

Александр Домбровский

Финансы и человек



Александр Домбровский

Финансы и человек

<https://litres.ru/74652153>

SelfPub; 2026

Аннотация

"Финансы и человек" - это первая книга авторской серии Александра Домбровского «Финансы и жизнь». Эта книга не научит вас стать богатым и счастливым, она о другом, она о человеке. За каждым рублем, за каждой цифрой на счете, за каждой покупкой стоит человек. Книг о деньгах написано много, и большинство из них отвечают на вопрос «как», как копить, как инвестировать, как составить бюджет, как перестать тратить, как выйти на финансовую свободу, вопросы полезные, но есть другой вопрос, который почти никто не задает, что деньги делают с вами. Не что вы делаете с деньгами, а что они делают с вашей головой, с вашими отношениями, с вашим телом, с вашим ощущением себя. Книга для тех, кто хочет наконец посмотреть на них честно не как на цель, а как на зеркало.

Содержание

Глава 1	4
Конец ознакомительного фрагмента.	110

Александр Домбровский

Финансы и человек

Глава 1

Серия «Финансы и жизнь»

ФИНАНСЫ И ЧЕЛОВЕК

Содержание

Вступительное слово к серии книг «Финансы и жизнь»

От автора

Почему я написал эту книгу

Предисловие

Введение

Часть 1. Финансы и личность

Глава 1. Как финансы влияют на личные качества человека

Глава 2. Как финансы влияют на поведение человека

Глава 3. Как финансы влияют на работу человека

Глава 4. Как измерить свою ценность: финансы или что-то другое?

Глава 5. Цена и ценность

Глава 6. Что отношение к финансам говорит о личности, страхе и самооценке

Глава 7. Что структура расходов говорит о ценностях

Глава 8. Как черты характера определяют отношение к деньгам

Глава 9. Как финансы влияют на личность

Глава 10. Как надо относиться к деньгам, чтобы стать личностью

Глава 11. Стыд, гордость и ценник на себе

Глава 12. Талант и вопрос «а сколько за это платят?»

Глава 13. Деньги и тело

Вступительное слово к серии книг «Финансы и жизнь»

Серия «Финансы и жизнь» рассказывает о том, как финансы вплетены во все сферы нашей жизни, как они влияют прежде всего на человека, как с их помощью создаются новые машины, строятся дома, дороги, школы, а их отсутствие или нехватка способствуют вымиранию деревень, разрушению исторических памятников, деградации личности. В общем, эта серия про все аспекты жизни, которые связаны с финансами.

Что самое важное в финансах? Быть может, их величина. Наверное, да, ведь она должна быть достаточной, чтобы человек мог чувствовать себя прежде всего безопасно и обеспечить себя и свою семью необходимым, хотя у всех разные потребности, но об этом чуть позже. Бюджет города или региона должен быть в том объеме, чтобы власти могли испол-

нить все возложенные на них обязанности и полномочия, а доходы частных компаний должны обеспечивать оплату заработной платы сотрудникам, налоги и развитие.

Финансы влияют на жизнь не только своими свойствами и объемом, ведь их влияние проявляется и в решениях, которые принимает человек покупая что-то для себя или семьи, вкладывая средства в акции, направляя прибыль предприятия на новое оборудование или расширение производства, финансируя программу по расчистке рек или строительство дороги. Поэтому финансы, это действительно жизнь. Закупили медикаменты или медицинское оборудование - спасли сотни и тысячи жизней, построили спортивные площадки, библиотеки, театры - уберегли многих детей от бесцельного времяпровождения.

Финансы, это еще и наше будущее, будущее наших детей и внуков, будущее планеты. А средства, направленные на образование, науку, культуру, экологию, дают шанс, что будущее окажется лучше настоящего.

Серия книг «Финансы и жизнь» не учебник, не справочник и не методические указания, а попытка донести до читателя то, что понято, познано и пережито. Конечно, не на все вопросы, которые жизнь ставит перед каждым из нас в сфере финансов, здесь найдутся ответы, потому что написано лишь то, о чем знаю, что понимаю, что чувствую сам. Добро пожаловать в серию книг «Финансы и жизнь», читайте, думайте, не соглашайтесь, спорьте.

Сколько книг будет в серии, я не знаю, планирую написать несколько: «Финансы и человек», «Финансы и цифра», «Финансы и город», «Финансы и правда». Точка ставится не потому, что все сказано, а потому, что бесконечный текст не читают и бесконечную серию не заканчивают, а жизнь шире этих книг и шире одного человека с его опытом.

Не хочется, чтобы серия закончилась на этом и стала памятником на чей-то полке, хочется, чтобы она стала открытой дорогой, по которой пойдут другие со своим взглядом, своей болью, своими вопросами, на которые здесь не успели ответить. Кто-то однажды напишет «Финансы и природа», о том, как бюджет дышит вместе с лесом, как один рубль, вложенный в сохранение реки, стоит тысячи, потраченных на ее восстановление, как природа не выставляет счет, но однажды выставит, и тогда будет поздно. А кто-то напишет «Финансы и экология», о том, сколько стоит чистый воздух, чистая вода, земля, в которой можно вырастить хлеб без яда, и о том, что экология не расходы, а инвестиция в то, чтобы было кому жить дальше.

Продолжать дальше не буду, и не потому, что нечего сказать, а потому, что не хочется отнимать у других право на их книгу, на их голос. Пусть придут те, кто знает больше, видит то, чего не увидел я, и напишут лучше, глубже, по-своему. Дверь остается открытой, и продолжение следует, добавляйте, пишите, спорьте, продолжайте. Серия «Финансы и жизнь» не принадлежит одному человеку, она общая, для

всех.

Теперь ваш черед, уважаемый Читатель, возьмите свой опыт, свою тему и напишите для тех, кто придет после, кто будет читать эти книги через двадцать, через пятьдесят лет. Серия жива, пока есть вы, пока работает мысль.

От автора

Мысли, изложенные в этой книге, копились всю сознательную жизнь, лет с пяти, может, с шести, с того момента, когда впервые увидел, как родители, бабушка, тетя и дядя обращаются с деньгами, как считают, как решают, что купить, как покупают. Тогда же впервые почувствовал, что деньги обладают не только физической величиной, а еще и энергетикой.

Каждая глава здесь не выдумка, а прожитое: кто-то, кого видел; что-то, что сказали; ошибка, которую совершил; урок, который получил; вопрос, на который так и не нашел ответа, а на некоторые вопросы уже и не ищу ответа, так как понял, что иногда сам вопрос важнее ответа.

Всегда много читал и читаю, и это не хвастовство, а просто факт. Многие умные мысли помню еще с детства не потому, что старался запомнить или записывал, они просто оставались, оседали, где-то в подкорке головного мозга, как информация на жестком диске компьютера, незаметно, но навсегда. Иногда смотришь на написанный текст и думаешь,

неужели сам придумал, наверняка кто-то более умный уже сказал или написал об этом раньше, но недавно понял, что мозг человека в этом смысле лучше и хитрее любой модели искусственного интеллекта, он хранит все, что ты когда-то читал, слышал, видел, и в нужный момент достает с дальней полки, вставляет в текст, не утруждая память именем автора. Наверное, именно это свойство - цепляться за слова, за интонации и помогло в жизни и работе, научило слушать, помнить, благодарить и соединять то, что другие считают несоединимым.

Мне всегда везло на учителей, не только на тех, кто стоит у доски, а и на тех, кто учит без слов, без программы, просто тем, что он есть, как живет, как говорит, как молчит, как смотрит на тебя в трудную минуту. В школе, в армии, в институте, в аспирантуре, на работе везде учился у тех, кто был рядом, не только у тех, кто выше или умнее, а у всех, у дворника, у водителя, у случайного попутчика, у того, кто стоял рядом в очереди и сказал одну фразу, а потом ушел, а фраза осталась на годы.

