

ИНВЕСТИЦИИ

ДЛЯ ЖЕНЩИН:

ПРЕОДОЛЕЙ СТЕРЕОТИПЫ
И СТАНЬ НЕЗАВИСИМОЙ



Майкл
Голдштейн

Майкл Голдштейн

Инвестиции для женщин.

Преодолей стереотипы

и стань независимой

<https://litres.ru/74355087>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы устали от стереотипов, что финансы — это «не женское дело»? Эта книга разрушает мифы и доказывает: женщины — прирожденные инвесторы. Мы не играем на бирже, мы создаем свободу.

На страницах вас ждет увлекательное путешествие от психологии бедности к финансовой независимости. Вы научитесь находить «черные дыры» в бюджете, перестанете бояться инфляции и сложного процента. Пошаговые инструкции помогут открыть брокерский счет и купить первую акцию, а главы о кризисах и эмоциях спасут от паники в любой шторм.

Это не скучный учебник. Это живая история о том, как перестать ждать принца и стать генеральным директором собственной жизни. Деньги — это не цель, а инструмент для вашей свободы выбора. Внутри: чек-листы, манифест независимости и расчеты, как 5000 рублей в месяц превращаются

в 30 миллионов через 30 лет. Сделайте первый шаг к своей новой реальности уже сегодня!

Содержание

Введение. Почему эта книга — не про «мужские» деньги	5
Глава 1. Деньги как энергия: перепрограммирование мышления	17
Глава 2. Финансовая гигиена: наведи порядок, чтобы деньги пошли в рост	35
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Майкл Голдштейн

Инвестиции для женщин.

Преодолей стереотипы и стань независимой

**Введение. Почему эта книга
— не про «мужские» деньги**

Пролог. Монолог у зеркала

Представьте себе типичное утро. Вы стоите перед зеркалом в ванной, наносите крем, поправляете прическу и краем уха слушаете новости по телевизору. Диктор бодро рапортует об очередном обвале индекса, курсе доллара и решениях Центрального банка. Ваша рука замирает с расческой на полпути. В голове проносится шальная мысль: «А что, если бы я разбиралась в этом? Что, если бы я понимала, как эти котировки влияют на мою жизнь? Может быть, я тоже могла бы...»

И тут же, словно внутренний цензор, включается другой голос. Голос, который звучит в голове у большинства из нас. Он говорит: «Это сложно. Это для них. Это про цифры, графики и скучные мужские разговоры в костюмах. У меня есть

дела поважнее — дети, работа, ужин, да и вообще, в конце концов, я женщина».

Именно с этого внутреннего диалога я хочу начать нашу книгу. Потому что первое, что нам предстоит сделать вместе, — это разбить зеркало. Не то зеркало, в которое вы смотрите по утрам, а то невидимое зеркало стереотипов, которое всю жизнь показывало вам искаженное отражение мира финансов. Мира, где, по мнению многих, женщине либо не место, либо место строго в роли «разумной экономки», которая умеет только экономить на продуктах и откладывать в кубышку «на черный день».

Но давайте посмотрим правде в глаза. Экономить — это удел прошлого. Экономия не делает нас богаче. Экономия лишь консервирует нашу текущую жизнь, не давая ей развиваться. Инвестиции же — это про будущее. Про то будущее, в котором вы просыпаетесь не от будильника, а от чувства свободы. Про то будущее, где вы не боитесь потерять работу, потому что ваш капитал работает на вас. Про то будущее, где вы можете сказать «нет» неинтересному проекту или токсичному человеку просто потому, что ваша финансовая подушка позволяет вам выбирать.

Это книга не о том, как стать «вороной в перьях» и научиться играть на бирже по-мужски. Это книга о том, как остаться женщиной — чувствительной, интуитивной, заботливой, но при этом вооруженной знаниями, которые дают реальную власть. Власть над своей судьбой. И поверьте, в

этой власти нет ничего «немужского». Это просто власть быть собой.

Почему нам внушали, что деньги — это грязно, а разговоры о них — неприлично?

Начнем с самого далекого, с того, что впитано в нас с молоком матери, а точнее — с бабушкиными сказками. Вы замечали, что почти в каждом народном сказании, почти в каждом фильме нашего детства богатый человек — это либо злодей, либо скряга, либо глупый и несчастный персонаж? Золушка была бедной и доброй, а ее мачеха — богатой и злой. Буратино искал золотой ключик, но сам он был бедным деревянным мальчишкой, а Карабас-Барабас, владелец театра, был ужасным тираном.

Наша культура, особенно постсоветская, пропитана идеей, что «деньги — это зло», «большие деньги не зарабатываются честным трудом» и что «счастье не в деньгах». Но давайте будем честны: счастье — действительно не в них, но оно очень часто зависит от их наличия. Счастье — это когда не болит зуб, но, чтобы он не болел, нужно к стоматологу, а стоматолог — это деньги. Счастье — это когда ребенок учится в хорошей школе, но это тоже ресурс. Счастье — это когда пожилые родители получают качественную медицину, а это снова денежный вопрос.

Нам внушали, что мечтать о финансовой независимости — это меркантильно. Что женщина должна быть «душой компании», «хранительницей очага», но никак не «финансо-

вым директором» этого самого очага. Нам говорили: «Выйдешь замуж — муж будет зарабатывать». Но статистика разводов и уровень жизни женщин после развода говорят об обратном. Мы живем в мире, где надежность брака — это лотерея, где работодатель может сократить штат в любой момент, где экономические кризисы случаются с завидной регулярностью. И в этом мире оставаться финансово безграмотной — это не просто наивность, это опасная роскошь, которую мы не можем себе позволить.

Почему женщины — прирожденные инвесторы, хотя сами об этом не догадываются

Существует устойчивый миф о том, что биржа и фондовый рынок — это территория мужского эго. Якобы мужчины — охотники, им нужен адреналин, риск, быстрая прибыль. Женщины же, по мнению маркетологов и старых аналитиков, слишком эмоциональны, чтобы принимать взвешенные финансовые решения.

Я хочу вас огорчить (а на самом деле обрадовать): исследования крупнейших мировых университетов и брокерских домов уже давно говорят об обратном. Женщины показывают лучшую доходность на длительной дистанции. Да, вы не ослышались. Именно лучшую.

