляются, утекают сквозь пальцы. Как вода через решето.

Вот почему столь многие победители лотерей возвращаются к нулю. У них появилась вода — но решето осталось решетом.

И вот почему некоторые люди, потеряв всё, восстанавливаются. Потому что у них остаётся система. Вода ушла, но сосуд — цел.

Что на самом деле определяет, сколько у вас денег

Вот мы и подошли к главному вопросу этой главы. Если не деньги определяют богатство — то что?

Я предлагаю вам модель, которая изменит ваш взгляд на ресурсы навсегда. Я называю её «Пять капиталов».

Представьте, что ваше финансовое благополучие — это не одно число на банковском счёте. Это пять чисел. Пять видов капитала, которые вместе определяют вашу финансовую реальность. И деньги — лишь один из пяти. Причём, как ни парадоксально, не самый важный.

Капитал №1: Финансовый

Это то, что все понимают под словом «капитал». Деньги

на счетах. Активы. Инвестиции. Недвижимость. Наличные. Это самый очевидный и самый переоценённый вид капитала.

Переоценённый — потому что люди думают: «Если бы у меня были деньги, остальное бы решилось само». Лотерейные истории доказывают обратное. Деньги без других четырёх капиталов — это топливо без двигателя, без навигатора, без водителя и без дороги. Оно просто сгорит.

Финансовый капитал — это следствие правильного соотношения остальных четырёх.

Когда остальные четыре на месте — финансовый капитал появляется неизбежно. Как пот при физической нагрузке. Не потому, что вы «стараетесь потеть». А потому, что система работает.

Ключевой вопрос: «Не сколько у меня денег — а как быстро я могу их восстановить, если потеряю всё?»

Если ответ — «никак» или «очень долго» — ваш финансовый капитал хрупкий. Он зависит от удачи, от конкретной работы, от конкретного клиента. Он может исчезнуть — и вы не сможете его восстановить.

Если ответ — «за год-два создам с нуля» — ваш финансовый капитал антихрупкий. Он основан на системе, а не на везении. Он может исчезнуть — но вы его вернёте. Потому что у вас есть остальные четыре капитала.

Запомните: настоящее богатство — это не сумма, которая у вас есть. Это скорость, с которой вы можете её воссоздать.

Капитал №2: Интеллектуальный

Это ваши знания, навыки, экспертиза, способность учиться и решать проблемы.

Интеллектуальный капитал — это то, что остаётся, когда у вас забрали всё остальное. Это то, что нельзя украсть, конфисковать, обесценить инфляцией. Это единственный актив, который невозможно потерять при банкротстве.

Но — и это критически важно — я говорю не о дипломах и сертификатах. Диплом — это бумага. Он подтверждает, что вы когда-то сдали экзамены. Он не подтверждает, что вы сейчас можете создать ценность.

Интеллектуальный капитал — это:

Навыки, за которые платят. Продажи, переговоры, программирование, дизайн, маркетинг, копирайтинг, управление, аналитика. Конкретные, применимые, измеримые навыки. Не «общая эрудиция» (хотя она прекрасна) — а навыки, которые можно обменять на деньги.

Способность учиться быстро. В мире, который меняется с бешеной скоростью, это, возможно, самый ценный навык из всех. Не важно, что вы знаете сейчас. Важно, как быстро вы можете освоить новое. Мета-навык. Навык навыков.

Понимание того, как работает мир. Не теоретическое — практическое. Как работают рынки. Как люди принимают решения. Как продавать. Как создавать ценность. Как договариваться. Это то, чему мы учимся в этой книге — язык денег.

Ключевой вопрос: «Какие конкретные навыки я имею, за которые рынок готов платить? Сколько их? Насколько они редки и ценны?»

Если у вас один навык, за который платят 50 000 в месяц — вы уязвимы. Если этот навык устареет (а он устареет) — вы останетесь ни с чем.

Если у вас пять навыков, каждый из которых стоит денег, и вы умеете быстро учить шестой — вы антихрупки. Мир может измениться как угодно — вы адаптируетесь.

Капитал №3: Социальный

Это ваши связи. Люди, которых вы знаете. Люди, которые знают вас. Люди, которые вам доверяют.

