

12+ Аркадий Тяткин

Как устроен ЭТОТ мир

Анатомия социальной иерархии



Аркадий Тяткин

Как устроен этот мир.

Анатомия социальной иерархии

<https://litres.ru/74590864>

ISBN 9785007144261

Аннотация

Вы чувствуете, что мир устроен нечестно. Что вы работаете больше, а получаете меньше. Что вами управляют, а вы даже не замечаете этого.

Эта книга — честный разговор об устройстве общества. О том, как энергия перетекает от одних к другим. О семи уровнях социальной иерархии — от дна до вершины. О том, кто на самом деле управляет вашей жизнью.

Здесь нет мотивации и рецептов успеха. Есть только карта. Карта мира, в котором вы живёте. И выбор: оставаться внутри системы или выйти из игры.

Содержание

ТОМ 1.	10
Часть 1. Базовые законы	10
Глава 1. Закон сохранения энергии в социуме	10
Глава 2. Иерархия как инстинкт	16
Глава 3. Эволюция пищевых цепочек	23
Глава 4. Пирамида потребностей и пирамида власти	32
Глава 5. Три типа людей: Жертва, Игрок, Создатель	40
Часть 2. Мифы,	49
Глава 6. Миф о социальном лифте	49
Глава 7. Миф о «среднем классе»	57
Глава 8. Миф о честном труде	65
Глава 9. Миф о деньгах как зле	72
ТОМ 2.	80
Часть 3. Нижний слой.	80
Глава 10. Кто здесь живёт	80
Глава 11. Экономика отчаяния	88
Глава 12. Конкуренция на дне	94
Глава 13. Как сюда попадают и как выходят	99
Часть 4. Рабочий класс. Исполнители (Уровень 1)	104

Глава 14. Кто здесь живёт	104
Глава 15. Формула выживания	110
Глава 16. Конкуренция за рабочее место	118
Глава 17. Иллюзия стабильности	126
Глава 18. Кто здесь живёт	134
Конец ознакомительного фрагмента.	141

Как устроен этот мир

Анатомия

социальной иерархии

Аркадий Тяткин

© Аркадий Тяткин, 2026

ISBN 978-5-0071-4426-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эпиграф

ИМНО: По моему скромному мнению, эта книга способна сделать больно, даже очень. Вы узнаете себя на этих страницах — и, возможно, впадёте в отчаяние.

Все совпадения с реальными людьми, названиями компаний и городами случайны. Любые ситуации, расчёты и примеры налогообложения — это модель, созданная автором исключительно для иллюстрации мысли, а не описание реальных событий.

Финансовые расчёты так же не являются инвестиционной рекомендацией.

О чём эта книга

Эта книга — об устройстве общества. О том, как оно на самом деле работает, а не о том, как нам говорят, что оно работает.

В школе нас учат, что мир справедлив, честный труд вознаграждается, образование ведёт к успеху. Нам говорят, что мы все равны, социальный лифт работает, и если стараться — мы поднимемся.

Это неправда.

Мир устроен как пищевая цепочка. В нём есть те, кто создаёт энергию, и те, кто её забирает. Есть те, кто наверху, и те, кто внизу. Есть те, кто ест, и те, кого едят.

Эта книга — карта этой цепочки. Она покажет вам:

- **Как устроена иерархия общества.** Семь уровней — от самого дна до самой вершины.
- **Как перетекает энергия.** Деньги, власть, внимание, время — четыре формы энергии, которые движутся от одних к другим.
- **Кто на самом деле управляет вашей жизнью.** Не вы. Те, кто контролирует потоки.
- **Как не стать кормом.** И как, возможно, подняться хотя бы на одну ступень выше.

Чего в этой книге нет

В этой книге нет рецептов быстрого обогащения. Если вы ищете, как стать миллионером за месяц — закройте её. Она

не для этого.

В этой книге нет оправданий. Она не скажет вам: «Ты бедный, потому что система плохая». И она не скажет: «Ты бедный, потому что ты ленивый и глупый». Она скажет другое: «Ты бедный, потому что система устроена так, чтобы удерживать тебя внизу. Но даже в этих условиях у тебя есть выбор: оставаться кормом или начать понимать, как работает механизм, который тебя ест. Понимание не гарантирует выход. Но без понимания у тебя нет ни единого шанса».

В этой книге нет надежды на чудо. Чудес не бывает. Есть только понимание и действия.

Чего в этой книге много

В этой книге много правды. Жёсткой, неудобной, иногда унижительной. Правды, которую вы не услышите от политиков, не прочитаете в СМИ, не узнаете в школе.

В этой книге много анализа. Без воды, без общих фраз, без желания никого не обидеть. Только факты, логика и выводы.

В этой книге много метафор. Потому что сложные вещи легче понимать через образы. Река, пирамида, цепочка, пастухи — эти образы останутся с вами надолго.

В этой книге много вопросов. Без ответов. Потому что ответы каждый должен найти сам.

Что вы узнаете из этой книги

Вы узнаете семь уровней социума. От людей, живущих на

дне, до элит, управляющих миром. И вы узнаете, на каком уровне находитесь вы.

Вы узнаете законы перетекания энергии. Почему деньги уходят от бедных к богатым. Почему время одних принадлежит другим. Почему внимание стало самой дорогой валютой.

Вы узнаете механизмы контроля. Как налоги, кредиты, образование и медиа удерживают вас в системе. Как государство забирает вашу энергию и перераспределяет её.

Вы узнаете стратегии. Как перестать быть кормом. Как подняться хотя бы на одну ступень. Как защитить свою энергию от тех, кто хочет её забрать.

Важное предупреждение

Эта книга может вызвать дискомфорт.

Она может разозлить. Она может напугать. Она может заставить вас чувствовать себя беспомощным. Она может разрушить иллюзии, в которых вы жили годами.

Это нормально.

Правда часто неприятна. Легче верить в сказки. Легче думать, что всё будет хорошо. Легче обвинять других, чем смотреть правде в глаза.

Но иллюзии делают вас слабее. Они делают вас кормом. Они делают вас тем, кого едят.

Я хочу, чтобы вы проснулись. Не для того, чтобы вы стали циничными и злыми. А для того, чтобы вы стали свободными.

ми.

Как читать эту книгу

Читайте её медленно. Не пролистывайте главы. Каждая глава — это кирпич в фундаменте понимания.

Делайте пометки. Подчёркивайте. Возвращайтесь к тому, что вас зацепило.

Выполняйте практические задания. Они не для галочки — они для того, чтобы вы увидели систему на своём опыте.

Возвращайтесь к книге через месяц, через год. Перечитывайте. Сверяйте свои наблюдения с тем, что здесь написано.

Эта книга не для одного прочтения. Она для жизни.

Вместо послесловия к прологу

Если вы дочитали до этих строк — значит, вы готовы.

Значит, вам не всё равно. Значит, вы хотите знать правду. Значит, вы готовы смотреть в глаза реальности.

Добро пожаловать.

Впереди — семь уровней. Впереди — анатомия пищевой цепочки. Впереди — карта мира, в котором вы живёте.

Карта не гарантирует, что вы выберетесь. Но без карты у вас нет ни единого шанса.

*С уважением,
Аркадий Тяткин
Санкт-Петербург
Апрель 2025*

ТОМ 1. ТЕОРИЯ.

КАК УСТРОЕН МИР

Часть 1. Базовые законы

Глава 1. Закон сохранения энергии в социуме

«Энергия не исчезает. Она перетекает. Если ты не контролируешь поток — ты находишься внутри него. И тебя несёт туда, куда не ты решил».

#

1.1. Метафора: Река, плотины и течение

Представьте реку. Она течёт от истока к устью. В ней — миллионы существ. Одни плывут по течению, не понимая куда. Другие — хищники, поджидающие добычу. Третьи — те, кто построил плотины и перенаправляет воду.

Вода в этой реке — **энергия**. Деньги, власть, внимание, время — четыре её формы. Она течёт всегда, переходя из

одного состояния в другое. Вопрос лишь в том: **кто управляет течением?**

Есть те, кто создаёт энергию. Они работают, производят, платят налоги. Их много.

Есть те, кто распределяет энергию. Они управляют потоками, решают, куда направить воду. Их меньше, но они контролируют всё.

Есть те, кто забирает энергию. Они стоят в конце цепочки, ничего не создавая, но получая больше всех.

Вы — в этой реке. Всегда. Вопрос не в том, как из неё выйти, а в том, **кто вы в ней**: рыба, хищник или тот, кто строит плотины.

1.2. Четыре формы энергии

В биологии энергия — это калории. В социуме энергия существует в четырёх формах, которые конвертируются друг в друга.

Форма 1. Деньги

Деньги — универсальный эквивалент энергии. Они позволяют обменять свой труд на чужой, своё время — на чужой комфорт. Деньги текут от создателя к накопителю.

Вы создаёте ценность. Часть забирает работодатель. Часть — государство (налоги). Часть — кредиторы (проценты). Остаток — ваши текущие расходы.

Это не случайность, а конструкция. Если вы не умеете удерживать деньги, они утекают к тем, кто умеет.

Форма 2. Власть

Власть — это способность заставлять других делать то, что вы хотите. Она не всегда в деньгах. Чиновник, блокирующий ваш бизнес, управляет потоками, имея лишь доступ, а не миллиарды.

Контроль над деньгами даёт контроль над ресурсами. Контроль над законами — над правами. Контроль над информацией — над сознанием.

Власть всегда иерархична: на каждом уровне есть те, кто решает, и те, кто исполняет. Власть либо забирается, либо передаётся — но не исчезает.

Форма 3. Внимание

Самая недооценённая форма. Ваше внимание — это время вашего мозга. А время — единственный невозобновляемый ресурс. Вы не можете купить лишний час в сутках.

Смотря рекламу, вы отдаёте внимание тому, кто за неё заплатил. Сидя в соцсетях, вы кормите алгоритмы, продающие ваше внимание. Читая новости, вы позволяете формировать свою картину мира.

Внимание — это валюта нового мира. Вы не замечаете процесса, считая, что отдыхаете, но на самом деле отдаёте энергию тем, кто умеет её собирать.

Форма 4. Время

Это единственное, что нельзя купить, и единственное, что у вас отнимают без согласия.

Час работы за зарплату — это время, отданное другому. Час в пробке — время, украденное системой. Час в очередях

— время, забранное государством.

Богатые покупают время бедных через наёмный труд — самый массовый способ передачи энергии снизу вверх.

1.3. Закон сохранения: энергия не исчезает

В биологии энергия переходит из одной формы в другую. В социуме — то же самое.

Посмотрите на свою зарплату:

Вы заработали 100 000 рублей.

- 13 000 — НДФЛ (государство).
- 20 000 — аренда (владельцу недвижимости).
- 15 000 — продукты (производителям и сетям).
- 10 000 — коммуналка (монополистам).
- 8 000 — проценты по кредиту (банку).
- 5 000 — транспорт (акцизы и нефтяным компаниям).

Что остаётся? Чуть больше половины. И эта половина тоже уйдёт. К концу месяца — ноль.

Ваша энергия не исчезла. Она перетекла к тем, кто владеет квартирой, сетью магазинов, банком и государством. Так каждый месяц. Каждый год. Всю жизнь.

1.4. Кто контролирует поток — контролирует всё

В реке есть камни, меняющие течение, и плотины, останавливающие воду.

• **Кто контролирует деньги** — контролирует производство (что, сколько и кому продавать).

• **Кто контролирует власть** — контролирует законы (налоги, субсидии, поощрения).

- **Кто контролирует внимание** — контролирует сознание (страхи, желания, выборы).
- **Кто контролирует время** — контролирует жизнь (забирает ваши часы и годы).

Все формы взаимосвязаны. Деньги дают власть. Власть даёт деньги. Внимание даёт деньги. Время даёт всё — но только если вы умеете им распоряжаться.

1.5. Почему большинство не понимает этого закона

Большинство живут, не замечая потоков. Они плывут по течению, веря, что их вынесет к берегу. Они не видят плотин и не знают, кто стоит у истоков.

Причина 1. Образование. Нас учили быть исполнителями, а не мыслителями. Учили, что честный труд вознаграждается. Не учили, как устроены иерархии. Система создана не для свободы, а для удобства.

Причина 2. Иллюзия контроля. Мы верим, что сами выбираем, как тратить деньги и время. Выбор есть, но он внутри системы: вы решаете, *какой* телефон купить, но не решаете *не покупать* его вовсе.

Причина 3. Страх. Признать, что ты не контролируешь жизнь, страшно. Легче быть наивным. Страх — главный инструмент контроля: боишься потерять работу — терпишь начальника; боишься ипотеку — работаешь на износ.

1.6. Что даёт понимание закона

Понимание того, что энергия перетекает, даёт три вещи:

Первое — свободу от иллюзий. Вы перестаёте верить

в «спасение» и начинаете действовать.

Второе — способность видеть потоки. Вы замечаете, куда уходят деньги, время и внимание. Вы видите, кто управляет рекой.

Третье — возможность изменить траекторию. Вы выбираете: плыть по течению, бороться с ним или создавать свою реку.

1.7. Резюме главы

1. Социум — это река. Энергия течёт постоянно.
2. Четыре формы энергии: деньги, власть, внимание, время.
3. Энергия не исчезает, а перетекает. Если вы не контролируете поток — вы внутри него.
4. Кто контролирует поток — контролирует всё.
5. Большинство не понимает этого закона, потому что их не научили и им выгодно не знать.
6. Понимание даёт свободу.

1.8. Практическое задание: Неделя наблюдения за потоками

День 1. Деньги. Возьмите банковскую выписку за месяц. Разделите расходы на категории: обязательные, базовые, удовольствия, инвестиции. Что вы увидели? Куда утекает ваша энергия?

День 2. Власть. Вспомните три ситуации за последнюю неделю, когда кто-то заставил вас сделать то, чего вы не хотели. Кто это был? Через что он на вас давил — деньги, угро-

зы, манипуляция?

День 3. Внимание. Установите приложение для отслеживания экранного времени. Сколько часов вы провели в соцсетях, мессенджерах, просматривая видео? Чьё внимание вы отдали? Кто на этом заработал?

День 4. Время. Запишите свой день поминутно — от пробуждения до сна. Сколько часов вы работаете? Тратите на дорогу? На еду и сон? На «ничегонеделание»? Кому принадлежит это время?

День 5. Потоки. Нарисуйте схему: *Деньги* → *Власть* → *Внимание* → *Время*. Отметьте, куда уходит каждая форма энергии от вас и откуда приходит.

День 6. Контроль. Напишите три конкретных действия, которые помогут вам контролировать хотя бы один из потоков.

День 7. Рефлексия. Перечитайте все записи за неделю. Напишите короткое эссе: «Кто на самом деле управляет моей энергией?»

Глава 2. Иерархия как инстинкт

«Человек не придумал иерархию. Он унаследовал её от обезьян, которые унаследовали её от рыб, которые унаследовали её от червей. Иерархия — это не социальная конструкция. Это биология. И бороться с ней — всё равно что бороться с дыханием».

2.1. Метафора: Стая, в которой все родились

Представьте, что вы родились не в городе, не в квартире, не в XXI веке. Представьте, что вы родились в саванне. Вокруг — бесконечная трава, хищники, конкуренция за воду и еду. Вы — часть стаи.

В этой стае есть вожак. Он сильнее, быстрее, умнее. Или просто — первый. Он решает, куда идти за добычей, защищает стаю, ест первым и лучший кусок.

Есть те, кто стоит чуть ниже — помощники вожака. Они получают второй кусок, защищают вожака, и вожак защищает их.

Есть основная масса стаи — рядовые. Они добывают пищу для всех, но сами едят последними. Их задача — подчиняться, не спорить, не выделяться.

И есть те, кто на самом дне. Их выгоняют первыми, когда еды мало. Их не защищают, когда приходит опасность. Их можно принести в жертву.

Вы не выбирали свою стаю. Вы родились в ней. Но инстинкты, управляющие этой стаей, живут в вас до сих пор.

Иерархия — не изобретение людей. Это биологический механизм, существующий миллионы лет. И он управляет вами, даже если вы думаете, что свободны.

2.2. Иерархия как эволюционный механизм

Зачем природе иерархия? Зачем одним быть выше, другим — ниже?

Ответ прост: **иерархия увеличивает выживаемость**

вида.

В стае без иерархии начинается хаос. Каждый тянет в свою сторону, хочет быть главным, оспаривает решения. Энергия тратится на драки, а не на охоту. Стая слабеет и гибнет.

В стае с иерархией есть вожак, принимающий решения, и подчинённые, выполняющие приказы. Энергия тратится на выживание, а не на борьбу за власть. Стая сильнее и устойчивее.

Иерархия — энергосберегающий механизм. Она позволяет группе быстро принимать решения, эффективно распределять ресурсы и избегать внутренних конфликтов.

Природа закрепила иерархию в инстинктах, сделав её естественной и почти незаметной. Мы не замечаем, как подчиняемся, потому что подчинение — это норма. Мы не замечаем, как доминируем, потому что доминирование — это норма.

2.3. Гормональная механика статуса

Иерархия работает не только на уровне сознания, но и на уровне биохимии. Три гормона управляют вашим положением в иерархии: **тестостерон, серотонин и кортизол.**

Тестостерон — гормон доминирования. Он толкает вас вверх, даёт агрессию, уверенность, готовность рисковать. Когда вы поднимаетесь — тестостерон растёт. Когда падаете — падает. Это создаёт петлю: чем выше вы поднимаетесь, тем агрессивнее действуете, тем выше поднимаетесь. Обратная сторона — тестостерон заставляет рисковать и идти на

конфликт.

Серотонин — гормон спокойного достоинства. Это уверенность в своей позиции. Когда вы на своём месте — серотонин в норме. Когда поднимаетесь — растёт. Когда падаете — падает. Люди с высоким серотонином не ищут подтверждения своей значимости. Люди с низким — тревожны, ищут одобрения, боятся быть отвергнутыми.

Кортизол — гормон страха и подчинения. Он выделяется при угрозе. На нижних уровнях иерархии уровень кортизола высок. Он даёт тревогу, заставляет быть осторожным, подчиняться. Высокий уровень кортизола — хронический стресс, разрушающий здоровье и психику.

Кто вы в этой химии?

Если тестостерон высок, серотонин в норме, кортизол низок — вы доминант. Спокойны, уверены, готовы к борьбе.

Если тестостерон низок, серотонин низок, кортизол высок — вы подчинённый. Тревожны, неуверенны, боитесь.

Это не про характер. Это про биохимию, тело и инстинкты.

2.4. Иерархия и социальный статус: как инстинкты управляют поведением

Инстинкты иерархии работают в каждой сфере жизни.

На работе. Начальник — вожак стаи. Он ест первым, получает лучший кусок, принимает решения. Вы подчиняетесь не потому, что уважаете, а потому что страх потери работы — это страх потери места в иерархии. Конкуренция за по-

вышение — борьба за статус внутри стаи.

В обществе. Богатые — на верхних уровнях. Бедные — на нижних. Пропасть не только в деньгах, но и в статусе, уважении, доступе к ресурсам. Зависть к богатым — тестостерон говорит: «Он выше тебя. Ты должен подняться». Страх перед бедными — кортизол говорит: «Ты можешь оказаться там».

В личной жизни. Семья — тоже иерархия. Кто главный? Кто принимает решения? Кто подчиняется? Конфликты — борьба за статус, даже если вы не говорите об этом.

2.5. Почему иерархия воспроизводится сама собой

Самое интересное — иерархия **самовоспроизводится**. Те, кто наверху, передают своё положение детям. Те, кто внизу — тоже.

Доступ к ресурсам. Богатые дают детям лучшее образование, связи, старт. Бедные — не могут.

