

18+

Евгений Навин

Финансовый якорь

Как перестать бояться денег и начать ими управлять



Евгений Навин

**Финансовый якорь. Как
перестать бояться денег
и начать ими управлять**

<https://litres.ru/74503619>

ISBN 9785007128117

Аннотация

Как перестать бояться денег и начать ими управлять?

Эта книга проведёт вас от финансового хаоса к осознанному управлению деньгами. Вы узнаете, как выбраться из долгов, создать финансовую подушку, начать инвестировать, открыть бизнес и строить пассивный доход. И главное — вы перестанете бояться денег и начнёте использовать их как инструмент для жизни, которую вы хотите.

Будьте капитаном своих денег.

У вас есть всё, чтобы добраться до любой гавани.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ. Почему мы тонем в финансах, даже когда зарабатываем	5
ЧАСТЬ I. ФИНАНСОВЫЙ ХАОС: ПОЧЕМУ МЫ ТОНЕМ	14
Глава 1. Ваш денежный корабль: где вы сейчас?	14
Глава 2. Почему мы боимся смотреть на деньги?	27
Глава 3. Долговая яма: как не утонуть в кредитах	39
Глава 4. Эмоциональные траты: почему мы покупаем, когда грустно	52
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Финансовый якорь Как перестать бояться денег и начать ими управлять

Евгений Навин

© Евгений Навин, 2026

ISBN 978-5-0071-2811-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ. Почему мы тонем в финансах, даже когда зарабатываем

Познакомьтесь с Денисом.

Денису 34 года, он работает менеджером среднего звена в крупной компании. Его зарплата выше средней по региону — около 150 000 рублей в месяц. Если посмотреть на его доходы, можно подумать, что у него всё в порядке. Но Денис живёт от зарплаты до зарплаты. У него нет накоплений. У него есть кредитная карта с лимитом 300 000 рублей, и она почти всегда заполнена. Он берёт микрозаймы, когда «не хватает до зарплаты». Он не знает, куда уходят его деньги, и боится открывать мобильное приложение банка, чтобы не увидеть пугающие цифры.

Денис не бедный. Но он чувствует себя бедным. Он постоянно тревожится о деньгах, откладывает важные покупки, чувствует вину, когда тратит на себя, и стыд, когда не может помочь близким. Он мечтает начать копить, инвестировать, купить квартиру, но каждый месяц всё начинается заново. Он говорит себе: «В следующем месяце я возьмусь за ум». И так — уже несколько лет.

Теперь познакомьтесь с Мариной.

Марине 42 года, она работает учительницей в школе. Её

зарплата — 65 000 рублей. Это почти в два с половиной раза меньше, чем у Дениса. Но у Марины есть накопления — около 400 000 рублей на отдельном счету. Она точно знает, сколько тратит на еду, коммунальные услуги, транспорт и развлечения. У неё нет кредитов. Она не берёт микрозаймы. Она чувствует себя спокойно, даже когда случаются непредвиденные расходы — она знает, что у неё есть подушка.

Марина не богата. Но она чувствует себя свободной. Она не тревожится о деньгах, потому что у неё есть система. Она может позволить себе небольшие радости — сходить в кафе, купить книги, съездить в отпуск. Она не мечтает о «миллионах», но она не боится завтрашнего дня.

Денис и Марина — два полюса финансовой жизни. Один зарабатывает больше, но тонет. Другая зарабатывает меньше, но держится на плаву. Знакомо? Если вы узнали себя в Денисе, если вы чувствуете тревогу при мысли о деньгах, если вы не знаете, куда уходит ваша зарплата, если вы хотите начать копить или инвестировать, но боитесь и не знаете, с чего начать — эта книга для вас.

Что не так с книгами по личным финансам?

Я не буду говорить, что все они плохие. Напротив, есть замечательные книги, которые учат считать бюджеты, инвестировать, экономить. Они дают конкретные инструменты: таблицы, проценты, стратегии. Это полезно. Это нужно.

Но есть одна проблема. Большинство книг по личным финансам игнорируют **психологию денег**. Они говорят:

«Просто начните вести бюджет», «Просто откладывайте 10% каждой зарплаты», «Просто инвестируйте в индексные фонды». Но они не спрашивают: «Почему вы до сих пор этого не сделали?», «Что вас останавливает?», «Какой страх сидит внутри вас?»

А страх — главная причина финансового хаоса. Страх бедности. Страх, что «деньги — это зло». Страх выглядеть жадным. Страх потерять всё, если начнёшь инвестировать. Страх, что у тебя «не получится». Страх смотреть на свои счета, потому что там «всё плохо». Страх говорить о деньгах с близкими.

Без работы с этими страхами любые «правильные» советы останутся просто словами. Вы будете знать, что нужно копить, и продолжать тратить. Вы будете знать, что нужно инвестировать, и бояться открыть брокерский счёт. Вы будете знать, что нужно вести бюджет, и избегать этого как огня.

Вторая проблема: большинство книг предлагают **выбор между двумя крайностями**. Одни книги говорят: «Живите скромно, отказывайте себе во всём, копите каждую копейку». Это путь скупого рыцаря. Вы будете копить, но чувствовать себя несчастным, потому что жизнь проходит мимо. Другие книги говорят: «Зарабатывайте больше, инвестируйте агрессивно, не бойтесь риска». Это путь транжиры и авантюриста. Вы будете гнаться за деньгами, но чувствовать постоянную тревогу и никогда не быть довольным.

Я предлагаю **третий путь**. Вы не должны выбирать меж-

ду «бедностью с комфортом» и «богатством с тревогой». Вы можете быть и спокойным, и обеспеченным. Вы можете и копить, и тратить с удовольствием. Вы можете и инвестировать, и не бояться потерять всё. Секрет — в умении осознанно переключаться между двумя режимами, которые я называю **Финансовый Якорь** и **Финансовый Парус**.

Метафора, которая изменит ваш подход к деньгам

Представьте, что ваши финансы — это корабль, на котором вы плывёте по океану жизни. У этого корабля есть трюм, палуба, руль, карты. И есть два главных элемента, которые определяют, куда вы доплывёте: якорь и парус.

Финансовый Якорь — это всё, что даёт вам устойчивость и безопасность. Бюджет, который вы ведёте. Накопления на «чёрный день». Страховка, которая защищает вас от неожиданностей. Подушка безопасности, которая позволяет вам не паниковать при потере работы. Чёткие финансовые цели и план их достижения. Якорь — это то, что не даёт вашему кораблю дрейфовать в шторм, разбиться о скалы и утонуть. Без якоря вы — игрушка течений и ветров. Одна непредвиденная ситуация — и вы на мели. Без якоря вы живёте в постоянном страхе, потому что знаете: «если что-то случится, я не выплыву».

Финансовый Парус — это всё, что двигает вас вперёд, к финансовой свободе. Это ваши доходы — основные и дополнительные. Это инвестиции, которые работают на вас. Это предпринимательство и новые источники заработ-

ка. Это пассивный доход, который приходит даже тогда, когда вы спите. Парус — это то, что ловит ветер возможностей. Без паруса вы будете стоять на месте, даже когда вокруг дуют попутные ветры. Вы будете копить, но не расти. Вы будете в безопасности, но в клетке. Без паруса вы никогда не достигнете настоящей финансовой свободы.

Теперь ключевой момент, который вы не найдёте в других книгах: **Финансовый Якорь и Финансовый Парус не враги. Они — партнёры.** В хорошую погоду вы поднимаете якорь, распускаете паруса и летите вперёд. В шторм вы убираете паруса, бросаете якорь и переживаете. В туман вы двигаетесь медленно, то включая парус (чтобы уловить слабый ветер), то опираясь на якорь (чтобы не сбиться с курса). Так и с деньгами. Иногда вам нужна максимальная дисциплина и накопление (якорь). Иногда — риск, инвестиции, новый бизнес (парус). Опытный капитан не спрашивает, что лучше — якорь или парус. Он спрашивает: «Что нужно сейчас?»

Большинство книг учат вас быть либо мастером якоря (экономить, копить, не тратить), либо мастером паруса (инвестировать, рисковать, зарабатывать). Но ни одна не учит **танцевать между ними**. А именно это — ключевой навык финансовой свободы.