Почему так везло? Не знаю, может быть, потому что всегда внимательно всех слушал и смотрел, не закрывался и не считал, что знаю все, а может, потому что жизнь щедро дарила таких людей, и просто не было привычки отворачиваться.

Мой характер и привычки очень сильно изменила срочная служба в армии. Не буду писать о ней подробно здесь, так как это совсем другая история, она потянет на отдельную

книгу, и, может быть, когда-нибудь она будет написана, но не сейчас. Скажу только главное, из армии я вернулся другим человеком - не лучшим и не худшим, а просто другим. Там научили тому, чему не учат ни в школе, ни в институте.

Не обижаться, а делать выводы. Обида, в моем понимании, непозволительная роскошь, на которую не надо тратить время, и, если кто-то поступил несправедливо, не злись, смотри, думай, запоминай, делай выводы и иди дальше, потому что обида привязывает к тому, кто обидел, а выводы освобождают.

Не завидовать. Зависть разъедает человека изнутри, незаметно, тихо, даже когда человек спит, запущенный мыслительный процесс зависти очень опасен и его трудно остановить. В чужой тарелке, в чужом доме все часто кажется лучше, больше, вкуснее, хотя неизвестно, чем за это заплачено, будь благодарен тому, что тебе дано, что у тебя уже есть.

Уважать и любить всех вокруг, не только тех, кто нравится или удобен, а всех, потому что каждый человек дан нам не просто так, кто-то как положительный пример, смотри и учись, а кто-то как отрицательный, как перила на лестнице, чтобы понимать, где проходит грань между тем, что можно, и тем, что нельзя, между хорошим и плохим, и за это тоже стоит быть благодарным, потому что без этих перил легко упасть.

Идти вперед, не замечая препятствий, не потому что их нет, а потому что стоит остановиться и начать их разгля-

дывать, и дальше уже не пойдешь, а идти нужно всегда, даже когда страшно и не видно дороги.

Ценить жизнь. Жизнь очень коротка, и это понимание пришло не из книг, пришлось увидеть смерть в лицо, не в кино и не метафорически, а по-настоящему, и это поменяло отношение к жизни навсегда. Не сделало героем, не сделало бесстрашным, а приучило ценить не жизнь вообще, а каждый ее миг, лицо рядом, звук голоса, тепло руки близкого человека, поняв это, перестаешь тратить время на то, что не имеет значения, на пустые разговоры, на сплетни, на обиды, потому что времени мало, и тратить его на мусор непростительно, не перед кем-то, а перед собой.

И еще одно: **чем выше поднимаешься по должности, тем больше за спиной оказывается направленных в нее «стволов».** Эту мудрость мне подарил мой армейский командир, который воевал в Афганистане, трижды был ранен и трижды снова возвращался туда, чтобы продолжить выполнять свой воинский интернациональный долг. Если ты хороший командир, «стволы» твоих солдат, подчиненных будут направлены в твоих врагов, противников, будут защищать тебя, если плохой, они будут направлены только в тебя. Поэтому всегда ценил и берег тех, кто рядом, своих подчиненных, не только из доброты, а из понимания их значения, те, кто рядом, и есть опора и защита, а если ее не беречь, однажды обернешься и увидишь, что позади никого, а впереди только стволы, но уже не стволы оружия друзей и со-

ратников.

Стать финансистом не планировал. Хотел быть инженером и стал им, честно, по призванию. Я всегда любил чертежи, конструкции, особенно тот момент, когда из линий на бумаге вырастает что-то реальное, что можно потрогать, что держит и работает. А потом жизнь привела в финансовую сферу случайно, так тогда казалось, хотя вряд ли в жизни бывает что-то по-настоящему случайное, каждая встреча, каждый поворот судьбы, каждое решение, которое кажется собственным, на самом деле подготовлено чем-то или кем-то заранее, и выбрать иначе было уже нельзя не потому, что не было выбора, а потому что к этому моменту ты уже стал тем, кто мог выбрать только так.

Инженер из меня никуда не делся, он живет во мне постоянно, и в каждой главе этой книги тоже, в структуре, в логике, в том, как выстраивается мысль, как одно соединяется с другим, как ищутся причина и следствие. Инженер видит систему, финансист видит цифры, а здесь получилось видеть и то, и другое, может быть, поэтому книга вышла не учебником и не мемуарами, а чем-то другим, что заставляет, прежде всего, задуматься над собой.

Давно понял, что у денег есть энергетика, не эзотерическая, а вполне реальная, ощутимая телом, а не только умом. Деньги бывают с хорошей энергией, когда заработаны честно, когда несут в себе труд и благодарность, обмен и справедливость, а бывают с плохой, когда пришли от обмана, от

давления, от чужой боли, когда за ними чьи-то слезы.

В нашей семье никогда не было денег с плохой энергетикой. Это чувствовалось потому, как родители обращаются с деньгами, как зарабатывают, как тратят, как делятся, как не берут чужого и не жадничают.

А потом работа в финансовой системе, и подпись на платежах, переводящих большие суммы бюджетных средств. И вот тогда энергетика денег стала понятна по-настоящему не в теории, не по книгам, а в тот момент, когда в руке ручка, а на бумаге цифра с шестью нулями, и точно знаешь, что за этой цифрой зарплата учителей и врачей, медикаменты, детское питание, школа, больница, дорога, чья-то жизнь. И ты ставишь подпись не просто автограф, а принимаешь ответственность за действия, при этом, еще и передаешь частичку своей энергии навсегда.

Поэтому писать эту книгу было энергетически легко, легко потому, что ничего не выдумывалось, не конструировалось и не «генерировалось», просто выпускалось то, что копилось с детства от прочитанных книг, от встреченных людей, от армейских уроков, от инженерных чертежей, от финансовых подписей, от бессонных ночей, от разговоров и от молчания. Писалась книга на одном дыхании, как часто говорят, не потому что было просто, а потому что было, видимо, нужно, внутри было полно, и это требовало выхода, причем не для того, чтобы научить, а для того, чтобы отдать вам то, что дали мне мои родители, друзья, учителя, что собра-

лось, что стало понятным за эти годы.

Что получилось в итоге, не знаю, правда не знаю, свою книгу со стороны очень трудно оценивать, трудно отделить себя от текста, сказать «это хорошо», а «это плохо». Судить вам, Читателям, с большой буквы, потому что вы те, кто решил потратить на нее свое время, свой самый невосполнимый ресурс, за это вам большое спасибо.

Прочитайте книгу, найдите одну фразу, которая попадет в то, что болит, или в то, что радует, или в то, что давно хотелось услышать или понять, и, если книга даст хотя бы один отклик в вашем сердце, значит она написана не зря.

Неизвестно, изменит ли то, что написано в этой книге вашу жизнь, но она точно изменила мою, пока я ее писал, пока вспоминал, пока формулировал мысль. И за это тоже спасибо всем тем, кто был рядом, тем, кто ушел, тем, кто остался, тем, кто научил, тем, кто обидел, тем, кто любил и не любил, - всем.

Почему я написал эту книгу

Однажды мне приснился отец. Он вошел в мою комнату так, как входил когда-то при жизни. В коричневой рубашке в клеточку с коротким рукавом, как всегда в хорошем настроении, но немного уставший. Посмотрел сначала на меня, потом на стол, увидел на столе телефон, спросил: «Что это?».

- Телефон, - ответил я: - Такие аппараты сейчас называ-

ются мобильными телефонами.

- Раньше мобильными были рации, у меня такая была в Казахстане и Сургуте. Только они были больше в размере и тяжелее, а этот совсем маленький и легкий.

- У нас теперь вся жизнь в таком телефоне. Мы по нему не только разговариваем, но и читаем новости здесь, в нем записная книжка, почта, мобильный банк, фотоаппарат, радиоприемник, телевизор, игры, ну и много другого чего.

- Мобильный банк? А это как?