Последнее слово — ключевое. Социальный капитал — это не количество контактов в телефоне и не число подписчиков в соцсетях. Это сеть доверия. Люди, которые возьмут ваш звонок. Которые порекомендуют вас. Которые дадут вам шанс. Которые предупредят об опасности. Которые скажут правду, когда вы не хотите её слышать.

Почему это капитал?

Потому что большинство возможностей приходят через людей. Не через интернет. Не через объявления. Через людей.

Исследование, опубликованное в Journal of Labor Economics, показало, что до 85% рабочих мест заполняются через личные контакты и рекомендации. Не через резюме и собеседования — через связи.

И это не «блат». Это логика. Если вы — работодатель и вам нужен человек, кому вы доверитесь больше: случайному резюме или рекомендации от человека, которого вы уважаете? Ответ очевиден.

Социальный капитал — это мультипликатор. Он умножает все остальные виды капитала. У вас есть навык? Связи помогут найти того, кому этот навык нужен. У вас есть идея? Связи помогут найти того, кто поможет её реализовать. У вас нет денег? Связи помогут найти инвестора, партнёра, ментора.

Один звонок правильному человеку может изменить вашу жизнь больше, чем год работы в одиночку. Это не преувеличение. Каждый успешный человек, которого я знаю, может назвать одного-двух людей, встреча с которыми изменила всё.

Ключевой вопрос: «Кого я могу позвать на помощь, если мне нужно за месяц найти работу / клиента / инвестора / решение проблемы? Есть ли у меня такие люди?»

Если ответ — «никого» или «только мама» — это ваш самый слабый капитал. И его нужно наращивать первым. Потому что связи — это рычаг, который ускоряет всё остальное.

Капитал №4: Временной

Это самый жестокий из пяти капиталов. Потому что он — единственный невозобновляемый.

Деньги можно заработать заново. Навыки — восстановить. Связи — выстроить. Эмоциональное состояние — на-

ладить. Время — нет. Каждая минута уходит навсегда. Без возврата. Без возможности «заработать ещё».

Временной капитал — это не только «сколько у вас времени» (хотя и это тоже — 30-летнему доступно больше, чем 60-летнему, но оба имеют достаточно). Это, в первую очередь, как вы используете время.

Вот формула:

Временной капитал = Количество доступных часов × Качество их использования

Два человека. У обоих — 24 часа в сутках. Один тратит 4 часа на соцсети, 3 часа на сериалы, 2 часа на пустые разговоры. Другой тратит те же 9 часов на обучение, создание продукта, общение с нужными людьми.

Через год первый находится там же, где был. Второй — на три ступени выше. Через пять лет — это два разных человека с двумя совершенно разными жизнями. При одинаковых стартовых условиях. При одинаковом количестве часов в сутках.

Время — самая демократичная валюта. У каждого — одинаковое количество. У Илона Маска — 24 часа. У вас — 24 часа. Разница — в том, на что эти часы тратятся.

Но есть ещё один аспект временного капитала, о котором мало кто говорит.

Время как опцион. Чем больше у вас финансовой свободы, тем больше выбора вы имеете в отношении своего времени. Вы можете отказаться от проекта, который вам не нра-

вится. Можете взять паузу на обучение. Можете потратить месяц на эксперимент. Финансовая свобода покупает вам время для лучших решений.

Бедность крадёт этот опцион. Когда вы живёте от зарплаты до зарплаты — у вас нет времени на стратегическое мышление. Вы вынуждены реагировать на срочное, вместо того чтобы заниматься важным. Вы не можете сказать «нет» плохому проекту, потому что вам нужны деньги сейчас.

Это ловушка. Бедность крадёт время → отсутствие времени мешает выбраться из бедности. Разорвать этот цикл — одна из главных задач этой книги.

Ключевой вопрос: «Если бы за мной целый день ходил бухгалтер и записывал, на что я трачу каждые 30 минут — какой бы получился отчёт? И устроил бы он меня?»

Капитал №5: Эмоциональный

Это самый недооценённый, самый невидимый и, возможно, самый решающий из пяти капиталов.

Эмоциональный капитал — это ваша способность:

Выдерживать неопределённость. Любой новый проект, бизнес, инвестиция — это неопределённость. Вы не знаете, получится или нет. Вы не знаете, когда будет результат. Вы не знаете, как отреагируют люди. Если вы не умеете жить с этой неопределённостью — вы сломаетесь задолго до того, как увидите результат.