Что вы найдёте в этой книге

Я не собираюсь пересказывать вам другие книги по личным финансам. Вместо этого я предлагаю **мета-систему** —

способ объединить психологию денег и финансовую грамотность в одну рабочую модель.

Вот что вас ждёт.

Часть I. Финансовый хаос: почему мы тонем. Мы разберём, почему вы боитесь смотреть на свои счета, почему берёте кредиты, которые не можете выплатить, и почему покупаете вещи, которые вам не нужны. Вы честно оцените своё текущее финансовое состояние, не осуждая себя, и поймёте, с чего начинать изменения.

Часть II. Финансовый Якорь: устойчивость и безопасность. Вы научитесь ставить якоря: вести бюджет без чувства вины, создавать финансовую подушку, страховаться от неожиданностей, планировать долгосрочные цели. Вы обретёте спокойствие и уверенность, которые не зависят от размера вашей зарплаты.

Часть III. Финансовый Парус: рост и свобода. Вы расправите паруса: научитесь увеличивать доходы, перестанете бояться инвестиций, освоите основы предпринимательства и узнаете, как создать пассивный доход. Вы перестанете зависеть от одной зарплаты и откроете для себя новые финансовые горизонты.

Часть IV. Танец Якоря и Паруса: интеграция в жизнь. Вы научитесь балансировать между «копить» и «тратить», говорить о деньгах с партнёром и детьми, ориентироваться в цифровых финансах и использовать деньги как инструмент для жизни, которую вы хотите.

Часть V. Мастерство: постоянное обновление финансовой системы. Вы научитесь пересматривать свои финансовые якоря, прокачивать паруса и создавать систему, которая будет работать даже в кризис. В финале — ваш личный финансовый манифест.

Каждая глава содержит теорию, живые примеры (реальные истории или собирательные образы), практические задания и рефлексивные вопросы для вашего дневника. В конце каждой главы — две резюмирующие фразы: **«Финансовый Якорь дня»** (что взять с собой как твёрдую опору) и **«Финансовый Парус дня»** (что позволить себе отпустить или переосмыслить).

Чего я от вас жду и что вы получите

Я не буду обещать вам, что вы станете миллионером. Я не даю «волшебных таблеток» и не говорю, что богатство придёт само. Эта книга — честная. Она признаёт, что деньги — сложная и эмоциональная тема, и что путь к финансовой свободе требует времени, усилий и терпения.

Но я обещаю другое: вы перестанете бояться смотреть на свои счета. Вы перестанете жить от зарплаты до зарплаты. Вы перестанете чувствовать вину и стыд, когда тратите деньги на себя. Вы научитесь планировать свои финансы так, чтобы чувствовать себя спокойно. Вы начнёте копить, даже если сейчас кажется, что это невозможно. Вы перестанете бояться инвестиций и сделаете свои первые шаги. Вы сможете строить финансовое будущее, в котором есть не только без-

опасность, но и свобода.

Для этого от вас нужно всего две вещи: **честность** (выполнять упражнения так, как есть, а не так, как «надо») и **терпение** (не ждать изменений за один день). Всё остальное сделает текст и ваша практика.

Как читать эту книгу: карта для навигации

— **Читайте с карандашом.** Подчёркивайте, записывайте на полях свои мысли, спорьте с автором. Лучшая книга — та, которая вызывает диалог.

— **Делайте паузы.** После каждой главы выделите 10—15 минут на размышления и упражнения. Не пролистывайте задания. Они — такая же часть книги, как и текст.

— **Не пытайтесь внедрить всё сразу.** Если вы прочитали главу про бюджет и начали вести его в идеальном виде — вы сорвётесь. Выберите 1—2 вещи, которые отозвались больше всего, и работайте с ними месяц. Потом вернётесь к остальному.

— **Ведите дневник.** Купите отдельную тетрадь или создайте цифровой файл. Называйте его «Мой финансовый дневник». Записывайте туда ответы на вопросы, наблюдения, озарения. Это станет вашей личной финансовой картой.

— **Возвращайтесь к Введению.** Когда вы дочитаете книгу до конца, перечитайте эту часть. Вы удивитесь, насколько иначе вы воспримете метафору. Вы станете другим капитаном.

Обещание от автора

Я пишу эту книгу не как финансовый гуру, у которого «всё всегда было хорошо». Я пишу как человек, который сам прошёл через долги, страх перед банковскими приложениями, импульсивные траты, кредитные ловушки и годы жизни «от зарплаты до зарплаты». Я перепробовал почти всё, о чём пишу. И я нашёл то, что работает не для идеального мира, а для реального — с его сбоями, усталостью и неопределённостью.

Я не даю инструкцию «как стать богатым». Я даю навигационный прибор. Остальное — ваши усилия, ваша честность и ваше терпение.

Мы начинаем с главного — с честного взгляда на ваши финансы. Потому что без понимания, где вы находитесь, любой парус будет бесполезен.

Готовы поднять якоря? Тогда переверните страницу. Нас ждёт первая глава: «Ваш денежный корабль: где вы сейчас?»

Резюме Введения:

— **Финансовый Якорь дня:** Чтение этой книги — ваш первый шаг к финансовой свободе. Отведите для неё хотя бы 15 минут ежедневно.

— **Финансовый Парус дня:** Отпустите стыд и вину за ваше прошлое финансовое поведение. Эта книга — не суд, а инструмент. Инструменты работают в руках, а не сами по себе.

ЧАСТЬ I. ФИНАНСОВЫЙ ХАОС: ПОЧЕМУ МЫ ТОНЕМ

Глава 1. Ваш денежный корабль: где вы сейчас?

В предыдущей главе мы встретили Дениса и Марину. Денис зарабатывает больше, но тонет. Марина зарабатывает меньше, но держится на плаву. Вы, наверное, уже догадались, кто из них ближе к вам. Или, возможно, вы находитесь где-то посередине.

Но догадки — плохой навигационный прибор. Если вы не знаете точно, где находится ваш корабль, вы не сможете проложить курс. Вы будете плыть наугад, надеясь, что ветер и течение принесут вас в нужную гавань. Иногда это срабатывает. Чаше — нет.

В этой главе мы сделаем то, чего вы, возможно, боялись: мы честно посмотрим на ваши финансы. Мы не будем вас судить. Мы не будем говорить, что вы «плохой» или «неправильный». Мы просто зафиксируем факты: сколько вы зарабатываете, сколько тратите, сколько должны, и что у вас есть. Это как сходить к врачу и сдать анализы — неприятно, но необходимо.

После этой главы у вас будет три вещи:

— Чёткое понимание, где вы находитесь сейчас (ваш тип «денежного корабля»).

— Цифры — доходы, расходы, долги, активы — которые станут вашей отправной точкой.

— Ощущение, что вы взяли штурвал в свои руки, а не просто плывёте по течению.

Звучит страшно? Возможно. Но поверьте: страшно только в первый раз. Дальше будет легче.

Три типа денежных кораблей

Представьте, что ваши финансы — это корабль. У каждого корабля есть своё состояние. Я выделяю три основных типа. Честно определите, к какому из них вы относитесь прямо сейчас. Не пытайтесь приукрасить — это только ваше дело.

Тип 1. Тонущий корабль

Это корабль, который постоянно даёт течь. Вы живёте от зарплаты до зарплаты, а иногда и до неё не доживаете. У вас есть долги — кредитные карты, микрозаймы, долги друзьям. Вы не знаете, сколько точно должны, и боитесь считать. Вы не можете позволить себе непредвиденные расходы — сломалась стиральная машина, заболел зуб, нужно купить подарок — и это становится катастрофой. Вы берёте новые кредиты, чтобы закрыть старые. Вы чувствуете постоянную тревогу, стыд и страх перед деньгами.

Симптомы тонущего корабля:

— Вы не знаете, сколько денег у вас на счету прямо сейчас

(и боитесь узнать).

— У вас есть просрочки по платежам.

— Вы берёте микрозаймы «до зарплаты».

— Вы не можете отложить даже 1000 рублей в месяц.

— Вы часто чувствуете вину, когда тратите деньги на себя.

— Вы избегаете разговоров о деньгах с близкими.

Хорошая новость: вы не одиноки. Большинство людей живут именно так. И плохая новость: если ничего не менять, тонущий корабль рано или поздно пойдёт ко дну.