- А вот смотри, открываешь приложение банка, и здесь внутри самый настоящий банк, видно сколько у тебя денег на счете, можно перевести деньги другому человеку или оплатить счет.

- Да, интересно! Разве можно было о таком подумать в наше время. Ты сказал и почта?

- Да, это называется электронная почта. Написал письмо и отправил любому человеку в любой уголок Земли, если конечно у этого человека есть электронный адрес и интернет.

Он взял телефон в руки, повертел его и положил на место.

- Надо же, вся жизнь в телефоне! А у нас она была на улице, футбольном поле, танцплощадке, огороде, лесу, степи, тайге, болотах. В банк и на почту ходили пешком, иногда далеко.

- У нас тоже есть жизнь и на улице, и на стадионе, и в лесу, но мы там везде с телефоном, без него из дому не выходим. И старые банки и почта тоже остались, туда иногда тоже

приходится ходить.

- Получается, что без телефона нельзя выходить на улицу?
- Нет, можно, конечно, но так все привыкли, чтобы всегда быть на связи, заходить в соцсети, интернет, поэтому все берут его всегда с собой.

- А что такое соцсети?
- Это такие программы, через которые можно общаться с человеком в любой точке земного шара, причем можно общаться сразу с очень большим количеством людей, писать им сообщения, высылать фото и видео.

Он очень внимательно и удивленно посмотрел на лежащий телефон, подошел, взял еще раз его в руки, как мне показалось очень осторожно, даже с каким-то опасением, повертел и бережно положил на стол. Потом посмотрел на меня пристально и внимательно, как будто бы хотел что-то спросить. Он подошел к окну. За стеклом был шумный город. Машины, курьеры, люди с телефонами в руках.

- Почему все люди смотрят вниз? - спросил он.
- Они смотрят в свои телефоны, даже когда идут.
- Они там что-то нашли?
- Чаще ищут.
- И находят?
- Да. Иногда нет.
- Их, видимо, опутали эти ваши соцсети?
- Некоторых они засосали с головой. Кто-то хвастается и выставляет на показ свою жизнь там, а кто-то ищет чужую.

- Раньше люди тоже хвастались, - сказал отец. - Только для этого надо было надеть лучший костюм и пойти в гости.

- Теперь можно показать себя сразу тысячам из разных городов и стран мира.

- А тысячи вам кто?

- Не знаю. Многие вообще никто. Хотя среди них есть и друзья и просто знакомые.

- Тогда почему вам важны эти чужие люди, их мнение, если не вы их, ни они вас даже не знают?

На этот вопрос я не ответил.

Отец умер давно. Он был первым руководителем первопроходцев-энергетиков, которые по решению Минэнерго СССР в декабре 1966 года были переброшены с казахстанских степей, где они строили линии электропередач на освоенных целинных землях, в Сургут для строительства «энергетического моста», который должен был ликвидировать острейший дефицит электроэнергии в стремительно развивающемся нефтегазовом комплексе Западной Сибири.

Семьи первопроходцев жили в вагончиках, строители жили на стройке, изредка приезжая домой. Бетонные фундаменты под опоры ЛЭП в болотистой местности можно было заливать только при сильных морозах и работы выполнялись круглые сутки. Отец, будучи руководителем, работал не в кабинете, а был в котлованах вместе с рабочими. Техника не выдерживала 55-градусных морозов, выдержали только люди. Четыре подряд перенесенных «на ногах» гриппа дали тя-

желейшие осложнения на сердце. Тюменские врачи сделали чудо, поставили в строй, но болезнь давала о себе знать. Смена климата через какое-то время, к сожалению, не помогла.

Он посмотрел на стоящий на столе компьютер, подошел, заглянул в экран.

- А это как называется?

- Компьютер, - ответил я.

- Здесь тоже ваша жизнь?

- Да, без компьютера сегодня невозможна жизнь. Для многих профессий, это основное орудие труда. В нем есть все тоже самое, что и в телефоне, кроме фотоаппарата. На нем удобнее работать, если пишешь текст или делаешь какие-то расчеты.

- Понял, удобно работать с ним?

- Да, можно больше успеть сделать, удобно писать тексты, книги, можно быстро править текст, соединять разные тексты в единое, вставлять фотографии и рисунки.

- А что ты сейчас пишешь?

- Книгу о финансах.

- Финансах? Ты стал финансистом?

- Да, и финансистом тоже. Книга посвящена теории и практике общественных финансов.

- Общественные финансы это то, что в наше время называли государственные финансы?

- Если не вдаваться в нюансы терминологии, то да.

- Знаешь, я всегда очень аккуратно относился к финансам,

и к государственным, и к личным. У меня на работе каждая копейка использовалась по назначению и эффективно. В наше время по-другому и не могло быть. И я в земной жизни понял одну важную вещь – финансы и человек в современном мире неразрывно связаны. Нельзя исследовать и писать о финансах без связи их с человеком, так и о человеке нельзя писать и говорить без привязки к его финансовому положению. А у тебя в книге есть человек? Есть эта взаимосвязь?

Этот вопрос застал меня немного врасплох. Конечно есть, сразу подумал я. Ведь общественные финансы, они для людей, все что совершается в нашей жизни с помощью финансов, это же все для человека. Хотел уже об этом сказать отцу, но остановился, понял, что чего-то действительно в моей книге нет.

- Ты пишешь книгу о финансах, ты уже все о них понял и узнал и можешь этими знаниями делиться с людьми? - спросил он.

- Думаю, нет. Разве можно все понять? Каждый день что-то новое. Жизнь идет, технологии развиваются, в том числе и финансовые и банковские, но, что-то уже могу сказать, какими-то знаниями могу поделиться, - сказал я

- Я в земной жизни, многое знал и видел, но так до конца и не понял, почему деньги имеют над некоторыми людьми такую большую и необъяснимую власть, меняют их личность и поведение.

Я задумался. Меня, если честно, давно посещали эти же

мысли, но книга у меня совсем о другом. Отец снова сел на стул.

- А что ты думаешь о том, как финансы влияют на нашу жизнь, на человека? - спросил я.

- Сложный вопрос, коротко и не ответишь. Меня в мое время удивляло то, что человек может потратить годы на то, чтобы заработать деньги, а потом потратить все эти деньги, чтобы восстанавливать здоровье. Может работать там, где ему плохо, только ради зарплаты. Может купить дорогую вещь, иногда даже не нужную, чтобы доказать другим, что у него все хорошо. Может бояться бедности даже тогда, когда денег уже достаточно.

- Да и сейчас то же самое, - сказал я.

Он долго молчал.

- Тебе надо в книге написать о взаимосвязи человека с финансами, о том, как финансы влияют на семью, детей, любовь, дружбу, отношения, о том, как люди из-за денег договариваются или перестают разговаривать, как они относятся к деньгам, как они себя ведут, когда деньги есть, и как, если их недостаточно. О многом надо еще сказать людям, чтобы они поняли, что такое деньги и как с ними обращаться.

- А разве люди этого еще не знают? - удивленно спросил я.

- Думаю, не все и не обо всем. В жизни о многих вещах надо говорить и повторять много раз. Ведь деньги и в наше время играли важную роль и в созидании, и в разрушении, думаю и у вас сейчас так же.

Он подошел ко мне, положил руку на плечо и сказал: «Подумай, о том ли ты пишешь? Слово имеет большую силу, направь силу в нужное направление, туда, где это сейчас важнее».

Эти слова, в одно мгновение, перевернули все мое сознание. У меня в голове, как на экране монитора поплыли новые строки книги, и я понял в этот момент, что нельзя писать о финансах без связи с человеком, без связи с его личными качествами, его характером, поведением, отношениями. В эти минуты я понял, что во всем главным и ключевым элементом или звеном является человек. Мы много говорим и пишем о законодательстве, методологии, технологиях, совершенствуем их, развиваем, говорим, что сегодня цифровые технологии стали критически важной инфраструктурой. Да, это так, но самый важный критический элемент во всем, это человек. Сами по себе законы, методологии, технологии не работают, всем этим движет человек, и его личные качества и профессиональные компетенции зачастую являются для многих профессий более критически важными, даже чем технологии и техника.