Психология. Дети из обеспеченных семей растут с уверенностью, не боятся рисковать. Дети из бедных — с тревогой, боятся потерять то, что имеют.

Связи. Богатые знакомы с богатыми. Бедные — с бедными.

Иерархия воспроизводит себя через поколения. Исключения есть, но они единичны.

2.6. Иллюзия социального лифта

Нам говорят: «Работай усердно — поднимешься. Социальный лифт работает».

Это неправда.

Социальный лифт существует, но работает не для всех и не всегда.

Кто может подняться?

- Тот, кто родился в правильной семье (уже получил доступ к ресурсам).
- Тот, кто получил правильное образование (вошёл в правильный круг).
- Тот, кто оказался в правильном месте в правильное время (удача).
- Тот, кто рискнул и выиграл (в лотерее, где большинство проигрывает).

Остальные остаются на своих местах. Лифт перегружен. Мест наверху ограничено. Те, кто уже наверху, не хотят пускать других.

2.7. Почему бедные ненавидят бедных больше, чем богатых

Парадокс иерархии: самый сильный гнев направлен не на тех, кто наверху, а на тех, кто рядом.

1. Близость. Вы видите бедных каждый день. Богатые далеко — вы не знаете, как они живут.

2. Конкуренция за ресурсы. Вы конкурируете с бедными за работу, жильё, социальные блага. Богатые — в другой лиге.

3. Страх. Вы боитесь оказаться на дне. Бедные напоминают вам об этом.

4. Психологическая защита. Легче обвинять бедных в их бедности, чем признать несправедливость системы.

2.8. Что даёт понимание иерархии как инстинкта

Первое — освобождение от чувства вины. Вы перестаете винить себя за то, что не можете подняться. Это не слабость, это механизм системы.

Второе — способность видеть манипуляции. Вы замечаете, как вас используют — через страх потери работы, желание статуса, тревогу.

Третье — возможность выбрать стратегию. Вы можете работать с инстинктами, а не против них.

2.9. Резюме главы

1. Иерархия — биологический механизм, увеличивающий выживаемость вида.

2. Три гормона управляют вашим положением: тестостерон (вверх), серотонин (уверенность), кортизол (страх).

3. Иерархия работает на всех уровнях — работе, обществе, семье.

4. Иерархия воспроизводит себя. Социальный лифт существует, но не для всех.

5. Бедные ненавидят бедных из-за близости, конкуренции, страха и защиты.

6. Понимание иерархии даёт свободу от вины и возможность выбирать стратегию.

2.10. Практическое задание: Неделя исследования иерархии

День 1. Рабочая иерархия. Нарисуйте схему вашего рабочего окружения. Кто наверху? Кто на втором уровне? Где вы? Почему они там, а не вы?

День 2. Социальная иерархия. Вспомните три ситуации, когда вы чувствовали себя ниже кого-то. Что он делал? Как вы реагировали?

День 3. Биохимия. Вспомните три ситуации, когда вы чувствовали себя уверенно. Что происходило с телом? А когда неуверенно?

День 4. Иерархия в семье. Кто главный в вашей семье? Кто принимает финансовые решения? Это решено осознанно или сложилось само собой?

День 5. Страх и статус. Что вы делаете, чтобы подняться в иерархии? Боитесь ли вы потерять текущий статус?

День 6. Бедные и богатые. Как вы относитесь к бедным? К богатым? Это ваши чувства или инстинкты?

День 7. Рефлексия. Перечитайте записи. Напишите эссе: «Иерархия, в которой я живу. Кто я в ней?»

Глава 3. Эволюция пищевых цепочек

«Правила игры не придумали вчера. Они оттачивались тысячелетиями. Кровь, пот и кости миллионов людей, живших до нас, — вот из чего сделаны современные иерархии. Если вы не знаете истории — вы обречены повторять её ошибки.»

Если знаете — вы хотя бы понимаете, почему проигрываете».

3.1. Метафора: Игра, которая длится тысячелетия

Представьте турнир, который длится не день, не год — **десять тысяч лет**. Правила менялись, игроки умирали и рождались, ставки росли. Но игра не останавливалась ни на минуту.

В этом турнире есть победители — те, кто оставался наверху веками. Их дети, внуки, правнуки — все продолжали выигрывать. Есть проигравшие — те, кто однажды оступись и исчез навсегда. Есть те, кто выжил, но остался на самом дне.

Вы не выбирали этот турнир. Вы родились в нём. Вступили в игру, когда появились на свет. И будете в ней до самой смерти.

Но вы можете понять правила. Увидеть, как они менялись. И решить, как играть — по-старому или по-новому.

Эволюция пищевых цепочек — это история правил игры. Как люди выстраивали иерархии, забирали энергию друг у друга, защищались и нападали. И как эти древние механизмы работают до сих пор.

3.2. Первая эпоха: Род и племя. Кто сильнее — тот и прав

Всё началось с простого правила: **кто сильнее — тот и главный**.

В первобытном обществе не было денег, законов, государства. Была только физическая сила. Кто мог убить мамонта — кормил племя. Кто мог убить врага — защищал племя. Кто мог подчинить других — становился вождём.

Иерархия в племени была простой:

- **Вождь и его соратники.** Самые сильные, агрессивные, удачливые. Ели первыми, выбирали лучших женщин, решали, куда идти и кого убивать.

- **Основная масса.** Охотники, собиратели, ремесленники. Подчинялись вождю, отдавали часть добычи в обмен на защиту.

- **Рабы и изгои.** Захваченные в соседних племенах, не сумевшие защитить себя. Работали на вождя, не имея прав.

Главный механизм: физическая сила и страх.

Кто выигрывал: тот, кто мог убить и был готов убить.

Эта система работала тысячи лет. Она была жестокой, но эффективной — создавала устойчивые группы, способные выживать в диком мире. И она оставила глубокий след в нашей психике.

Почему этот механизм живёт в нас до сих пор?

Наши инстинкты сформировались именно в эту эпоху. Мы боимся быть изгнанными — потому что в племени изгнание означало смерть. Ищем одобрения вожака — потому что от него зависела жизнь. Боимся тех, кто сильнее.

Инстинкты работают до сих пор. Только вместо мамонтов — начальники. Вместо саванны — офисы. Вместо копий —

слова. Механика та же.

3.3. Вторая эпоха: Аграрное общество. Земля как энергия

Когда люди научились обрабатывать землю, игра изменилась. **Сила перестала быть главным ресурсом.** Главным стала земля.

Тот, кто владел землёй, владел всем. Он мог кормить себя и семью, нанимать воинов для защиты, работников для обработки земли, продавать излишки и богатеть.

Иерархия усложнилась:

- **Землевладельцы (аристократы, помещики).** Владели землёй, не работали, получали ренту.
- **Крестьяне.** Работали на земле, отдавали часть урожая, были привязаны к земле.
- **Ремесленники и торговцы.** Не владели землёй, но умели делать то, что нужно другим. Накапливали богатство и поднимались.
- **Рабы.** Были в каждой семье, которая могла их прокормить.

Главный механизм: контроль над землёй и рента.

Кто выигрывал: тот, кто владел ресурсами (землёй, водой, лесом) и мог защитить их силой.

Система продержалась тысячи лет, создав новые элиты — не воинов, а владельцев. Она закрепила принцип: **тот, кто контролирует ресурсы, контролирует людей.**

Как этот механизм работает сегодня?

Вместо земли — недвижимость, акции, патенты, интеллектуальная собственность. Тот, кто владеет активами, получает ренту. Тот, кто не владеет, работает на владельцев.

Ваша ипотека — плата владельцу квартиры. Кредит — плата владельцу банка. Аренда — плата владельцу коммерческой недвижимости. Механизм тот же.

3.4. Третья эпоха: Индустриализация. Капитал как энергия

Промышленная революция изменила всё. Земля перестала быть главным ресурсом. **Главным стал капитал** — деньги, заводы, оборудование, технологии.

Тот, кто имел капитал, строил заводы, нанимал рабочих, производил товары, продавал их и получал ещё больше капитала.

Иерархия стала ещё сложнее:

- **Капиталисты (владельцы заводов, фабрик, банков).** Контролировали производство, не работали руками, управляли теми, кто работал.
- **Менеджеры и инженеры.** Не владели капиталом, но управляли процессами — связующее звено.
- **Рабочие.** Работали на заводах за зарплату, едва хватающую на жизнь. Не могли накопить капитал.
- **Безработные.** Жили на грани выживания.

Главный механизм: контроль над капиталом и наёмный труд.

Кто выигрывал: тот, кто мог накопить капитал и заста-

вить других работать на себя.

Как этот механизм работает сегодня?

Вы работаете на того, кто владеет компанией. Получаете зарплату, он — прибыль. Вы создаёте ценность, он её забирает.

Не потому что он лучше работает. Потому что он владеет капиталом, а вы — нет.

3.5. Четвёртая эпоха: Информационное общество. Внимание как энергия

Мы живём в четвёртой эпохе. Она началась с интернета и меняет правила быстрее любой предыдущей.

Главный ресурс сегодня — внимание и данные. Кто контролирует внимание миллионов — контролирует всё. Кто контролирует данные — знает всё. Кто контролирует алгоритмы — управляет поведением.

Иерархия снова меняется:

- **Технологические монополии.** Контролируют внимание миллиардов, собирают данные о каждом, знают, что мы покупаем, смотрим, о чём думаем.

- **Платформы и экосистемы.** Маркетплейсы, соцсети, платёжные системы. Не производят товары, но контролируют доступ к потребителям, забирают долю с каждой транзакции.

- **Блогеры, инфлюенсеры, создатели контента.** Не владеют заводами и платформами, но собирают внимание и конвертируют его в деньги.

• **Потребители.** Мы все. Производим данные, отдаём внимание, покупаем то, что нам предлагают. Мы — ресурс, на котором строится новая экономика.

Главный механизм: контроль над вниманием и данными.

Кто выигрывает: тот, кто может собирать внимание миллионов и управлять их поведением.

Что это значит для вас?

Вы — ресурс. Ваше внимание — товар, продаваемый рекламодателям. Данные — сырьё для прогнозов и рекомендаций. Время — деньги для владельцев платформ.

Вы не замечаете этого, потому что это не похоже на эксплуатацию. Вас не заставляют работать на заводе. Вы сами сидите в соцсетях, смотрите видео, кликаете на рекламу. Но суть та же — ваша энергия перетекает к тем, кто контролирует потоки.

3.6. Как менялись барьеры входа и механизмы защиты

В каждую эпоху были свои барьеры, защищавшие тех, кто наверху.

• **Эпоха племени:** физическая сила. Не стать вождём, если не можешь убить врага.

• **Аграрная эпоха:** владение землёй. Не стать землевладельцем без земли.

• **Индустриальная эпоха:** капитал. Не стать владельцем завода без денег.

• **Информационная эпоха:** контроль над вниманием и данными.

Но у каждого барьера есть обратная сторона — новые возможности для тех, кто его понимает.

В аграрную эпоху ремесленники и торговцы поднялись, не владея землёй. В индустриальную — инженеры и менеджеры, не владея капиталом. В информационную — блогеры и создатели контента, не владея платформами.

3.7. Что не изменилось за тысячелетия

При всех изменениях есть вещи, которые остались прежними.

Иерархия. Всегда есть те, кто наверху, и те, кто внизу. Всегда есть те, кто забирает энергию, и те, кто её создаёт.

Конкуренция за ресурсы. Всегда есть борьба — за еду, землю, капитал, внимание. Ресурсы ограничены.

Наследование статуса. Те, кто наверху, передают положение детям.

Страх падения. Люди боятся потерять место. Богатые — обеднеть. Бедные — оказаться на дне.

Иллюзия справедливости. Каждая эпоха создаёт свои мифы: «Работай — и поднимешься», «Образование — ключ к успеху», «Каждый может стать миллионером».

3.8. Что даёт понимание эволюции

Первое — видение трендов. Вы видите, куда движется мир: от силы к земле, от земли к капиталу, от капитала к вниманию.

Второе — способность выбирать битвы. Нельзя выиграть в эпоху внимания, используя стратегии эпохи капитала.

Третье — понимание своих шансов. Вы видите барьеры, которые можно преодолеть, и те, которые нельзя.

3.9. Резюме главы

1. Пищевые цепочки эволюционировали четыре эпохи:
сила → земля → капитал → внимание.

2. **Эпоха силы (племя):** главный ресурс — физическая сила. Механизм — страх и подчинение.

3. **Эпоха земли (аграрная):** главный ресурс — земля. Механизм — рента и контроль над ресурсами.

4. **Эпоха капитала (индустриальная):** главный ресурс — капитал. Механизм — наёмный труд и эксплуатация.

5. **Эпоха внимания (информационная):** главный ресурс — внимание и данные. Механизм — сбор данных и управление поведением.

6. Неизменные законы: иерархия, конкуренция, наследование статуса, страх падения, иллюзия справедливости.

7. Понимание эволюции даёт видение трендов, способность выбирать битвы и понимание своих шансов.

3.10. Практическое задание: Неделя исследования эволюции

День 1. Ваша эпоха. В какой эпохе вы живёте? Работаете на заводе (капитал)? Сдаёте квартиру (рента)? Создаёте контент (внимание)?

День 2. Ваши родители. В какой эпохе жили они? Что было главным ресурсом? Передалось ли вам их отношение?

День 3. Барьеры. Какие барьеры стоят перед вами? Недостаток капитала? Отсутствие связей? Неумение привлечь внимание?

День 4. Следующая эпоха. Куда движется мир? Какие новые ресурсы появляются? Что будет главным через 10 лет?

День 5. История успеха. Найдите историю человека, поднявшегося в вашей эпохе. Что он сделал?

День 6. История падения. Найдите историю человека, потерявшего всё. Что пошло не так?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Моя эпоха. Мой ресурс. Моя стратегия».

Глава 4. Пирамида потребностей и пирамида власти

«Маслоу был прав в главном: у человека есть иерархия потребностей. От еды до самореализации. Но он упустил нечто важное. Эта иерархия — идеальный инструмент контроля. Твои потребности — это не ступени к свободе. Это крючки, на которые тебя ловят. Голодный не бунтует. Испуганный не рискует. Признанный не уходит. Потребности — это не естественный путь развития. Это архитектура управления. И те, кто это понял, используют ваши

желания, чтобы управлять вами».

4.1. Метафора: Лестница, по которой вы идёте, сама не зная куда

Представьте лестницу, уходящую в облака. Вы не видите вершины, но вам кажется, что там — свобода. Вас зовут. Обещают счастье, уважение, любовь, безопасность.

Вы начинаете подниматься. Сначала борьба за выживание — еду, кров, безопасность. Потом поиск любви и признания. Потом желание уважения и статуса. Потом стремление к самореализации.

Вы думаете, что это ваш выбор.

Но кто построил лестницу? Кто сказал, что наверху — свобода? Кто убедил вас, что именно туда вы должны идти?

Лестницу построили те, кто уже наверху. Они создали иллюзию, что любой может подняться. Миф о том, что потребности — естественный путь к счастью. Систему, в которой вы тратите всю энергию на подъём — и никогда не достигаете вершины.

Потому что вершина — не место свободы. Это место, где вами управляют через ваши же желания.

4.2. Пирамида Маслоу: что это и почему она опасна

Абрахам Маслоу предложил свою пирамиду потребностей в 1943 году. С тех пор её изучают в школах, университетах, бизнес-школах как основу мотивации.

Пирамида выглядит так:

1. Физиологические потребности. Еда, вода, сон, секс,

дыхание.

2. Потребность в безопасности. Стабильность, защита, уверенность в завтрашнем дне.

3. Социальные потребности. Любовь, дружба, принадлежность к группе.

4. Потребность в уважении. Признание, статус, самоуважение, достижения.

5. Потребность в самоактуализации. Реализация потенциала, творчество, развитие.

Что в этой модели правильно?

- Люди действительно имеют потребности.
- Низшие потребности (еда, безопасность) более насущны, чем высшие.
- Голодный не думает о творчестве.

Что в этой модели опасно?

- Она создаёт иллюзию, что все движутся к вершине. Что все хотят самоактуализации.
- Она игнорирует факт, что многие застревают на нижних уровнях — не потому что «не хотят развиваться», а потому что система не даёт им подняться.
- Она маскирует реальную иерархию под «естественный процесс развития».

Маслоу не сказал главного: **потребности — это не просто то, что вы хотите. Это то, что вас контролирует.**

4.3. Пирамида власти: как потребности становятся инструментом управления

Потребности — это крючки, на которые вас ловят.

- Хотите есть — вами управляет тот, кто даёт еду.
- Хотите безопасности — вами управляет тот, кто обещает защиту.
- Хотите любви — вами управляет тот, кто даёт признание.
- Хотите уважения — вами управляет тот, кто определяет, что такое «уважение».
- Хотите самоактуализации — вами управляет тот, кто определяет, что значит «реализовать себя».

Пирамида власти выглядит иначе. В ней каждый уровень — не ступень к свободе, а ступень к контролю.

Уровень 1. Контроль через выживание

Самый простой и грубый способ. Тот, кто даёт еду, кров, работу — тот управляет. В этом мире вы не думаете о смысле жизни. Вы думаете, как не умереть с голоду.

Как работает сегодня: зарплата на уровне выживания, угроза увольнения, кредиты, отсутствие соцзащиты. Голодный не бунтует.

Уровень 2. Контроль через безопасность

Когда базовые потребности удовлетворены, вы начинаете думать о стабильности. И здесь вас снова ловят — обещают безопасность в обмен на лояльность, пенсию в обмен на годы работы, защиту в обмен на подчинение.

Как работает сегодня: ипотека на 20 лет, соцгарантии, страхование, пенсионная система. Страх потерять стабиль-

ность заставляет соглашаться на невыгодные условия.

Уровень 3. Контроль через принадлежность

Когда вы сыты и в безопасности, вы ищете любовь и признание. Хотите принадлежать к группе.

Как работает сегодня: корпоративная культура («будь своим»), соцнормы, семейные обязательства. Страх быть отвергнутым заставляет делать то, что вы не хотите.

Уровень 4. Контроль через статус

Когда вы приняты в группу, вы хотите уважения, статуса, признания. Быть не просто «своим», а «главным».

Как работает сегодня: гонка за должностями, погоня за статусными вещами, соцсети с их «успешной жизнью». Страх быть неуспешным заставляет работать на износ.

Уровень 5. Контроль через смысл

Когда статус достигнут, вы ищете смысл. Хотите реализовать себя, оставить след.

Как работает сегодня: идеологии, «миссия» на работе, творчество, которое нужно монетизировать, благотворительность, не меняющая системы. Страх бессмысленности заставляет верить в то, во что вас просят верить.

4.4. Как пирамиды связаны: Маслоу как инструмент власти

Посмотрите на две пирамиды рядом.

Пирамида Маслоу: еда → безопасность → любовь → уважение → смысл.

Пирамида власти: страх голода → страх нестабильно-

сти → страх одиночества → страх неуважения → страх бессмысленности.

Страх — обратная сторона потребности. Именно страх делает вас управляемым.

Те, кто наверху, знают это. Они создают дефицит на каждом уровне:

- **Дефицит еды** — работаете за минималку.
- **Дефицит безопасности** — берёте ипотеку.
- **Дефицит любви** — соответствуете чужим стандартам.
- **Дефицит статуса** — покупаете вещи для статуса.
- **Дефицит смысла** — верите в идеологии.

Система даёт ровно столько, чтобы вы продолжали двигаться, бояться и подчиняться.

4.5. Почему вы никогда не достигнете вершины

Вершина — не место, а обещание. Мираж.

Каждый раз, поднимаясь, вы обнаруживаете, что следующая ступенька ещё выше. Удовлетворение было временным. Счастье — иллюзией.