В чем же секрет? Дело не в магии и не в «женской интуиции» в том смысле, в котором мы привыкли это понимать. Дело в психологических особенностях, которые делают нас более устойчивыми инвесторами.

Во-первых, терпение. Мужчины склонны к активной торговле. Они хотят «переиграть рынок», поймать момент, совершить сделку, чтобы ощутить вкус победы. Это гормональная история. Женщины же чаще склонны к стратегии «купи и держи». Мы не стремимся победить рынок, мы стремимся подружиться со временем. А время — это единственный бесплатный ресурс, который работает на нас, если мы даем ему работать.

Во-вторых, диверсификация. Женский подход к риску — это подход садовода, а не охотника. Садовод не сажает одну культуру на всем поле. Он понимает, что если засуха, то помидоры погибнут, но огурцы выживут. Если дожди — наоборот. Женщина интуитивно раскладывает яйца по разным корзинам. Она не кладет все деньги в одну акцию, потому что она чувствует: «А вдруг?». Эта природная осторожность спасает капитал во время штормов на рынке.

В-третьих, склонность к обучению. Женщина, прежде чем купить даже простое платье, изучит фасоны, ткани, отзывы, сравнит цены в пяти магазинах. Она не купит кота в мешке. Если мы перенесем это качество на финансовые инструменты, то получим идеального инвестора, который сначала читает отчетность, изучает компанию, а только потом нажимает кнопку «купить». Мужчины же, напротив, чаще действуют импульсивно, под влиянием момента.

Я приведу простой пример из жизни. Моя знакомая, назовем ее Елена, работала бухгалтером. Зарплата была средней,

но она всегда откладывала по чуть-чуть. Она открыла брокерский счет и начала покупать акции крупных, понятных ей компаний — тех, чьи товары она видела на полках магазинов. Она не смотрела на графики каждый день. Она просто ежемесячно покупала несколько бумаг, как будто клала монетки в копилку. За пять лет ее скромные отложения превратились в сумму, которая позволяла ей не переживать о потере работы, когда ее отдел расформировали. Мужчины из ее офиса, которые играли на бирже, постоянно «сливали» депозиты, пытаясь поймать хайп. Они смеялись над ее «медлительностью», а в итоге именно она оказалась в выигрыше.

Разрушение мифов: от «сложно» до «ой, да это же просто»

Давайте прямо сейчас, на берегу, разберем самые страшные страхи, которые не дают вам открыть эту книгу и отложить ее на полку. Я хочу, чтобы вы прочитали этот раздел и, возможно, даже улыбнулись, узнав себя.

Миф первый: «Чтобы начать инвестировать, нужны огромные деньги».

Это самый коварный миф. Потому что он звучит как приговор. Когда мы слышим слово «инвестиции», в воображении рисуются люди в дорогих костюмах с портфелями, перекладывающие миллионы. Но правда в том, что большинство крупных состояний начинались с малого. На фондовом рынке можно купить долю акции крупной компании. Буквально

одну тысячную часть. И стоять это может как хороший обед в кафе. Откладывая сумму, равную стоимости двух чашек кофе в день, вы через год имеете стартовый капитал. А если этот капитал положить на счет и начать реинвестировать проценты, то через десять лет это будет уже совсем другая сумма. Сложный процент — это восьмое чудо света, и ему плевать на то, сколько у вас было в самом начале.

Миф второй: «Это очень сложно, там графики, математика, я ничего не пойму».

Скажите честно, вы ведь умеете пользоваться смартфоном? Когда вы впервые взяли его в руки, было сложно? А сейчас вы делаете это на автомате. Инвестиции — это просто программа действий, алгоритм. Вам не нужно быть профессором экономики, чтобы покупать акции «Газпрома» или «Яндекса». Вам нужно понять базовые принципы: что такое цена, что такое дивиденд, что такое риски. Всё остальное делают технологии. Ваше приложение-брокер посчитает всё за вас. Ваша задача — выбрать качественный актив и не мешать деньгам расти. Это проще, чем научиться вязать крючком или собирать шкаф из Икеа. Честно.

Миф третий: «Инвестиции — это риск, я боюсь потерять всё».

А вы знаете, что хранить деньги в «чулке» или на обычном банковском депозите при инфляции в 7-10% годовых — это

гарантированная потеря? Каждый год ваши деньги становятся дешевле. Вы не видите этого, потому что сумма на счету не меняется, но буханка хлеба дорожает, бензин дорожает, услуги дорожают. Вы рискуете не купить акцию и потерять свой капитал от инфляции, но этот риск никто не обсуждает, потому что он «скрытый». А когда мы говорим о биржевых рисках, они прозрачны. Вы видите стоимость своего актива в моменте. Вы знаете, что рынок может упасть, но вы также знаете, что он всегда восстанавливался на протяжении всей истории человечества. Ключевое слово — «диверсификация». Если у вас не одна акция, а десять разных компаний в разных секторах, то шанс потерять всё стремится к нулю.

Миф четвертый: «Это не женское дело, я лучше куплю сапоги».

Ох уж этот конфликт между «хочу сейчас» и «буду потом». Я не призываю вас отказаться от радостей жизни. Я призываю вас разделить бюджет. Есть деньги на жизнь — еда, одежда, развлечения. А есть деньги на капитал. Это как вода в реке и вода в водонакопителе. Вода в реке течет, её нужно тратить сегодня. Вода в накопителе стоит на месте и копится для полива поля в засушливый год. Если вы будете тратить весь свой доход на сапоги, то в «засушливый год» (потеря работы, болезнь) вам нечего будет есть. Если вы будете выделять 10% дохода на инвестиции, то через какое-то время у вас появятся «сапоги» уже на проценты от

капитала, а сам капитал останется нетронутым.

Эмансипация по-новому: финансовая независимость как экзистенциальная свобода

Мы привыкли думать, что эмансипация — это про право голосовать, работать на заводах и носить брюки. Но настоящая эмансипация XXI века — это экономическая свобода. Это возможность не спрашивать разрешения на покупку, не оправдываться за траты и не зависеть от настроения начальника или супруга.

Финансовая независимость — это не про жадность. Это про достоинство. Это про возможность сказать: «Я сама решаю, как мне жить». Когда у женщины есть свой капитал, она меняется. Меняется ее осанка, ее голос, ее взгляд. Она перестает бегать за скидками с истеричным блеском в глазах, потому что она точно знает, что у нее есть деньги, которые она может потратить на полную цену, если ей это нужно. Она перестает терпеть унижения на работе, потому что у нее есть финансовая подушка, которая позволяет ей спокойно искать новое место.