Тип 2. Дрейфующий корабль

Вы не тонет, но и не плывёте к цели. У вас нет серьёзных долгов (или они есть, но не критичные). Вы не живёте от зарплаты до зарплаты, но и не копите. Ваши доходы покрывают расходы, но сбережений почти нет. Вы знаете, что нужно копить и планировать, но всё откладываете «на потом». Непредвиденные расходы вас не убивают, но выбивают из колеи на несколько месяцев. Вы чувствуете, что могли бы жить лучше, но не знаете, с чего начать.

Симптомы дрейфующего корабля:

— Вы не ведёте бюджет и не знаете точно, сколько тратите в месяц.

— У вас нет финансовой подушки (или она меньше 1—2 месячных расходов).

— Вы откладываете крупные финансовые решения «на потом».

— Вы чувствуете, что «деньги куда-то уходят», но не мо-

жете понять, куда.

— Вы иногда тратите на импульсивные покупки, а потом жалеете.

Дрейфующий корабль — самый распространённый тип. Вы не в кризисе, но и не в безопасности. Вы плывёте по течению, и это опасно, потому что вы не контролируете направление.

Тип 3. Корабль на курсе

Вы знаете, сколько зарабатываете и сколько тратите. У вас есть финансовая подушка (минимум 3—6 месячных расходов). У вас нет плохих долгов. Вы регулярно откладываете часть доходов на цели (покупка квартиры, образование детей, инвестиции). Вы чувствуете спокойствие, когда речь заходит о деньгах. Вы можете позволить себе непредвиденные расходы без паники.

Симптомы корабля на курсе:

- Вы ведёте бюджет (хотя бы примерно).
- У вас есть сбережения на «чёрный день».
- Вы знаете свои финансовые цели на год, три, пять лет.
- Вы инвестируете (или хотя бы планируете это сделать).
- Вы не боитесь смотреть на свои счета.
- Вы тратите деньги на себя без чувства вины, потому что знаете, что это в рамках плана.

Если вы узнали себя в этом типе — поздравляю! Вы уже на пути к финансовой свободе. Но даже если вы здесь, книга поможет вам укрепить свои якоря и расправить паруса ещё

шире.

Какое место занимаете вы? Честно определите свой тип. Не судите себя за то, что вы «всего лишь дрейфуете» или «тонете». Это не приговор — это стартовая точка. Важно не то, где вы сейчас, а то, куда вы собираетесь плыть. Но для этого нужно знать координаты.

Практика: «Финансовый аудит»

Теперь перейдём к самому важному. Мы сделаем честный подсчёт: доходы, расходы, долги, активы. Не волнуйтесь, если цифры окажутся неприятными. Они нужны не для того, чтобы вас расстроить, а для того, чтобы вы увидели реальность и могли с ней работать.

Инструкция. Возьмите лист бумаги, откройте таблицу в Excel или Google Sheets, или просто откройте заметки в телефоне. Никто, кроме вас, не увидит эти цифры. Будьте максимально честны.

Часть 1. Доходы

Запишите все источники вашего дохода за последний месяц. Сложите их.

— Основная зарплата (после вычета налогов). Если вы работаете на нескольких работах — сложите всё.

— Дополнительные доходы: фриланс, подработки, проценты по вкладам, дивиденды, сдача недвижимости, кэшбэки, любые поступления.

— Непостоянные доходы: премии, бонусы, подарки деньгами, выигрыши.

Итого доходов за месяц: _____ рублей.

Если у вас доход нестабильный (вы фрилансер или предприниматель) — возьмите среднее значение за последние 3 — 6 месяцев.

Пример:

— Зарплата: 120 000 руб.

— Подработка: 10 000 руб.

— Проценты по вкладу: 500 руб.

— Итого: 130 500 руб.

Часть 2. Расходы

Теперь запишите все свои расходы за последний месяц. Это самая сложная часть, потому что мы часто не замечаем мелких трат. Будьте максимально точны. Разделите расходы на категории.

— Обязательные расходы: аренда/ипотека, коммунальные платежи, связь, интернет, транспорт, страховки, кредитные платежи.

— Питание: продукты, кафе, рестораны, доставка, кофе на вынос.

— Транспорт: бензин, проездной, такси, каршеринг.

— Одежда и обувь: покупки, ремонт.

— Развлечения: кино, театры, игры, подписки (кинотеатры, музыка, приложения).

— Здоровье: аптека, врачи, фитнес, спортивные товары.

— Образование: курсы, книги, тренинги.

— Подарки: праздники, дни рождения.

— Непредвиденные: ремонт, штрафы, срочные покупки.

— Прочее: то, что не вошло в другие категории.

Если вы не знаете свои цифры — не страшно. Просто вспомните все покупки, которые вы сделали за месяц, и запишите их приблизительно. В следующих главах мы научимся отслеживать расходы точно.

Итого расходов за месяц: _____ рублей.

Пример:

— Аренда: 35 000 руб.

— Коммуналка: 5 000 руб.

— Связь/интернет: 2 000 руб.

— Продукты: 25 000 руб.

— Кафе и доставка: 10 000 руб.

— Транспорт: 5 000 руб.

— Одежда: 8 000 руб.

— Развлечения: 6 000 руб.

— Здоровье: 3 000 руб.

— Образование: 4 000 руб.

— Подарки: 3 000 руб.

— Прочее: 4 000 руб.

— Итого: 110 000 руб.

Часть 3. Долги

Запишите все ваши долги на сегодняшний день. Это могут быть:

— Кредитные карты с остатком долга.

— Потребительские кредиты.

— Ипотека.

— Займы у друзей или родственников.

— Микрозаймы.

— Просрочки по коммунальным платежам или налогам.

Для каждого долга запишите сумму и процентную ставку (если есть).

Итого долгов: _____ рублей.

Пример:

— Кредитная карта: 120 000 руб. (ставка 25% годовых)

— Потребительский кредит: 150 000 руб. (ставка 18%)

— Займ другу: 30 000 руб. (без процентов)

— Итого: 300 000 руб.

Часть 4. Активы

Активы — это то, что у вас есть и что может быть продано или приносить доход. Запишите:

— Наличные деньги (в кошельке, дома).

— Деньги на банковских счетах (вклады, дебетовые карты, накопительные счета).

— Инвестиции (акции, облигации, ПИФы, криптовалюта).

— Недвижимость (квартира, дом, дача) — укажите оценочную стоимость.

— Транспорт (машина, мотоцикл) — укажите рыночную стоимость.

— Другие ценные вещи (ювелирные изделия, техника, антиквариат).

Не учитывайте рутинные вещи (одежда, мебель, бытовая техника) — они быстро обесцениваются.

Итого активов: _____ рублей.

Пример:

— Деньги на карте: 15 000 руб.

— Депозит: 50 000 руб.

— Инвестиции: 10 000 руб.

— Квартира (оценочно): 5 000 000 руб.

— Машина (оценочно): 800 000 руб.

— Итого: 5 875 000 руб.

Подводим промежуточный итог

Теперь посчитайте простую формулу:

Доходы — Расходы = Чистый денежный поток.

Если у вас получилось положительное число — отлично! Вы тратите меньше, чем зарабатываете. Это значит, что у вас есть возможность копить и инвестировать.

Если отрицательное — значит, вы живёте в долг или проедаете сбережения. Это сигнал тревоги. Вам срочно нужно разбираться с бюджетом.

Теперь посчитайте:

Долги — Активы = Чистое состояние (или, если долги больше — отрицательный баланс).

Если активы превышают долги — у вас положительное состояние. Если долги больше — вы в минусе.

Запишите эти цифры. Не расстраивайтесь, если они ока-

жутся не такими, как вы хотели. Это всего лишь диагноз. А диагноз — это уже половина лечения.

Что делать с этими цифрами?

Поздравляю! Вы сделали первый и самый трудный шаг — вы посмотрели своим финансам в лицо. Это уже отличает вас от большинства людей.

Теперь давайте посмотрим, что означают ваши цифры.

Вариант 1: Вы тратите больше, чем зарабатываете (отрицательный денежный поток) и у вас много долгов.

Вы — тонущий корабль. Ваша задача — остановить утечку. Вам нужен якорь. Начните с Главы 2 и 3: мы разберёмся, как перестать тратить больше, чем вы зарабатываете, и как начать выбираться из долгов.

Вариант 2: Вы зарабатываете чуть больше, чем тратите, но долгов мало, а накоплений почти нет.