Меня так увлекли мои новые мысли, что я совсем забыл, что в комнате находится отец, который все это время молчаливо и внимательно смотрел на меня.

- Что бы еще хотел сказать мне, твоим внукам и правнукам о финансах? – спросил я.
- Деньги сами по себе не делают человека свободным.

Они дают выбор, но иногда заставляют человека всю жизнь обслуживать собственный страх. Семейный бюджет, это не только цифры, в нем есть доверие, власть, благодарность и обида. Бывает долг по кредиту, а бывает долг, о котором никто не писал в договоре, например, когда один супруг годами напоминает другому, кто больше принес в дом.

- А богатство?

- С богатством примерно так же. Большой счет в банке не гарантирует спокойствия. Можно иметь много и все равно жить с ощущением, что тебе чего-то не хватает. И наоборот, можно иметь меньше, но быть счастливым и довольным.

- А что тогда вообще делать с деньгами?

- Считать, планировать, откладывать. Не брать в долг без острой нужды. Помогать тем, кому действительно нужна помощь. И помнить, что деньги не должны становиться способом купить любовь или благодарность. Только не пиши, что время дороже денег, это все уже слышали, покажи, как это выглядит: вечер с ребенком, когда ты снова сказал, что занят; разговор с матерью, который отложил до выходных, а потом вдруг понимаешь, что все это уже прошло, и вернуть нельзя.

- Так книга должна быть про деньги или отношения? – спросил я.

- Все это взаимосвязано, хотя не всегда очевидно.

Он снова посмотрел на телефон и взял его в руку.

- А дети теперь знают, откуда берутся деньги? – спросил

он, продолжая внимательно разглядывать телефон.

- Не все, конечно, но у нас много программ по финансовой грамотности, в том числе и для детей.

- А им объясняют, что деньги достаются трудом?

- Объясняют, но труд теперь не всегда виден. Родитель может весь день сидеть дома и работать за компьютером и дети, часто не понимают, что родители в это время делают важную и большую работу.

Отец положил телефон на стол.

- Детям мало просто оставить деньги, им еще надо объяснить, что с ними делать и как вообще к ним относиться. Они должны знать цену деньгам, знать, что финансы, это и благо, и зло, все зависит от того в каких руках, и как ими распоряжаться. Наследство тоже часто приносит не радость и благополучие, а боль, обиды, разочарование, – сказал он, поглядывая не цифры часов в телефоне.

Я почувствовал, что разговор подходит к концу.

- Есть еще что-нибудь, что ты хотел бы сказать мне и внукам? – спросил я.

Отец немного подумал.

- Пусть понимают разницу между ценой и ценностью. Работают там, где интересно и комфортно, но, если работа забирает всю жизнь, не надо держаться за нее только из-за денег. Пусть говорят о деньгах с близкими, даже если разговор неприятный. Пусть помогают друг другу, но не используют помощь, чтобы потом командовать. И пусть помнят, что в

банковском счете много чего не видно и нет, здоровья и счастья там нет, как и людей, которым можно просто позвонить.

- А что значит жить богато? – спросил я, как-то неожиданно для себя.

Он улыбнулся.

- Сесть вечером и не чувствовать, что ты все время опаздывал к собственной жизни.

Он замолчал. В комнате стало тихо. Он уже собирался уйти, но остановился.

- Только не превращай эту книгу в нравоучение, - как-то очень мягко сказал он.

- А во что?

- В разговор для тех, кто хочет зарабатывать больше и при этом не потерять себя, для тех, кто боится признаться в долгах, для тех, кто ссорится с близкими из-за денег и не понимает, почему обычный разговор каждый раз превращается в скандал, для родителей, которые хотят оставить детям не только имущество.

- Ты что-нибудь понял о современной жизни? – спросил я. А в голове у меня еще крутилось много вопросов, которые хотелось задать ему о том, как он там живет, хотя слово «живет» меня самого резануло очень сильно.

Он немного подумал.

- Понял, что удобств стало больше, все в одном телефоне, никуда и ходить не надо, а времени на семью, друзей больше не стало. Связь безграничная, а услышать близкого человека

легче не стало. Выбора стало больше, а счастливее человек не стал.

- А что осталось прежним? – почему-то спросил я, хотя, наверное, и сам знал ответ на этот вопрос.

- Почти все важное. Люди любят, боятся, растят детей, помогают родителям, завидуют, стесняются просить и надеются начать многое сначала, и по-прежнему хотят, чтобы их ценили не только за деньги.

- Значит книга нужна? – с надеждой спросил я и посмотрел сначала в его глаза, которые, как и раньше были всегда добрыми и веселыми с небольшим прищуром, затем на его волосы, которые в моем детстве были густые и черные, как смола, а сейчас были совсем седые, но такие же густые.

Отец пожал плечами.

- Не знаю. Все зависит от того, что ты там напишешь, но разговор нужен точно.

Он вышел из комнаты также незаметно, как и вошел.

Ранний летний солнечный луч скользнул по моему лицу, и я проснулся. Начинался новый день. Я встал, включил компьютер и открыл чистый файл. Долго ничего не писал. В голове были только слова отца: «Слово имеет большую силу. Направь силу в нужное направление».

Скоро на экране появились первые строки: «Финансы и жизнь. Финансы и человек.» Я встал из-за стола, посмотрел в окно и увидел уходящего вдаль человека в коричневой рубашке в клеточку с коротким рукавом.

В голове замелькали разные мысли, я не успевал их запоминать. Финансы давно стали частью почти всех наших решений, но разговаривать о них с близкими, друзьями и коллегами мы почему-то до сих пор часто не умеем. Я вернулся за компьютер и продолжил писать книгу, но уже совсем другую книгу.

Предисловие

Мы привыкли думать о финансах языком арифметики, приход, расход, баланс, процентная ставка, доходность портфеля. Весь мир финансовых советников и банковских приложений построен на одном допущении, что человек - рациональный калькулятор, который взвешивает варианты и выбирает оптимальный вариант, не паникует, не покупает лишнего, не держит сбережения под матрасом, проигрывая инфляции.

Если бы это было правдой, мы бы так не жили. Мы не покупали бы вещи, которые потом не будем носить, не тратили бы последнее на подарок, чтобы не ударить в грязь лицом перед гостями, не просыпались бы среди ночи с мыслью, хватит ли до следующей зарплаты. Мы не калькуляторы и никогда ими не были и не станем, а притворяться обратным означает не понимать себя и оставаться заложником не денег, а собственных реакций на них.

Тело реагирует меньше разума

Когда мы открываем банковское приложение и видим зеленые или красные цифры, нервная система реагирует раньше, чем кора головного мозга успевает включить логику, зрачки расширяются, пульс учащается, в кровь идет дофамин при виде прибыли и кортизол при виде убытка. Тело откликается на цифры так же, как откликалось бы на хищника, не абстрактно, а вполне физически. Даниэль Канеман вместе с Амосом Тверски установил, что люди систематически отклоняются от рациональности, причем не случайно, а предсказуемо, в одних и тех же направлениях. Психолог Дэн Ариели закрепил эту мысль в самом названии своей книги «Предсказуемо иррациональный». Отклонение от логики в денежных вопросах не баг и не личная слабость человека, а его особенность, так он устроен, пока эта особенность не увидана, решения, которые мы сами не можем себе объяснить, продолжают казаться загадкой характера, а не закономерностью.