«Когда я заработаю 100 тысяч, я буду счастлив». Зарабатываете 100 — понимаете, что нужно 200. Зарабатываете 200 — нужно 500. Бесконечно.

Система не заинтересована в вашей остановке. Она заинтересована, чтобы вы тратили энергию на подъём, а не на понимание того, кто построил лестницу.

Кто на вершине? Те, кто построил лестницу. Те, кто создал иллюзию. Те, кто заставил вас бежать вверх, пока они

сидят у основания и собирают вашу энергию.

4.6. Что даёт понимание связи между потребностями и властью

Первое — вы перестаёте быть наивным. Понимаете, что многие желания созданы искусственно.

Второе — вы видите манипуляции. Замечаете, как реклама использует вашу потребность в статусе, государство — в безопасности, корпорации — в принадлежности.

Третье — вы можете выбирать. Не можете отключить потребности, но можете перестать быть рабом страхов. Сказать: «Я не буду покупать эту вещь для статуса. Не буду брать кредит для безопасности. Не буду соответствовать чужим стандартам для принятия».

4.7. Резюме главы

1. Пирамида Маслоу описывает потребности, но не объясняет, как они используются для управления.

2. Пирамида власти показывает: **еда → безопасность → любовь → статус → смысл** — каждый уровень становится инструментом контроля.

3. Страх — обратная сторона потребности. Вы боитесь голода, нестабильности, одиночества, неуважения, бессмысленности.

4. Система создаёт дефицит на каждом уровне, чтобы вы боялись и подчинялись.

5. Вершина пирамиды — мираж. Вы никогда не достиг-

нете её, потому что система не заинтересована в вашей обстановке.

6. Понимание связи даёт свободу от наивности, способность видеть манипуляции и возможность выбирать.

4.8. Практическое задание: Неделя исследования потребностей и власти

День 1. Ваша пирамида. Где вы в пирамиде Маслоу? Еда и безопасность? Любовь и признание? Статус? Самореализация?

День 2. Ваши страхи. Какие страхи управляют вами? Запишите три самых сильных.

День 3. Манипуляции. Вспомните ситуацию, когда вы сделали то, чего не хотели, но боялись последствий. Кто использовал ваш страх?

День 4. Реклама. Посмотрите на рекламу. Какие потребности она использует? Что обещает?

День 5. Государство. Какие потребности использует государство, чтобы управлять вами?

День 6. Выбор. Выберите одну потребность, которую вы готовы игнорировать.

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Мои потребности — мои цепи или моя свобода?»

Глава 5. Три типа людей: Жертва, Игрок, Создатель

«В каждой пищевой цепочке есть три роли. Те, кого едят — они даже не знают, что их едят. Те, кто ест — они знают правила и играют по ним. И те, кто создаёт цепочки — они пишут правила для всех остальных. Первые жалуются. Вторые выигрывают. Третьи меняют мир. Вопрос не в том, кем вы родились. Вопрос в том, кем вы решили стать».

5.1. Метафора: Три рыбы в одной реке

В реке три рыбы.

Жертва. Плыёт по течению, не понимая куда. Ест то, что попадается. Бойтся хищников, но ничего не делает. Когда её ловят — удивляется: «Почему я? Я же ничего плохого не делала».

Игрок. Знает течение и использует его. Знает, где водятся хищники, и обходит их. Понимает правила игры и играет по ним. Иногда её ловят, но чаще она выживает.

Создатель. Не плывёт по течению. Создаёт своё. Строит плотины, меняет русло, создаёт новые каналы. Её редко ловят — она не там, где ловят. Она там, где создаёт.

Жертва живёт в мире, где всё происходит само собой. Игрок — в мире правил, которые использует. Создатель — в мире, где правила можно менять.

Большинство людей — Жертвы. Меньшинство — Игроки.
Единицы — Создатели.

5.2. Тип 1. Жертва

Кто это

Человек, который не понимает правил игры, но играет в неё. Думает, что мир справедлив, труд вознаграждается, а если быть хорошим — всё будет хорошо.

Не видит потоков. Не понимает, кто управляет его жизнью. Думает, что проблемы — случайность, невезение, злой рок. Не знает, что он — ресурс для других.

Жертвы — большинство. Работают за зарплату, платят налоги, берут кредиты, смотрят телевизор, голосуют. Делают всё, что от них ожидают. Удивляются, почему жизнь не становится лучше.

Как думает Жертва

- «Если я буду хорошо работать, меня оценят».
- «Если я буду честным, меня не обманут».
- «Если я буду стараться, я поднимусь».
- «Начальник знает лучше».
- «Всё, что со мной происходит, — судьба».
- «Богатые — просто удачливые (или воры)».

Как живёт Жертва

- Тратит всю зарплату до копейки.
- Берёт кредиты, потому что «по-другому нельзя».
- Работает на работе, которую ненавидит.
- Жалуется, но ничего не меняет.

- Завидует тем, кто наверху, и ненавидит тех, кто внизу.
- Голосует за того, кто обещает защиту.
- Умирает с мыслью: «Я заслуживала большего».

Почему Жертва остаётся Жертвой

Важно понимать: не все Жертвы — Жертвы по своему выбору. Многие застряли в яме не потому, что ленивы или глупы, а потому что система построила вокруг них стены.

Инвалидность. Уход за больным родственником. Регион без работы, а переехать не на что. Дискриминация по возрасту, полу, национальности. Отсутствие стартового капитала.

Это не оправдания. Это реальность миллионов. И если вы один из них — книга не для того, чтобы сказать, что вы виноваты. А для того, чтобы сказать: даже в этих условиях у вас есть выбор. Понимание системы не гарантирует выход. Но без него у вас нет ни одного шанса.

Что Жертва может изменить

Жертва может стать Игроком. Для этого нужно признать, что мир не справедлив. Что никто не придёт и не спасёт. Что только она сама может изменить свою жизнь.

Это трудно. Страшно. Требуется усилий. Но это единственный путь.

5.3. Тип 2. Игрок

Кто это

Человек, который понимает правила игры и играет по ним. Не жалуется на систему — использует её. Знает, что мир несправедлив, и использует эту несправедливость в

свою пользу.

Игроки — меньшинство. Занимают позиции в иерархии — менеджеры, предприниматели, топ-менеджеры, чиновники среднего звена. Не на вершине, но уже не на дне. Знают, как подниматься, и поднимаются.

Как думает Игрок

- «Мир не справедлив. И что? Я использую это».
- «Правила есть, но я знаю, как их обойти».
- «Чтобы подняться, нужно уметь играть».
- «Я не против системы — я внутри неё».
- «Деньги — не зло, это инструмент».
- «Я не жду шанса — я создаю его сам».

Как живёт Игрок

- Знает, куда уходят деньги, и сохраняет их.
- Инвестирует, а не просто тратит.
- Строит связи — знает, что они решают.
- Учится — знает, что знания — власть.
- Не жалуется — действует.
- Не завидует — учится у тех, кто выше.
- Голосует за тех, кто защищает его интересы.

Почему Игрок не становится Создателем

Игрок играет по чужим правилам. Может выигрывать, но всегда внутри системы. Не может изменить систему, потому что он часть её.

Игрок может стать Создателем, но для этого нужно выйти за рамки. Перестать играть по чужим правилам и начать

создавать свои.

5.4. Тип 3. Создатель

Кто это

Человек, который пишет правила. Не играет в чужую игру — создаёт свою. Не борется за место в иерархии — создаёт новую иерархию, где он — вершина.

Создатели — единицы. Не просто поднимаются — создают новые отрасли, рынки, правила. Меняют мир. Не потому что лучше или умнее. Потому что мыслят иначе.

Как думает Создатель

- «Я не играю в чужую игру — я создаю свою».
- «Правила существуют, чтобы их нарушать».
- «Если система не работает — я создам новую».
- «Я не ищу место — я создаю место».
- «Я не жду, пока мир изменится — я меняю его сам».

Как живёт Создатель

- Не ищет работу — создаёт рабочие места.
- Не берёт кредиты — даёт кредиты.
- Не платит налоги как все — создаёт структуры, минимизирующие налоги.
- Не подчиняется правилам — создаёт правила для других.
- Не боится риска — управляет риском.
- Не ищет смысл — создаёт смысл.

Почему Создателей так мало

Быть Создателем страшно. Это требует отказа от привыч-

ной безопасности, полной ответственности, готовности ошибаться и начинать заново.

Большинство не готовы. Предпочитают быть Жертвами или Игроками. Безопаснее. Привычнее. Легче.

Но Создатели это те, кто действительно меняет мир. И они не просят разрешения. Они просто делают.

5.5. Как перейти из одного типа в другой Из Жертвы в Игрока

- 1. Признать**, что ты Жертва.
- 2. Перестать жаловаться.**
- 3. Начать учиться.** Изучать правила игры.
- 4. Начать действовать.** Маленькими шагами, каждый день.
- 5. Принять ответственность.** Ты один отвечаешь за свою жизнь.

Из Игрока в Создателя

- 1. Перестать играть по чужим правилам.** Задавать вопросы: кому выгодны эти правила? Можно ли их изменить?
- 2. Найти свою нишу.** Где можно создать свои правила.
- 3. Создать ценность.** Не просто зарабатывать, а создавать новое.
- 4. Принять риск.** Управлять им, а не бояться.
- 5. Не останавливаться.** Создатель всегда в движении.

5.6. Как распознать свой тип

Признаки Жертвы:

- Часто жалуется на жизнь.

- Считаете, что другие виноваты в ваших проблемах.
- Ждёте, что кто-то спасёт вас.
- Боитесь рисковать.
- Не знаете, куда уходят деньги.
- Работаете на работе, которую ненавидите.
- Не понимаете, как устроен мир.

Признаки Игрока:

- Знаете правила и используете их.
- Не жалуетесь — действуете.
- Инвестируете в себя.
- Строите связи.
- Понимаете, куда уходят деньги.
- Создаёте шансы сами.
- Умеете проигрывать и подниматься.

Признаки Создателя:

- Создаёте новое.
- Не играете по чужим правилам.
- Управляете риском, а не боитесь его.
- Создаёте рабочие места.
- Меняете систему, а не подчиняетесь ей.
- Создаёте смысл.

5.7. Что даёт понимание трёх типов

Первое — вы видите, где находитесь. Без честного взгляда на себя невозможно измениться.

Второе — вы видите, куда можете двигаться. Путь из Жертвы в Игрока, из Игрока в Создателя — понятен.

Третье — вы перестаёте осуждать других. Жертвы не виноваты — они просто не знают, как быть другими. Игроки не виноваты — они играют в систему, где живут. Создатели не лучше и не хуже — они просто другие.

5.8. Резюме главы

1. В каждой пищевой цепочке три типа: **Жертва, Игрок, Создатель.**

2. **Жертва** не понимает правил, жалуется, ждёт спасения. Ресурс для системы.

3. **Игрок** понимает правила и использует их. Внутри системы, но умеет выигрывать.

4. **Создатель** пишет правила. Создаёт свою игру.

5. Переход возможен, но требует осознания, действий и ответственности.

6. Понимание типов даёт честную оценку себя и выбор пути.

5.9. Практическое задание: Неделя исследования своего типа

День 1. Честный взгляд. Кто вы сегодня — Жертва, Игрок или Создатель? Приведите три примера.

День 2. Признаки Жертвы. Проверьте себя по списку. Что совпадает?

День 3. Признаки Игрока. Проверьте себя по списку. Что совпадает?

День 4. Признаки Создателя. Проверьте себя по списку. Что совпадает?

День 5. Ваше окружение. Кто вас окружает? Тянет ли окружение вниз или вверх?

День 6. Первый шаг. Что вы можете сделать, чтобы перейти на следующий уровень?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Мой путь от Жертвы к Игроку (или от Игрока к Создателю)».

Часть 2. Мифы, которые вас держат

Глава 6. Миф о социальном лифте

«Нам говорят: „Работай усердно, и ты поднимешься“. Это ложь. Социальный лифт существует, но он работает не для всех. И у него есть вес. Если ты весишь слишком мало — ты не поднимешься, тебя просто сдует ветром. Если ты весишь слишком много — лифт не выдержит и сломается. И самое главное — лифт всегда контролирует тот, кто стоит наверху. Он может нажать кнопку „стоп“ в любой момент».

6.1. Метафора: Лифт, который не довозит

Представьте многоэтажное здание. Сотни этажей. На первом — бедность, нищета, отчаяние. На последнем — власть, богатство, свобода.

В центре — лифт. Называется «Социальный лифт». Все хотят в него попасть. Все мечтают подняться.

Но лифт работает странно.

- Он не берёт всех. У некоторых нет «пропуска» — правильного образования, связей, происхождения.
- Он не довозит до конца. Многих высаживает на уровне

«среднего класса», откуда они уже не могут подняться выше.

- Он внезапно останавливается. Пассажиры застревают между этажами.
- Он падает вниз. Те, кто был наверху, оказываются на дне за минуту.
- Кнопки управления не у пассажиров. Они у тех, кто наверху.

Социальный лифт есть. Но он не для всех. И он не везёт туда, куда вы хотите. Он везёт туда, куда нужно тем, кто управляет кнопками.

6.2. Что такое социальный лифт на самом деле

Социальный лифт — механизм, позволяющий человеку изменить своё положение в иерархии. Подняться выше, чем родился.

В теории — прекрасно. Любой может стать кем угодно, если достаточно стараться.

В реальности — сложнее.

- **Это не гарантия.** Это возможность. И доступна она не всем.
- **Это не бесплатно.** За подъём нужно платить — годами жизни, здоровьем, временем, энергией, связями, деньгами.
- **Это не всегда вверх.** Лифт может везти вниз быстрее, чем вы успеете заметить.
- **Это не везде.** В одних странах он работает лучше, в других — хуже. В одних отраслях есть, в других — нет.

- **Это не навсегда.** Может закрыться в любой момент. Сломаться. Изменить направление.

6.3. Как на самом деле работает социальный лифт

Фактор 1. Место рождения.

Вы не выбираете, где родиться. Страна, город, семья — это определяет 80% вашего будущего.

Родились в бедной стране — шансы в разы ниже, чем в богатой. Родились в бедной семье — шансы в разы ниже, чем в богатой. Родились в регионе без работы и образования — шансы практически равны нулю.

Фактор 2. Образование.

Образование — пропуск в лифт. Но не любое.

Школа даёт базовые знания, но не связи. Вуз даёт диплом, но не понимание мира. Элитное образование даёт и то, и другое — но доступно не всем.

Настоящий социальный лифт — это не просто знания. Это связи, понимание правила игры, доступ к информации, умение ориентироваться в системе.

Фактор 3. Связи.

Знакомства решают больше, чем знания. Это факт.

Нужные связи дают работу, контракты, доступ к закрытой информации. Связи — это капитал, работающий не хуже денег. И он передаётся по наследству.

Фактор 4. Стартовый капитал.

Чтобы подняться, нужны деньги. На образование, пере-

езд, бизнес, переживание неудач.

Без стартового капитала лифт не работает. Можно быть гениальным, талантливым, трудолюбивым — но без денег на первый шаг вы его не сделаете.

Фактор 5. Удача.

Да, удача существует. Играет огромную роль.

Можно оказаться в нужном месте в нужное время. Встретить нужного человека. Попасть в нужный проект. Но удача — не то, на что можно рассчитывать. Это то, что случается с теми, кто уже создал для неё условия.

6.4. Почему социальный лифт не работает для большинства

Причина 1. Лифт перегружен.

Мест наверху мало. Очень мало. И они заняты теми, кто уже там.

Сотни тысяч пытаются подняться каждый год. Мест на верхних этажах — единицы. Большинство просто не помещается.

Причина 2. Лифт обслуживает тех, кто его построил.

Те, кто наверху, не заинтересованы пускать других. Создают барьеры, фильтры, ограничения.

Им выгодно, чтобы лифт работал. Но не для всех. Для избранных. Для тех, кто им полезен. Для тех, кто не угрожает их положению.

Причина 3. Лифт требует платы, которую не все мо-

гут заплатить.

Чтобы подняться, нужно жертвовать. Временем, здоровьем, семьёй, принципами.

Не все готовы платить эту цену. Не все могут её заплатить. Не все хотят.

Причина 4. Лифт ломается.

Экономические кризисы, революции, войны — всё это ломает лифт. Он перестаёт работать. Или начинает работать в обратную сторону.

Те, кто был наверху, падают вниз. Те, кто был внизу, остаются внизу. И никто не знает, когда лифт починят.

Причина 5. Лифт везёт не туда, куда вы хотите.

Даже поднявшись, вы не всегда получаете то, что хотели. Деньги — но потеря здоровья. Статус — но потеря семьи. Власть — но потеря себя.

И тогда вы понимаете: лифт вас обманул. Обещал свободу, а дал новые цепи.

6.5. Кто на самом деле пользуется социальным лифтом

Социальный лифт работает для тех, кто:

- **Родился в правильной семье.** Им не нужно подниматься — они уже наверху. Или достаточно не упасть.
- **Получил правильное образование.** Элитное, с нужными связями, с пониманием правил игры.
- **Имеет правильные связи.** Знает нужных людей и умеет использовать знакомства.

• **Имеет стартовый капитал.** Есть деньги на первый шаг и на ошибки.

• **Оказался в правильном месте в правильное время.** Повезло. И смог использовать удачу.

Остальные — либо не попадают в лифт, либо застревают на полпути, либо падают вниз.

6.6. Почему вы верите в социальный лифт

Причина 1. Вам так сказали.

С детства: «Работай хорошо — и у тебя будет всё». В школе, университете, семье, книгах, фильмах.

Вы не проверяли. Просто поверили. Потому что все вокруг верили.

Причина 2. Вам хочется в это верить.

Верить в социальный лифт — удобно. Даёт надежду. Оправдывает усилия. Утешает в неудачах: «Я просто ещё не доработал, ещё не пришло моё время».

Верить легче, чем признать, что он не работает. Легче, чем искать другие пути.

Причина 3. Вы видите исключения.

Видите истории людей, поднявшихся с нуля. Думаете: «Если они смогли — значит, и я смогу».

Но вы не видите тех, кто не смог. Их миллионы. Они не в новостях, не в книгах, не в соцсетях. Они просто остались внизу.

Исключения не отменяют правила. Они подтверждают, что правило существует.

6.7. Что делать, если лифт не работает

Если социальный лифт не работает — не ждите, что починится. Ищите другой путь.

Путь 1. Создайте свой лифт.

Не ждите, пока кто-то поднимет вас. Создайте свой механизм подъёма — бизнес, проект, систему.

Сложнее. Дольше. Рискованнее. Но единственный способ, когда общий лифт сломан.

Путь 2. Ищите другие лифты.

В каждой стране, отрасли, сфере есть свои лифты. Те, которые работают.

IT-лифт. Креативный лифт. Предпринимательский лифт. Международный лифт.

Найдите тот, который работает для вас.

Путь 3. Меняйте этаж, а не лифт.

Иногда подняться можно не вверх, а в сторону. Переехать в другую страну, сменить отрасль, найти новую нишу.

Там, где вы сейчас, лифт может не работать. В другом месте — быть исправен.

Путь 4. Примите реальность.

Иногда нужно признать: лифт не работает. И не будет. И вам не подняться.

Это горько. Это больно. Но честно.

Тогда вы можете перестать тратить энергию на попытки подняться — и начать тратить её на то, чтобы сделать свою жизнь лучше на том этаже, где вы есть.

6.8. Что даёт понимание мифа о социальном лифте

Первое — вы перестаёте быть наивным.

Перестаёте верить, что «если работать усердно, всё будет хорошо». Понимаете, что мир устроен сложнее.

Второе — вы перестаёте винить себя.

Перестаёте думать, что недостаточно хороши, потому что не поднялись. Понимаете, что система работает против вас.