Вы — дрейфующий корабль. Вам нужно поставить якорь — создать бюджет и финансовую подушку. И одновременно начать работать над парусом — поиском дополнительных доходов. Изучайте Часть II и Часть III.

Вариант 3: У вас положительный денежный поток, есть накопления и немного инвестиций, но вы чувствуете, что можно больше.

Вы — корабль на курсе. Ваша задача — укрепить якорь и расправить паруса. Углубите свои знания в инвестициях, диверсификации доходов и долгосрочном планировании. Вам

особенно пригодятся Главы 9—12.

История: как Олег впервые посмотрел на свои цифры

Олегу 36 лет. Он работает инженером, зарабатывает 95 000 рублей. Он всегда считал, что у него «всё нормально» — он не голодает, может позволить себе кафе, иногда путешествует. Но он чувствовал постоянную тревогу. Ему казалось, что он «едва сводит концы с концами».

Он никогда не считал свои деньги. Когда я попросил его заполнить таблицу — он сопротивлялся. Ему было страшно. «А вдруг там всё плохо?»

Он всё-таки заполнил. Выяснилось, что его расходы составляют 92 000 рублей в месяц. Чистый денежный поток — всего 3 000 рублей. Это означало, что он мог откладывать только 3 тысячи в месяц, то есть 36 тысяч в год. У него было 50 тысяч долгов по кредитке и 20 тысяч на счету.

Он ужаснулся. «Я не бедный, но я не могу накопить на квартиру, я не могу инвестировать, я боюсь потерять работу — и тогда у меня ничего не останется».

Но этот ужас стал его топливом. Он начал читать книгу, выполнять упражнения. Через полгода он сократил расходы до 72 000 рублей, отдал долг по карте, создал подушку в 80 000 рублей и начал инвестировать по 5 000 в месяц. Он не стал богатым, но перестал тревожиться.

Он говорит: «Я боял цифр, а они оказались просто информацией. Они не судили меня. Они просто показали, где я, и

дали мне карту, куда двигаться».

Рефлексивные вопросы для дневника

Запишите ответы в свой «Финансовый дневник». Это поможет закрепить материал и сделать его личным.

— Какой из трёх типов кораблей вам ближе всего? Почему?

— Что вы чувствовали, когда записывали свои доходы, расходы, долги и активы? (Страх, стыд, облегчение, желание всё бросить, надежду?)

— Какой из показателей вас удивил больше всего? (Например, вы думали, что тратите на еду 10 000, а оказалось — 20 000.)

— Что вы теперь знаете о своих финансах, чего не знали раньше?

— Если бы вы могли изменить одну цифру в своём финансовом положении прямо сейчас, что бы это было? Почему?

Практическое задание: Составьте свою финансовую карту

Заполните таблицу по следующему шаблону:

Доходы в месяц

Расходы в месяц

Чистый денежный поток

Долги всего

Активы всего

Чистое состояние

Сохраните эту таблицу. Вы будете возвращаться к ней через месяц, чтобы увидеть прогресс.

Важно: не пытайтесь сразу всё исправить. Просто зафиксируйте. Осознание — половина пути. На следующей главе мы начнём ставить якоря.

Резюме главы:

— **Финансовый Якорь дня:** Вы сделали первый, самый трудный шаг — вы посмотрели на свои финансы честно. Похвалите себя за это. Большинство людей этого не делают.

— **Финансовый Парус дня:** Отпустите чувство вины или стыда за то, что ваши цифры «не идеальны». Цифры — это не приговор. Это карта. А карту можно использовать, чтобы проложить новый курс.

Глава 2. Почему мы боимся смотреть на деньги?

В предыдущей главе вы сделали то, чего боялись: вы честно посмотрели на свои доходы, расходы, долги и активы. Возможно, вы почувствовали облегчение. А возможно — тревогу, стыд или даже желание захлопнуть тетрадь и забыть. Если второе — вы не одиноки. Вы сделали то, что большинство людей избегают годами.

Но давайте теперь спросим себя: **почему мы боимся смотреть на деньги?**

Ведь, казалось бы, что тут сложного? Открыл приложение банка, посмотрел баланс, записал цифры в таблицу. Это занимает пять минут. Но для многих людей это становится едва ли не психологическим барьером. Они откладывают, избегают, находят тысячу причин «посмотреть завтра». И это «завтра» длится годами.

Проблема не в деньгах. Проблема в **отношениях с деньгами**. А отношения с деньгами — это всегда про эмоции, установки, страхи и убеждения, которые мы впитали в детстве, в семье, в культуре. Мы не просто «не умеем считать». Мы **боимся того, что увидим**, потому что подсознательно связываем цифры на экране с нашей самооценкой, безопасностью и чувством собственного достоинства.

В этой главе мы разберём пять главных причин, почему люди боятся смотреть на деньги. Мы поймём, откуда берутся эти страхи и как они управляют нашим финансовым поведением. И, самое главное, мы начнём их отпускать.

Причина 1. Детские установки: «Деньги — это зло»

Вспомните своё детство. Что вы слышали о деньгах от родителей, бабушек, дедушек? Какие фразы звучали в вашей семье?

— «Деньги — это зло».

— «Богатые люди — воры».

— «Деньги портят человека».

— «Не деньги делают человека».

— «Мы не богатые, но честные».

— «Главное — не деньги, а душа».

Эти фразы — не просто слова. Это **установки**, которые закладываются в подсознание и остаются с нами на всю жизнь. Если в детстве вы слышали, что деньги «плохие» или что «богатые — плохие люди», вы подсознательно будете избегать денег, саботировать свои доходы и чувствовать вину, когда у вас появляются деньги.

Как это работает?

— Вы отказываетесь от повышения, потому что «стыдно просить».

— Вы не инвестируете, потому что «не хочу быть жадным».

— Вы тратите деньги сразу, как только они появляются,

потому что подсознательно стремитесь избавиться от «плохого».

— Вы чувствуете вину, когда покупаете что-то дорогое для себя.

Эти установки — как якорь, который тянет вас на дно. Вы можете сколько угодно учиться финансовой грамотности, но если внутри вас сидит убеждение «деньги — это зло», все ваши попытки разбогатеть будут саботироваться.

Что делать?

Первый шаг — осознать эти установки. Вы не виноваты в том, что они у вас есть. Они передавались из поколения в поколение. Но теперь, когда вы их видите, вы можете их пересмотреть.

Спросите себя: «Это правда? Деньги действительно зло? Или это просто инструмент, который может быть использован и во благо, и во вред?»

Попробуйте заменить старые установки на новые:

— Вместо «Деньги — это зло» → «Деньги — это энергия, которую я могу направить на добрые дела».

— Вместо «Богатые люди — воры» → «Богатые люди создают ценность, и я тоже могу».

— Вместо «Не деньги делают человека» → «Деньги не делают человека, но они дают ему свободу выбора».

Причина 2. Социальное табу: «О деньгах не говорят»

В нашей культуре разговоры о деньгах часто считаются

неприличными. «Не говори о деньгах за столом», «Не спрашивай, сколько человек зарабатывает», «Не хвались зарплатой». Эти негласные правила создают вокруг денег атмосферу тайны и стыда.

В результате мы не знаем, сколько зарабатывают наши коллеги, друзья, даже близкие родственники. Мы не обсуждаем свои финансовые проблемы, потому что «стыдно». Мы не просим о повышении, потому что «неудобно». Мы не говорим о долгах с партнёром, потому что боимся осуждения.

Это табу приводит к:

— Финансовой неграмотности (мы не учимся у других, потому что не обсуждаем).

— Одиночеству в финансовых проблемах (мы думаем, что «только у меня всё плохо»).

— Непониманию в парах (партнёры скрывают долги и траты, что ведёт к конфликтам).

— Нереалистичным ожиданиям (мы не знаем реальных зарплат в нашей сфере, поэтому занижаем свои ожидания).

Что делать?

Начните с малого. Начните говорить о деньгах с теми, кому доверяете. Это не значит, что вы должны рассказывать всем о своих долгах. Но вы можете спросить у коллеги: «Как ты планируешь бюджет?», «Как ты выбираешь инвестиции?». Вы можете обсудить с партнёром общие финансовые цели. Вы можете написать пост в соцсетях о своей финансовой стратегии (анонимно, если страшно).