Древний код в новой обертке

Потеря денег ощущается катастрофой не потому, что деньги сами по себе что-то значат, а по причине того, что финансовая тревога во многом защитный механизм куда более старого страха, страха остаться без еды и защиты. Охота когда-то сменилась заработком, копые - резюме, мамонт - зарплатой, племя - работодателем, но код внутри не обновился, нет ресурса - нет жизни, нет места у костра - нет завтра. Нейровизуализация показывает, что зоны мозга, вклю-

чающиеся при финансовой потере, во многом совпадают с зонами, реагирующими на физическую боль, мозг не слишком различает пустой счет и реальную угрозу и отвечает тем же арсеналом реакций, он замирает, не открывает приложение, не смотрит на цифры, потому что смотреть, значит чувствовать, а чувствовать больно. Фрейд связывал отношение к деньгам с одними из самых ранних телесных переживаний, переживанием контроля и утраты, и в этом смысле каждое «удержать» или «потратить» несет в себе отголосок значительно более раннего, чем любая зарплата, вопроса, можно ли остаться без чего-то важного и выжить.

Про свободу

Эта книга про человека, его страхи, его историю, его тело, его право не быть калькулятором. Речь пойдет не о финансовых инструментах, а о том, что стоит за решением их использовать, о деньгах как продолжении эволюции, как социальном договоре, как зеркале, в котором видны страхи, амбиции, детские сценарии и культурные мифы. Читателю предстоит научиться замечать собственные эмоции в момент траты или накопления, отделять родительские установки от реальных сегодняшних потребностей и видеть, где решение принадлежит ему самому, а где он просто реагирует старым, давно заученным способом.

Выводы

Финансы редко бывают только вопросом счета, за каждой цифрой стоит тело, которое помнит страх голода куда долъ-

ше, чем разум помнит курс валют. Пока это остается невидимым, разумные советы работают избирательно, там, где напрямую задета не логика, а древний код выживания, самый точный совет бессилён без понимания того, что именно он пытается перекричать. Эта книга не отменяет арифметику, она предлагает сначала увидеть человека, который эту арифметику производит, и лишь затем разбираться с цифрами, которые он оставляет после себя.

Введение

Вы держите в руках книгу, которая не научит вас стать богатым и счастливым. Она о другом, она о человеке. За каждым рублем, за каждой цифрой на счете, за каждой покупкой и каждой не купленной вещью стоит человек, который повторяет сценарий родителей, даже если поклялся этого не делать, и откладывает на завтра не потому, что не умеет считать, а потому что завтра это абстракция, а сегодняшний вечер очень конкретен.

Книг о деньгах написано много, и большинство из них отвечают на вопрос «как», как копить, как инвестировать, как составить бюджет, как перестать тратить, как выйти на финансовую свободу, вопросы полезные, но есть другой вопрос, который почти никто не задает, **что деньги делают с вами**. Не что вы делаете с деньгами, а что они делают с вашей головой, с вашими отношениями, с вашим телом, с вашим

ощущением себя.

Эта книга не про формулы, не про ставки и не про инвестиционные портфели, а про то, почему умные люди с хорошим образованием все равно боятся денег, почему мы покупаем вещи дороже, чем можем себе позволить, почему родители ссорятся из-за трат, а дети это видят и запоминают на всю жизнь, почему богатые не могут остановиться, а бедные не могут начать, почему наследство иногда разрушает семьи и почему мы стыдимся того, что считаем сдачу в магазине.

Необходимо понять, что дело не в деньгах, а в том, что деньги обнажают - страх, стыд, то, что мы думаем о собственной ценности, и пока мы не посмотрим на это честно, любые финансовые советы будут как пластырь на переломе. Уоррен Баффет однажды сказал: «Только когда начинается отлив, становится видно, кто плавал голым» - он говорил о рынке, но фраза точно описывает и то, что происходит с человеком в любой момент безденежья, обнажается не кошелек, а то, что все эти годы было прикрыто достатком.

Вы, наверное, видели очень богатых людей, которые на просьбу помочь детскому дому, отводили глаза в сторону и начинали долгий рассказ о том, что все их средства вложены в проекты и свободных денег нет. Вы так же видели людей с пустым холодильником за три дня до зарплаты, которые находили средства, чтобы перевести деньги на лечение больного ребенка, после очередной просьбы о помощи в телевизоре. Сумма, находящаяся средств на банковском счете

в обоих случаях почти ни при чем, все дело в характере человека и его отношении к деньгам.

Эта книга не даст вам готовых ответов - ни «десяти шагов к богатству», ни «секретной формулы», ни обещания, что после прочтения вы станете другим человеком, не станете, по крайней мере не сразу и не полностью.

Что она даст? Вопросы, которые вы, возможно, избегали: чей голос я слышу, когда трачу или экономлю; я покупаю это, потому что это мне действительно необходимо, или потому что хочу просто потратить деньги; я боюсь денег или боюсь того, что скажут обо мне?

Эта книга не про то, как стать богатым, а про то, как перестать быть в плену у денег и не обязательно в бедности. В плену можно быть и с миллионом на счете, потому что плен, это когда деньги определяют, кто вы, когда они решают, имеете ли вы право отдыхать, право просить, право радоваться, право существовать. Достоевский писал, что деньги, это «отчеканенная свобода», и был прав лишь наполовину, тот же самый чекан, который освобождает одного, у другого превращается в решетку, потому что свободу из него делает не металл, а то, как человек с ним обращается.

Книга разделена на семь частей. В первой мы смотрим на то, как финансы формируют личность - качества характера, поведение, работу, тело и то, как вы сами себя оцениваете. Во второй, на то, что происходит между людьми, рассматриваем отношения в семье, детей, дружбу, наследство, фи-

нансовое насилие и раны, нанесенные еще в детстве. В третьей, на то, что происходит внутри головы, как финансы связаны со здоровьем, счастьем, зависимостями, страхом бедности, стыдом и виной, азартом. В четвертой, на финансы и общество, государство и налоги, кредит, неравенство, цифровой рубль, происхождение обмена и денег как таковых. В пятой, на привычки, инвестиции в себя, минимализм. В шестой, рассматриваем финансы и философию, природу денег, рождение денег и ценности. В седьмой, на возраст, пенсию, кризисы, внезапное богатство, смертность, щедрость и финансовую иллюзию молодости и старости.

Читать книгу можно не по порядку, можно открыть книгу на любой интересующей вас главе и начать с нее, можно найти тот вопрос, который интересует именно сейчас и прочесть именно эту главу, можно пропустить то, что не откликается, и вернуться через какое-то время, чтобы перечитать заново и увидеть то, чего не увидели в первый раз, это не учебник, а разговор, а разговор не обязан быть линейным.

Если вы узнали себя в одной из этих глав, книга для вас. Возможно, вы взяли ее в руки после ссоры из-за очередного счета, или после того, как в третий раз за месяц не смогли уснуть, пересчитывая в уме ваш семейный бюджет, который и так уже посчитан, или просто потому, что устали от ощущения, будто с деньгами у вас что-то не так, а объяснить, что именно, не получается ни себе, ни близким. Причина не важна, важно, что вы уже здесь, а значит, часть пути, при-

знать, что вопрос вообще существует, уже пройдена.

Я не финансовый советник, не психотерапевт и не гуру, скорее человек, который много лет пытался понять, что деньги делают с людьми, с собой, с близкими, с теми, кого видел вокруг. Данная книга это попытка понять, осознать и описать, не истина и не инструкция, а просто честный разговор, в котором не будет осуждения, морализаторства и «вы должны», зато будут вопросы, истории, признания и паузы.

Не обещаю, что будет легко читать и принимать прочитанное, иногда честный разговор о деньгах дается тяжелее, чем разговор о смерти, потому что о смерти хотя бы принято молчать вслух, сочувственно, с оглядкой на приличия, а о деньгах молчат даже наедине с собой, даже ночью, даже когда рядом никого нет и стесняться некого.

И вот что стоит сказать прямо сейчас, до того, как вы перевернете страницу, вы не равны тому, что у вас в кармане, не равны тому, что вы зарабатываете, и не равны тому, что вы накопили или не накопили, вы больше этого, раньше этого и глубже этого.