Переживать неудачи. Не «не расстраиваться» — это невозможно и ненужно. А подниматься после. Снова и сно-

ва. Утром проснуться с ощущением «всё пропало» — и всё равно сесть за работу.

Откладывать вознаграждение. Один из самых мощных предикторов жизненного успеха. Знаменитый «зефирный эксперимент» Уолтера Мишеля: дети, которые могли подождать 15 минут ради двойной порции зефира, через 20 лет имели лучшие оценки, лучшее здоровье, лучшие отношения и больший доход, чем те, кто съел зефирку сразу.

Откладывание вознаграждения — это суть инвестирования. Суть построения бизнеса. Суть любого значимого достижения. Отказаться от маленького «сейчас» ради большого «потом».

Управлять страхом. Не подавлять его — а действовать вместе с ним. Чувствовать страх — и делать. Чувствовать сомнение — и начинать. Чувствовать неуверенность — и говорить «да».

Не сравнивать себя с другими. В эпоху соцсетей это, возможно, самый сложный навык. Вы видите чужие успехи 24/7. Вы видите отретушированную версию чужой жизни и сравниваете её со своей необработанной реальностью. И чувствуете себя проигравшим.

Эмоциональный капитал — это устойчивость вашей внутренней системы. Это то, что определяет, как долго вы можете идти, когда нет результатов. Как быстро вы восстанавливаетесь после удара. Как ясно вы мыслите в условиях стресса.

Почему победители лотерей разоряются? Не только по-

тому, что не умеют управлять деньгами. Но и потому, что эмоционально не готовы к тому, что приносит богатство: зависть окружающих, давление, ответственность, изоляция, паранойя, потеря прежних друзей. Их эмоциональный капитал — на нуле. И он обрушивает всё остальное.

Ключевой вопрос: «Когда я последний раз потерпел неудачу — что я сделал? Остановился? Или поднялся и продолжил? Сколько времени мне понадобилось на восстановление?»

Как пять капиталов работают вместе

Вот что критически важно понять: пять капиталов — это не пять отдельных вещей. Это система. Они усиливают или ослабляют друг друга.

Интеллектуальный капитал без социального — это учёный, который изобрёл гениальную вещь и не может найти покупателя.

Социальный капитал без интеллектуального — это обаятельный человек, который знает всех, но ничего не умеет. Ему открывают двери — а он не знает, что делать за порогом.

Финансовый капитал без эмоционального — это победитель лотереи. Через пять лет — ноль.

Временной капитал без интеллектуального — это молодой человек с кучей свободного времени и полным отсутствием навыков. Время есть — но оно утекает в TikTok.

Эмоциональный капитал без финансового — это стойкий человек, который прекрасно переносит трудности... и про-

должает терпеть бедность годами, не предпринимая ничего для её изменения.

Магия происходит, когда капиталы складываются.

Знания + связи = клиенты.

Клиенты + время = деньги.

Деньги + эмоциональная устойчивость = инвестиции.

Инвестиции + время = свобода.

Свобода + знания = ещё больше денег, знаний, связей, свободы.

Это и есть Эффект Матфея — но теперь вы видите его механику. Это не магия. Не «притяжение». Не «Вселенная отвечает на ваши мысли». Это система, в которой каждый элемент усиливает все остальные.

И это же объясняет, почему человек, потерявший деньги, но сохранивший навыки, связи, время и устойчивость, — восстановится. А человек, получивший деньги, но не имеющий остальных четырёх капиталов, — потеряет всё.

Карта ваших пяти капиталов

Прежде чем мы перейдём к главной истории этой главы, я хочу, чтобы вы сделали одно быстрое упражнение.

Оцените каждый из своих пяти капиталов по шкале от 1 до 10. Честно. Без самообмана, но и без самобичевания.

Капитал Вопрос для оценки Ваш балл (1-10)

Финансовый Есть ли у меня подушка безопасности на 6 месяцев? Есть ли активы, приносящие доход? ____

Интеллектуальный Есть ли у меня 2-3 навыка, за которые

рынок готов платить выше среднего? Учусь ли я активно?

Социальный Есть ли 5 человек, к которым я могу обратиться за помощью в бизнесе/карьере? Расширяю ли я сеть?