Я хочу, чтобы вы представили себя в возрасте пятидесяти, шестидесяти лет. Какая она? Сгорбленная бабушка, которая пересчитывает копейки и ждет пенсию, чтобы купить дешевую курицу? Или элегантная, уверенная в себе дама, которая путешествует, помогает детям и внукам, не думая о том, хватит ли ей денег до конца месяца? Ответ зависит только от того, что вы начнете делать сегодня. Не завтра, когда у вас

появится «лишний миллион», а сегодня, с той суммы, что у вас есть.

О чем эта книга на самом деле (дорожная карта вашего путешествия)

В этой книге мы не будем учить вас трейдингу, то есть спекулятивным играм, где вы сидите перед монитором и дергаетесь от каждой свечи. Это удел нервных людей, и это не приносит здоровья ни кошельку, ни нервной системе. Мы будем говорить о долгосрочном инвестировании. О том, как превратить свой доход из линейного (когда вы работаете и получаете деньги) в пассивный (когда деньги работают и приносят вам доход).

Мы пройдем путь от полного нуля до осознанного инвестора. Мы разберем, как перестать бояться цифр и подружиться с ними. Мы поговорим о том, как выбрать своего первого брокера (без рекламы, только критерии выбора), как открыть счет, который позволит вам возвращать подоходный налог из бюджета государства (да, это легальная возможность, и многие о ней не знают).

Мы подробно остановимся на психологических ловушках. Например, почему когда рынок падает, нам кажется, что мир рушится, а когда растет — что мы гении. Мы научимся отключать эмоции и следовать плану, как моряк следует курсу по звездам, даже когда шторм.

Но главное, что мы сделаем, — мы построим ваш личный финансовый план. Не абстрактный, а ваш. Учитываю-

ций ваши мечты о путешествиях, о доме у моря, о свободе для творчества. Мы посчитаем, сколько вам нужно откладывать сегодня, чтобы через десять лет вы могли позволить себе работать не ради денег, а ради удовольствия.

Манифест независимости (или первая инвестиция, которую вы сделаете прямо сейчас)

В конце этого Введения я хочу предложить вам совершить действие. Это не покупка акций и не открытие счета. Это нечто более ценное — изменение точки сборки вашего сознания.

Я предлагаю вам взять ручку и лист бумаги. Да, прямо сейчас, не откладывая. Напишите заголовок: «Мои финансы — моя ответственность». И подпишите это. Это будет ваш манифест. Этим вы признаете, что больше не перекладываете ответственность за свое финансовое благополучие на государство, на мужа, на работодателя или на судьбу. Вы берете штурвал в свои руки.

Вы напишете: «Я имею право знать, как работают деньги. Я имею право на финансовую независимость. Я имею право на ошибки на пути к этой независимости, и я имею право на успех. Я больше не боюсь слова «инвестиции», потому что теперь я знаю, что это просто инструмент для строительства моей счастливой жизни. Я разрешаю себе быть богатой, и в моем богатстве нет ничего постыдного. Напротив, это дает мне возможность быть щедрой, помогать близким и делать мир вокруг лучше».

Этот лист бумаги вы можете повесить на видное место — на холодильник или над рабочим столом. И каждый раз, когда ваш внутренний голос будет шептать вам: «Это слишком сложно, у тебя не получится, ты женщина, сиди в своей норе», — вы будете смотреть на этот лист и вспоминать, что вы уже сделали первый шаг. Вы открыли эту книгу. Вы дочитали Введение до конца. А это значит, что вы — уже не та, что вчера. Вы — инвестор в себя. И это лучшая инвестиция, которую вы могли сделать.

А теперь, когда мы разобрались с психологическими блоками, когда мы осознали, что деньги — это не цель, а ресурс, и когда мы подписали себе разрешение на успех, — мы готовы двигаться дальше.

Мы готовы перевернуть страницу и войти в мир финансов не как испуганные странницы, а как хозяйки этого мира. Мы будем учиться, ошибаться, смеяться над своими ошибками и снова вставать на путь. Потому что каждая из нас достойна жить той жизнью, о которой мечтает. И для этого не нужно ждать принца. Нужно просто открыть свое собственное инвестиционное дело — дело под названием «Моя жизнь».

Поздравляю вас с этим решением. Добро пожаловать в новый мир.

Глава 1. Деньги как энергия: перепрограммирование мышления

Вступление к главе. Почему мы сначала лечим голову, а потом кошелек

Представьте себе, что вы решили заняться фитнесом. Вы купили самый дорогой абонемент в элитный клуб, заказали персонального тренера, приобрели модную форму и кроссовки с амортизацией. Вы стоите на пороге зала, полные решимости. Но внутри у вас сидит установка: «Я не спортивная», «У меня от природы кривые ноги», «В моей семье все были полными». Что произойдет? Правильно. Через две недели вы найдете тысячу причин не ходить в зал. Ваши ноги не станут кривыми от природы, но вы сдадитесь, потому что ваше сознание не готово к трансформации.

То же самое происходит с деньгами. Можно прочитать сотню книг по инвестициям, выучить все биржевые термины, нанять лучшего финансового консультанта, но если у вас в голове сидит архетип «Золушки», ждущей принца или «спасателя», который придет и решит все проблемы, — вы никогда не станете богатой. Деньги — это не просто цифры на счету. Это энергия. Это отражение вашей самооценки, ваших страхов и ваших глубинных желаний. Прежде чем учиться приумножать капитал, нужно перепрограммировать

те самые нейронные связи, которые шепчут вам: «Ты не достойна», «Это не для тебя», «Это опасно».

Эта глава посвящена именно этому — психотерапии вашего кошелька. Мы будем копать глубоко. Мы заглянем в детство, в подростковые травмы, в те моменты, когда вам говорили, что «деньги — зло» или что «быть бедной, но честной» — это добродетель. Мы разберем эти программы и напишем для них новое обновление. Потому что без этого обновления все последующие главы о дивидендах, купонах и сложных процентах будут просто бесполезным шумом.