Деньги часть жизни, важная и реальная, но не определяющая, и эта книга - попытка показать их истинное место, не сделать их врагом, не сделать их богом, а просто показать их место в нашей жизни, показать, где они служат вам, а не вы им. Начнем.

ЧАСТЬ 1. ФИНАНСЫ И ЛИЧНОСТЬ

Глава 1. Как финансы влияют на личные качества человека

Деньги не создают характер, а проявляют его, как проявитель в темной комнате фотографа: то, что пряталось в тени, выходит на свет, и этот свет не выбирает, что показывать, он показывает все. Сенека писал: «Не тот беден, у кого мало, а тот, кому мало всегда недостаточно», но дело не только в жадности - бедность и достаток вытаскивают наружу разное, и то и другое правда о человеке, просто при разном освещении.

Ложные добродетели нужды

Человек без денег часто вынужден быть терпеливым не потому, что спокоен по натуре, а потому, что нет выбора, он ждет зарплату, скидку, ждет, пока накопится, - терпение здесь не добродетель, а стратегия выживания, но со временем оно врастает в характер, и человек начинает считать себя «терпеливым по натуре», не замечая, что это было навязано обстоятельствами. То же самое с покорностью, тот, кто не мог позволить себе отказаться от унижительной работы, называл себя смиренным, а потом появились деньги, и выяснилось, что под смирением все это время жили упрямство, амбиции, злость, не деньги их создали, деньги просто развязали руки. Уилл Смит сформулировал это точнее многих: «Деньги и успех не меняют людей, они лишь усиливают то,

что уже в них есть», если вы щедры, получите возможность помогать по-настоящему, если тревожны, станете подозрительны к каждому, кто приблизится к вашему счету, если жестоки, получите инструменты давления, деньги не добавляют новых качеств, они делают существующие громче.

Право на ошибку

Есть качество, которое деньги формируют незаметно, но необратимо, - право на ошибку. Человек с финансовым запасом может провалиться, попробовать, начать заново, а человек без запаса не может этого, и это порождает разную степень смелости, разные масштабы мышления, разную готовность рисковать не потому, что один храбрее другого, а потому, что у одного под спиной мягкий матрас, а у другого - бетонный пол. Это касается не только бизнеса, но и жизни. Человек с запасом может сказать «нет» тому, что его разрушает, может уйти, может подождать, может выбрать не то, что выгодно, а то, что правильно, а человек без запаса не может, и это не трусость, это физика - нельзя прыгать, когда некуда падать.

Ловушка самооценки

Самооценка - самая коварная ловушка на этом пути. Многие незаметно для себя начинают путать баланс на счете с собственной ценностью как человека, пока деньги растут, растет и ощущение «я чего-то стою», но стоит деньгам исчезнуть, и рушится не бюджет, а личность, и такие люди переживают потерю средств не как временную трудность, а

как доказательство собственной никчемности. И наоборот, внезапное богатство может породить высокомерие, которое не имеет под собой ничего, кроме денег, человек, который вчера извинялся за свое существование, сегодня смотрит на других сверху не потому, что стал хуже, а потому, что его самооценка всегда была привязана к внешнему, и когда внешнее изменилось, изменился он - не внутри, а снаружи. Марк Аврелий напоминал себе: «Власть у тебя только над собственным разумом, а не над внешними обстоятельствами. Осознай это - и обретишь силу», - подлинная самооценка та, что не привязана к кошельку, но она встречается редко, потому что общество годами учит обратному, ты равен тому, что у тебя есть, и разучиться этому - работа всей жизни.

Щедрость: вопрос безопасности

Отдельная история – щедрость. Парадокс в том, что она почти не зависит от суммы, а зависит от ощущения безопасности, человек с зарплатой в тридцать – сорок тысяч рублей способен отдать последнее, и это будет жест души, а миллионер может считать каждую копейку, и это будет не жадность, а тревога, которую не лечит никакой объем средств на счете в банке. При этом деньги обнажают и другое, есть те, кто всю жизнь хотел делиться, но не мог, и, получив возможность, становятся по-настоящему щедрыми, а есть те, кто всю жизнь боялся, что отнимут, и теперь, даже в достатке, охраняют каждую копейку, - и то и другое закономерно, деньги не изменили ни тех, ни других, они просто дали од-

ним голос, а другим крепость. Халиль Джебран в «Пророке» написал: «Вы даете лишь малость, когда отдаете то, что имеете. Лишь отдавая себя, вы по-настоящему даете», - и вернуть щедрость тому, кто ее потерял, может только одно, внутреннее чувство, что завтра не отнимут, что мир не забрет обратно то, что дал, что можно отдать и не рухнуть.

Честность: проверка тишиной

Деньги влияют и на честность, но не так, как принято думать, маленькие деньги проверяют на бытовом уровне - возьмешь ли лишнюю сдачу, соврешь ли в отчете, а большие проверяют иначе, когда никто не узнает, когда серая схема не оставит следа, когда можно и никто не накажет. Финансы дают возможность скрыть ложь, и поэтому честность при больших деньгах, это осознанный выбор, а не вынужденная мера. Марк Твен говорил: «Если говоришь правду, не нужно ничего запоминать», - с деньгами эта правда становится дороже, потому что соблазн соврать растет пропорционально сумме, и устоять тем труднее, чем больше на кону.

Ответственность: застывшая воля

А еще деньги, это застывшая энергия решений, каждая отложенная сумма, каждая инвестиция, каждый отказ от сиюминутного желания ради чего-то большего, это след воли, запечатленный в цифрах, и вот здесь проявляется ответственность. Бедность часто порождает инфантилизм, «от меня ничего не зависит», «все решают другие», «зачем планировать, если завтра все будет совсем по-другому», - и это не лень, а

выученная беспомощность, мозг, который годами жил в режиме выживания, не умеет строить, он умеет реагировать, и это не вина, а адаптация. Богатство не делает человека ответственным автоматически, оно требует дисциплины другого порядка: планировать на годы вперед, отказывать себе, когда можно не отказывать, держать слово, данное самому себе, когда никто не проверит. Достоевский в «Записках из Мертвого дома» писал: «Деньги, это отчеканенная свобода, а потому они вдсятеро дороже тому, кто этой свободы лишен», - но свобода без ответственности, это хаос с большим бюджетом, и человек с деньгами и без дисциплины ведет себя так же импульсивно, как человек без них, только масштаб последствий иной. Ответственность, это не про сумму, а про способность сказать себе: «Я решил, я делаю, я отвечаю», - и деньги либо тренируют эту способность, либо обнажают ее отсутствие.

Телесное право на присутствие

Есть еще одно качество, о котором говорят редко, телесное право на существование, не абстрактная самооценка, а конкретное, физическое ощущение: «я имею право здесь находиться, я имею право попросить, я имею право занимать пространство». Человек без денег часто сжимается буквально, опускает плечи, говорит тише, извиняется за то, что существует, занимает как можно меньше места, не поднимает руку, не просит, а человек с деньгами расправляется, говорит громче, сидит свободнее, смотрит прямо, и это не вы-

сокомерие, а базовое право на присутствие, которое деньги подтверждают каждый день, и отсутствие этого права - не метафора, а тело, осанка, голос.

Эмпатия: ресурс для сочувствия

И наконец – эмпатия. Сытому легче жалеть голодного, а тому, кто пашет на трех работах, не до чужой боли, деньги либо убивают эмпатию, и тогда человек забывает, как-то стоять в очереди, ждать, считать, бояться, либо дают ресурс для нее - время, покой, возможность услышать другого, не потому что богаче значит добрее, а потому что в тишине слышно лучше, чем в шуме выживания.

Главный тест

Но главный тест не в момент получения денег, а в момент расставания с ними, то, как вы тратите, как отдаете, как отказываете, говорит о вас больше, чем то, как вы зарабатываете. Черчиллю приписывают фразу: «Мы зарабатываем на жизнь тем, что берем. Но мы создаем жизнь тем, что отдаем», - заработок, это навык, а трата, это характер. И в этой трате видно все: жадность или щедрость, страх или доверие, контроль или свобода, желание впечатлить или желание жить, все как на ладони, без масок, без оправданий.