Временной Контролирую ли я своё время? Инвестирую ли я хотя бы 1 час в день в свой рост? ____

Эмоциональный Могу ли я действовать в условиях неопределённости? Как быстро восстанавливаюсь после неудач? ____

Теперь посмотрите на свои баллы. Найдите самый низкий. Вот он — ваше узкое место. Бутылочное горлышко. Именно этот капитал ограничивает все остальные.

Запомните: ваш общий финансовый уровень определяется не самым сильным капиталом, а самым слабым. Как прочность цепи определяется самым слабым звеном.

У вас могут быть блестящие навыки (интеллектуальный капитал = 9), но если у вас нет связей (социальный = 2) — некому платить за ваши навыки.

У вас может быть огромная сеть контактов (социальный = 9), но если вы выгораете каждые три месяца (эмоциональный = 2) — вы не сможете воспользоваться этой сетью.

Найдите слабое звено. Укрепите его. Вся цепь станет сильнее.

История: Человек, который дважды потерял всё и дважды стал миллионером

Мне рассказали эту историю в Нью-Йорке, в маленьком грузинском ресторане на Брайтон-Бич. Рассказал её сам герой — назовём его Давид (он попросил не называть настоящего имени, потому что «зачем людям знать мои беды»).

Давиду сейчас 58 лет. Он владеет небольшой сетью прачечных в Нью-Йорке и Нью-Джерси. Ничего гламурного. Стиральные машины, сушилки, запах порошка. Но сеть приносит ему больше миллиона долларов чистой прибыли в год. И у него — собственность, инвестиции, полная финансовая свобода.

Но чтобы понять, почему эта история важна, нужно начать с начала.

Первая жизнь.

Давид вырос в Тбилиси. Семья — обычная: отец инженер, мать учительница. В 90-е, когда Грузия погрузилась в хаос, Давид занялся торговлей. Покупал вещи здесь, продавал там.

Классическая «челночная» схема. У него оказался талант к этому: он умел договариваться, чувствовал спрос, быстро считал в уме.

К 30 годам у него был по местным меркам крупный бизнес — несколько магазинов одежды. По меркам Грузии 90-х — серьёзные деньги. Квартира, машина, уважение.

А потом — крах. Партнёр обманул. Украл деньги со счетов и сбежал в Турцию. Одновременно — гражданская война, обесценивание валюты, рэкет. Давид потерял всё. Магазины. Квартиру. Машину. Сбережения. Остался с женой,

двумя детьми и долгами.

«Я помню, как стоял в пустой квартире, — рассказывал он мне, разламывая хлеб над тарелкой с харчо, — и думал: всё. Конец. Мне 32 года, и жизнь закончена.»

Вторая жизнь.

Давид с семьёй эмигрировал в Нью-Йорк. Приехал без денег, без языка, без документов, без связей. Начал с нуля. Ниже нуля.

Первая работа — мойщик посуды в ресторане. Потом — таксист. Потом — помощник в прачечной. Он работал по 16 часов в день. Копил. Учил английский — по ночам, после смены.

И вот здесь начинается самое интересное.

Другой человек на его месте мог бы остаться таксистом. Или мойщиком посуды. Ничего постыдного — честная работа. Но Давид помнил: он уже создавал бизнес. Он уже строил с нуля. И хотя деньги ушли, навыки остались. Понимание рынка. Умение считать. Умение видеть возможности. Умение договариваться.

Через три года работы в прачечной он увидел, что владелец управляет бизнесом неэффективно. Машины ломаются — починка затягивается. Клиенты жалуются — никто не реагирует. Расходы на химию завышены — поставщик обманывает.

Давид предложил владельцу сделку: «Я буду управлять этой прачечной. Если доход вырастет — я получаю процент.

Если нет — вы ничего не теряете.»

Владелец согласился. За полгода Давид увеличил выручку на 40%. Сменил поставщиков. Починил машины. Навёл чистоту. Ввёл систему лояльности — примитивную, на бумажных карточках: десятая стирка бесплатно. Клиенты начали возвращаться.

На свой процент от прибыли и накопления от работы таксистом Давид через два года купил свою первую прачечную. Маленькую, убитую, в плохом районе. Привёл её в порядок. Начал зарабатывать. Купил вторую. Потом третью.

К 45 годам у него было 7 прачечных и больше миллиона долларов дохода в год. Он снова был миллионером. Снова — с нуля.