Третье — вы начинаете искать реальные пути.

Вместо ожидания чуда от неработающего лифта ищите другие способы подняться. Или изменить жизнь там, где вы есть.

6.9. Резюме главы

1. Социальный лифт существует, но работает не для всех и не всегда.

2. Факторы подъёма: **место рождения, образование, связи, стартовый капитал, удача.**

3. Лифт не работает для большинства: перегружен, контролируется сверху, требует непосильной платы, ломается, везёт не туда.

4. Исключения есть, но они не отменяют правило.

5. Если лифт не работает — создайте свой, ищите другие, меняйте этаж или примите реальность.

6. Понимание мифа даёт свободу от наивности, от чувства вины и открывает реальные пути.

6.10. Практическое задание: Неделя исследования социального лифта

День 1. Ваш старт. Где вы родились? Как это повлияло на ваши возможности?

День 2. Ваше образование. Оно дало вам реальные возможности или просто диплом? Какие связи и знания вы получили?

День 3. Ваши связи. Кто из знакомых помог вам подняться? Кто мог бы помочь, но не помог?

День 4. Ваш стартовый капитал. Сколько денег у вас было в начале самостоятельной жизни? Хватило бы на первый шаг?

День 5. Ваша удача. Были ли ситуации, когда вам просто повезло?

День 6. Ваш лифт. Работает ли для вас социальный лифт? Если нет — что вы можете сделать?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Мой социальный лифт. Работает он или нет?»

Глава 7. Миф о «среднем классе»

«Средний класс — это самая опасная иллюзия современности. Вам говорят: „Ты — средний класс, ты — опора общества, у тебя всё хорошо“. А на самом деле вы просто богатые бедные. Вас держат на коротком поводке, давая ровно столько, чтобы вы не бунтовали, но не достаточно, чтобы вы стали свободными. Средний класс — это не социальная группа. Это психологическая конструкция, созданная

для того, чтобы вы чувствовали себя лучше, чем те, кто внизу, и не замечали, как вас грабят те, кто наверху».

7.1. Метафора: Золотая клетка

Представьте клетку из золота. Красивую, блестящую, привлекательную. Внутри — еда, вода, мягкая подстилка. Тепло и безопасно. Хищники не достанут.

Вы живёте в ней. Чувствуете комфорт. Даже гордитесь своей клеткой — она же золотая! Не то что у некоторых — ржавые железные прутья.

Но это клетка. Вы не можете выйти. Не можете выбрать, куда идти. Не можете решать, что делать. Можете только есть то, что дают, и радоваться, что у вас есть.

Клетка называется «средний класс». Она красивая. Удобная. Даёт иллюзию свободы.

Но держит вас там, где вы нужны системе.

7.2. Что такое «средний класс» на самом деле

Средний класс — социальная группа между бедными и богатыми. Те, у кого достаточно, чтобы не голодать, но недостаточно, чтобы не работать. У кого есть стабильность, но нет свободы. Надежда, но нет уверенности.

Вот как определяют средний класс:

- Работа со стабильным доходом.
- Жильё (в аренде или ипотеке).
- Машина (в кредит или лизинг).
- Доступ к образованию и медицине.

- Небольшие сбережения.

- Возможность позволить себе отпуск раз в год.

По этому определению вы — средний класс. Гордитесь.

Но вот что скрывается за этим определением:

- Работа — продажа времени. Перестали работать — доход исчез.

- Жильё — долг на 20—30 лет. Перестали платить — потеряли.

- Машина — долг на 5—7 лет. Перестали платить — потеряли.

- Образование и медицина — расходы, растущие быстрее инфляции.

- Сбережения — подушка на месяц-два, не больше.

- Отпуск — только если ничего не случится.

Вы не свободны. Вы — заложник своих обязательств. Работаете, чтобы платить по счетам. Берёте кредиты, чтобы сохранить уровень жизни. Боитесь потерять работу — потому что тогда рухнет вся конструкция.

7.3. Как вас загнали в золотую клетку

Процесс постепенный. Механизм всегда один.

Шаг 1. Вам дали надежду.

«Ты можешь стать лучше родителей. Работай, учись, старайся — и у тебя будет всё». Вы поверили. Начали работать. Учиться. Стараться.

Шаг 2. Вам дали немного.

Повышение. Первая машина. Квартира получше. Отпуск.

Вы почувствовали себя успешным. Что двигается вверх.

Шаг 3. Вам дали кредит.

Ипотека. Автокредит. Потребительский кредит. Кредитная карта. «Ты можешь себе это позволить. Ты же средний класс. Ты заслуживаешь лучшего». Вы взяли. Потому что все берут. Потому что так живут успешные люди.

Шаг 4. Вы стали заложником.

Теперь не можете уволиться. Не можете снизить доход. Не можете рискнуть. Потеряете работу — потеряете квартиру, машину, статус.

Шаг 5. Вы остались в клетке.

Работаете, чтобы платить по кредитам. Берёте новые, чтобы закрыть старые. Повышаете доход, чтобы повысить расходы. Никогда не выходите из круга. Клетка создана так, чтобы вы в ней оставались.

7.4. Почему вы не богатый

Вы думаете, что на пути к богатству. Но вы не на пути. Вы на месте.

Критерий	Средний класс	Богатый
Доход	Зарабатывает своим трудом	Зарабатывает капиталом
Расходы	Тратит почти всё	Тратит меньше, чем зарабатывает
Кредиты	Есть, постоянно	Нет или минимальные
Сбережения	1–3 месяца жизни	3–5 лет жизни
Активы	Минимальные	Значительные
Отношение к риску	Боится потерять	Управляет риском
Время	Продаёт своё время	Покупает чужое время

Вы не богатый, потому что:

- Продаёте время. Богатые продают результаты.
- Тратите всё. Богатые откладывают и инвестируют.
- Боитесь риска. Богатые управляют риском.
- Работаете на деньги. Богатые заставляют деньги работать на себя.

7.5. Почему вы не бедный

У вас есть еда, крыша, машина, телефон, интернет. Это правда.

Но разница между вами и бедным:

Критерий	Бедный	Средний класс
Еда	Не всегда есть	Есть всегда
Жильё	Может потерять в любой момент	Теряет, если перестаёт платить
Долги	Небольшие и постоянные	Большие и непостоянные
Страх	Страх голода	Страх потери статуса
Надежда	Нет	Есть (иллюзорная)
Стабильность	Нет	Есть (условная)

Вы не бедный, потому что у вас есть стабильность. Но она условна. Держится на способности платить по счетам. Перестали платить — стали бедным.

Вы — богатый бедный. У вас немного больше, чем у бедных, но вы так же далеки от свободы.

7.6. Как средний класс становится бедным

Процесс быстрый и болезненный.

Сценарий 1. Потеря работы.

Теряете работу. Ищете новую — не находите такую же. Доход падает. Не можете платить по кредитам. Банк забирает квартиру. Переезжаете в меньшую. Продаёте машину. Экономите на всём. Через год вы уже не средний класс.

Сценарий 2. Болезнь.

Заболели вы или близкий. Лечение дорогое. Тратите все сбережения. Берёте кредиты. Не можете работать. Доход падает. Расходы растут. Через год — дно.

Сценарий 3. Кризис.

Экономический кризис. Сокращение. Потеря работы.

Или резка зарплаты. Цены растут. Долги остаются. Не можете платить. Через год — бедный.

Сценарий 4. Инфляция.

Деньги обесцениваются. Зарплата не поспевает за инфляцией. Сбережения тают. Не можете позволить себе то, что могли раньше. Опускаетесь на уровень ниже.

7.7. Почему средний класс не бунтует

У вас есть всё, чтобы бунтовать. Но вы не бунтуете.

Первое — вам есть что терять. Квартира, машина, статус. Бойтесь потерять. Страх сильнее желания свободы.

Второе — вам дают ровно столько, чтобы вы не бунтовали. Немного больше, чем бедным. Достаточно, чтобы чувствовать себя лучше. Чтобы не объединяться с теми, кто внизу.

Третье — вы верите, что временно внизу. Что завтра будет лучше. Что подниметесь. Что дети будут жить лучше. Надежда — главный инструмент контроля.

Четвёртое — сравниваете себя с бедными, а не с богатыми. Смотрите вниз и видите тех, у кого хуже. Чувствуете себя успешным. Не смотрите вверх — там слишком далеко.

7.8. Что даёт понимание мифа о среднем классе

Первое — перестаёте гордиться тем, что вы «средний».

Перестаёте считать себя опорой общества. Понимаете, что вы — просто ещё один винтик в системе. Более дорогой,

но такой же заменимый.

Второе — видите ловушку.

Видите, как кредиты, ипотека, статус, страхи держат вас в клетке. Понимаете, что вы — не свободный человек, а заложник обязательств.

Третье — начинаете искать выход.

Перестаёте бежать за статусом. Начинаете думать, как выйти из системы. Как перестать быть заложником. Как стать свободным.

7.9. Резюме главы

1. Средний класс — золотая клетка. Красивая и удобная, но держит вас там, где вы нужны системе.

2. Вы не богатый: продаёте время, тратите всё, боитесь риска, работаете на деньги.

3. Вы не бедный: у вас есть стабильность, но она условна. Держится на способности платить.

4. Стать бедным можно быстро — через потерю работы, болезнь, кризис, инфляцию.

5. Средний класс не бунтует, потому что ему есть что терять, ему дают достаточно, он верит в лучшее и сравнивает себя с бедными.

6. Понимание мифа даёт свободу от гордости за статус и открывает глаза на реальное положение.

7.10. Практическое задание: Неделя исследования среднего класса

День 1. Ваш статус. Считаете ли вы себя средним клас-

сом? Почему?

День 2. Ваши долги. Какой общий долг? Сколько платите в месяц? Что будет, если перестанете платить?

День 3. Ваши расходы. Куда уходят деньги? Сколько откладываете? Если меньше 20% — вы не средний класс, вы работаете, чтобы выжить.

День 4. Ваш страх. Чего боитесь больше всего? Кто использует эти страхи?

День 5. Ваша свобода. Сколько времени вы можете прожить без дохода? Это и есть ваша свобода.

День 6. Ваш выход. Что можете сделать, чтобы выйти из клетки?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Моя золотая клетка. Как я в ней оказался и как могу выйти».

Глава 8. Миф о честном труде

«Нас учили: „Работай честно — и будешь вознаграждён“. Это ложь. Честный труд не вознаграждается. Он используется. Чем больше ты работаешь, тем больше на тебе едут. Чем усерднее ты трудишься, тем меньше у тебя остаётся времени и сил, чтобы понять, кто на самом деле забирает результаты твоего труда. Честный труд — это не путь к богатству. Это путь к тому, чтобы тебя эксплуатировали до конца жизни».

8.1. Метафора: Лошадь, которая бежит быстрее всех

Представьте лошадь на конюшне. Сильная, быстрая, выносливая. Хозяин замечает и начинает использовать её больше других.

«Ты же сильная, — говорит он. — Ты можешь больше. Ты справишься».

Лошадь гордится. Старается. Бежит быстрее всех. Тянет больше всех. Приходит первой.

Хозяин даёт ей ещё больше работы. «Ты же справилась, — говорит он. — Значит, можешь и больше».

Лошадь продолжает стараться. Не понимает, почему её нагружают больше других. Думает, что это признание заслуг.

Другие лошади отдыхают. Получают ту же еду, тот же кров, ту же заботу. Им не нужно бежать так быстро. Не нужно тянуть так много.

А лошадь, которая бежит быстрее всех, получает только одно — больше работы. Быстрее изнашивается. Раньше умирает.

Вы — эта лошадь. Работаете больше других. Стараетесь больше других. Думаете, что вас оценят. Но вас не оценят. Вас просто используют больше.

8.2. Что такое «честный труд» на самом деле

Честный труд — когда вы отдаёте время и энергию в обмен на деньги.

Звучит справедливо. Работаете — вам платят. Работаете больше — платят больше.

Но есть одно «но». Вы продаёте время. А время — единственное, что нельзя купить.

8 часов — треть жизни. 10 часов — почти половина. 12 часов — больше половины.

Что получаете взамен? Деньги, которых хватает только на жизнь. Кредиты, съедающие будущие доходы. Усталость, съедающая здоровье. Стресс, съедающий психику.

Обмениваете невозобновляемый ресурс (время) на возобновляемый (деньги). Думаете, что это справедливо. Это несправедливо. Это невыгодная сделка.

8.3. Как работает эффект «работающей лошади»

Чем больше работаете, тем меньше получаете в пересчёте на единицу усилий.

- 8 часов — 100 000 р — 12 500 р/час.
- 10 часов — 120 000 р — 12 000 р/час.
- 12 часов — 140 000 р — 11 600 р/час.

Работаете больше, но каждый час стоит меньше.

Почему? Устаёте. Теряете время на восстановление. Не можете учиться. Не можете искать лучшие возможности.

Чем больше работаете, тем меньше стоите. Парадокс. Но правда.

8.4. Почему вас не ценят за усердие

Ценят не за усердие. Ценят за результат. Или за то, что вы дешевле других. Или что не создаёте проблем.

Усердие не оплачивается. Оно не ценность. Это расход энергии. Работаете больше — не значит приносите больше ценности. Значит, менее эффективны. Или не умеете отказываться. Или вас можно эксплуатировать.

Работодатель платит вам не за усердие. Он платит, чтобы вы делали работу, которую он не хочет делать сам. Если готовы делать за небольшие деньги — будет платить небольшие. Если готовы работать сверхурочно — будет просить работать сверхурочно. Если готовы терпеть — будет заставлять терпеть.

Думаете, что оценят за старание. Используют за старание.

8.5. Кто на самом деле зарабатывает на вашем труде

Когда вы работаете, вы создаёте ценность.

- Рабочий на заводе производит детали, продаваемые за деньги.
- Программист пишет код, приносящий прибыль компании.
- Менеджер управляет процессами, генерирующими доход.
- Врач лечит пациентов, за которых платят страховые или государство.

Вы создаёте ценность. Но получаете только часть.

Куда уходит остальное?

- Работодателю — прибыль.
- Государству — налоги.
- Акционерам — дивиденды.

- Кредиторам — проценты.

Вы получаете зарплату. Они — то, что вы создали. Вы работаете, они богатеют.

8.6. Почему вы не можете стать богатым, работая на других

Работа на других — обмен времени на деньги. Время ограничено.

Нельзя работать 24 часа в сутки. Нельзя работать 365 дней в году. Доход от работы всегда ограничен.

Чтобы стать богатым, деньги должны работать на вас. А не вы на деньги.

Богатый не продаёт время. Продаёт результат. Или владеет активами, приносящими доход без его участия.

- Бизнес, управляемый другими.
- Недвижимость, приносящая аренду.
- Акции, приносящие дивиденды.
- Права, приносящие роялти.

Он не работает — получает. Вы работаете — получаете меньше.

8.7. Ловушки «честного труда»

Ловушка 1. Работа больше — не значит зарабатывать больше.

Сверхурочные, подработки, отказ от выходных. Доход растёт — но растут и расходы. Устаёте, болеете, теряете время на восстановление. Зарабатываете не больше, а просто быстрее изнашиваете себя.

Ловушка 2. Работа лучше — не значит получать больше.

Стараетесь, превышаете планы, решаете нерешаемые задачи. Хвалят. Дают грамоты. Зарплата не растёт. Усердие не приносит компании больше денег. Делает вас удобным.

Ловушка 3. Работа дольше — не значит быть нужнее.

10 лет в компании. Знаете все процессы. Незаменимы. В кризис увольняют первым. Потому что дорогой. Потому что можно заменить молодым и дешёвым.

Ловушка 4. Работа честно — не значит справедливо оплачена.

Не воруете, не обманываете, не подсиживаете. Думаете, что оценят. Ценят не за честность. Ценят, что не создаёте проблем. За это платят минимум.

Ловушка 5. Работа ради работы — потеря времени.
Заняты, но не эффективны. Работаете, но не создаёте ценность. Тратите время, но не развиваетесь. Просто заполняете часы.

8.8. Что даёт понимание мифа о честном труде

Первое — перестаёте ждать награды за усердие.

Понимаете, что усердие не оплачивается. Оплачивается только результат.

Второе — начинаете искать другой способ зарабатывать.

Перестаёте продавать время. Начинаете продавать резуль-

тат. Создавать активы. Искать способы зарабатывать без участия времени.

Третье — перестаёте работать «за спасибо».

Перестаёте делать то, за что не платят. Брать чужую работу. Работать сверхурочно без оплаты. Быть удобным.

8.9. Резюме главы

1. Честный труд — обмен времени на деньги. Время нельзя купить. Это невыгодная сделка.

2. Эффект «работающей лошади»: чем больше работаете, тем меньше стоит каждый час.

3. Усердие не оплачивается. Оплачивается результат.

4. Вы создаёте ценность, но получаете только часть. Остальное забирают другие.

5. Работа на других никогда не сделает вас богатым. Время ограничено.

6. Ловушки: работа больше, лучше, дольше, честнее, ради работы.

7. Понимание мифа даёт свободу от ожидания награды за усердие, открывает другие способы заработка, учит не работать «за спасибо».

8.10. Практическое задание: Неделя исследования честного труда

День 1. Стоимость часа. Сколько вы зарабатываете в час? Что могли бы заработать, используя это время иначе?

День 2. Ваша ценность. Что создаёте за рабочий день? Сколько денег приносит ваша работа компании? Сколько по-

лучаете вы?

День 3. Ваше усердие. Работаете ли больше, чем должны? Почему?

День 4. Ваши ловушки. Какая ловушка работает с вами?

День 5. Альтернативы. Как зарабатывать без продажи времени?

День 6. Ваши границы. Научитесь говорить «нет» тому, что невыгодно.

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Мой труд. Кому он нужен и кто на нём зарабатывает».

Глава 9. Миф о деньгах как зле

«Деньги — это не зло. Это энергия. Зло — это когда вы не умеете ей управлять. Когда вы боитесь её, когда вы её презираете, когда вы не знаете, как она работает, — она уходит от вас. Деньги приходят к тем, кто их понимает. К тем, кто не боится их иметь. К тем, кто видит в них инструмент, а не цель. Ваше отношение к деньгам — это отношение к самой жизни. Пока вы считаете их грязными, вы будете бедным».

9.1. Метафора: Человек, который боится дождя

Представьте человека в пустыне. Вода — главная потребность. Без неё умрёт. Но он боится дождя.

«Дождь — это грязь. Холод. Неудобно. Я не хочу, чтобы он шёл». Строит крышу, чтобы дождь не попадал в дом. Пря-

чается, когда идёт дождь.

Умирает от жажды под крышей, в окружении воды, которую боится принять.

Деньги — это дождь в пустыне. Вы живёте в мире, где без денег не выживете. Но боитесь денег. Говорите: «Деньги — это зло. Грязь. Портят людей». Строите стены. Отворачиваетесь, когда они приходят.

Умираете от бедности, окружённые возможностями, которые боитесь использовать.

Деньги не зло. Деньги — энергия. Как вода, электричество, ветер. Могут разрушить дом при неумелом обращении. Могут дать жизнь, если знать, как их направлять.

9.2. Откуда взялся миф о деньгах как зле

Источник 1. Религия.

«Легче верблюду пройти через игольное ушко, чем богатому войти в Царство Божие». Библия создала связь между деньгами и грехом. Богатые — грешники, бедные — праведники.

Церковь века учила: бедность — добродетель, богатство — искушение. Деньги развращают душу. Истинное счастье не в деньгах.

Удобная идея для тех, кто наверху. Если бедные верят, что бедность — добродетель, они не будут стремиться к богатству. Не будут бунтовать. Будут терпеть.

Источник 2. Культура.