Чем больше вы говорите о деньгах, тем меньше они становятся табу. А чем меньше табу, тем меньше стыда и страха.

Причина 3. Страх бедности и страх богатства

Есть два страха, которые движут финансовым поведением большинства людей. И они выглядят как противоположности, но на самом деле — две стороны одной медали.

Страх бедности — это страх остаться без денег, без средств к существованию. Он заставляет нас копить, экономить, отказывать себе, тревожиться о будущем. Этот страх полезен в малых дозах — он мотивирует нас работать и планировать. Но в больших дозах он парализует.

Симптомы страха бедности:

— Вы постоянно тревожитесь о деньгах, даже когда у вас есть накопления.

— Вы отказываете себе в удовольствиях, даже когда можете себе их позволить.

— Вы боитесь инвестировать, потому что «потерять всё».

— Вы копите «на чёрный день», но этот день никогда не наступает, а вы всё копите.

— Вы живёте в режиме выживания, даже когда зарабатываете достаточно.

Страх богатства — это страх иметь «слишком много» денег. Он звучит странно, но он очень распространён. Люди боятся, что с богатством придут ответственность, зависть, потеря контроля, изоляция.

Симптомы страха богатства:

— Вы саботируете свои доходы (отказываетесь от повышения, не просите больше).

— Вы тратите деньги сразу, как только они появляются, чтобы «не накапливать».

— Вы боитесь, что если станете богатыми, вас перестанут любить или начнут использовать.

— Вы чувствуете вину, когда зарабатываете больше, чем ваши близкие.

— Вы считаете, что «большие деньги — это большие проблемы».

Эти два страха — бедности и богатства — держат вас в «золотой середине», где вы не бедны, но и не богаты, не тревожитесь, но и не свободны. Вы топчетесь на месте, потому что боитесь сделать шаг в любую сторону.

Что делать?

Осознайте, что оба страха — это просто программы, которые можно переписать. Страх бедности можно трансформировать в заботу о будущем. Страх богатства — в понимание, что деньги дают свободу выбора, а не только проблемы.

Спросите себя: «Что я на самом деле боюсь потерять? Боюсь ли я денег или боюсь того, что они символизируют?» Часто страх денег — это страх перемен, страх ответственности, страх быть замеченным.

Причина 4. Когнитивные искажения: почему мы видим не то, что есть

Наш мозг — это энергосберегающее устройство. Он все-

гда ищет простые пути и избегает сложных. Это эволюционный механизм, который помогал нашим предкам выживать, но сегодня он мешает нам управлять финансами.

Вот несколько когнитивных искажений, которые искажают ваше восприятие денег:

1. «Страусовый эффект» (или «эффект избегания»).

Мы склонны избегать информации, которая вызывает тревогу. Если вы боитесь, что на вашем счету мало денег, вы не будете открывать приложение банка. Это как страус, который прячет голову в песок. Но проблема от этого не исчезает — она только усугубляется.

2. Привязка к текущему моменту (гиперболическое дисконтирование).

Мы ценим удовольствие сейчас больше, чем удовольствие в будущем. Поэтому мы скорее потратим 5000 рублей на ужин сегодня, чем отложим их на пенсию через 30 лет. Наш мозг считает будущее «менее реальным», и нам трудно принимать решения, которые принесут пользу только «потом».

3. Иллюзия контроля.

Мы верим, что контролируем свои финансы, даже когда это не так. Мы думаем: «Я примерно знаю, сколько трачу», хотя на самом деле не знаем. Эта иллюзия успокаивает, но мешает действовать.

4. Эффект якоря (финансовый).

Первая цифра, которую мы видим, сильно влияет на все

последующие решения. Например, если вы видите цену 10 000 рублей, а потом скидку до 7 000 — это кажется выгодным, даже если реальная цена товара 5 000. Маркетологи активно используют это искажение.

5. Ошибка подтверждения.

Мы ищем информацию, которая подтверждает наши убеждения. Если вы считаете, что «инвестиции — это рискованно», вы будете искать статьи о том, как люди теряют деньги на бирже, и игнорировать истории успеха.

Что делать?

Осознание искажений — уже половина победы. Когда вы знаете, что ваш мозг склонен их создавать, вы можете сознательно их проверять. Например, вместо того чтобы избегать информации о своих финансах, вы говорите себе: «Сейчас я боюсь посмотреть на счёт, но это просто страусовый эффект. Я открою приложение и посмотрю».

Вы не можете отключить когнитивные искажения, но вы можете научиться их замечать и не поддаваться им.

Причина 5. Эмоциональные траты: мы покупаем не вещи, а чувства

Самый мощный финансовый механизм — это эмоциональные траты. Мы покупаем не вещи, а чувства. Мы покупаем утешение, когда грустно. Мы покупаем статус, когда чувствуем себя неуверенно. Мы покупаем радость, когда скучно.

Эмоциональные траты — это попытка закрыть эмоци-

ональную потребность с помощью денег. Но она никогда не работает надолго. Вы покупаете новую вещь, чувствуете кратковременное удовлетворение, а потом снова возвращаетесь к тому же состоянию.

Какие эмоции заставляют нас тратить?

— **Тревога.** Вы покупаете вещи, чтобы чувствовать себя в безопасности (новая техника, страховки, дорогие продукты).

— **Скука.** Вы листаете интернет-магазины, потому что не знаете, чем себя занять.

— **Грусть.** Вы покупаете утешение (еду, подарки себе).

— **Стыд.** Вы покупаете вещи, чтобы соответствовать окружающим, чтобы не выглядеть «бедным».

— **Радость.** Вы покупаете подарки, чтобы порадовать себя или других (это позитивная эмоция, но она тоже может выходить из-под контроля).

Что делать?

Начните отслеживать эмоции, стоящие за покупками. Ведение «Дневника покупок» (упражнение в Главе 4) поможет вам увидеть, что вы покупаете, когда вам грустно, тревожно или скучно.

Когда вы поймёте свои эмоциональные триггеры, вы сможете найти альтернативные способы удовлетворять эти потребности без денег. Например, если вы покупаете, когда грустно — попробуйте позвонить другу, сходить на прогулку, почитать книгу. Если покупаете, когда тревожно — по-

попробуйте дыхательные упражнения или составление плана.

Эмоции — это не враги. Они просто сигналы. А деньги — не единственный способ на них ответить.

История: как Сергей понял, что боится денег

Сергей — 40 лет, владелец небольшого бизнеса. Он зарабатывает прилично — около 300 000 рублей в месяц. Но он чувствует постоянную тревогу, даже когда на счету есть деньги. Он не может заставить себя посмотреть на баланс, потому что «вдруг там всё плохо».

Он обратился к психологу и начал разбирать свои финансовые установки. Оказалось, что в детстве его отец, который был «неудачником» в бизнесе, постоянно говорил: «Деньги — это зло, они приносят только проблемы». Сергей вырос с этим убеждением. Даже когда он зарабатывал, он чувствовал вину и боялся, что «деньги принесут проблемы».

Когда он осознал эту установку, он начал её пересматривать. Он сказал себе: «Деньги — это не зло. Это инструмент. Мне не обязательно бояться их. Я могу использовать их на благо себе и своей семье».

Он начал отслеживать свои доходы и расходы. Сначала было страшно, потом — легче. Он заметил, что его тревога снизилась, когда он начал видеть реальные цифры, а не свои фантазии о них. Он перестал бояться «больших денег» и начал их планировать.

Сергей не стал миллионером. Но он перестал бояться своих денег. И это изменило всё.

Упражнение: «Исследование моих денежных убеждений»

Это упражнение поможет вам выявить установки, которые управляют вашими финансами. Возьмите лист бумаги или откройте документ. Будьте честны, никто не увидит ваши ответы.

— Вспомните три фразы о деньгах, которые вы слышали в детстве от родителей или других значимых взрослых. Запишите их.

— Оцените каждую фразу. Как она повлияла на ваше отношение к деньгам? Какие убеждения и поведенческие модели она сформировала?

— Напишите новую фразу, которая заменяет старую. Например: «Деньги — это зло» → «Деньги — это энергия, которую я могу использовать для добра».

— Какие эмоции вы испытываете, когда слышите слово «деньги»? (Страх, радость, тревога, спокойствие, стыд?)