Вывод

Вывод прост и неудобен: финансы не делают нас лучше или хуже, они делают нас более собой, и если то, что проявляется на свету, не нравится, менять нужно не количество денег на счете, не сумму, а человека. Кошелек это зеркало, и

смотреть в него стоит честно, не отводя глаз, не ища оправданий, не делая вид, что не видишь, просто смотреть и видеть, а если увиденное не радует, менять не зеркало, а себя.

Глава 2. Как финансы влияют на поведение человека

Если личные качества фундамент, то поведение - фасад, который видят все, и финансы перекрашивают его кардинально. Понаблюдайте за человеком в двух состояниях, когда на счете достаточно и когда до зарплаты три дня, а в холодильнике пусто, и увидите двух разных людей, причем не метафорически, а физиологически.

Мозг в режиме дефицита

Исследования Принстонского университета показали, что финансовый стресс снижает когнитивные способности на уровень, сопоставимый с потерей ночи сна: мозг, занятый тревогой о деньгах, хуже решает задачи, хуже планирует, хуже контролирует импульсы, человек не становится глупее, но его оперативная память занята, и на все остальное ресурса не остается. Отсюда поведение, которое со стороны выглядит нелогичным: человек с долгами берет новый кредит, человек без сбережений тратит последнее на ненужную вещь, человек в финансовой яме не ищет новую работу, хотя «очевидно, что надо», и это не лень и не глупость, а паралич, когда мозг перегружен тревогой, он выбирает самый

короткий путь - избежать боли сейчас, не планировать, не думать, просто закрыть глаза. Сенека писал: «Мы страдаем чаще в воображении, чем в действительности», но, когда воображение занято одним вопросом - как дожить до зарплаты, - на все остальное не остается ни фантазии, ни воли. Когда денег в обрез, включается древняя программа, выжить любой ценой, человек становится раздражительным, потому что каждая копейка на счету, нетерпеливым, потому что ждать невозможно, нужно прямо сейчас, рискованным или, наоборот, сверхосторожным до паралича. Когда денег достаточно, поведение меняется, появляется способность думать на перспективу, прощать ошибки, не вступать в конфликты из-за мелочей, не потому что человек стал лучше, а потому что мозг освободился.

Тело говорит раньше слов

Деньги меняют социальное поведение на уровне тела, человек с деньгами чаще говорит первым, чаще перебивает, занимает больше физического пространства, и это задокументировано в десятках исследований, не потому что он плохой, а потому что ресурс дает ощущение права, а ощущение права меняет осанку, громкость голоса, скорость речи, угол разворота плеч. И наоборот, человек без денег чаще извиняется, чаще уступает, чаще говорит «не хочу вас беспокоить», даже когда не виноват, даже когда имеет полное право, финансовая неуверенность превращается в социальную незаметность, человек учится не занимать место, не просить, не

претендовать, становится тенью в комнате, где остальные - фигуры. Достоевский в «Записках из подполья» показал это с беспощадной точностью, человек без права на существование начинает получать извращенное удовольствие от собственного унижения, не потому что мазохист, а потому что иначе не может объяснить себе, почему молчит, когда должен говорить.

Цифровая иерархия: мессенджеры как проявитель

Социальные сети и мессенджеры стали тем пространством, где финансовая иерархия поведения проявляется с особой наглядностью, здесь нет очереди и нет лифта, в котором можно отвернуться, здесь каждое сообщение - маленький тест, кто ты для этого человека. Скорость и развернутость ответа выдают многое, на сообщение от того, кого мы подсознательно считаем «нужным» - влиятельным, богатым, способным помочь, - мы отвечаем быстро, развернуто, с эмодзи и знаками уважения, перечитываем перед отправкой, боимся показаться сухими, а на сообщение от того, кто кажется «не нужным» - бедным, зависимым, не имеющим влияния, - ответ приходит позже, короче, суше, а иногда не приходит вовсе. Мы говорим себе: «я просто был занят», но, если честно пролистать историю переписок, паттерн станет очевидным - мы отвечаем не человеку, мы отвечаем своему представлению о его банковском счете, его полезности для нас или его значимости в обществе. Тон и право на границы меняются так же заметно, человек с деньгами позволяет себе

в переписке то, чего не позволил бы без них, ставить точки вместо восклицательных знаков, отвечать односложно, игнорировать неудобные вопросы, писать «нет» без оправданий, и это не хамство, а телесное право на существование, перенесенное в текст. Человек без денег, напротив, смягчает каждое сообщение, ставит смайлики там, где не хочет улыбаться, извиняется за то, что просит, добавляет «если вам не сложно», «конечно, как скажете», - он управляет чужим комфортом ценой собственного достоинства.

Публичная маска и приватная правда - еще один слой. В соцсетях деньги создают два типа поведения, одни транслируют успех, потому что верят, что ценность видна только через витрину, другие молчат о достатке, потому что боятся зависти, но и те и другие в личных сообщениях ведут себя иначе, публичный пост это то, каким человек хочет казаться, а переписка в мессенджере то, какой он есть, когда думает, что никто не оценивает. Оскар Уайльд заметил: «Дайте человеку маску, и он скажет вам правду», - и парадокс цифровой эпохи в том, что маску стало проще носить, а правда ушла в закрытые чаты.

Потребительское отношение к людям - самое неприятное следствие, без денег поведение становится прагматичным до цинизма, мы начинаем делить контакты на «нужных» и «бесполезных», отвечаем тем, кто может дать, молчим с теми, кто просит, и это не жестокость, а стратегия выживания, перенесенная в окно чата, но она закрепляется, и человек, вы-

бравшийся из бедности, продолжает фильтровать людей по полезности уже по инерции, не замечая, что выживание давно закончилось.

Время как валюта

Деньги меняют отношение ко времени, когда денег мало, человек продает время дешево - стоит в очередях, едет время пересадками, чинит сам то, что дешевле отдать мастеру, а когда денег достаточно, человек покупает время - платит за доставку, за клининг, за такси вместо автобуса, и это не лень, а осознание, что время - единственный невозполнимый ресурс. Сенека предупреждал: «Дело не в том, что нам мало дано жить, а в том, что мы много тратим», - деньги позволяют не тратить, но не все умеют этим пользоваться. Есть и ловушка, человек, который всю жизнь покупал время других за деньги, иногда теряет способность делать что-то руками, теряет терпение, теряет контакт с процессом, и тогда деньги, которые должны были освобождать, начинают изолировать, человек оказывается в мире, где все делают за него, и обнаруживает, что сам он больше ничего не умеет, а значит, зависит от тех, кто делает.

Кризис как лакмус

Поведение в кризис - главный тест, когда деньги уходят, одни паникуют и совершают глупости, срывают сделки, обижаются на мир, ищут виноватых, а другие сохраняют достоинство и ищут решения. Виктор Франкл, прошедший концлагерь, писал в «О смысле жизни»: «У человека можно от-

нять все, кроме одного - последней из человеческих свобод: выбирать свое отношение при любых обстоятельствах, выбирать свой путь». Финансы сужают или расширяют это пространство выбора, но не отменяют его, даже в крайней нужде остается зазор между тем, что с вами случилось, и тем, как вы решите ответить.

Парадокс агрессии

Есть еще один аспект, о котором говорить неприятно, но необходимо, финансово зависимые люди часто ведут себя агрессивно по отношению к тем, кто слабее, официантка получает резкий тон, подчиненный - несправедливый упрек, ребенок - раздражение вместо внимания, и это не жестокость, а перенос того, когда человек не может ответить тому, кто выше, переносит это на того, кто ниже. Деньги снимают эту необходимость, финансово свободные люди позволяют себе быть мягче не потому, что благороднее, а потому, что им нечего доказывать и не на ком отыгрываться.