В литературе, кино, искусстве богатые — злодеи. Скупые,

жадные, бездушные. Бедные — благородные, честные, душевные.

Схема работает поколениями. Подсознательно усваиваете: «Богатый = плохой, бедный = хороший». В жизни сложнее. Есть богатые, делающие мир лучше. Есть бедные, делающие мир хуже. Деньги не определяют характер. Они усиливают то, что уже есть.

Источник 3. Зависть.

Смотрите на богатых и чувствуете зависть. Зависть больно. Чтобы не чувствовать боль, превращаете зависть в моральное осуждение.

«Они богатые — значит, плохие. Украсили деньги. Обманули людей. Не заслужили». Утешает. Позволяет чувствовать себя лучше. Это ложь.

Источник 4. Страх.

Деньги — сила. Сила пугает. Если есть деньги, можно изменить жизнь. Это страшно — потому что не знаете как.

Легче сказать: «Деньги — это зло», чем признать: «Я боюсь ответственности, которая идёт с деньгами».

9.3. Что на самом деле делают деньги

Деньги — инструмент. Как молоток, автомобиль, компьютер.

Молоток может построить дом или разбить окно. Автомобиль — отвезти в больницу или сбить человека. Деньги могут кормить детей, лечить болезни, строить школы. Могут разрушать семьи, финансировать войны.

Деньги ничего не делают сами. Они усиливают то, что уже есть в человеке.

- Честный — деньги сделают ещё честнее. Появится возможность быть честным даже когда дорого.
 - Жадный — сделают ещё жаднее. Будет хотеть ещё больше.
 - Добрый — сделают ещё добрее. Сможет помогать другим.
 - Злой — сделают ещё злее. Появится власть делать зло.
- Деньги не меняют характер. Они его проявляют.

9.4. Как ваше отношение к деньгам делает вас бедным

Считаете деньги злом — избегаете их.

Не стремитесь к большим деньгам. Довольствуетесь малым. «Мне не нужно много денег. Достаточно на жизнь». Но «достаточно на жизнь» — уровень выживания. Уровень, где нельзя позволить ошибку, болезнь, образование, свободу.

Считаете деньги грязными — тратите быстро.

Избавляетесь от них, чтобы не чувствовать себя «грязным». Покупаете ненужные вещи. Тратите на удовольствия. Даёте в долг и не требуете возврата. Деньги не задерживаются у того, кто их презирует.

Считаете, что деньги не приносят счастья — не ищите их.

Верите, что счастье в чём-то другом — в семье, друзьях, хобби. Это правда. Но деньги не мешают счастью. Они дают

больше свободы для счастья.

Бедный не думает о счастье. Он думает о выживании. Как заплатить за квартиру, купить еду, погасить кредит.

Деньги не гарантируют счастье. Но они снимают препятствия для счастья.

9.5. Как думают о деньгах богатые люди

- **Не боятся денег.** Знают, что это инструмент. Не чувствуют вины. Не извиняются за богатство.

- **Уважают деньги.** Знают, что деньги любят бережное обращение. Не тратят на ерунду. Вкладывают в то, что приносит доход.

- **Учатся управлять деньгами.** Читают книги, слушают подкасты, консультируются. Знают, как работают налоги, инвестиции, кредиты, инфляция.

- **Создают деньги, а не просто зарабатывают.** Не продают время. Создают системы, приносящие деньги без их участия.

- **Не осуждают других за деньги.** Не считают, что бедные ленивы, а богатые воры. Знают, что у каждого свой путь. Не тратят энергию на осуждение.

9.6. Как изменить отношение к деньгам

Шаг 1. Признайте, что деньги — энергия.

Они не хорошие и не плохие. Просто энергия, перетекающая от одних к другим.

Шаг 2. Перестаньте чувствовать вину за деньги.

Если они есть — не значит, что вы плохой человек. Зна-

чит, создали ценность, кому-то нужную. Это не стыдно. Это работа.

Шаг 3. Перестаньте бояться денег.

Бояться денег — бояться ответственности, свободы, возможности изменить жизнь. Примите, что деньги могут быть у вас.

Шаг 4. Научитесь управлять деньгами.

Читайте книги, смотрите видео, консультируйтесь. Знание — ключ к управлению.

Шаг 5. Начните откладывать.

Даже 10% от зарплаты. Даже 5%. Начните создавать капитал.

Шаг 6. Инвестируйте.

Перестаньте быть потребителем. Станьте инвестором. Вкладывайте в то, что приносит доход.

Шаг 7. Перестаньте осуждать богатых.

Осуждая, подсознательно программируете себя на бедность. Если богатство — плохо, не позволяйте себе стать богатым.

9.7. Что даёт понимание мифа о деньгах как зле

Первое — перестаёте бояться деньги.

Перестаёте считать их злом. Видите в них инструмент. Перестаёте избегать.

Второе — начинаете управлять деньгами.

Перестаёте просто тратить. Начинаете сохранять, инвестировать, создавать капитал.

Третье — перестаёте осуждать богатых.

Перестаёте тратить энергию на зависть. Начинаете учиться у успешных.

Четвёртое — перестаёте быть бедным.

Когда перестаёте бояться деньги, начинаете их уважать, учиться управлять — деньги приходят.

9.8. Резюме главы

1. Миф о деньгах как зле возник из религии, культуры, зависти и страха.

2. Деньги — инструмент. Не хорошие и не плохие. Всё зависит от пользователя.

3. Ваше отношение к деньгам делает вас бедным: боитесь, презираете, считаете злом — они уходят.

4. Богатые не боятся денег, уважают их, учатся управлять, создают системы, не осуждают других.

5. Как изменить отношение: признать, что это энергия, перестать чувствовать вину и бояться, учиться, откладывать, инвестировать, не осуждать богатых.

6. Понимание мифа даёт свободу от страха, способность управлять деньгами, возможность перестать быть бедным.

9.9. Практическое задание: Неделя работы с отношением к деньгам

День 1. Ваше отношение. Что думаете о деньгах? Запишите без цензуры. Какие установки мешают иметь деньги?

День 2. Ваш страх. Что боитесь потерять, если будет больше денег?

День 3. Ваша зависть. Кому завидуете? Что чувствуете?

Зависть — сигнал, что хотите того же, но боитесь признать-ся.

День 4. Ваши расходы. Есть ли привычка «избавлять-ся» от денег? Что покупаете, хотя не нуждаетесь?

День 5. Ваши сбережения. Сколько откладываете? Если не откладываете — начните с малого.

День 6. Ваш первый шаг. Что можете сделать, чтобы изменить отношение?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Мои деньги. Моё отношение. Мой путь».

ТОМ 2. АНАТОМИЯ ПИЩЕВОЙ ЦЕПОЧКИ.

7 УРОВНЕЙ СОЦИУМА

Часть 3. Нижний слой. Дно и около дна (Уровень 0)

Глава 10. Кто здесь живёт

«Общество любит делать вид, что дна не существует. Что те, кто внизу, просто „временно не везучие“. Что они скоро поднимутся, если приложат усилия. Это ложь. Дно — это не временное состояние. Это ловушка. И выбраться из неё почти невозможно. Потому что система устроена так, чтобы ты оставался на дне. Ты нужен там. Ты — наглядное предупреждение для всех остальных. Покажи им, что будет, если они перестанут работать, платить и подчиняться».

10.1. Метафора: Люк, в который никто не смотрит

Представьте город. Красивый, чистый, ухоженный. Люди в хорошей одежде спешат на работу, в кафе, в театры. Улыбаются. Счастливы.

Но в городе есть люки. Ведут вниз, в подземелье. Там другие люди. Не видят солнца. Не ходят в театры. Не улыбаются. Просто выживают.

Жители знают про люки. Не смотрят в них. Неудобно. Страшно. Потому что знают: могут оказаться там в любой момент.

Потеря работы. Болезнь. Развод. Авария. И — ты уже там. Люки закрыты крышками. Но они есть. И всегда открываются.

Дно — такие люки. Всегда рядом. В любой момент можно провалиться. Отделяет только работа, здоровье, удача, поддержка близких. Исчезает — падаете. Подняться почти невозможно.

10.2. Кто здесь живёт

Бездомные. Без крыши. Ночуют на вокзалах, в подъездах, на теплотрассах. Едят из мусорных баков. Нет документов, работы, будущего. Общество считает невидимками. Они есть, но их как бы нет.

Люди с минимальной занятостью. Работают за копейки — дворники, грузчики, уборщицы, разнорабочие. Зарплата только на еду и съёмный угол. Не могут откладывать, учиться, болеть, ошибаться.

Люди, живущие от зарплаты до зарплаты. Есть работа, нет сбережений. В конце месяца — ноль. Задержка зарплаты — долг. Болезнь — кредит. Штраф — нечем платить за коммуналку.

Люди с большими долгами. Взяли кредит, чтобы выжить, не могут отдать. Проценты растут, коллекторы звонят, суды. Жизнь — ад. Выбраться почти невозможно.

Люди в зоне социального риска. Пенсионеры с минимальной пенсией, инвалиды, многодетные матери, беженцы, мигранты без документов. Живут на грани. Не могут защитить себя. Нет голоса.

10.3. Экономика отчаяния

Когда нет денег, принимаете решения, загоняющие ещё глубже.

Кредиты под 300%. Нельзя взять нормальный кредит — нет истории, залога, подтверждённого дохода. Идёте в МФО. Берёте 10 тысяч, отдаёте 20. Берёте снова, чтобы отдать старый. Долговая яма без выхода.

Ломбарды. Закладываете всё — телефон, кольцо, телевизор. Получаете копейки. Не можете выкупить — вещи уходят навсегда.

Продажа вещей. Продаёте всё — пальто, книги, наследство. Не потому что хотите, а потому что нужно платить за свет, воду, лекарства.

Отказ от еды. Экономите на еде. Покупаете дешёвое. Пропускаете приёмы. Недоедаете. Здоровье ухудшается. Бо-

леете. Нужны лекарства. Новые кредиты.

Жизнь «в кредит». Ничего за наличные. Всё в рассрочку — телефон, холодильник, даже продукты. Платите, платите — никогда не выходите из долгов.

Это не выбор. Это ловушка. Система создала механизмы, выкачивающие деньги из бедных. МФО, ломбарды, рассрочки, кредиты — забирают вашу энергию и передают наверх.

10.4. Конкуренция на дне

Конкуренция есть не только наверху. На дне — жёстче.

Борьба за место в очереди. В соцучреждениях, магазинах со скидками, пунктах раздачи гуманитарной помощи. Толкаетесь, кричите, защищаете своё место.

Борьба за ночлег. В приютах, на вокзалах, в подвалах. Мест мало. Спите вповалку. Бойтесь, что украдут вещи. Бойтесь, что выгонят.

Борьба за еду. В мусорных баках, у магазинов, на рынках. Ищете еду там, где другие оставляют мусор. Конкурируете за остатки.

Борьба за работу. Любую. За которую никто не хочет браться. Которую другие считают унижительной. Соглашаетесь на любые условия.

Борьба за выживание. Не думаете о будущем. Думаете, как пережить сегодня. Не можете строить планы — не знаете, будет ли еда завтра.

10.5. Психология дна

Жизнь на дне меняет человека. Не потому что он плохой. Потому что это единственный способ выжить.

Теряете надежду. Перестаёте верить, что завтра будет лучше. Перестаёте пытаться. Зачем, если не получится?

Теряете самоуважение. Начинаете считать себя никчёмным. Верите в то, что говорят другие: «Ты ленивый», «Ты не хочешь работать», «Ты сам виноват».

Теряете связи. Друзья отворачиваются. Родственники перестают звонить. Знакомые делают вид, что не видят. Остаётесь один.

Становитесь агрессивным. Когда ничего нет, начинаете защищать то, что есть. Даже если это место на скамейке. Злитесь на мир. На тех, кто наверху. На других бедных.

Становитесь апатичным. Перестаёте чувствовать. Бороться. Просто существуете. Ждёте, когда закончится. Смерть кажется облегчением.

Это не слабость. Это защита. Нельзя чувствовать слишком много — разрушит. Нельзя надеяться — надежда приносит боль.

10.6. Почему бедные ненавидят бедных

Один из жестоких парадоксов пищевой цепочки. Те, кто внизу, ненавидят тех, кто внизу, больше, чем тех, кто наверху.

1. Близость. Видите бедных каждый день. Их ошибки, слабости. Богатые далеко — не знаете, как живут.

2. **Конкуренция за ресурсы.** Конкурируете с бедными за работу, жильё, соцблага. Богатые — не конкуренты.

3. **Страх.** Бойтесь оказаться на дне. Бедные напоминают вам об этом. Ужас превращается в агрессию.

4. **Психологическая защита.** Легче обвинять бедных, чем признать несправедливость системы.

5. **Потребность в иерархии.** Даже на дне есть своя иерархия. Хотите чувствовать себя выше кого-то.

10.7. Как сюда попадают и как выходят

Пути падения:

- **Потеря работы.** Была работа, платили. Потеряли — всё рухнуло. Через месяц нет денег за квартиру. Через два — выселяют. Через три — улица.

- **Болезнь.** Заболели вы или близкий. Лечение дорогое. Сбережения ушли. Не можете работать. Теряете доход и жильё.

- **Развод.** Делите имущество, платите алименты, живёте отдельно. Доход падает, расходы растут.

- **Мошенничество.** Обманули. Кредит, пирамида, подпись под документами. Потеряли всё.

- **Зависимость.** Алкоголь, игромания. Теряете контроль, деньги, работу, семью, жильё.

- **Тюрьма.** Ошибка или подстава. Попали в тюрьму. Потеряли всё. Выхода — начинаете с нуля.

Пути выхода — единицы. Статистика: оказались на дне — шансы выбраться ничтожны. Нет денег, связей, образова-

ния, документов, надежды.

Система не заинтересована в вашем выходе. Вы нужны на дне — предупреждение для других, оправдание для тех, кто наверху, ресурс для МФО, ломбардов, коллекторов.

Выходят только те:

- У кого есть поддержка — семья, друзья, благотворительность.
- У кого есть цель — сильнее отчаяния.
- Кому повезло — встретили нужного человека, получили работу, нашли жильё.

Но это единицы. Большинство остаются на дне навсегда.

10.8. Почему общество делает вид, что дна нет

Общество не хочет знать правду. Правда пугает. Если знаете, что дно существует, знаете, что можете упасть. Страх парализует.

Поэтому создаётся иллюзия: дна нет. Те, кто внизу, просто «временно не везучие». Скоро поднимутся. Всё будет хорошо.

Это ложь. Нужная, чтобы вы работали, платили налоги, брали кредиты и не бунтовали. Если бы знали правду — не согласились бы на эту жизнь.

10.9. Что даёт понимание дна

Первое — перестаёте осуждать тех, кто внизу.

Перестаёте думать: «Они сами виноваты». Понимаете, что они — жертвы системы. Любой может оказаться на их месте.

Второе — видите ловушки.

Как кредиты, болезни, разводы, мошенничество загоняют людей на дно. Система работает против вас.

Третье — перестаёте бояться.

Страх падения парализует. Когда знаете, как работает — страх уходит. Понимаете, что делать, чтобы не упасть.

Четвёртое — видите возможности для помощи.

Дно существует. Можете что-то сделать для тех, кто там. Помочь выбраться. Или хотя бы не осуждать.

10.10. Резюме главы

1. Дно — не временное состояние, а ловушка. Выбраться почти невозможно.

2. На дне: бездомные, люди с минимальной занятостью, живущие от зарплаты до зарплаты, с большими долгами, в зоне социального риска.

3. Экономика отчаяния: кредиты под 300%, ломбарды, продажа вещей, отказ от еды, жизнь в кредит.

4. Конкуренция на дне жёстче: борьба за место, еду, ночлег, работу, выживание.

5. Психология дна: потеря надежды, самоуважения, связей, агрессия, апатия.

6. Бедные ненавидят бедных из-за близости, конкуренции, страха, защиты, потребности в иерархии.

7. Пути падения: потеря работы, болезнь, развод, мошенничество, зависимость, тюрьма. Пути выхода — единицы, только с поддержкой, целью, удачей.

8. Общество делает вид, что дна нет, потому что правда

пугает.

9. Понимание дна даёт свободу от осуждения, способность видеть ловушки, избавление от страха, возможность помогать.

10.11. Практическое задание: Неделя изучения дна

День 1. Ваш страх. Чего боитесь больше всего? Потери работы, жилья, болезни, близких? Это ваши личные «люки».

День 2. Ваша дистанция. Насколько далеко от дна? Если потеряете работу завтра — сколько продержитесь?

День 3. Осуждение. Как относитесь к бездомным, социальным пособиям, кредитам в МФО? Что чувствуете?

День 4. Ловушки. Какие ловушки вокруг вас? Кредиты, зависимости, отношения?

День 5. Защита. Что можете сделать, чтобы не упасть на дно?

День 6. Помощь. Что можете сделать для тех, кто на дне?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Дно. Кто там и почему я боюсь туда попасть».

Глава 11. Экономика отчаяния

«Когда у тебя нет денег, ты начинаешь принимать решения, которые загоняют тебя ещё глубже. Ты берёшь кредит под 300 процентов, потому что другого выхода нет. Ты закладываешь последние вещи, потому что нужно платить за свет. Ты продаёшь пальто,

которое тебе подарили, потому что завтра нечего есть. Ты не выбираешь — ты выживаешь. И каждый выбор, который ты делаешь, приближает тебя к пропасти. Это не глупость. Это отчаяние. И система создана так, чтобы ты в нём тонул».

11.1. Метафора: Человек, который тонет в болоте

Представьте человека, идущего через болото. Проваливается. Пытается выбраться. Хватается за ветки — ломаются. Зовёт на помощь — никто не слышит.

Хватается за коряги, траву, камни. Каждое движение затягивает глубже.

Это не глупость. Это болото устроено так, чтобы затягивать.

Экономика отчаяния — болото. Чем больше пытаетесь выбраться, тем глубже увязаете. Берёте кредит, чтобы заплатить за квартиру. Новый кредит, чтобы отдать старый. Продаёте вещи, чтобы купить еду. Не едите, чтобы сэкономить.

Вы не выбираете. Выживаете. Болото затягивает.

11.2. Кредиты под 100% годовых: дверь в ад

Когда нет денег, нельзя взять нормальный кредит — нет истории, залога, дохода. Банки не дадут. Но есть МФО. Дают без проверок. Без справок. Просто по паспорту.

Звучит как спасение. На самом деле — ловушка.

Берёте 10 тысяч. Думаете, отдадите через месяц. Через месяц нет денег. Новый заём, чтобы закрыть старый. Проценты растут. Долг 20 тысяч. Потом 30. Потом 50.

Долговая яма. Каждый месяц платите проценты, основной долг не уменьшается. Работаете, чтобы платить МФО. МФО богатеет. Вы беднеете.

Кто на этом зарабатывает: МФО — бизнес на отчаянии. Дают тем, у кого нет выбора. Берут огромные проценты. Коллекторы — покупают долги за копейки, звонят, угрожают, требуют.

11.3. Ломбарды: продажа последнего

Нет денег — идёте в ломбард. Закладываете вещи — телефон, кольцо, телевизор, ноутбук, украшения.

Получаете деньги. Маленькие. Гораздо меньше стоимости. Нужно платить за свет, воду, лекарства.

Думаете: «Выкуплю через месяц». Через месяц нет денег. Ломбард продаёт вещи. Теряете навсегда.

Ломбард даёт 20% от стоимости. Через месяц должны вернуть 25%. Не возвращаете — вещь продаётся. Теряете вещь за 10 тысяч, получив 2 тысячи. Ломбард зарабатывает на отчаянии.