Второе падение.

В 2008-м грянул финансовый кризис. Давид к тому моменту вложил значительную часть денег в недвижимость — несколько объектов, купленных на кредитные деньги. Когда рынок рухнул, стоимость объектов упала вдвое. Банки потребовали возврата кредитов. Арендаторы перестали платить. Давид оказался в тисках: долги по кредитам превышали стоимость его активов.

Он потерял недвижимость. Потерял большую часть сбережений. Три из семи прачечных пришлось закрыть — не хватало оборотных средств.

«Второй раз, — говорил он, — было легче и труднее одновременно. Легче — потому что я знал: я уже проходил че-

рез это. Я знал, что могу подняться. Труднее — потому что мне было 48, не 32. И силы уже не те.»

Третья жизнь.

И вот здесь — самое важное в этой истории.

Давид не стал искать виноватых. Не стал жаловаться на кризис, на банки, на судьбу. Он сел, подсчитал, что у него осталось, и начал восстанавливаться.

Что у него осталось? Давайте посмотрим через призму пяти капиталов:

Финансовый: почти ноль. Четыре прачечные — едва приносили доход, покрывая расходы.

Интеллектуальный: огромный. 20 лет предпринимательского опыта. Знание рынка прачечных до мельчайших деталей. Понимание недвижимости. Умение управлять командой. Умение договариваться с поставщиками, банками, арендодателями.

Социальный: крепкий. За годы работы Давид выстроил отношения с десятками людей — поставщиками, банкирами, другими предпринимателями, арендодателями. Они его знали. Они ему доверяли. Они видели, как он работает.

Временной: ограниченный, но достаточный. 48 лет — не 25, но и не 80. Впереди — ещё 15-20 активных лет.

Эмоциональный: закалённый. Он уже проходил через полную потерю — и знал, что это не конец. Это знание — бесценно. Человек, который ни разу не падал, боится падения. Человек, который падал и вставал, — знает, что встанет.

Что сделал Давид?

Он позвонил своему знакомому — владельцу сети химчисток. Сказал: «У меня проблемы. Но я знаю этот бизнес лучше, чем кто-либо. Давай объединимся.» Знакомый согласился — потому что 15 лет наблюдал, как Давид работает. Социальный капитал сработал.

Давид пересмотрел свою бизнес-модель. Перестал гнаться за количеством — сфокусировался на качестве и эффективности каждой отдельной точки. Интеллектуальный капитал сработал.

Он перестал вкладывать в спекулятивную недвижимость. Направил всю прибыль на погашение долгов, потом — на проверенные, консервативные инвестиции. Эмоциональный капитал сработал — он научился на своих ошибках, вместо того чтобы повторить их.

Он работал по 12 часов в день, но каждый вечер проводил с семьёй. «Первый раз, когда я потерял деньги, я чуть не потерял семью, — сказал он. — Второй раз я понял: семья — это тоже капитал. Самый важный.» Временной капитал — правильно распределённый.

Через пять лет после кризиса 2008 года Давид снова стоял на ногах. Восемь прачечных. Партнёрство в сети химчисток. Инвестиционный портфель. Нулевые долги.

«Знаешь, что я понял? — сказал он мне, допивая вино. — Деньги — это как вода. Она приходит и уходит. Ты не можешь её удержать руками. Но ты можешь построить со-

суд. Хороший, крепкий сосуд. И тогда — сколько бы воды ни утекло — новая придёт. Потому что сосуд стоит на месте. Сосуд — это ты сам. Твоя голова, твои руки, твои люди, твоё терпение.»

Он помолчал.

«А если у тебя нет сосуда — хоть весь океан вылей, всё утечёт.»

Вот вам и лотерея.

Что это значит для вас

Давайте подведём итог. Что мы узнали из этой главы?

Урок первый: деньги без системы исчезнут. Лотерейные истории — не аномалия. Это правило. Деньги, которые приходят к человеку без навыков, связей, знаний и эмоциональной устойчивости, — уйдут. Это предсказуемо, измеримо, доказуемо.

Урок второй: система без денег восстановится. Человек с навыками, связями и устойчивостью может потерять всё — и восстановиться. Давид доказал это дважды. Тысячи предпринимателей по всему миру доказывают это каждый день.