1.1. Синдром Золушки и синдром спасателя

Архетип, который мешает нам строить замки

Давайте совершим небольшое путешествие в мир сказок. С детства нам читали историю о бедной падчерице, которая работала с утра до ночи, терпела унижения от мачехи и сестер, но была доброй и красивой. И за эту доброту и красоту к ней прилетела фея, превратила тыкву в карету, крыс в лакеев, а потом за нее выиграл войну с драконом и женился прекрасный принц. Финал: они жили долго и счастливо, и у них было много денег, потому что принц был богат.

Казалось бы, безобидная сказка. Но в ней заложена опаснейшая психологическая ловушка. Синдром Золушки — это глубокое подсознательное убеждение в том, что заслужить счастье и богатство можно только через страдания и что кто-то другой (мужчина, государство, удача, наследство) должен

прийти и осчастливить вас, потому что вы «хорошая». Вы ждете. Вы терпите. Вы экономите на себе, надеясь, что «там, за горизонтом», вас оценят по заслугам и дадут награду.

Этот синдром имеет несколько страшных последствий в реальной жизни:

Терпение вместо действий. Женщина с синдромом Золушки будет годами терпеть нелюбимую работу, низкую зарплату и токсичного начальника, потому что она подсознательно ждет, что «начальник вдруг оценит меня и даст премию», «случится чудо», «меня заметят». Вместо того чтобы выйти на рынок труда и продавать свои навыки дороже, она ждет манны небесной.

Инфантильное отношение к браку. Многие до сих пор воспринимают замужество как финансовый план. «Выйду замуж за богатого — и заживем». Но, во-первых, богатые люди редко женятся на тех, кто рассматривает их как кошелек. А во-вторых, в современном мире брак — это договор, который может быть расторгнут. И если ваш единственный актив — это муж, то при разводе вы останетесь у разбитого корыта, потому что вы не инвестировали в себя.

Склонность к спонтанным тратам как компенсация. Удивительно, но синдром Золушки часто сочетается с потребительским бешенством. Женщина копит, копит, терпит, а потом срывается и покупает супердорогую вещь, которая не вписывается в ее бюджет. Это попытка доказать себе и миру: «Я тоже чего-то стою!». Но это не создает капитал,

а лишь на время затыкает душевную боль.

Архетип Спасателя или синдром «Сестры милосердия»

Есть и другая крайность. Женщина-спасатель. Она считает, что ее миссия — спасти мужчин, детей, коллег, весь мир. Она ввязывается в отношения с финансово несостоятельными партнерами, думая: «Я ему помогу, он станет лучше, заработает, и тогда он мне вернет сторицей». Она раздает долги, которые ей никогда не возвращают. Она вкладывает деньги в сомнительные проекты друзей из жалости. Она финансирует бизнесы мужей и парней, а когда бизнес прогорает, оказывается виноватой она.

Синдром спасателя — это тоже форма избегания ответственности за свою жизнь. Проще спасти кого-то, чем заняться своей финансовой стратегией. Проще отдать деньги, чем научиться их приумножать. Проще думать о чужих проблемах, чтобы не видеть свою неуверенность.

Истина, которую нам нужно принять как аксиому: **Никто не придет и не спасет вас.** Ни принц, ни фея, ни правительство, ни начальник. Есть только вы. И это не страшно, это освобождающе. Как только вы перестаете ждать внешнего спасителя, вы начинаете двигаться. Вы начинаете копить сами, вы начинаете изучать рынок, вы начинаете вкладывать свои кровные, даже если это тысяча рублей в месяц. Потому что это *ваши* деньги и *ваше* будущее. И вы делаете это не из страха, а из любви к себе и уважения к своему будущему.

Тест: «Ваше отношение к деньгам» (потратить, сохранить, приумножить)

Этот тест не имеет правильных или неправильных ответов. Он просто подсветит те зоны, над которыми нам предстоит работать в следующих главах. Отвечайте честно, первое, что приходит в голову. Записывайте свои ответы на листок, чтобы вернуться к ним через месяц и увидеть прогресс.

Вопрос 1. Фантазия о выигрыше.

Представьте, что вы выиграли в лотерею крупную сумму, эквивалентную трем вашим годовым зарплатам. Ваша первая мысль?

А) Ура! Сейчас же куплю шубу, поеду на море, закачу черинку для друзей (или куплю машину, обновлю гардероб). — *Склонность к тратам, тип «Потребитель».*

Б) Положу в банк под проценты или куплю квартиру, чтобы сдавать. Мне нужна стабильность, буду беречь. — *Склонность к накоплению, тип «Хранитель».*

В) Интересно, как мне заставить эти деньги работать на меня? Надо разделить их: часть в акции, часть в облигации, часть в образование. Как увеличить этот капитал в два раза? — *Склонность к приумножению, тип «Инвестор».*

Вопрос 2. Восприятие риска.

Вы видите рекламу или слышите от знакомых о возмож-

ности вложиться в новый стартап (или купить акции новой компании). Ваше состояние?

А) Ой, только не это! Я слышала, столько людей обгорали. Никогда не вложу деньги в то, что не понимаю. Лучше куплю золото или положу в банк. — *Сильный страх, избегание риска.*

Б) Звучит заманчиво, но я ничего в этом не смыслю. Если бы кто-то надежный посоветовал, я бы, наверное, согласилась, лишь бы не думать самой. — *Зависимость от чужого мнения.*

В) Прикольно. Но сначала я пойду читать отчетность, изучу рынок, узнаю, кто основатели. Если модель бизнеса ясна, и я готова потерять эти деньги, если что-то пойдет не так, то я попробую. — *Осознанный подход.*

Вопрос 3. Отношение к деньгам как к ресурсу.

Когда вам начисляют зарплату, что вы чувствуете в первую очередь?

А) Облегчение, что у меня есть деньги на оплату счетов, и страх, что они опять быстро закончатся. — *Восприятие денег как «топлива для выживания».*

Б) Чувство вины. Мне как-то неловко получать столько (или, наоборот, стыдно, что мало), я должна помочь родителям, сестре, подруге. — *Деньги как источник тревоги и вины.*

В) Спокойствие. Я знаю, что 10% я сразу откладываю в

инвестиционный портфель, остальное распределяю по статьям. Это просто план. — *Восприятие денег как инструмента.*

Вопрос 4. Реакция на ценник.

Вы смотрите на дорогую вещь (сумка, техника, курс обучения). Ваша реакция?