11.4. Продажа вещей: когда нет выбора

Ломбард не помогает — продаёте вещи сами. На рынках, Avito, друзьям.

Продаёте одежду, книги, технику, мебель. Всё, что можно. Вещи, которые дороги. Которые любили. Которые дарили.

Не хотите продавать. Нужно платить за квартиру, еду, лекарства.

Продаёте за копейки. Покупатели знают, что вы в отчаян-

ном положении. Дают меньше. Соглашаетесь.

Вещей больше нет. Остаётесь с пустыми руками.

11.5. Отказ от еды: когда голод становится нормой

Нет денег — экономите на еде. Покупаете дешёвое. Пропускаете приёмы. Недоедаете.

Сначала не замечаете. «Похудею». Через месяц слабость. Через два — болеете. Через три — нужны лекарства.

На лекарства нет денег. Кредиты, ломбард, продажа вещей. Круг замыкается.

Не едите, чтобы сэкономить. Экономите, чтобы заплатить за квартиру. Платите, чтобы не оказаться на улице. Оказываетесь в больнице. Здоровье разрушается.

Не можете работать, когда болеете. Теряете доход. Снова кредиты. Снова не едите.

Что теряете: здоровье. Оно не восстанавливается. Болезнь — расходы, которых нет. Потеря дохода. Путь на дно.

11.6. Жизнь «в кредит»: когда долг становится образом жизни

Нет денег — начинаете жить в кредит. Всё в рассрочку — телефон, холодильник, даже продукты.

Платите каждый месяц. Проценты. Никогда не выходите из долгов.

Покупаете в рассрочку — платите больше. Но нужно сейчас. Нельзя ждать.

Новый кредит, чтобы закрыть старый. Проценты на про-

центы.

Работаете, чтобы платить. Не можете накопить. Остановиться. Потеряете работу — потеряете всё.

Кто на этом зарабатывает: банки — дают деньги, которых у них нет, берут проценты. Магазины — продают в кредит, получают деньги сразу. Вы работаете на банк и магазин.

11.7. Почему это ловушка, а не временное состояние

«Временно в трудном положении. Скоро наладится».

Это не временное состояние. Ловушка.

1. **Проценты съедают доход.** Берёте кредит, чтобы пережить месяц. Проценты съедают доход. Не можете накопить. Выйти.

2. **Штрафы и пени растут.** Не можете платить вовремя. Штрафы растут. Долг больше, чем можете отдать.

3. **Коллекторы давят.** Звонят, угрожают. Живёте в страхе. Не можете думать о будущем.

4. **Социальная изоляция.** Друзья отворачиваются. Родственники перестают помогать. Одиноки.

5. **Потеря надежды.** Перестаёте верить, что сможете выбраться. Сдаётесь.

Это не временное состояние. Ловушка.

11.8. Что даёт понимание экономики отчаяния

Первое — перестаёте осуждать тех, кто в долгах. Это не глупость. Это отчаяние. Любой может оказаться на их месте.

Второе — видите ловушки. Как кредиты, ломбарды, рассрочки затягивают в яму. Начинаете избегать.

Третье — начинаете защищаться. Создаёте подушку. Не берёте кредиты на потребление. Живёте по средствам.

Четвёртое — начинаете помогать. Не осуждаете — помогаете. Деньгами, вещами, поддержкой.

11.9. Резюме главы

Экономика отчаяния затягивает бедных в яму. Кредиты под 300%, ломбарды, продажа вещей, отказ от еды, жизнь в кредит — механизмы, выкачивающие деньги у бедных и передающие богатым.

МФО, коллекторы, банки, магазины — зарабатывают на отчаянии. Бедные платят проценты, теряют вещи, здоровье, надежду.

Это не временное состояние — ловушка. Проценты съедают доход, штрафы растут, коллекторы давят, социальная изоляция уничтожает, потеря надежды парализует.

Понимание экономики отчаяния даёт способность видеть ловушки, защищаться, помогать и не осуждать.

11.10. Практическое задание: неделя исследования экономики отчаяния

День 1. Ваши долги. Сколько должны? Какие кредиты? Общая сумма процентов?

День 2. Ваши расходы. Сколько уходит на проценты, штрафы, пени?

День 3. Ваши вещи. Что закладывали в ломбард? Что

продавали? Что потеряли?

День 4. Ваше здоровье. Как питаетесь? Экономите на еде?

День 5. Ваш страх. Чего боитесь больше всего? Коллекторов? Потери жилья? Голода?

День 6. Ваша защита. Что можете сделать, чтобы не попасть в ловушку?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Мои долги. Как я попал в эту ловушку и как могу выйти».

Глава 12. Конкуренция на дне

«Вы думаете, что конкуренция есть только наверху. Что богатые борются за власть и деньги. Что там — настоящая война. Это не так. На дне конкуренция в сто раз жёстче. Потому что там ставка — не миллионы. Там ставка — жизнь. Место в очереди. Ночлег. Еда. Работа. Когда у тебя ничего нет, ты борешься за каждый кусок. И ты готов убить за место под солнцем. Потому что если ты не победишь — ты умрёшь».

12.1. Метафора: Крысы в одной клетке

Клетка. Много крыс. Еды мало. Места мало. Воды мало. Крысы начинают бороться. Кусают друг друга. Толкаются. Защищают свою еду. Не делятся.

Не борются за власть или статус. Борются за выживание.

Человек на дне — крыса в клетке. Не думает о будущем, карьере, смысле жизни. Думает, как получить еду сегодня. Где переночевать. Как не замёрзнуть. Как не умереть.

Не ненавидит богатых. Ненавидит других бедных, которые могут занять его место. Борется с теми, кто рядом. Они — конкуренты. Враги.

12.2. Борьба за место в очереди

Бедность — жизнь в очередях. За социальной помощью. За продуктами по скидке. За гуманитарной помощью. За бесплатными лекарствами.

В каждой очереди — война.

Приходите за два часа до открытия. Стоите на холоде. Мёрзнете. Ждёте.

Кто-то пытается пройти без очереди. Не пускаете. Кричите. Толкаетесь. Защищаете место.

Кто-то занимает место для друга. Возмущаетесь. Спорите. Боретесь за справедливость.

Кто-то пытается украсть вашу вещь. Хватаете. Дерётесь.

Не хотите этого. Но должны. Пропустите — не получите. Не получите — не поедите. Не поедите — умрёте.

Что чувствуете: стыд, злость, безнадёжность.

12.3. Борьба за ночлег

Нет дома — ищите место для ночлега. Вокзалы, подъезды, теплотрассы, подвалы, приюты. Мест мало. За каждое — борьба.

Идёте в приют. 50 мест, 200 желающих. Приходите рано.

Занимаете очередь. Ждёте. Боитесь, что не хватит.

Ночуете на вокзале. Находите угол. Кладёте вещи. Пытаетесь уснуть. Кто-то пытается занять ваш угол. Не даёте. Спорите. Дерётесь.

Ночуете в подвале. Тепло, сухо. Но там уже есть другие. Делите пространство. Не доверяете друг другу. Боитесь, что украдут вещи. Не спите. Ждёте утра.

Что теряете: сон (всегда настороже), достоинство (спите на полу), надежду.

12.4. Борьба за еду

Нет денег — ищите еду там, где можно найти. Мусорные баки, помойки, столовые, благотворительные раздачи.

И здесь — конкуренция.

Идёте к мусорному баку. Ищите съедобное. Другие бездомные делают то же. Толкаетесь. Отнимаете друг у друга. Не делитесь.

Идёте в столовую, где раздают бесплатно. Очередь. Стоите. Ждёте. Боитесь, что не хватит.

Идёте в магазин. Ждёте списания продуктов. Просите отдать. Просите у людей. У прохожих.

Что чувствуете: голод, стыд, жестокость.

12.5. Борьба за работу

На дне — любая работа. За любые деньги. На любых условиях.

Рынок. Работодатели ищут рабочих на день. Платят копейки. Соглашаетесь. 12 часов — 500 рублей.

Магазин. Нужен грузчик. Соглашаетесь. Минимальная зарплата. Не жалуетесь. Благодарны.

Стройка. Нужны разнорабочие. Соглашаетесь. Грязь, холод, копейки.

Кто выигрывает: работодатель — дешёвая рабочая сила без налогов, соцпакета, гарантий.

12.6. Психология борьбы на дне

Постоянная борьба меняет человека. Не потому что плохой. А потому что единственный способ выжить.

Становитесь жестоким. Готовы ударить того, кто отнимает еду. Накричать на того, кто занимает место. На всё.

Перестаёте доверять. Никому. Другие бездомные могут украсть. Другие бедные могут занять место. Даже тем, кто пытается помочь.

Перестаёте чувствовать. Жалости, сострадания, вины. Просто выживаете. Отключаете эмоции.

Перестаёте надеяться. Не верите, что завтра будет лучше. Просто живёте сегодня. Просто пытаетесь пережить этот день.

12.7. Почему бедные ненавидят бедных

1. Непосредственная конкуренция. Не с богатыми — их даже не видите. С теми, кто рядом. Кто занимает ваше место. Отнимает еду. Место для ночлега.

2. Страх. Боитесь оказаться ещё ниже. Бедные напоминают о том, чего боитесь.

3. Психологическая защита. Легче обвинять других

бедных, чем признать несправедливость системы.

4. Потребность в иерархии. Даже на дне есть иерархия. Хотите чувствовать себя выше кого-то.

12.8. Что даёт понимание конкуренции на дне

Первое — перестаёте осуждать бедных за жестокость. Это не жестокость, а выживание. Любой на их месте был бы таким.

Второе — видите механизмы. Как система сталкивает бедных друг с другом. Заставляет бороться за крохи, вместо объединения. Направляет гнев не на тех, кто наверху, а на тех, кто рядом.

Третье — перестаёте бояться. Страх падения парализует. Когда знаете, как работает, страх уходит.

12.9. Резюме главы

Конкуренция на дне жёстче — там ставка жизнь. Борьба за очередь, ночлег, еду, работу — борьба за выживание. Бедные ненавидят бедных, потому что конкурируют напрямую, боятся упасть ещё ниже, защищают психологию и ищут тех, кто ниже.

Постоянная борьба меняет человека: жестокость, потеря доверия, потеря чувств, потеря надежды.

Понимание конкуренции на дне даёт свободу от осуждения, способность видеть механизмы и избавление от страха.

12.10. Практическое задание: Неделя исследования конкуренции на дне

День 1. Ваше место. Где в иерархии? Кто выше? Кто

ниже? С кем конкурируете?

День 2. Ваша очередь. Стояли ли в очереди за важным? Что чувствовали?

День 3. Ваш страх. Чего боитесь больше всего?

День 4. Ваша жестокость. Были ли жестоки с другими? Почему?

День 5. Ваша ненависть. Кого ненавидите? Если бедных — вы в ловушке.

День 6. Ваша защита. Что можете сделать, чтобы не оказаться на дне?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Конкуренция на дне. Почему бедные ненавидят бедных».

Глава 13. Как сюда попадают и как выходят

«Падение на дно — это не всегда один шаг. Часто это лестница, по которой ты спускаешься ступенька за ступенькой. Потеря работы. Болезнь. Развод. Кредиты. Ошибка. И вот ты уже на дне. Ты не заметил, как спустился. Ты думал, что всё временно. Что завтра будет лучше. Но завтра не наступило. Выход с дна — это не лестница. Это стена. Гладкая, высокая, без опор. Почти невозможно подняться. Потому что ты не просто упал — тебя сбросили. И никто не протянет руку».

13.1. Метафора: Лестница вниз, стена вверх

Лестница вниз, в тёмный подвал. Спускаетесь ступенька за ступенькой. Сначала не замечаете. Кажется, просто идёте. С каждой ступенькой темнее, холоднее, страшнее.

Думаете: «Остановлюсь на следующей. Не пойду дальше». Но идёте. Потому что некуда. Потому что уже на этой лестнице.

На дне. Смотрите вверх. Хотите вернуться. Лестница исчезла. Вместо неё — гладкая стена. Высокая. Скользкая. Без опор.

Нельзя подняться. Пытаетесь. Скользите. Падаете. Снова. Выход почти невозможен.

Не просто упали. Вас сбросили. Система сбросила вниз и забрала лестницу.

13.2. Пути падения: как люди оказываются на дне

Не всегда катастрофа. Часто серия маленьких шагов.

Потеря работы. Работали, платили, была стабильность. Потеряли. Всё рухнуло. «Найду новую». Ищете. Не находите. Месяц, два, три. Сбережения ушли. Кредиты. Нечем платить за квартиру. Выселяют. Улица.

Болезнь. Здоровы, работаете, планируете. Заболели. Лечение дорогое. Сбережения ушли. Не можете работать. Доход исчез. Расходы растут. Кредиты. Продажа вещей. Нет денег за квартиру. Выселяют. Улица.

Развод. Семья, дом, доход. Развод. Делите имущество. Алименты. Живёте отдельно. Доход падает, расходы рас-

тут. Не платите по обязательствам. Кредиты. Теряете жильё. Дно.

Мошенничество. Обманули. Кредит, пирамида, подпись под документами. Потеряли всё.

Зависимость. Алкоголь, игромания. Теряете контроль, деньги, работу, семью, жильё.

Тюрьма. Ошибка или подстава. Попали в тюрьму. Потеряли всё. Выходя — начинаете с нуля.

13.3. Почему выбраться почти невозможно

1. **Нет денег.** На жильё, еду, одежду, транспорт, образование, связи.

2. **Нет связей.** Некому помочь найти работу, дать совет, протянуть руку.

3. **Нет образования.** Навыков, квалификации. Не можете конкурировать.

4. **Нет документов.** Паспорт, СНИЛС, ИНН, регистрация. Не устроиться на работу, получить помощь, существовать.

5. **Нет надежды.** Веры, что получится. Цели, сильнее отчаяния. Сдались.

6. **Система не хочет, чтобы вы выбрались.** Вы нужны на дне — предупреждение, оправдание, ресурс.

13.4. Единственные пути выхода

Выход почти невозможен. Но есть. Для единиц.

Путь 1. Поддержка. Семья, друзья, благотворительность. Кто-то не даёт утонуть, протягивает руку. Не выбира-

етесь сами — вас вытаскивают.

Путь 2. Цель. Сильнее отчаяния. Заставляет бороться, когда всё против. Дети, мечта, обещание. Не сдаётесь.

Путь 3. Удача. Встретили нужного человека, получили работу, нашли жильё.

13.5. Почему система не даёт выбраться

Вы нужны на дне.

- **Предупреждение.** Показываете, что будет, если перестать работать, платить налоги, брать кредиты, подчиняться.

- **Оправдание.** Богатые смотрят и думают: «Я не такой. Я лучше. Я заслужил своё место».

- **Ресурс.** МФО, ломбарды, коллекторы, полиция, тюрьмы — зарабатывают на вас.

13.6. Что даёт понимание путей падения и выхода

Первое — перестаёте осуждать упавших. Это не слабость. Серия шагов, которая могла случиться с каждым.

Второе — видите свои риски. Защищаетесь: подушка, отказ от кредитов, жизнь по средствам, здоровье.

Третье — перестаёте верить, что неуязвимы. Дно может открыться под каждым.

Четвёртое — видите возможности для помощи. Протягиваете руку упавшим.

13.7. Резюме главы

Падение на дно — серия шагов: потеря работы, болезнь, развод, мошенничество, зависимость, тюрьма.

Выбраться почти невозможно: нет денег, связей, образования, документов, надежды. Система не хочет, чтобы вы выбрались.

Пути выхода — поддержка, цель, удача. Единицы.

Понимание путей падения даёт способность видеть риски, защищаться, помогать и не осуждать.

13.8. Практическое задание: Неделя исследования путей падения и выхода

День 1. Ваши риски. Что может привести на дно?

День 2. Ваша подушка. Сколько сбережений? Если потеряете работу — сколько продержитесь?

День 3. Ваша защита. Что можете сделать, чтобы не упасть?

День 4. Ваша поддержка. Есть ли люди, которые помогут?

День 5. Ваша цель. Есть ли цель, сильнее отчаяния?

День 6. Ваша помощь. Что можете сделать для тех, кто уже на дне?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Мои риски. Что может меня сломать и что меня держит».

Часть 4. Рабочий класс. Исполнители (Уровень 1)

Глава 14. Кто здесь живёт

«Рабочий класс — это позвоночник общества. Без него система рухнет. Но позвоночник не получает благодарности. Он получает нагрузку. Его сгибают, сжимают, перегружают, а когда он ломается — заменяют новым. Вы работаете, вы создаёте, вы двигаете экономику. А вам платят ровно столько, чтобы вы не умерли, но недостаточно, чтобы вы вышли из повиновения. Вы — двигатель, который никто не хочет менять. Потому что двигатель должен работать, пока не сломается. А когда сломается — его выкинут».

14.1. Метафора: Шестерёнка в большом механизме

Представьте огромную машину. Она производит всё, что нужно обществу: еду, одежду, дома, машины, телефоны, лекарства.

В этой машине — тысячи шестерёнок. Они вращаются, сталкиваются, передают усилие. Без них машина остановится.

Одна из шестерёнок — вы.

Вы вращаетесь. Вы работаете. Вы передаёте энергию дальше. Вы чувствуете себя важным. Вы думаете: «Без меня машина не заработает».

Но вы ошибаетесь.

Если вы сломаетесь — вас заменят. Шестерёнок много. Запасных много. Тех, кто готов занять ваше место, ещё больше.

Вы не уникальны. Вы — расходный материал.

Вас меняют, когда вы изнашиваетесь. Вас выбрасывают, когда вы ломаетесь. Вас заменяют, когда вы становитесь дорогим.

Вы работаете, чтобы машина работала. Но машина не заботится о вас. Она просто использует вас, пока вы можете вращаться.

14.2. Кто здесь живёт

Работники без квалификации. Курьеры, кассиры, грузчики, уборщики, водители, разнорабочие, охранники, продавцы, складские рабочие. Те, кто выполняет работу, которую можно освоить за несколько дней.

Их не нужно долго учить. Их не нужно долго готовить. Их можно заменить за несколько часов. Они — самые массовые, самые дешёвые, самые заменимые.

Работники с минимальной квалификацией. Сварщики, электрики, слесари, монтажники, швеи, повара, парикмахеры. Те, у кого есть профессия, но нет образования, карьеры, капитала.

Они умеют делать что-то конкретное. Но этот навык не уникален. Таких как они — тысячи. Их можно заменить.

Работники массовых профессий. Водители автобусов, машинисты, операторы станков, упаковщики, комплектовщики. Те, чей труд — основа логистики и производства.

Их работа важна. Но они не видят результата. Они не знают, куда едут их товары. Они просто делают свою работу. День за днём. Год за годом.

Работники сферы услуг. Официанты, горничные, администраторы, консьержи, клинеры. Те, кто обслуживает других, но не имеет доступа к управлению.

Они видят богатых каждый день. Они обслуживают их. Они знают, как живут другие. Но они не могут туда попасть. Они остаются внизу.

Временные и сезонные работники. Те, кто работает по найму на время. Строители на объекте, сборщики урожая, разнорабочие на складе. У них нет стабильности, нет гарантий, нет будущего.

Они не знают, будет ли работа завтра. Они не знают, будет ли у них доход через месяц. Они живут от одного контракта до другого.

14.3. Общая черта всех людей этого уровня

Общая черта всех этих людей: **они продают своё время.** И ничего больше.

У них нет активов. Нет капитала. Нет власти над процессами. Нет права голоса.

Они — инструмент в руках тех, кто управляет.

Их время — это товар. Они продают его по рыночной цене. Рыночная цена их времени — минимальная. Потому что таких, как они, много. Потому что их легко заменить. Потому что их труд не уникален.

Они не могут продать своё время дороже. У них нет уникальных навыков. У них нет связей. У них нет ресурсов.