Урок третий: ваша задача — строить систему, а не гнаться за деньгами. Перестаньте фокусироваться на сумме. Сфокусируйтесь на капиталах. Нарращивайте навыки. Стройте связи. Учитесь управлять своим временем. Укрепляйте эмоциональную устойчивость. Деньги придут — как следствие.

Урок четвёртый: найдите своё слабое звено. Ваше финансовое будущее определяется не самым сильным капиталом,

а самым слабым. Найдите его. Усильте. Всё изменится.

Урок пятый: богатство — это не сумма на счёте. Богатство — это скорость восстановления. Если вы можете потерять всё и восстановиться — вы по-настоящему богаты. Если потеря денег означает потерю всего — вы беднее, чем думаете, независимо от суммы на счёте.

Практикум: «Пять капиталов — план развития»

Часть 1: Аудит

Вернитесь к таблице выше и заполните её, если ещё не сделали. Оцените каждый капитал от 1 до 10.

Часть 2: Слабое звено

Определите свой самый низкий балл. Это ваш приоритет №1 на ближайшие 90 дней.

Часть 3: Три действия

Для своего слабого звена напишите три конкретных действия, которые вы можете совершить в ближайшие 30 дней. Не общие формулировки вроде «начать откладывать», а измеримые шаги: что именно, в какой срок и в каком объёме. Если идей не хватает — найдите ниже блок со своим капиталом и возьмите любые три заготовки: как есть или с поправкой на себя.

Финансовый капитал

— Открыть отдельный счёт и настроить автоматический перевод 10% дохода

— Составить полный список своих доходов, расходов, долгов и активов

— Прочитать одну книгу по управлению личными финансами

Интеллектуальный капитал

— Определить один навык, за который рынок платит, и начать его изучать

— Посвящать 30 минут в день обучению: книги, курсы, видео

— Найти человека, который зарабатывает вашим навыком в 3 раза больше, и узнать, что он умеет, а вы — нет

Социальный капитал

— На этой неделе написать трём людям, с которыми давно не общались

— Пойти на одно профессиональное мероприятие в этом месяце

— Предложить бесплатную помощь одному человеку, который вам интересен

Временной капитал

— Одну неделю записывать, на что уходит каждый час, — без оценки, просто фиксировать

— Определить три главных «пожирателя времени» и сократить их

— Выделить один фиксированный час в день на работу над своим проектом

Эмоциональный капитал

— Начать вести дневник: 5 минут утром, 5 минут вечером

— Сделать на этой неделе одну вещь, которая вас пугает

— Найти человека, книгу или терапевта для работы с тревогой и страхом

Часть 4: Запишите «формулу Давида»

На листе бумаги, крупно, напишите и повесьте на видное место:

«Деньги — вода. Я — сосуд. Моя задача — строить сосуд, а не гнаться за водой.»

Задание на неделю

День 1–2. Заполните «Карту пяти капиталов». Будьте честны с собой.

День 3–4. Поговорите с одним человеком, который, по вашему мнению, обладает сильным капиталом в вашей слабой области. Не просите совета. Просто спросите: «Как ты к этому пришёл? Что было самым важным?» И слушайте.

День 5–7. Сделайте первое из трёх действий, которые вы записали. Не все три. Одно. Но сделайте его по-настоящему. Не «подумаю об этом». Не «начну в понедельник». Сделайте.

Главная мысль этой главы

Деньги — не причина, а следствие. Они приходят как результат работы пяти капиталов: финансового, интеллектуального, социального, временного и эмоционального. Если хотя бы один из них на нуле — деньги утекут, как вода через решето. Ваша задача — не гнаться за деньгами, а строить систему, которая их генерирует. Систему, которая переживёт любой кризис. Систему, которую невозможно отнять.

→ В следующей главе: «Ваш финансовый уровень прямо

сейчас» — честный, безжалостный, но необходимый анализ того, где вы находитесь на карте языка денег.

Вы закончили третью главу. Теперь вы знаете то, чего не знают 95% людей: деньги — это следствие, а не причина. Вы знаете про пять капиталов. Вы знаете, где ваше слабое звено. Вы знаете историю Давида — человека, который доказал это собственной жизнью. Дважды.

Но знание без действия — это просто развлечение. Сделайте одно действие. Сегодня. Сейчас. Прежде чем перевернёте страницу.

Глава

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.