А) «Это не для меня. Я не могу себе это позволить. Наверное, это дорого потому, что бренд, я лучше найду дешевый аналог». — *Установка на дефицит.*

Б) «Она мне нужна. Возьму в кредит, если не хватает, ведь я это заслужила. Буду платить потом». — *Гедонизм с залезанием в долги.*

В) «Какая классная вещь. Если я возьму эту сумку, я откажусь от ужинов в кафе в этом месяце, и это не выбьет меня из бюджета. Или, если это инвестиция в бизнес (курс), я понимаю, что это окупится». — *Взвешенное решение.*

Расшифровка итогов:

Если у вас преобладают ответы А (кроме вопроса 4, где А означает дефицит), вы живете по принципу «заработал — потратил». Вы много работаете, но деньги утекают сквозь пальцы. Ваша задача — научиться *сохранять*.

Если у вас преобладают ответы Б во всех вопросах, вы — классический хранитель «кубышки». Вы боитесь риска, полагаетесь на других и часто чувствуете вину за деньги. Ваша задача — научиться *инвестировать* и снять чувство вины.

Если вы выбрали много ответов *B*, вы на правильном пути, но, возможно, ваш теоретический ум опережает практику. Ваша задача — *действовать* и перестать бояться первого шага.

Этот тест — ваш компас. Мы будем возвращаться к нему в конце книги, чтобы увидеть, насколько изменилось ваше мышление.

1.2. Стереотипы, которые мешают жить

Стереотипы — это штампы в голове, которые когда-то помогли нам не думать слишком много, чтобы выжить, но сейчас они превратились в бетонные стены, отделяющие нас от богатства. Давайте разбирать эти стены по кирпичику.

Стереотип 1: «Инвестиции — это сложно»

Этот стереотип — любимчик миллионов. Он звучит как приговор. Он удобен тем, что освобождает нас от ответственности. Мозгу лень учиться новому, и он подкидывает нам эту фразу, чтобы мы остались в зоне комфорта, даже если зона комфорта — это бедность.

Спойлер: это сложнее, но понятнее, чем менять колесо в ливень.

Давайте сравним. Представьте, что вы женщина, которая никогда в жизни не держала домкрат. Вы едете по трассе, идет проливной дождь, колесо проколото. Что вы делаете? Вы звоните мужу, брату, другу, вызываете эвакуатор, тратите

на это нервы, время и деньги. А теперь представьте, что кто-то показал вам один раз, как подставить домкрат, как сорвать гайки и как надеть запаску. Это выглядит сложно, пока вы не сделаете это один раз. На второй раз это уже рутина.

То же самое с инвестициями. Первый раз открыть брокерский счет, нажать кнопку «купить», увидеть, как цена пошла вниз на 2% — это страшно. Вы чувствуете себя беспомощной. Но на второй раз вы уже знаете, что рынок колеблется. На десятый раз вы делаете это машинально, как чистите зубы. Сложно только *в первый раз*. Всего лишь один раз нужно перебороть себя. И этот раз — прямо сейчас, когда вы читаете эту книгу.

Более того, инвестиции (долгосрочные) куда понятнее, чем попытки угадать, как поведет себя мужчина, или как пройдет собеседование на работу. В инвестициях есть законы: чем дольше держишь актив, тем выше вероятность прибыли. Экономика циклична. Акции компаний, производящих то, что нужно людям каждый день (еда, лекарства, связь), растут в долгую. Это не магия. Это просто логика.

Стереотип 2: «Я недостаточно зарабатываю, чтобы вкладывать»

Это самый коварный стереотип, потому что он маскируется под «реализм». «Вот когда у меня будет зарплата 200 тысяч, тогда я начну. А с моими 40 тысячами смешно даже начинать».

Правило 10% — работает при любом доходе.

Это правило — краеугольный камень финансовой грамотности. Вы откладываете ровно 10% от любого поступления. Даже если вы зарабатываете 20 тысяч рублей, это 2 тысячи. Да, это кажется смешной суммой. Но дело не в сумме. Дело в *привычке*. Вы привыкаете жить на 90% своего дохода. Ваш мозг привыкает к тому, что эти 10% «не тронь», это как священная корова, это ваш будущий работник.

А теперь магия цифр. Представим, что вы откладываете эти 2 тысячи каждый месяц в течение 20 лет, и они приносят вам скромные 15% годовых (что на фондовом рынке вполне реально). Через 20 лет у вас будет примерно 2 миллиона рублей. С этих 2 миллионов вы будете получать пассивный доход около 300 тысяч рублей в год. Это уже ваша «вишенка на торте» к пенсии. А если вы откладываете 10 тысяч? Через 20 лет это около 10 миллионов. Это ваша квартира. И вы сделали это *без* героических усилий, просто следуя правилу.

Проблема не в том, что вы мало зарабатываете. Проблема в том, что вы откладываете эти 10% *после* всех трат, а надо *до*. «Заплати себе первой» — это не про зарплату, это про инвестиции. Отложили — потом живете на остальное.

Стереотип 3: «Мне надо на новую сумку, а не на акции»

Ох, этот внутренний конфликт! С одной стороны, соцсети и подружки показывают красивые вещи, и нам хочется выглядеть «на миллион». С другой стороны, мы читаем умные

книжки и понимаем, что надо экономить.

Разница между потребительским и инвестиционным бюджетом.

Здесь нужно научиться разделять бюджеты, как разделяют белье для стирки — белое отдельно, цветное отдельно. У вас есть *потребительский бюджет* — это деньги на жизнь, радость, красоту, развлечения. Это «расходы на поддержание уровня жизни». И есть *инвестиционный бюджет* — это деньги, которые вы не тратите, а *превращаете* в активы.

Ключевая ошибка: женщины часто пытаются совместить эти бюджеты в одной куче. Сегодня я купила сумку (якобы из инвестиционного бюджета, потому что «она окупится»), а завтра у меня нет денег на оплату курсов или покупку акций.

Как подружить любовь к прекрасному с капиталом?

Сделайте простое упражнение. Визуализируйте себе акцию. Акция — это доля в бизнесе. Когда вы покупаете акцию «Газпрома», вы становитесь совладелицей огромной трубы, по которой течет газ. И вы получаете часть прибыли (дивиденды). Теперь представьте, что вместо того, чтобы купить сумочку за 100 тысяч рублей, которая потеряет 30% стоимости через месяц (потому что это не "Hermès" для коллекции, а просто тренд), вы купили акций на 100 тысяч. Через год они могут дать вам 15% прибыли. Эти 15 тысяч вы можете

потратить на *новую* сумочку. То есть вы купили акции, они заработали вам на сумочку, *а сами акции остались у вас*. Это и есть волшебство.