— Если бы у вас было достаточно денег, что бы вы изменили в своей жизни? (Этот вопрос поможет вам понять, что для вас на самом деле важно.)

Сохраните эти записи. Вы будете возвращаться к ним на протяжении книги, чтобы отслеживать изменения.

Рефлексивные вопросы для дневника

— Какая из пяти причин ближе всего вам? Что именно вы узнали в себе?

— Какие убеждения о деньгах у вас из детства? Как они влияют на ваше финансовое поведение сегодня?

— Что вы чувствуете, когда смотрите на свой банковский счёт? (Страх, стыд, облегчение, равнодушие?)

— Если бы вы перестали бояться денег, что бы вы сделали в первую очередь?

— Что изменилось бы в вашей жизни, если бы вы перестали бояться смотреть на свои финансы?

Резюме главы:

— **Финансовый Якорь дня:** Вы осознали, что ваши страхи и установки не возникают на пустом месте. Они имеют корни. И это нормально. Вы не «неправильный» — вы просто человек, который впитал определённые убеждения.

— **Финансовый Парус дня:** Отпустите мысль, что «это всегда будет так». Установки можно пересматривать. Страхи можно уменьшать. Вы не обязаны нести старые убеждения всю жизнь. Вы можете выбирать новые — те, которые служат вам, а не мешают.

Глава 3. Долговая яма: как не утонуть в кредитах

Познакомьтесь с Алексеем.

Ему 29 лет, он работает в сфере продаж. Его доход нестабилен — в хороший месяц он зарабатывает 80 000 рублей, в плохой — 40 000. Но это не главная проблема. Главная проблема в том, что у него четыре кредитные карты, два потребительских кредита и один микрозайм. Общая сумма долга — 450 000 рублей.

Он не помнит, как всё начиналось. Сначала была одна карта — «на всякий случай». Потом вторая — «чтобы перекрыть первую». Потом третья — «на отпуск, ведь я заслужил». Потом четвёртая — «чтобы закрыть третью». Каждый месяц он платит по минимальным платежам, но сумма долга не уменьшается — проценты съедают всё. Он чувствует, что тонет. Он не спит по ночам. Он боится отвечать на звонки с незнакомых номеров.

Алексей — не исключение. Миллионы людей живут в долговой яме. Они не плохие, не безответственные, не глупые. Они просто попали в ловушку, которая устроена так, чтобы из неё было трудно выбраться.

В этой главе мы разберём:

— Чем хорошие долги отличаются от плохих.

— Как кредитная система устроена так, чтобы вы платили вечно.

— Две стратегии выхода из долгов.

— Как перестать брать новые кредиты.

— Что делать, если долгов так много, что кажется, что выхода нет.

И главное — вы получите чёткий пошаговый план, который поможет вам выбраться из долговой ямы, даже если сейчас кажется, что это невозможно.

Хорошие и плохие долги: как их отличить

Не все долги одинаковы. Есть долги, которые работают на вас, и есть долги, которые работают против вас.

Хорошие долги — это те, которые создают или увеличивают ваши активы. Они помогают вам зарабатывать больше или сохранять то, что у вас есть.

Примеры хороших долгов:

— **Ипотека** (если вы покупаете квартиру, которая растёт в цене, и вы можете её обслуживать).

— **Образовательный кредит** (если он помогает вам получить профессию, которая увеличит ваш доход).

— **Бизнес-кредит** (если вы вкладываете деньги в дело, которое приносит прибыль).

— **Кредит на автомобиль** (если машина нужна для работы и помогает вам зарабатывать).

Плохие долги — это те, которые создают пассивы. Они не приносят дохода, а только забирают деньги в виде про-

центов.

Примеры плохих долгов:

— **Кредитные карты** (если вы тратите на текущее потребление и не закрываете долг в льготный период).

— **Потребительские кредиты** на вещи, которые быстро обесцениваются (телефоны, одежда, техника, отдых).

— **Микрозаймы** (с огромными процентами).

— **Долги, взятые, чтобы закрыть другие долги** (это финансовая пирамида, которая ведёт к краху).

Ключевое правило: **плохой долг — это тот, который не увеличивает ваш капитал и не приносит дохода**. Если вы берёте кредит на вещь, которая через год будет стоить в два раза меньше, вы теряете деньги.

Но самое опасное — это кредитные карты. Они устроены так, чтобы вы платили вечно. Давайте разберём, как это работает.

Как кредитная система устроена так, чтобы вы платили вечно

Кредитные карты — это не благотворительность. Это бизнес. И бизнес этот построен на ваших ошибках, вашей усталости и вашем незнании.

Вот как это работает:

1. Минимальный платёж — ваша ловушка.

Когда банк присылает вам выписку, он указывает «минимальный платёж» — обычно 5—10% от суммы долга. Это звучит нестрашно. Если вы должны 100 000 рублей, мини-

минимальный платёж — 5 000—10 000 рублей. Вы платите и думаете: «Я справляюсь».

Но вы не справляетесь. Вы просто платите проценты. Большая часть вашего платежа уходит на проценты, а тело долга почти не уменьшается. Если вы платите только минимальный платёж, вы будете выплачивать кредит годами и переплатите в 2—3 раза больше, чем взяли.

Пример: вы взяли 100 000 рублей под 25% годовых. Минимальный платёж — 5 000 рублей. Если вы будете платить только минимальный платёж, вы выплатите долг за 25 месяцев и переплатите 67 000 рублей. И это при условии, что вы не будете тратить по карте больше. А вы будете.

2. Грейс-период — иллюзия «бесплатных» денег.

У большинства кредитных карт есть грейс-период — время, в течение которого вы можете пользоваться деньгами без процентов. Обычно это 50-60-120 дней. Звучит привлекательно: «бесплатные деньги!».

Но если вы не закрываете долг полностью в течение грейс-периода, проценты начисляются на всю сумму с первого дня. То есть вы платите проценты не только за просрочку, а за всё время пользования деньгами. Это как ловушка: вы думаете, что взяли «бесплатно», но если ошиблись на один день, плата становится огромной.

3. Проценты на проценты (капитализация).

Если вы не закрываете долг, проценты начисляются на проценты. Долг растёт как снежный ком. Это особенно опас-

но на микрозаймах, где ставки достигают 400—800% годовых. Один микрозайм может превратить небольшую задолженность в огромную за несколько месяцев.

4. Психология «я заслужил».

Кредитные карты созданы для импульсивных покупок. Они дают вам мгновенное удовлетворение. Вы видите вещь, хотите её, и вы можете её купить, даже если у вас нет денег. Вам кажется, что вы «заслужили» эту покупку, что «это не так дорого», что «я отдам в следующем месяце». И вы делаете это снова и снова.

Кредитные карты — это не инструмент. Это **ловушка**, если вы не используете их как платёжный инструмент (тратите только то, что уже есть на счету, и закрываете долг каждый месяц).

Если у вас есть долг по кредитной карте — это ваш враг номер один. Его нужно закрыть в первую очередь.

Две стратегии выхода из долгов

Если у вас несколько долгов, стратегия очень важна. Есть два основных подхода, которые рекомендуют финансовые консультанты.

Стратегия 1. Метод снежного кома (Snowball Method)

Вы закрываете долги **от самого маленького к самому большому**, независимо от процентной ставки.

Как работает:

— Составьте список всех долгов от самого маленького до

самого большого.

— Платите минимальные платежи по всем долгам, кроме самого маленького.

— На самый маленький долг направляйте все свободные деньги.

— Когда он закрыт, переходите к следующему, и так далее.

Почему это работает:

— Вы получаете быстрые победы. Закрывая маленький долг, вы чувствуете прогресс и мотивацию.

— Это психологически легче — маленькие победы дают энергию для больших.

— Вы видите, что «это работает», и не бросаете.

Кому подходит: Тем, кому нужна мотивация. Тем, кто чувствует, что «долгов так много, что ничего не поможет».

Стратегия 2. Метод лавины (Avalanche Method)

Вы закрываете долги **с самой высокой процентной ставкой** в первую очередь.

Как работает:

— Составьте список всех долгов от самой высокой процентной ставки до самой низкой.

— Платите минимальные платежи по всем долгам, кроме долга с самой высокой ставкой.

— На этот долг направляйте все свободные деньги.

— Когда он закрыт, переходите к следующему.