Они могут только работать больше. Больше часов. Больше смен. Больше дней. Но каждый час стоит одинаково. И каждый час — это часть их жизни, которую они никогда не вернут.

14.4. Как они живут

Работа.

Они работают 8, 10, 12 часов в день. Они работают в выходные. Они работают в праздники. Они работают, когда болеют. Они работают, когда устали. Они работают, когда нет сил.

Они не могут позволить себе не работать. Если они не работают — у них нет денег. Если у них нет денег — они не могут платить за жильё, за еду, за жизнь.

Быт.

Они снимают дешёвое жильё. Они покупают самую дешёвую еду. Они экономят на всём. Они не могут позволить себе отдых. Они не могут позволить себе развлечения. Они не могут позволить себе образование.

Они живут от зарплаты до зарплаты. В конце месяца —

ноль. В начале месяца — снова ноль.

Будущее.

У них нет будущего. Они не могут накопить на пенсию. Они не могут купить жильё. Они не могут дать образование детям. Они просто работают. И умирают. Часто раньше, чем должны.

14.5. Почему они не поднимаются

Причина 1. Нет времени.

Они работают 8—12 часов в день. Они устают. У них нет сил учиться, искать новые возможности, строить планы. Они просто выживают.

Причина 2. Нет денег.

Чтобы подняться, нужно вкладывать. В образование. В связи. У них нет денег на вложения. Они тратят всё на жизнь.

Причина 3. Нет связей.

Они общаются с такими же, как они. Их круг — это коллеги, соседи, родственники. У них нет доступа к тем, кто может помочь подняться.

Причина 4. Нет веры.

Они верят, что подняться невозможно. Они видели много примеров, когда люди пытались и проигрывали. Они не верят в свои силы.

Причина 5. Страх.

Они боятся рискнуть. Они боятся потерять то, что у них есть. А у них есть стабильность. Даже если она иллюзорна — она есть.

14.6. Что даёт понимание рабочего класса

Первое — вы перестаёте осуждать тех, кто работает за копейки.

Вы понимаете, что это не лень. Это отсутствие выбора. И любой на их месте делал бы то же самое.

Второе — вы начинаете видеть механизмы.

Вы видите, как система держит людей внизу. Как она не даёт им подняться. Как она использует их страх и отсутствие ресурсов.

Третье — вы перестаёте бояться.

Вы понимаете, что вы можете оказаться на их месте. И вы начинаете защищаться. Создавать подушку. Учиться. Строить связи. Не соглашаться на меньшее.

14.7. Резюме главы

1. Рабочий класс — позвоночник общества. Они работают, создают, двигают экономику. Но они не получают благодарности. Они получают нагрузку.

2. Они продают своё время и ничего больше. У них нет активов, капитала, власти.

3. Они живут от зарплаты до зарплаты. Не могут накопить, учиться, рисковать.

4. Они не поднимаются, потому что у них нет времени, денег, связей, веры — есть только страх.

5. Понимание рабочего класса даёт способность видеть механизмы, не осуждать и защищаться.

14.8. Практическое задание: Неделя исследования

рабочего класса

День 1. Ваша работа. Кто вы в системе? Работник без квалификации? С минимальной? Массовой профессии? Сферы услуг? Временный?

День 2. Ваше время. Сколько часов вы работаете? Сколько тратите на дорогу? Сколько остаётся на жизнь?

День 3. Ваши деньги. Сколько зарабатываете? Сколько тратите? Что остаётся?

День 4. Ваши связи. Кто в вашем окружении? Могут ли они помочь вам подняться?

День 5. Ваша вера. Верите ли вы, что сможете подняться?

День 6. Ваш страх. Чего боитесь больше всего? Потери работы? Голода? Потери жилья?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Я — рабочий класс. Как я здесь оказался и как я могу выйти».

Глава 15. Формула выживания

«Вы получаете зарплату. Вы платите за жильё. Вы покупаете еду. Вы добираетесь до работы. И в конце месяца у вас — ноль. Это не случайность. Это формула. Формула, которая держит вас в системе. Вы работаете, чтобы платить. Вы платите, чтобы работать. Вы не можете накопить, потому что всё уходит на выживание. Вы не можете остановиться, потому что если остановитесь — рухнете. Вы не

можете рискнуть, потому что риск — это потеря того, что у вас есть. А у вас есть ровно столько, чтобы выжить, но не достаточно, чтобы быть свободным».

15.1. Метафора: Белка в колесе

Представьте белку в колесе. Она бежит. Она бежит быстро. Она бежит изо всех сил. Она думает, что движется вперёд.

Но колесо вращается на месте. Белка не продвигается ни на миллиметр. Она просто тратит энергию, чтобы колесо крутилось.

Колесо — это ваша жизнь. Вы бежите. Вы работаете. Вы стараетесь. Вы думаете, что двигаетесь вперёд.

Но вы на месте. Вы тратите энергию, чтобы просто оставаться на плаву. Вы работаете, чтобы платить. Вы платите, чтобы работать.

Вы — белка в колесе. И колесо создано так, чтобы вы никогда не вышли из него.

15.2. Что такое формула выживания

Формула выживания — это математическое выражение того, как живёт большинство людей.

Зарплата — Аренда — Еда — Транспорт — Коммуналка — Кредиты = 0

Или отрицательное число.

Как это выглядит в цифрах:

Вы получаете 50 000 рублей в месяц.

- Аренда жилья — 20 000
- Еда — 15 000
- Транспорт — 5 000
- Коммунальные платежи — 5 000
- Кредиты — 10 000

Итог: минус 5 000.

Вы не можете прожить на эту зарплату. Вы берёте новые кредиты. Вы работаете сверхурочно. Вы ищете подработку.

Но даже если вы получаете 70 000:

- Аренда — 25 000
- Еда — 18 000
- Транспорт — 6 000
- Коммуналка — 7 000
- Кредиты — 14 000

Итог: 0.

Вы работаете, чтобы платить. Вы платите, чтобы работать.
В конце месяца — ноль.

Формула работает всегда, независимо от дохода.

15.3. Почему вы не можете накопить

Потому что формула выживания не оставляет места для накопления.

Ваши расходы всегда растут вместе с доходом.

- Вы получили повышение — вы сняли квартиру получше.
- Вы получили премию — вы купили машину дороже.

• Вы стали зарабатывать больше — вы начали больше тратить.

Это называется «эффект колес».

Вы привыкаете к определённому уровню жизни. Когда доход растёт — вы повышаете уровень жизни. Когда доход падает — вы не можете его снизить.

Вы попадаете в ловушку: чтобы поддерживать уровень жизни, вам нужно всё больше и больше денег.

И вы никогда не выходите из этой гонки.

15.4. Жизнь в кредит как норма

Вы не можете позволить себе купить что-то сразу. Поэтому вы берёте кредит.

- Квартира — в ипотеку на 20 лет.
- Машина — в автокредит на 5 лет.
- Телефон — в рассрочку на 2 года.
- Мебель — в кредит на 3 года.
- Отпуск — в кредит на 1 год.

Вы покупаете вещи, которых не можете себе позволить. Вы платите за них годы. И платите больше, чем они стоят.

Пример:

Вы купили квартиру за 5 миллионов. Взяли ипотеку на 20 лет под 20% годовых.

Вы заплатите банку 15 миллионов. В три раза больше стоимости квартиры.

Вы купили машину за 1 миллион. Взяли кредит на 5 лет

под 15%.

Вы заплатите банку 1,7 миллиона. Почти в два раза больше.

Вы покупаете вещи, которых не можете себе позволить. И платите за них в два-три раза больше.

Вы работаете, чтобы платить банку. Банк богатеет. Вы остаётесь с долгами.

15.5. Как работает кредитная ловушка

Шаг 1. Вам нужны деньги.

Вы не можете купить то, что хотите. Вы берёте кредит.

Шаг 2. Вы платите.

Вы платите ежемесячный платёж. Это съедает часть вашего дохода.

Шаг 3. Вам снова нужны деньги.

Вы не можете позволить себе что-то ещё. Вы берёте новый кредит. Чтобы закрыть старый. Или чтобы купить что-то новое.

Шаг 4. Вы попадаете в долговую яму.

Вы платите кредиты годами. Вы не можете накопить. Вы не можете остановиться. Если вы потеряете работу — вы потеряете всё.

Кредиты — это удавка, которая затягивается с каждым годом.

15.6. Почему вы не можете выйти из формулы

Причина 1. Вы не можете снизить расходы.

Аренда, еда, транспорт, коммуналка — это базовые по-

требности. Вы не можете от них отказаться.

Причина 2. Вы не можете повысить доход.

Ваша зарплата ограничена рынком. Вы не можете просто так зарабатывать больше.

Причина 3. Вы не можете рискнуть.

Чтобы выйти из формулы, нужно рискнуть. Начать бизнес. Сменить профессию. Переехать. Но риск — это потеря стабильности. А стабильность — единственное, что у вас есть.

Причина 4. Вы не можете остановиться.

Если вы перестанете работать — вы потеряете всё. Квартиру, машину, стабильность, статус. Вы не можете позволить себе остановиться.

Формула держит вас в системе. Она не даёт вам выйти.

15.7. Как выглядит выход из формулы

Путь 1. Снизить расходы.

Не покупать то, что вы не можете себе позволить. Не брать кредиты. Сократить аренду. Жить скромнее.

Путь 2. Повысить доход.

Найти работу, которая платит больше. Получить новую профессию. Развивать навыки, которые дорого стоят на рынке.

Путь 3. Создать пассивный доход.

Инвестировать. Создать активы, которые приносят доход без вашего участия. Начать с малого — даже 1% от зарплаты, вложенный в инвестиции, через годы превратится в капитал.

Путь 4. Выйти из системы.

Перестать быть заложником расходов. Переехать туда, где жизнь дешевле. Сменить образ жизни. Отказаться от того, что вы не можете себе позволить.

Выход есть. Но он требует изменений. А изменения — это страшно.

15.8. Что даёт понимание формулы выживания

Первое — вы перестаёте винить себя.

Вы перестаёте думать, что вы плохо распоряжаетесь деньгами. Вы понимаете, что формула работает против вас. Это не ваша вина.

Второе — вы начинаете видеть ловушки.

Вы видите, как кредиты, повышение уровня жизни, инфляция держат вас в системе. Вы начинаете избегать этих ловушек.

Третье — вы начинаете искать выход.

Вы понимаете, что единственный способ выжить — это выйти из формулы. Снизить расходы, повысить доход, создать пассивный доход.

15.9. Резюме главы

1. Формула выживания: **Зарплата — Аренда — Еда — Транспорт — Коммуналка — Кредиты = 0**. Вы работаете, чтобы платить. Вы платите, чтобы работать.

2. Вы не можете накопить, потому что ваши расходы всегда растут вместе с доходом. Эффект колеи держит вас в системе.

3. Жизнь в кредит стала нормой. Вы покупаете вещи, которых не можете себе позволить, и платите за них в два-три раза больше.

4. Кредитная ловушка затягивается с каждым годом. Вы платите кредиты годами и не можете выйти.

5. Вы не можете выйти из формулы, потому что не можете снизить расходы, повысить доход, рискнуть или остановиться.

6. Выход есть: снизить расходы, повысить доход, создать пассивный доход, выйти из системы.

7. Понимание формулы даёт свободу от чувства вины, способность видеть ловушки и путь к выходу.

15.10. Практическое задание: Неделя работы с формулой

День 1. Ваша формула. Напишите свою формулу выживания. Зарплата — аренда — еда — транспорт — коммуналка — кредиты =? Что остаётся?

День 2. Ваши кредиты. Сколько вы должны? Сколько платите в месяц? Сколько заплатите за всё время?

День 3. Ваши расходы. На что тратите деньги? Что можно сократить?

День 4. Ваш доход. Как можете увеличить доход?

День 5. Ваши активы. Что приносит доход без вашего участия?

День 6. Ваш выход. Как можете выйти из формулы?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Моя формула вы-

живания. Как я в ней оказался и как я могу выйти».

Глава 16. Конкуренция за рабочее место

«Рынок труда — это не рынок равных. Это рынок страха. Работодатель знает, что вы боитесь потерять работу. Он знает, что вы готовы терпеть. Он знает, что вы готовы работать больше за те же деньги. Он знает, что вы не уйдёте, потому что боитесь, что не найдёте ничего лучше. Этот страх — его главный инструмент. Он использует его, чтобы выжимать из вас максимум. И вы позволяете ему это делать. Потому что вы боитесь. И пока вы боитесь — он будет выигрывать».

16.1. Метафора: Торг на рынке рабов

Представьте рынок. На нём продают рабов. Рабов много. Покупателей мало.

Рабы стоят на помосте. Они хотят, чтобы их купили. Потому что, если их не купят — они умрут. Потому что у них нет другого выбора.

Покупатели ходят между рядами. Они смотрят, оценивают, торгуются.

«Этот сильный, но старый. Дам за него половину цены».

«Этот молодой, но худой. Дам за него треть».

«Этот готов работать за еду. Возьму его».

Рабы соглашались. Потому что у них нет выбора. Потому что лучше быть рабом, чем мёртвым.

Рынок труда — это тот же рынок рабов. Только рабство называется «найм». Только цепи называются «контрактами». Только хозяин называется «работодателем».

Вы стоите на помосте. Вы хотите, чтобы вас купили. Потому что, если вас не купят — вы умрёте. Потому что у вас нет другого выбора.

Работодатели ходят между рядами. Они смотрят, оценивают, торгуются.

«Этот опытный, но дорогой. Найду дешевле».

«Этот молодой, но без опыта. Возьму за минималку».

«Этот готов работать сверхурочно без оплаты. Отлично».

Вы соглашаетесь. Потому что у вас нет выбора. Потому что лучше иметь работу, чем быть безработным.

16.2. Почему вы соглашаетесь на любые условия

Причина 1. Вам нужно выживать.

У вас есть счета. Есть аренда. Есть еда. Есть кредиты. Вы не можете позволить себе не работать. Если вы не работаете — вы умираете.

Причина 2. Вы боитесь, что не найдёте лучше.

Вы смотрите на рынок. Вы видите, сколько людей ищет работу. Вы видите, сколько вакансий. Вы видите, что конкуренция огромна. Вы боитесь, что если уволитесь — не найдёте ничего лучше. Или вообще не найдёте.

Причина 3. Вы боитесь потерять то, что имеете.

У вас есть работа. У вас есть стабильность. У вас есть статус. Вы боитесь потерять это. Даже если работа вам не нра-

вится, даже если зарплата маленькая — вы боитесь потерять её.

Причина 4. Вас убедили, что вы ничего не стоите.

Вам говорили: «Ты не уникален. Ты заменим. Если ты уйдёшь — мы найдём десять таких, как ты». Вы поверили. Вы начали считать, что вы ничего не стоите. И соглашаетесь на любые условия.

16.3. Как работодатель использует ваш страх

Работодатель знает, что вы боитесь. И он использует это.

Он не повышает зарплату.

Почему он должен повышать вам зарплату, если вы всё равно не уйдёте? Вы боитесь потерять работу. Вы терпите. Зачем ему платить больше?

Он загружает вас сверхурочно.

Вы не можете отказаться. Потому что если откажетесь — вас уволят. Вы работаете сверхурочно без оплаты. Потому что боитесь сказать «нет».

Он не улучшает условия.

Плохой кофе, тесный офис, старый компьютер — вы терпите. Вы не жалуетесь. Вы боитесь, что вас уволят за жалобы.

Он давит на вас.

Он говорит: «Мы можем найти кого-то на твоё место». Он говорит: «Если тебе не нравится — уходи». Он знает, что вы не уйдёте. Он использует ваш страх.

Он не даёт вам расти.

Зачем вам карьерный рост, если вы и так работаете? За-

чем вам обучение, если вы и так справляетесь? Вы не развиваетесь. Вы просто работаете.

Работодатель выигрывает, потому что вы боитесь.

16.4. Почему вы готовы работать за меньшие деньги

Причина 1. Вы не знаете своей реальной цены.

Вы не знаете, сколько вы стоите на рынке. Вы не проверяли. Вы не сравнивали. Вы просто соглашаетесь на то, что вам предлагают.

Причина 2. Вы боитесь попросить больше.

Вы думаете: «Если я попрошу больше — меня не возьмут». Вы думаете: «Лучше согласиться на меньше, чем не получить ничего».

Причина 3. Вы видите, что другие соглашаются.

Вы видите, что кто-то готов работать за меньшие деньги. И вы думаете: «Если я попрошу больше — найдут того, кто готов на меньше».

Причина 4. Вас убедили, что вы должны быть благодарны.

Вам сказали: «Ты должен быть благодарен, что у тебя есть работа». Вам сказали: «В кризис люди мечтают о такой работе». Вы поверили. Вы начали считать, что вам повезло. И соглашаетесь на меньшее.

Вы продаёте себя дёшево, потому что не знаете своей цены. И потому что боитесь.

16.5. Почему сверхурочные без оплаты стали нормой

Вы работаете 8 часов. Но вы остаётесь на 9, 10, 11. Вы работаете в выходные. Вы берёте работу домой.

И вы не получаете за это денег.

Почему вы это делаете?

Причина 1. Вы боитесь не справиться.

Вы боитесь, что не успеете. Вы боитесь, что вас уволят за невыполнение плана. Вы работаете больше, чтобы быть уверенным.

Причина 2. Вы хотите показать своё усердие.

Вы думаете, что усердие заметят. Вы думаете, что вас оценят. Вы думаете, что за это повысят.

Но вас не оценят. Вас используют.

Причина 3. Вы не умеете говорить «нет».

Вы не можете сказать: «Я не буду работать сверхурочно без оплаты». Вы боитесь, что вас уволят. Вы соглашаетесь. Вы работаете бесплатно.

Причина 4. Это стало нормой.

Все так делают. Все работают сверхурочно. Все не получают за это денег. Вы думаете, что это нормально. Вы не видите ничего плохого.

Сверхурочные без оплаты — это кража вашего времени. И вы позволяете это делать.

16.6. Почему вы боитесь уволиться

Причина 1. Вы боитесь неизвестности.

Вы не знаете, что будет завтра. Вы не знаете, найдёте ли работу. Вы не знаете, сколько времени это займёт. Неизвест-

ность пугает.

Причина 2. Вас держат кредиты.

У вас есть ипотека, кредиты, долги. Вы не можете позволить себе остаться без работы. Вы не можете рискнуть.

Причина 3. У вас нет подушки безопасности.

У вас нет сбережений. У вас нет пассивного дохода. Если вы потеряете работу — вы умрёте с голоду. Вы не можете позволить себе риск.

Причина 4. Вы боитесь потерять статус.

У вас есть должность, звание, уважение. Вы боитесь потерять это. Вы боитесь, что если уволитесь — станете никем.

Вы боитесь уволиться, потому что у вас нет выбора.

Потому что вы зависите от работы.

16.7. Почему работодатель всегда выигрывает

Причина 1. У него больше ресурсов.

У него есть деньги, время, связи, информация. У вас есть только ваше время. Вы не можете конкурировать с ним.

Причина 2. У него больше власти.

Он принимает решения. Он определяет условия. Вы подчиняетесь. Вы не можете влиять на его решения.

Причина 3. У него больше опыта.

Он знает, как работает рынок. Он знает, как использовать ваш страх. Он знает, как заставить вас работать больше за те же деньги.

Причина 4. У него меньше страха.

Он не боится потерять работу. Он не боится, что не найдёт

ничего лучше. У него есть выбор. У вас нет.

Работодатель выигрывает, потому что он сильнее. Потому что у него больше ресурсов. Потому что он использует ваш страх.

16.8. Что даёт понимание конкуренции за рабочее место

Первое — вы перестаёте винить себя.