Если вы покупаете вещь, которая не создает доход (автомобиль — он потребляет бензин, дорогие часы, одежду), вы покупаете «пассив». Если вы покупаете актив (акции, облигации, недвижимость, которая сдается), вы покупаете «инвестицию». Задавайте себе вопрос: «Это принесет мне деньги в карман через год или отнимет?». Если отнимет (налог, обслуживание, амортизация), покупайте это только из потребительского бюджета, не трогая инвест часть.

1.3. Финансовый глоссарий для чайников

Самое страшное в мире финансов — это термины. Они звучат как заклинания из Гарри Поттера. Но на самом деле это просто удобные обозначения для очень простых процессов. Давайте переведем их с финансового на человеческий, используя аналогии из кулинарии и шопинга, которые нам близки.

1. Инфляция (или «Почему я покупаю меньше, а плачу больше»)

Инфляция — это процесс обесценивания денег. Это глобальный «налог на дураков», который государство взимает с тех, кто держит деньги в тумбочке или на карте без процентов.

Аналогия из кулинарии: Вы приготовили суп. Но вы не

съели его сразу, а оставили на плите на неделю. Он испортился, закис, им нельзя наестся. Ваши деньги — это суп. Если вы их не «съедаете» (не вкладываете в растущие активы) и не ставите в холодильник (под проценты, которые хотя бы обгоняют инфляцию), они «прокисают». Каждый год инфляция съедает кусок вашего капитала. Если официально она 7%, то реально цены на продукты могут вырасти на 15%. Вы работаете, откладываете, а через год на эти деньги вы уже не купите тот же объем товаров. Это и есть инфляция — тихий вор, который приходит без стука.

2. Сложный процент (или «Снежный ком»)

Сложный процент — это когда вы получаете доход на ваш доход. Это восьмое чудо света, которое называют самой мощной силой во Вселенной после силы гравитации.

Аналогия из кулинарии: Представьте, что у вас есть дрожжевое тесто. Вы кладете его в тепло. Сначала оно поднимается медленно. Но потом, когда дрожжи размножились, оно растет в геометрической прогрессии. Каждый новый час оно увеличивается не на фиксированную величину, а на процент от своей текущей массы. Если тесто весит 1 кг, за час оно увеличилось на 10% — стало 1,1 кг. На следующий час оно увеличится на 10% уже от 1,1 кг — станет 1,21 кг. Разница кажется маленькой, но за 10 часов это уже 2,5 кг. За 20 часов — 6,7 кг. Это магия сложного процента.

Аналогия из шопинга: Вы купили платье за 5 тысяч рублей. И решили его сдавать в аренду подругам за 500 руб-

лей за выход. Вы заработали 500 рублей. Если вы эти 500 рублей не прокутите, а купите на них еще одно платье (пусть дешевое) и тоже сдаете, ваша выручка растет. Через год у вас будет гардероб из платьев, которые работают на вас, а первоначальные 5 тысяч уже давно окупились в 10 раз. В инвестициях это работает так: вы получаете дивиденды (прибыль), и вы снова вкладываете их в покупку новых акций. И на следующий год дивидендов становится еще больше.

3. Капитализация (или «Приготовление наливного пирожка»)

Капитализация — это накопление прибыли и присоединение ее к основной сумме. Чаще всего это касается вкладов или купонов.

Аналогия: Вы печете пирожки с капустой. У вас есть 10 пирожков (капитал). Каждый пирожок вы съедаете и получаете энергию (доход). Если вы съедаете начинку, а тесто оставляете (процент не присоединяется к телу вклада) — это простая капитализация. Если вы берете 1 пирожок, добавляете его к тесту и печете из него еще пирожок (капитализация процентов) — ваш пирожковый заводик растет, потому что вы используете доход для производства.

4. Дивиденды (или «Прибыль от бизнеса, в который вы вложились»)

Дивиденды — это часть чистой прибыли компании, которую она распределяет между акционерами. Проще говоря, это зарплата с вашей доли в бизнесе.

Аналогия: Представьте, что вы с подругой открыли небольшую кофейню. Вы вложили деньги (купили акции). Кофейня работает, продает кофе, зарабатывает. В конце года вы собираетесь и решаете: часть прибыли мы потратим на ремонт (развитие бизнеса), а часть — разделим между собой, это и есть дивиденды. Вы получаете деньги просто за то, что ваши деньги лежали в этом бизнесе и работали. У разных компаний разные дивиденды. Есть компании, которые платят их раз в год, есть — раз в квартал. Это пассивный доход, который вы можете тратить или реинвестировать.

5. Купоны (или «Регулярная прибыль от долга»)

Купоны — это процентный доход по облигациям. Облигация — это, по сути, долговая расписка. Вы даете деньги в долг компании или государству, а они обязуются платить вам проценты (купоны) и вернуть тело долга в конце срока.

Аналогия: Вы одолжили соседке 10 тысяч рублей. Договорились, что она будет возвращать вам по 1000 рублей каждый месяц в качестве благодарности в течение года, а в конце года вернет сами 10 тысяч. Эти ежемесячные 1000 рублей и есть купон. Они идут вам регулярно, вне зависимости от того, как там дела у соседки (ну, в идеальном мире). Облигации считаются более надежными, чем акции, потому что вы заранее знаете, сколько получите. Это как аренда денег. Вы сдаете свои рубли в аренду, а вам платят проценты.

Итоговое задание: Письмо себе-будущей через 5

лет. Какая у вас цель?

Мы подошли к самому важному итоговому заданию этой главы. Это не просто «напишите что-нибудь». Это якорь, к которому вы будете возвращаться в минуты слабости, когда захочется все бросить или снять все деньги с брокерского счета, чтобы купить очередную ерунду.

Мы привыкли жить реактивно: случилась проблема — реагируем. Инвестиции требуют проактивности: мы создаем будущее в настоящем.

Инструкция к выполнению:

Возьмите красивую бумагу (или просто чистый лист). Выключите все уведомления. Поставьте таймер на 20 минут, хотя бы. Дайте себе роскошь помечтать. Не думайте о том, «как» это осуществить. Думайте о том, «как» вы себя чувствуете.