Почему это работает:

— Вы экономите больше денег, потому что перестаёте платить самые высокие проценты.

— Это математически выгоднее — вы платите меньше в долгосрочной перспективе.

Кому подходит: Тем, кто ориентирован на логику и цифры. Тем, у кого есть дисциплина и терпение.

Какую стратегию выбрать?

Если вы не знаете, с чего начать — начните с метода снежного кома. Психологическая победа важнее математической экономии, когда вы в долговой яме. Когда вы закроете 2—3 маленьких долга, у вас появится уверенность, и вы сможете перейти на метод лавины для оставшихся.

Пошаговый план выхода из долговой ямы

Вот конкретный план, который вы можете начать выполнять сегодня.

Шаг 1. Остановитесь. Перестаньте брать новые долги.

Это самое сложное и самое важное. Если вы продолжаете брать кредиты, никакая стратегия не поможет.

— **Возьмите паузу.** Прежде чем взять новый кредит, скажите себе: «Я подожду 24 часа». Часто импульс проходит.

— **Срежьте кредитные карты.** Физически — разрежьте их ножницами. Оставьте только одну для экстренных случаев и положите её в труднодоступное место.

— **Поговорите с банком.** Если вы не можете платить — не прячьтесь. Позвоните в банк, объясните ситуацию, попро-

сите реструктуризацию. Банкам выгоднее, чтобы вы платили меньше, но регулярно, чем чтобы вы вообще не платили.

Шаг 2. Составьте список всех долгов.

Запишите все ваши долги в одном месте:

Долг	Сумма	Ставка	Минимальный платёж
Кредитная карта 1	120 000	25%	6 000
Кредитная карта 2	80 000	28%	4 000
Потребительский кредит	150 000	18%	5 000
Микрозайм	15 000	400%	3 000
Долг другу	30 000	0%	-

Теперь вы видите полную картину. Страшно? Возможно. Но теперь вы знаете врага в лицо.

Шаг 3. Выберите стратегию и составьте график.

Если вы выбрали метод снежного кома — закройте сначала микрозайм (15 000), потом долг другу (30 000), потом кредитную карту 2 (80 000), и так далее.

Если выбрали метод лавины — закройте сначала микрозайм (400% — это ад), потом кредитную карту 2 (28%), потом кредитную карту 1 (25%).

Составьте график: когда вы закроете каждый долг? Какие суммы вы будете направлять? Будьте реалистичны.

Шаг 4. Увеличьте доход или сократите расходы.

Чтобы закрыть долги быстрее, вам нужно либо зарабатывать больше, либо тратить меньше. Идеально — и то, и другое.

— **Сократите расходы** — вы будете удивлены, сколько «ненужных» трат вы найдёте, если посмотрите на них честно. (Мы разберём это в следующей главе.)

— **Увеличьте доход** — продайте ненужные вещи, найдите подработку, попросите о повышении. Каждая лишняя тысяча приближает вас к свободе.

Шаг 5. Отслеживайте прогресс и празднуйте маленькие победы.

Когда вы закрываете один долг — отметьте это. Похвалите себя. Не тратьте много денег на празднование, но признайте свой прогресс. Это важно для мотивации.

Что делать, если долгов так много, что кажется, что выхода нет?

Иногда долговая яма кажется бездонной. Вы посчитали сумму долга, и вам стало страшно. Вы не видите выхода.

Я хочу сказать вам честно: если вы в глубокой долговой яме, это может занять годы. Но выход есть. Есть конкретные шаги, которые можно сделать.

1. Признайте, что вы не справляетесь сами.

Если сумма долга в 2—3 раза превышает ваш годовой доход — вам нужна профессиональная помощь. Обратитесь к финансовому консультанту, к юристу, который специализируется на банкротстве физических лиц. Банкротство — это

не позор. Это инструмент, который может дать вам второй шанс.

2. Поговорите с близкими.

Долги — это тяжёлый груз, и носить его в одиночку очень тяжело. Расскажите о своей ситуации близким — не для того, чтобы они дали вам денег, а для поддержки. Вы удивитесь, как много людей готовы помочь не деньгами, а пониманием.

3. Не сравнивайте себя с другими.

В соцсетях все показывают только успехи. Никто не показывает долги. Не думайте, что «все живут лучше». Многие живут в долгах, но скрывают это. Ваш путь — ваш. Не сравнивайте, а двигайтесь в своём темпе.

История: как Михаил выбрался из долговой ямы за 3 года

Михаилу 35 лет. Три года назад он был в долгах на 1 200 000 рублей. Это были кредитные карты, потребительские кредиты, микрозаймы и долги друзьям. Он чувствовал, что тонет. Он не спал по ночам, прятался от звонков коллекторов, думал о самоубийстве.

Он решил, что так жить нельзя. Он сел и честно посчитал все долги. Это было страшно, но это дало ему ясность. Он выбрал метод снежного кома — начал с самых маленьких долгов. Сначала микрозаймы — 15 000, 20 000, 30 000. Каждое закрытие давало ему силы.

Он сократил расходы до минимума: перестал ходить в ка-

фе, продал ненужные вещи, отказался от подписок. Он нашёл подработку по вечерам. Он платил по долгам всё, что мог, оставляя себе только на еду и транспорт.

Через год он закрыл половину долгов. Через два — осталась только ипотека. Через три он был полностью свободен от долгов, кроме ипотеки. Он не стал богатым, но он перестал бояться. Он спал спокойно. Он чувствовал себя свободным.

Он говорит: «Это было самое трудное, что я делал в жизни. Но это стоило того. Я понял, что если я смог выбраться из долгов, я смогу сделать что угодно».

Упражнение: «Карта моих долгов»

Сделайте это упражнение прямо сейчас. Оно займёт 15—20 минут.

— Составьте список всех ваших долгов. Запишите сумму, процентную ставку и минимальный платёж по каждому.

Долг	Сумма	Ставка	Минимальный платёж	Приоритет
-------------	--------------	---------------	---------------------------	------------------

— Определите приоритет. Поставьте номер 1 самому приоритетному долгу (по методу снежного кома — самый маленький; по методу лавины — с самой высокой ставкой).

— Решите, какую стратегию вы выбираете. Запишите: «Я выбираю метод снежного кома / метод лавины» (подчеркните нужное).

— Напишите план первого шага. Что вы сделаете в ближайшие 7 дней, чтобы приблизиться к закрытию первого долга? (Например: «Я позвоню в банк и попрошу реструктуризацию», или «Я продам ненужный телефон и направлю деньги на долг».)

— Запишите дату, когда вы закроете первый долг. Будьте реалистичны. Даже если это будет через 3 месяца — запишите. Это даёт ясность.

Рефлексивные вопросы для дневника

— Есть ли у вас долги, которые вы считаете «хорошими»? А «плохими»? Какие?

— Как вы чувствуете себя, когда думаете о своих долгах? (Страх, стыд, отрицание, надежда?)

— Какая стратегия выхода из долгов вам ближе — «снежный ком» или «лавина»? Почему?

— Что мешает вам начать платить по долгам прямо сейчас? (Страх, недостаток денег, незнание, как?)

— Если бы вы закрыли все свои долги сегодня, что бы изменилось в вашей жизни? Что бы вы почувствовали?

Резюме главы:

— **Финансовый Якорь дня:** Запишите все свои долги в одну таблицу. Знание — это сила. Когда вы видите полную картину, страх уменьшается, потому что появляется план.

— **Финансовый Парус дня:** Не позволяйте стыду

или страху мешать вам действовать. Долги — это не приговор. Это временное состояние. Миллионы людей выбрались из долговой ямы — и вы можете. Главное — начать с маленького шага сегодня, а не ждать «идеального момента».

Глава 4. Эмоциональные траты: почему мы покупаем, когда грустно

Познакомьтесь с Ольгой.

Ольге 31 год, она работает менеджером в крупной компании. У неё стабильная зарплата — 95 000 рублей. Она знает, что нужно копить, что нужно вести бюджет, что нужно думать о будущем. Она даже скачала приложение для учёта расходов и пару раз пыталась его заполнять.

Но каждый месяц в конце месяца она с удивлением обнаруживает, что денег нет. Она не может понять, куда они ушли. Она не покупала ничего особенного — просто «мелочи». Кофе с собой, новая помада, платье на распродаже, ужин в кафе с подругой, очередная подписка на онлайн-кинотеатр.