Вы перестаёте думать, что вы слабый, потому что соглашаетесь на плохие условия. Вы понимаете, что система работает против вас.

Второе — вы начинаете видеть механизмы.

Вы видите, как ваш страх используется против вас. Вы видите, как работодатель выигрывает за счёт вашего страха.

Третье — вы начинаете защищаться.

Вы перестаёте работать сверхурочно без оплаты. Вы начинаете искать работу, которая платит достойно. Вы начинаете создавать подушку безопасности.

16.9. Резюме главы

1. Конкуренция за рабочее место — это борьба на поле страха. Работодатель использует ваш страх, чтобы выжимать из вас максимум.

2. Вы соглашаетесь на любые условия, потому что вам нужно выживать, вы боитесь не найти лучше, боитесь потерять то, что имеете, и вас убедили, что вы ничего не стоите.

3. Работодатель использует ваш страх: не повышает зарплату, загружает сверхурочными, не улучшает условия, да-

вит, не даёт расти.

4. Вы готовы работать за меньшие деньги, потому что не знаете своей цены, боитесь попросить больше, видите, что другие соглашаются, и вас убедили, что вы должны быть благодарны.

5. Сверхурочные без оплаты стали нормой, потому что вы боитесь не справиться, хотите показать усердие, не умеете говорить «нет» и считаете это нормальным.

6. Вы боитесь уволиться, потому что боитесь неизвестности, вас держат кредиты, у вас нет подушки безопасности, вы боитесь потерять статус.

7. Работодатель всегда выигрывает, потому что у него больше ресурсов, власти, опыта и меньше страха.

8. Понимание этих механизмов даёт вам возможность защищаться и менять своё положение.

16.10. Практическое задание: Неделя исследования конкуренции за рабочее место

День 1. Ваш страх. Что вы боитесь потерять, если уволитесь? Работу? Стабильность? Статус?

День 2. Ваша цена. Сколько вы стоите на рынке? Проверьте вакансии. Вы получаете больше или меньше?

День 3. Ваши сверхурочные. Сколько времени работаете сверхурочно без оплаты? Сколько денег теряете?

День 4. Ваши условия. Что в работе вас не устраивает? Что вы терпите, но не должны терпеть?

День 5. Ваш выбор. Что можете сделать, чтобы изме-

нить ситуацию?

День 6. Ваша подушка. Сколько денег на случай потери работы? Как создать подушку?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Моя работа — моя тюрьма или мой путь к свободе?»

Глава 17. Иллюзия стабильности

«Вы думаете, что у вас есть стабильность. У вас есть работа, зарплата, график. Вы чувствуете себя в безопасности. Это иллюзия. Стабильность рабочего класса держится на одной вещи — на вашей способности работать. Как только вы перестаёте работать — стабильность исчезает. В кризис вас увольняют первыми. Вам режут зарплаты. Вас заменяют роботами и мигрантами. Ваша стабильность — это не защита. Это поводок, на котором вас держат. И когда наступает кризис — поводок обрывается, и вы падаете».

17.1. Метафора: Замок из песка

Представьте, что вы построили замок из песка. Красивый, высокий, с башнями и рвами. Вы гордитесь им. Вы думаете, что он надёжный.

Но замок из песка. Одна волна — и его нет. Один ветер — и он рассыпается.

Ваша стабильность — это замок из песка.

Вы думаете, что она надёжная. Вы думаете, что у вас есть

защита. Но достаточно одного кризиса — и всё рушится.

Потеря работы. Болезнь. Развод. Экономический кризис. Инфляция.

И ваш замок рассыпается.

Вы остаётесь на песке. Без защиты. Без стабильности. Без ничего.

17.2. Что такое стабильность на самом деле

Большинство людей путают стабильность с предсказуемостью.

Предсказуемость — это когда вы знаете, что будет завтра. Вы знаете, что завтра пойдёте на работу. Вы знаете, сколько получите в конце месяца. Вы знаете, что будет через год.

Стабильность — это когда вы не боитесь завтрашнего дня. Когда вы знаете, что даже если что-то пойдёт не так — вы справитесь. Когда у вас есть ресурсы, чтобы пережить кризис.

У рабочего класса есть предсказуемость, но нет стабильности.

Вы знаете, что завтра пойдёте на работу. Но если вас уволят — вы не справитесь. У вас нет ресурсов. У вас нет подушки. У вас нет плана Б.

Стабильность — это не работа. Это способность жить без работы.

17.3. Почему ваша стабильность — иллюзия

Иллюзия 1. Вы думаете, что работа защищает вас.

Вы думаете, что если у вас есть работа — вы в безопасности. Но работа не защищает вас. Она просто даёт вам деньги, пока вы работаете. Как только вы перестаёте работать — защита исчезает.

Иллюзия 2. Вы думаете, что зарплата — это доход.

Зарплата — это не доход. Это плата за ваше время. Как только вы перестаёте продавать своё время — вы перестаёте получать зарплату. Доход — это то, что приходит без вашего участия.

Иллюзия 3. Вы думаете, что стабильность — это постоянство.

Вы думаете, что если всё повторяется изо дня в день — это стабильность. Но постоянство — это не стабильность. Это просто повторение. И оно может прекратиться в любой момент.

Иллюзия 4. Вы думаете, что вас не уволят.

Вы думаете, что вы незаменимы. Вы думаете, что вас ценят. Но вас заменят. Быстро. Без сожаления. Потому что вы — расходный материал.

17.4. Кого увольняют первыми в кризис

Первыми увольняют рабочих.

Тех, кто не имеет квалификации. Тех, кто легко заменим. Тех, кто не приносит прибыль напрямую. Их увольняют без раздумий.

Вторыми увольняют специалистов.

Тех, кто дорого стоит. Тех, кого можно заменить молоды-

ми и дешёвыми. Тех, чья профессия перестаёт быть нужной. Их увольняют с сожалением, но увольняют.

Третьими увольняют менеджеров.

Тех, кто управляет процессами. Тех, кто не приносит прибыль напрямую. Тех, чьи функции можно объединить. Их увольняют с объяснениями, но увольняют.

Кого не увольняют:

- Тех, кто приносит прибыль напрямую.
- Тех, кого невозможно заменить.
- Тех, кто владеет активами.
- Тех, у кого есть власть.

Рабочий класс всегда под ударом. Потому что он — расходный материал.

17.5. Как кризис уничтожает стабильность

Шаг 1. Экономика падает.

Компании теряют прибыль. Они начинают экономить. Они сокращают расходы.

Шаг 2. Сокращение начинается.

Первыми под сокращение попадают те, кто не приносит прибыль напрямую. Те, кого легко заменить. Те, кто дорого стоит.

Шаг 3. Вы теряете работу.

Вы остаётесь без дохода. У вас нет сбережений. У вас есть кредиты, аренда, счета.

Шаг 4. Вы пытаетесь найти работу.

Но работы нет. Компании не нанимают — они сокращают.

Конкуренция за каждое место огромна.

Шаг 5. Вы опускаетесь.

Вы не можете платить за квартиру. Вас выселяют. Вы не можете платить по кредитам. Банк забирает машину. Вы не можете купить еду. Вы голодаете.

Шаг 6. Вы падаете на дно.

Ваша стабильность исчезла. Вы — безработный. Или бездомный. И или должник.

Кризис уничтожает стабильность рабочего класса за несколько месяцев.

17.6. Почему вы не готовы к кризису

Причина 1. У вас нет сбережений.

Вы тратите всё, что зарабатываете. Вы живёте от зарплаты до зарплаты. У вас нет подушки безопасности. Если вы потеряете работу — у вас ничего нет.

Причина 2. У вас есть кредиты.

Вы взяли ипотеку, автокредит, потребительские кредиты. Вы должны банку. Если вы теряете работу — вы не можете платить. Банк забирает ваше имущество.

Причина 3. Вы не умеете экономить.

Вы привыкли тратить всё. Вы не умеете жить скромно. Вы не умеете отказывать себе в удовольствиях. Когда доход падает — вы не можете сократить расходы.

Причина 4. Вы не умеете зарабатывать по-другому.

Вы умеете только продавать своё время. Вы не умеете создавать пассивный доход. Вы не умеете инвестировать. Вы

не умеете создавать бизнес. Если нет работы — нет дохода.

Причина 5. Вы верите, что кризис вас не коснётся.

Вы думаете, что кризис — это для других. Вы думаете, что у вас всё будет хорошо. Вы не готовитесь. А когда кризис приходит — он застаёт вас врасплох.

17.7. Что делают те, кто выживает в кризис

Они имеют сбережения.

Они откладывают 10—20—30% дохода. У них есть подушка безопасности на 6—12 месяцев жизни. Они могут пережить потерю работы.

Они не имеют кредитов.

Они не берут кредиты на вещи, которые не могут себе позволить. Они не платят банку проценты. У них нет долгов.

Они умеют экономить.

Они знают, как жить скромно. Они могут сократить расходы на 30—50% без потери качества жизни. Они умеют отказывать себе в удовольствиях.

Они имеют несколько источников дохода.

Они не зависят от одной работы. У них есть подработка, пассивный доход, инвестиции. Если один источник исчезает — остаются другие.

Они готовятся к кризису заранее.

Они знают, что кризис неизбежен. Они готовятся к нему в хорошие времена. Когда кризис приходит — они готовы.

17.8. Что даёт понимание иллюзии стабильности

Первое — вы перестаёте верить в безопасность ра-

боты.

Вы понимаете, что работа не защищает вас. Она просто даёт вам деньги, пока вы работаете. Как только вы перестаёте работать — защита исчезает.

Второе — вы начинаете готовиться к кризису.

Вы начинаете откладывать деньги. Вы начинаете избавляться от кредитов. Вы начинаете искать другие источники дохода. Вы готовитесь к тому, что кризис может прийти.

Третье — вы перестаёте быть наивным.

Вы перестаёте думать, что «со мной такого не случится». Вы понимаете, что кризис может коснуться каждого. И вы готовитесь.

17.9. Резюме главы

1. Стабильность рабочего класса — это иллюзия. Она держится только на способности работать. Как только вы перестаёте работать — стабильность исчезает.

2. Предсказуемость — не стабильность. Предсказуемость — это когда вы знаете, что будет завтра. Стабильность — это когда вы не боитесь завтрашнего дня.

3. В кризис первыми увольняют рабочих, потом специалистов, потом менеджеров. Рабочий класс всегда под ударом.

4. Кризис уничтожает стабильность за несколько месяцев: потеря работы — отсутствие дохода — невозможность платить — потеря жилья — падение на дно.

5. Вы не готовы к кризису, потому что у вас нет сбережений, есть кредиты, вы не умеете экономить, не умеете зара-

батывать по-другому и верите, что кризис вас не коснётся.

6. Те, кто выживает в кризис, имеют сбережения, не имеют кредитов, умеют экономить, имеют несколько источников дохода и готовятся заранее.

7. Понимание иллюзии стабильности даёт возможность готовиться к кризису и защищать себя.

17.10. Практическое задание: Неделя подготовки к кризису

День 1. Ваши сбережения. Сколько денег на случай потери работы? На сколько месяцев хватит?

День 2. Ваши кредиты. Сколько должны? Сколько платите в месяц? Что будет, если потеряете работу?

День 3. Ваши расходы. На что тратите? Что можно сократить? От чего можно отказаться?

День 4. Ваши доходы. Сколько источников дохода? Если один — вы зависите от него. Как создать второй?

День 5. Ваш план. Что будете делать, если потеряете работу завтра? Есть ли план Б?

День 6. Ваша подготовка. Что можете сделать сегодня, чтобы быть готовым к кризису?

День 7. Рефлексия. Напишите эссе: «Моя стабильность. Иллюзия или реальность?»

Часть 5. Квалифицированные специалисты. Продавцы времени (Уровень 2)

Глава 18. Кто здесь живёт

«Вы — лучший врач в городе. К вам едут со всей области. Вы спасаете жизни. Вы делаете то, что не могут другие. Но вы получаете зарплату, которую назначает кто-то другой. Вы — лучший программист в компании. Вы пишете код, который приносит миллионы. Но вы получаете зарплату, которую определяет рынок. Вы — лучший юрист в фирме. Вы выигрываете дела, которые стоят целых состояний. Но вы получаете процент от того, что приносите. У вас есть навыки. У вас есть знания. У вас есть репутация. Но у вас нет капитала. Вы — дорогой инструмент в чужих руках. И пока вы не создадите свой капитал — вы будете оставаться инструментом».

18.1. Метафора: Золотой молоток в чужой мастерской

Представьте мастерскую. В ней есть инструменты. Обычные молотки, отвёртки, пилы. Они дешёвы, их много, их легко заменить.

Но в центре мастерской — золотой молоток. Он сделал из лучшей стали. Он идеально сбалансирован. Им можно забить любой гвоздь с одного удара. Мастер гордится им. Он говорит: «Это мой лучший инструмент».

Золотой молоток — это вы.

Вас ценят. Вас берегут. Вас используют для самой важной работы. Но вы — инструмент. Вы не владеете мастерской. Вы не получаете прибыль от заказов. Вы просто работаете. И когда вы износитеесь — вас заменят на новый молоток. Может быть, не золотой. Может быть, из более дешёвого металла. Но вас заменят.

Вы — лучший специалист. Но вы — инструмент в чужой мастерской.

18.2. Кто такие квалифицированные специалисты

Этот уровень — самый обширный и самый разнородный. Здесь собраны те, кто потратил годы на получение знаний, навыков, сертификатов. Они считают, что их положение принципиально отличается от положения рабочего класса. Они ошибаются. У них есть одно принципиальное отличие — они продают не руки, а голову. Но они продают её тем же способом — за время.

Врачи.

Хирурги, терапевты, стоматологи, психиатры, офтальмологи, гинекологи, педиатры, онкологи, кардиологи, неврологи. Все, кто лечит людей. Они учились 6—8 лет в университете, потом проходили интернатуру, ординатуру, аспирантуру. Они сдавали десятки экзаменов, получали сертификаты, проходили повышение квалификации. К 30 годам они — врачи. К 40 — опытные врачи. К 50 — профессора, заведующие отделениями, главные врачи.

Они спасают жизни. Они делают то, чего не может никто

другой. Но они получают зарплату, которую определяет кто-то другой — государство, страховая компания, частная клиника. В государственной медицине — это фиксированная ставка. В частной — процент от приёма. Но даже в частной клинике они не владеют клиникой. Они не назначают себе цену. Они не могут уйти и забрать свои навыки с собой — без лицензии, без оборудования, без пациентов они ничего не стоят.

Парадокс врача: Вы можете быть лучшим хирургом в городе. К вам едут со всей области. Вы делаете операции, которые другим не под силу. Но ваша зарплата — 150—200 тысяч рублей. Максимум 300—400, если вы в частной клинике и берёте сложные случаи. А владелец клиники зарабатывает миллионы. Он не оперирует. Он просто владеет.

Учителя и преподаватели.

Школьные учителя, профессора университетов, преподаватели колледжей, репетиторы, тренеры, инструкторы. Те, кто передаёт знания. Они учились годами, чтобы научить других. Они формируют будущее поколение. Они вкладывают в детей то, что останется с ними на всю жизнь.

Но их зарплата часто ниже, чем у менеджеров среднего звена. Школьный учитель с 20-летним стажем получает 50—70 тысяч рублей. Профессор университета — 80—120 тысяч. Репетитор может зарабатывать больше, но только если он продаёт свои уроки как товар. И даже тогда он продаёт время.

Парадокс учителя: Вы формируете будущее страны. Вы учите детей тому, что останется с ними на всю жизнь. Но ваша зарплата ниже, чем у продавца в сетевом магазине. Потому что государство платит вам ровно столько, чтобы вы не ушли, но не чтобы вы были свободны.

Инженеры.

Проектировщики, конструкторы, технологи, строители, механики, электрики, энергетики, химики, технологи пищевых производств. Те, кто создаёт материальный мир. Они проектируют мосты, которые стоят десятилетиями. Они создают машины, которые перевозят миллионы. Они разрабатывают технологии, которые кормят страну.

Без них не было бы современного мира. Но их труд оплачивается по тарифу, который устанавливает работодатель. Инженер-конструктор с 10-летним стажем получает 100—150 тысяч рублей. Главный инженер проекта — 200—250. Это много? По сравнению с рабочим — да. По сравнению с тем, что они создают — нет.

Парадокс инженера: Вы создаёте то, что приносит компании миллионы. Без вашего проекта завод не построят. Без вашей технологии не запустят производство. Но вы получаете зарплату. А прибыль забирает владелец.

Программисты и IT-специалисты.

Разработчики, тестировщики, аналитики, архитекторы, DevOps-инженеры, системные администраторы, специалисты по данным, инженеры машинного обучения. Те, кто со-

здаёт цифровой мир. Они пишут код, который управляет банками, магазинами, заводами, транспортом, медициной, образованием.

Они зарабатывают больше многих. Начинаящий разработчик — 100—150 тысяч. Опытный — 200—300. Архитектор — 250—400. Топ-специалист — до миллиона.

Но они всё равно продают своё время. Их можно заменить. И их заменяют — на более молодых, более дешёвых, на тех, кто знает новый стек технологий. Программист в 40 лет — это уже старый программист. Его знания устаревают. Его скорость падает. Его сложно мотивировать. Работодатель начинает задумываться: «А не заменить ли его на двух 25-летних за те же деньги?»

Парадокс программиста: Вы зарабатываете больше других. Вы считаете себя свободным. Но вы продаёте время. Ваш доход ограничен количеством часов. И вы стареете. А технологии не стареют — они просто становятся другими.

Бухгалтеры, экономисты, финансисты.

Главные бухгалтеры, финансовые аналитики, экономисты, аудиторы, налоговые консультанты. Те, кто считает деньги, управляет бюджетами, оптимизирует налоги. Они знают, как работают финансы. Они помогают компаниям сохранять и преумножать капитал.

Но они не владеют им. Они просто управляют чужими деньгами. Они не могут создать капитал из ничего. Они могут только помочь другим сохранить капитал.

Парадокс бухгалтера: Вы знаете о деньгах больше, чем большинство людей. Вы видите, как работают финансы. Но вы не имеете капитала. Вы — сторож чужих сокровищ.

Юристы.

Адвокаты, корпоративные юристы, судьи, нотариусы, арбитражные управляющие. Те, кто знает законы. Они защищают права, представляют интересы, консультируют, судятся.

Они знают, как работает правовая система. Они помогают другим защищать своё имущество, заключать сделки, выигрывать споры. Но они сами — наёмные работники. Даже самые успешные адвокаты — это просто очень дорогие продавцы времени.

Парадокс юриста: Вы защищаете чужую собственность. Вы помогаете другим сохранять капитал. Но у вас нет своего капитала. Вы — адвокат богатых, но не богатый.

Менеджеры среднего звена.

Руководители отделов, директора по развитию, начальники цехов, региональные менеджеры, операционные директора. Те, кто управляет людьми и процессами.

Они думают, что они — начальники. Они думают, что они — власть. Они думают, что они не такие, как все.

Но они — такие же. Они — часть системы. Они подчиняются тем, кто выше. Они получают зарплату, которая зависит от решений других людей. Они — винтики в механизме управления. Просто винтики покрупнее.

Парадокс менеджера: Вы управляете людьми. Вы принимаете решения. Вы имеете власть. Но вы не владеете компанией. Вы — наёмный управленец. И в любой момент вас могут заменить.

18.3. Общая черта всех квалифицированных специалистов

У всех этих людей есть одна общая черта. Одна, которая объединяет врача и программиста, учителя и бухгалтера, инженера и юриста.

Они продают своё время.

Не руки — руки продаёт рабочий класс. Они продают голову. Но это всё равно время.

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.