Начните свое письмо так: *«Привет, моя родная. Сегодня 22 августа 2026 года, а я пишу тебе, которой через 5 лет...»*

Вот несколько вопросов, которые должны быть в этом письме. Отвечайте на них развернуто:

Где ты живешь? Нарисуйте словами ваше пространство. Это квартира у метро? Это дом за городом с садом? Это уютная студия на берегу моря, которую вы купили на деньги от инвестиций? Опишите цвет стен, запах утреннего кофе, звуки за окном.

Как ты выглядишь и что ты чувствуешь? Вы уже не та загнанная лошадь, которая бежит на работу в 8 утра в

пробках. Вы проснулись без будильника. Вы делаете зарядку, потому что у вас есть время. Ваше лицо сияет. В глазах — спокойствие, а не тревога. Вы смотрите на себя в зеркало и видите не «уставшую мать/работницу», а женщину, которая управляет своей жизнью. Опишите этот образ.

Кто рядом с тобой? Ваши дети улыбаются, потому что у них есть время и ресурсы на секции и кружки, которые они действительно хотят посещать. Ваши родители здоровы, потому что у вас есть деньги на их качественное лечение и отдых. Рядом с вами мужчина (или подруги), которые уважают вас, потому что вы независимы. Или вы счастливы в одиночестве, потому что вам комфортно с собой.

Какую сумму денег ты имеешь в месяц, не работая на дядю? Напишите конкретную цифру. Не стесняйтесь. Это ваш пассивный доход. «Я получаю 100 000 рублей в месяц просто от дивидендов и купонов». Или «Я уже накопила на квартиру, и сдаю её». Цифра должна быть вдохновляющей, но не космической. Реалистичной для ваших возможностей сейчас, но с натягом вверх.

Что ты умеешь делать? За 5 лет вы освоили новые навыки. Может, вы выучили язык. Может, вы открыли свой маленький бизнес, потому что перестали бояться. Может, вы написали свою книгу. Вы свободны.

Ваши страхи и как вы их победили. Напишите: «Я боялась, что у меня не получится, что я потеряю деньги, что мужчины будут смеяться надо мной. Но я сделала это. Я ку-

пила свой первый актив. Я пережила обвал рынка 2027 года и не продала, а докупила. Я сильнее своих страхов. Спасибо тебе, прошлая, за то, что ты начала эту книгу».

Что делать с этим письмом?

Сложите этот лист в конверт. Напишите на конверте. «Вскрыть 22 августа 2031 года. Моя победа». Поставьте конверт в книжный шкаф или в шкатулку с ценными вещами.

Когда вы через год, два или пять будете чувствовать, что прогресс идет слишком медленно, откройте этот конверт. Вы увидите ту женщину, которая мечтала. И вы поймете, что вы к ней приближаетесь. А если вы решите сдаться, перечитайте этот текст и подумайте: «А что бы сказала та будущая я, та счастливая и свободная? Она бы сказала: "Не смей останавливаться!"».

Бонус-задание: напишите в конце письма фразу, которая станет вашей мантрой на следующие 5 лет. Например: *«Каждый день я делаю шаг к своей независимости»* или *«Мои деньги работают, даже когда я сплю»* или *«Я достойна богатства, и я его принимаю»*.

Поздравляю. Вы закрыли первую, самую сложную главу. Теперь ваше сознание готово к следующим знаниям. Вы больше не Золушка в ожидании принца. Вы — генеральный директор собственного будущего.

Глава 2. Финансовая гигиена: наведи порядок, чтобы деньги пошли в рост

Вступление к главе. Почему чистка зубов важнее, чем мечты о голливудской улыбке

Представьте себе, что вы решили построить роскошный особняк. Вы наняли лучших архитекторов, закупили дорогие материалы, разработали дизайн интерьера. Но фундамент вы заложили на болоте, а постройка началась без расчистки участка от мусора и старых коряг. Что произойдет? Правильно. Стены дадут трещину на первом же сезоне дождей. Дом начнет уходить в землю, двери перестанут закрываться, и вся ваша красивая мечта превратится в руины.

То же самое происходит с нашими финансами, когда мы начинаем мечтать об инвестициях, но не проводим «расчистку участка». Мы хотим покупать акции, получать дивиденды, строить пассивный доход. Но наши текущие расходы хаотичны, бюджет течет сквозь пальцы, а долги висят мертвым грузом. Мы пытаемся строить дом на болоте.

Финансовая гигиена — это не скучная «экономия». Это не про то, чтобы затянуть пояса и ходить голодными. Это про то, чтобы навести порядок на кухне, прежде чем печь пирог. Это про то, чтобы знать, куда утекает ваша энергия (день-

ги), и перенаправить этот поток туда, где он создаст вам богатство. Это про уважение к себе. Потому что деньги, которые вы зарабатываете своим трудом, — это ваше время. Вы продаете свои дни, нервы, здоровье ради этих купюр. Если вы не знаете, куда они уходят, вы относитесь к своей жизни небрежно.

В этой главе мы будем делать то, чего многие боятся. Мы будем смотреть правде в глаза. Мы будем считать, анализировать, плакать над цифрами (в прямом и переносном смысле), и мы будем смеяться над тем, сколько денег мы раньше бездумно выкидывали в окно. Но именно этот «золотой душ» правды вернет нам контроль над нашей жизнью. Готовы? Тогда надевайте очки и берите калькулятор — мы идем на финансовую ревизию.

2.1. Аудит личного бюджета (слезы и прозрения)

Диалог с собой: «А где же деньги?»

Каждая женщина хотя бы раз в жизни задавала себе этот риторический вопрос. Зарплата пришла, казалось, вот она, такая большая, красивая, пахнет новой жизнью. Проходит неделя, и вы смотрите на остаток на карте с непониманием: «Я же ничего особенного не покупала! Ну, кофе пару раз, ну, такси, ну, платье в интернете посмотрела...» Смотрели, но купили. А потом еще скидка на косметику. А потом ребенок попросил игрушку, а вам стало жалко, что он расстроится. И вот — пусто.