Она чувствует вину и стыд. Она даёт себе обещание: «Следующего месяца я буду умнее». Но в следующем месяце всё повторяется.

Ольга — не исключение. Большинство людей тратят деньги не потому, что они «не умеют считать», а потому что они **тратят эмоции**. Мы покупаем не вещи — мы покупаем чувства. Утешение, когда нам грустно. Награду, когда мы устали. Статус, когда нам страшно. Радость, когда нам скучно.

Эмоциональные траты — это главный враг финансовой

свободы. Они незаметны, потому что каждая отдельная покупка кажется «мелочью». Но именно из этих «мелочей» складывается ваш финансовый хаос.

В этой главе мы разберём:

— Какие эмоции заставляют нас тратить и как их распознать.

— Как работает «дофаминовая петля» покупок.

— Как остановить себя перед импульсивной покупкой.

— Как заменить шопинг на другие способы удовлетворения эмоциональных потребностей.

— И главное — как перестать чувствовать вину за свои траты и начать тратить осознанно.

Почему мы покупаем не вещи, а чувства

Экономисты любят говорить о «рациональном потребителе» — человеке, который взвешивает цену и качество и принимает логическое решение. Но на самом деле мы не рациональны. Исследования показывают, что до 90% наших покупательских решений принимаются на эмоциональном уровне. Мы сначала чувствуем, а потом ищем рациональное оправдание.

Почему так происходит?

Наш мозг — это эволюционный механизм, который ищет удовольствие и избегает боли. Покупки — это быстрый способ получить дофаминовый удар. Вы видите красивую вещь, представляете, как она у вас есть, и ваш мозг выделяет дофамин — гормон удовольствия. Вы чувствуете возбуждение,

предвкушение. Это похоже на лёгкий наркотик.

Но есть проблема: дофамин выделяется не тогда, когда вы получаете вещь, а тогда, когда вы её **ожидаете**. Когда вы её получаете, дофамин падает. И вы остаётесь с покупкой, но без эмоционального подъёма. Через некоторое время вы чувствуете пустоту и ищете следующую покупку.

Это называется «**дофаминовой петлёй**»:

— Вы видите что-то привлекательное.

— Ваш мозг выделяет дофамин (возбуждение, предвкушение).

— Вы покупаете вещь, получаете кратковременное удовлетворение.

— Дофамин падает, и вы чувствуете пустоту.

— Вы ищете следующую покупку, чтобы повторить цикл.

Эта петля заставляет вас тратить снова и снова, не принося реального удовлетворения. Вы бежите за эмоциями, а не за вещами.

Какие эмоции заставляют нас тратить?

Давайте разберём основные эмоциональные триггеры, которые заставляют нас открывать кошелёк.

1. Скука

Вы не знаете, чем себя занять. Вы листаете ленту соцсетей, видите рекламу, заходите в интернет-магазин. Покупка кажется вам способом заполнить пустоту. Вы покупаете что-то, потому что «это интересно» или «это займёт время».

Пример: Вы заказываете новую книгу, хотя у вас уже сто-

ят непрочитанные. Вы покупаете новый гаджет, хотя старый работает нормально.

2. Грусть или тревога

Вам грустно, вы чувствуете одиночество или тревогу. Покупка даёт вам кратковременное утешение. Вы покупаете вкусную еду, новую одежду, украшения — что-то, что «поднимет настроение». Это как объятия в виде шопинга.

Пример: Вы заказываете доставку еды, когда чувствуете себя подавленным. Вы покупаете новое платье, чтобы «почувствовать себя лучше».

3. Стресс и усталость

Вы много работаете, вы устали, вы заслужили отдых. Вы говорите себе: «Я так устал, я имею право на маленькую радость». И вы покупаете что-то, что кажется наградой. Проблема в том, что эта «награда» часто становится источником новых долгов.

Пример: Вы заказываете дорогой ужин, потому что «неделя была тяжёлой». Вы покупаете что-то дорогое, потому что «я это заслужил».

4. Статус и страх осуждения

Вы боитесь, что о вас подумают плохо, если вы не будете выглядеть «успешным». Вы покупаете брендовые вещи, дорогую технику, посещаете дорогие места, чтобы соответствовать своему окружению. Это называется «потребление статуса».

Пример: Вы покупаете дорогой телефон, потому что у

всех коллег такие. Вы идёте в дорогой ресторан с друзьями, потому что «так принято».

5. Радость и желание порадовать себя

Это позитивная эмоция, но она тоже может выходить из-под контроля. Вы хотите порадовать себя, сделать себе подарок. И вы тратите, потому что «я этого заслуживаю». Это нормально — радовать себя. Проблема возникает, когда это становится регулярным и выходит за рамки бюджета.

Пример: Вы покупаете себе подарок «просто так», потому что хорошее настроение. Вы делаете спонтанный подарок другому, потому что хотите его порадовать.

Как распознать эмоциональную покупку?

Эмоциональные покупки легко спутать с «обычными». Вот несколько признаков, по которым вы можете их отличить:

— Вы не планировали эту покупку заранее. Она возникла «спонтанно».

— Вы чувствуете сильное желание купить «прямо сейчас».

— Вы ищете оправдания для покупки («это же недорого», «это мне нужно», «это в подарок»).

— Вы чувствуете, что покупка «решит проблему» (поднимет настроение, снизит стресс).

— Вы чувствуете облегчение, когда покупаете, но через некоторое время — пустоту или даже сожаление.

Если вы узнали себя в этих пунктах — вы столкнулись с

эмоциональной покупкой.

Техники остановки: как не поддаться импульсу

Вот несколько простых техник, которые помогут вам остановиться перед импульсивной покупкой.

Техника 1. Правило 24 часов

Это самое простое и эффективное правило. Когда вы хотите купить что-то, что не является жизненно необходимым, скажите себе: «Я подожду 24 часа».

— Запишите название товара, цену и дату.

— Если через 24 часа вы всё ещё хотите эту вещь — купите её.

— Но чаще всего через 24 часа желание проходит.

Это правило работает, потому что эмоциональный импульс обычно длится недолго. Когда вы даёте себе время, дофаминовый всплеск спадает, и вы можете принять более взвешенное решение.

Техника 2. Тест «Стоимость в часах»

Переведите цену покупки в количество часов работы, которые нужны, чтобы её оплатить.

— Например, вы зарабатываете 1 000 рублей в час (после налогов). Вы хотите купить куртку за 15 000 рублей. Это 15 часов вашей жизни.

— Спросите себя: «Готова ли я работать 15 часов, чтобы получить эту куртку?»

Этот тест помогает осознать реальную стоимость вещи. Мы часто забываем, что деньги — это время. Когда вы тра-

тите деньги, вы тратите часть своей жизни.

Техника 3. Дневник покупок

Начните вести дневник всех покупок. Записывайте не только сумму, но и эмоцию, которая стояла за покупкой.

— Что я купил?

— Сколько стоило?

— Что я чувствовал до покупки?

— Что я чувствую после?

Через неделю вы увидите закономерности. Вы поймёте, что чаще всего покупаете, когда вам грустно, скучно или тревожно. А когда вы видите паттерн, вы можете его менять.

Техника 4. Альтернативные способы получить эмоцию

Если вы осознали, что покупаете, потому что вам грустно — найдите другие способы справиться с грустью.

— Вместо шопинга: позвоните другу, сходите на прогулку, почитайте книгу, посмотрите фильм, займитесь хобби, сделайте дыхательные упражнения.

— Вместо еды: выпейте чай, сходите на прогулку, сделайте что-то руками.

— Вместо статусных покупок: напомните себе, что ваша ценность не в вещах.

Эмоции — это не враги. Они просто сигналы. И когда вы научитесь их расшифровывать, вы сможете удовлетворять свои потребности без лишних трат.

Как перестать чувствовать вину за траты

Важно понимать: чувство вины — это не инструмент контроля. Это источник стресса. Когда вы чувствуете вину за каждую покупку, вы создаёте напряжение. И это напряжение часто приводит к новым эмоциональным тратам — вы покупаете, чтобы «утешить» себя.

Вместо вины используйте **осознанность**.

— Когда вы покупаете что-то, что не планировали, не ругайте себя.

— Просто спросите: «Почему я это сделал? Что я сейчас чувствовал?»

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.