Этот феномен называется «эффект ускользающей наличности». Деньги имеют свойство испаряться, если за ними не следить. Они как вода в ладонях. Мы тратим их эмоционально, импульсивно, автоматически. И чтобы остановить этот процесс, нам нужно сделать то, что часто кажется нам слишком сложным и утомительным: начать записывать.

Но я не призываю вас делать это со скучающим видом бухгалтера. Я призываю вас сделать это с интересом детектива. Вы — сыщик, который ищет преступника. Преступник — это ваши вредные финансовые привычки. А улики — это чеки, уведомления и история операций в мобильном приложении банка.

Как найти «черные дыры» расходов: подписки, кофе, спонтанные покупки на эмоциях

Давайте проведем расследование. У каждой из нас есть «черные дыры» — регулярные траты, которые мы не замечаем, потому что они кажутся маленькими, но в сумме они съедают целое состояние. Давайте назовем их поименно.

Первая черная дыра: Кофе и перекусы вне дома.

Это классика. Стаканчик капучино по дороге на работу, булочка в обеденный перерыв, бутылочка воды в парке, потому что забыли свою. Казалось бы, 150 рублей здесь, 200 там. Но умножьте эту сумму на количество рабочих дней в месяце. Допустим, вы тратите 300 рублей в день на «мелочи». Это 9 000 рублей в месяц! Это 108 000 рублей в год. На

эти деньги вы можете купить себе iPhone, проехать на море, оплатить курсы английского или, что важнее, купить акции на 100 тысяч, которые через год принесут вам 15 тысяч пассивного дохода. Вы работаете месяц, чтобы государство получило налоги, чтобы вы купили кофе? Или вы работаете на свою свободу? Вопрос риторический.

Вторая черная дыра: Подписки и абонементы, которыми вы не пользуетесь.

О, это моя любимая «дыра». Мы подписываемся на стриминговые сервисы, чтобы посмотреть сериал. Мы не смотрим его уже три месяца, но деньги списываются. Мы покупаем абонемент в фитнес-клуб, ходим туда два раза, а потом находим тысячу причин не идти. Мы оформляем подписку на облачное хранилище, но забили туда одну фотографию и забыли. Пройдите по своим банковским выпискам за полгода. Вы будете в шоке от того, сколько денег уходит в никуда на услуги, которыми вы не пользуетесь. Это как платить за квартиру, но жить под мостом. Это самообман.

Третья черная дыра: Спонтанные покупки на эмоциях.

Плохой день на работе — мы покупаем платье. Хороший день — мы покупаем платье, чтобы отпраздновать. Скучно — листаем маркетплейс, видим «скидку 70%» и берем, потому что «потом пригодится». Эта «потом» приходит крайне

редко. Мы покупаем вещи не потому, что они нам нужны, а потому, что мы хотим ощутить дофамин, радость обладания. Это «шопинг-терапия», которая лечит на час, а потом превращается в чувство вины и еще большую тревогу из-за потраченных денег. Шопинг ради эмоций — это дорогой наркотик. И он не дает вам богатства.

Как вычислить эти дыры?

Это просто, но требует смелости. Откройте историю операций в вашем банковском приложении за последние 3 месяца. Не листайте поверхностно. Возьмите цветные маркеры (или просто ручки). Желтым выделите все траты на еду вне дома. Розовым — подписки и абонементы. Синим — все импульсивные покупки одежды, косметики, техники, которые не были запланированы. Сложите суммы. Теперь подумайте, что вы могли бы купить на эти деньги. Или во что инвестировать. Этот шок — полезный шок. Он называется «прозрение».

Приложения и таблицы: выбираем инструмент для учета (без рекламы, просто алгоритм выбора)

Итак, вы поняли, что у вас есть дыры. Но чтобы их залатать, нужен инструмент. Вам не нужно быть компьютерным гением. Вам не нужно покупать дорогие программы. Есть простой алгоритм выбора инструмента, который вам подойдет именно вам, а не кому-то другому. Мы не будем рекла-

мировать конкретные приложения, мы дадим вам критерии, по которым вы выберете «свое».

Инструмент №1: Тетрадка и ручка (Самый надежный)

Это для тех, кто любит тактильные ощущения. Вы заводите маленькую записную книжку и каждый вечер записываете все траты за день. Плюс: вы держите это в руках, это материально, вы лучше запоминаете. Минус: нужно каждый день не лениться, и не очень удобно анализировать большие данные.

Инструмент №2: Электронная таблица (Гугл или Эксель)

Это для тех, кто любит структуру и не боится цифр. Вы создаете колонки: Дата, Категория (Еда, Транспорт, Одежда, Развлечения, Инвестиции), Сумма. В конце месяца вы нажимаете кнопку «сумма» и видите итог. Плюс: вы можете строить графики и видеть динамику. Минус: нужно сидеть за компьютером.

Инструмент №3: Специальное приложение для телефона

Их сотни. Все они работают примерно одинаково: вы записываете трату, она автоматически распределяет ее по категориям. Главное — выбрать приложение по вашим ценностям.

Алгоритм выбора приложения (всего 3 шага):

Шаг первый: «Безопасность». Посмотрите, кто разработчик. Если приложение от крупного известного банка или магазина приложений (официально зарегистрированного в вашей стране) — это плюс. Если приложение создано «Ивановым Петром» и просит доступ к вашим СМС — бегите от него, как от огня. Ваши финансовые данные — это ваша тайна.

Шаг второй: «Удобство ввода». Скачайте приложение, на которое пал ваш глаз, и попробуйте внести туда одну покупку. Сколько времени у вас это заняло? 5 секунд? 30 секунд? Если больше 10 секунд — это плохое приложение. Вы должны вносить траты мгновенно, пока стоите в очереди на кассе. Если процесс сложный, вы будете откладывать и забросите.

Шаг третий: «Визуализация». Посмотрите, как приложение показывает ваши расходы. Это просто список? Или это круговые диаграммы, где видно, сколько процентов уходит на еду, а сколько на ерунду? Вам нужно, чтобы отчет был ярким и понятным. Картинка запоминается лучше, чем просто цифры. Если отчет скучный — вы быстро потеряете интерес.

Попробуйте 2-3 бесплатных варианта, следуя этому алгоритму. Через неделю вы поймете, с каким инструментом вам комфортно. Не заставляйте себя пользоваться тем, что вам не нравится. Финансовая гигиена должна быть легкой, как

утренний душ, а не как уборка в шкафу, которую вы ненавидите.

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.