Покупка эмоций

С деньгами мы покупаем не вещи, а эмоции, статус через дорогие бренды, комфорт через экономию времени, безопасность через страховки и запасы, тогда как без денег поведение становится утилитарным, берем то, что необходимо, откладываем то, что можно, и в этом нет ничего дурного, пока утилитарность не перекидывается на людей, пока мы не начинаем оценивать дружбу по полезности, а близость - по выгоды.

Поведенческий репертуар

Финансы не просто влияют на поведение, они формируют поведенческий репертуар: набор действий, которые человек считает доступными, и чем шире этот набор, тем свободнее человек, чем уже - тем больше он живет на автопилоте, повторяя одни и те же реакции на одни и те же стимулы. Бедность сужает репертуар до двух-трех вариантов: терпеть, просить, злиться. Достаток расширяет его: уйти, попробовать, подождать, рискнуть, отказаться, помочь, и человек, который всю жизнь прожил в двух вариантах, оказавшись в мире достатка, часто теряется, потому что его этому не учили.

Вывод

Вывод прост, финансы формируют не только бюджет, но и привычки, реакции, осанку, походку, скорость ответа на сообщение в мессенджере, они перестраивают тело, голос, внимание, и осознать это значит получить шанс управлять своим поведением, а не быть его заложником, чтобы понять, какие из ваших реакций ваши, а какие навязаны пустым или полным кошельком.

Глава 3. Как финансы влияют на работу человека

Работа и деньги связаны настолько, что мы перестали это замечать, мы говорим «хожу на работу», как будто это естественное состояние, как дыхание, но, если остановиться и

спросить себя честно - «я работаю, потому что хочу, или потому что должен?» - ответ для большинства будет вторым, и этот ответ определяет все, качество труда, отношение к коллегам, здоровье, сон, ощущение собственной жизни.

Работа как заложничество

Финансовая необходимость делает работу не выбором, а приговором, человек не уходит с нелюбимой работы не потому, что ленив или неамбициозен, а потому, что за ним ипотека, семья, кредит, увольнение означает не «поиск себя», а «завтра нечем платить за квартиру». И тогда работа превращается в заложничество, человек сидит и терпит - годы, десятилетия, - и называет это «стабильностью». Есть термин, который точно описывает обратную сторону той же ловушки, - «золотые наручники», когда зарплата высока настолько, что уйти невозможно не из-за бедности, а из-за страха потерять уровень жизни, человек ненавидит то, что делает, но не может остановиться, так как привык, и тогда деньги, которые должны были освобождают, становятся самой изощренной клеткой. Ницше писал: «Тот, у кого есть зачем жить, может вынести почти любое как». Но что происходит, когда «как» становится невыносимым, а «зачем» давно забыто? Человек продолжает ходить на работу, потому что другого «как» не видит, и это не слабость, а структура, в которой он заперт.

Право выбирать

Человек с финансовой подушкой работает иначе, не луч-

ше и не хуже, а иначе, он может сказать «нет» токсичному начальнику, может взять паузу, может выбрать проект не по зарплате, а по интересу, может потратить полгода на переобучение, не боясь отсутствия заработной платы. Финансовая свобода не гарантирует хорошую работу, но она дает право выбирать, а право выбирать меняет все. Стив Джобс в своей стэнфордской речи сказал: «Единственный способ делать великие вещи - любить то, что делаешь. Если вы еще не нашли это - продолжайте искать. Не останавливайтесь». Но чтобы искать, нужен ресурс, нужно время, нужно право не зарабатывать каждый день, а этого права у большинства нет, не потому что они не заслужили, а потому что жизнь устроена так, что остановка равна падению.

Качество труда: от минимума к вовлеченности

Деньги влияют и на то, как человек работает внутри процесса. Тот человек, кому платят мало, часто делает минимум, не потому что ленив, а потому что мозг справедливо оценивает - я вкладываю энергию, а мне не возвращают, - и тогда включается режим экономии: не проявлять инициативу, не задерживаться, не предлагать, ведь зачем, если это не ценят. В современной культуре для этого появилось название - «тихое увольнение»: тело на рабочем месте, душа давно ушла. Человек, которому платят справедливо, работает с другим качеством не потому, что деньги «мотивируют» сами по себе, а потому, что справедливая оплата, это сигнал: мы тебя видим, твой труд имеет значение, ты не рас-

ходный материал, - и тогда человек вкладывается не из страха, а из уважения к себе и к делу. Аристотель в «Никомаховой этике» писал, что добродетели мы обретаем, сначала их совершая: становимся справедливыми, совершая справедливые поступки, мужественными - совершая мужественные, то есть характер закаляется именно повторением, а не разовым усилием, и привычка к совершенству возможна только там, где не нужно каждый день заново доказывать свое право на существование.

Цена ошибки

Есть аспект, о котором мало говорят, деньги меняют отношение к ошибкам на работе. Когда зарплата единственный источник дохода, ошибка воспринимается как катастрофа - уволят, нечем платить, и тогда человек не рискует, не предлагает, не экспериментирует, а выполняет точно, осторожно, без жизни. Когда финансовая ситуация позволяет, ошибка становится опытом, не катастрофой, а информацией, и тогда работа превращается в творчество. Это касается и предпринимательства, человек без сбережений никогда не уволится, чтобы начать свое дело, он будет терпеть плохого руководителя, токсичный коллектив, рутину, потому что у него нет права на провал, а человек с подушкой безопасности может уйти в свободное плавание, запустить проект, сказать «нет» плохим условиям. Деньги здесь не цель, а топливо для маневра, тот самый страховочный трос, без которого не прыгают под куполом.

Мотивация: от страха к смыслу

Пока деньги в дефиците, человеком движет страх. Он работает, чтобы выжить, и это выматывает, но дает энергию на короткой дистанции, вы не думаете о миссии компании или о самореализации, вы думаете «хватит ли до зарплаты». Когда деньги перестают быть проблемой, мотивация смещается, человек начинает искать смысл, может позволить себе учиться новому без гарантий быстрой окупаемости, начинает работать на репутацию, а не на величину зарплаты. Виктор Франкл, разработавший логотерапию после нацистских лагерей, называл дело, которое человек создает своим трудом, одним из главных путей к смыслу - наравне с любовью и с отношением к неизбежному страданию. Деньги не создают смысл, но они дают пространство, в котором его можно искать.

Отношения на работе

Финансы формируют и то, как человек ведет себя с коллегами и руководством. Финансово зависимый сотрудник удобен, он не спорит, не требует повышения, не уходит в отпуск, не отстаивает границы, но он часто и не приносит настоящей ценности, он может просто отбывать часы, и его лояльность не преданность, а страх. Финансово независимый сотрудник другой, он может отстаивать мнение, предлагать идеи, брать ответственность, говорить «я не согласен». Таких иногда боятся, но таких же и продвигают, потому что они работают не из страха, а из позиции, и эта позиция видна в каждом со-

вещании, в каждом письме, в каждом решении. Есть и темная сторона, когда денег мало, человек начинает оценивать коллег не по человеческим качествам, а по полезности, кто может помочь с повышением, кто приблизит к руководству, кто бесполезен и его лучше избегать. Это не жестокость, а логика выживания, перенесенная в офис, но она закрепляется, и человек, выбравшийся из нужды, продолжает видеть в людях функции, а не лица.

Парадокс выгорания

Деньги могут как спасти от выгорания, так и ускорить его, спасают, когда вы можете позволить себе отпуск, хобби, смену деятельности, месяц тишины, и ускоряют, когда вы работаете на износ ради накоплений, боясь остановиться, когда каждая пауза воспринимается как потеря, когда отдых нужно «заслужить», когда вы не можете уйти в отпуск без чувства вины, потому что «другие справятся без меня» или «если я остановлюсь - все рухнет». Сенека предупреждал две тысячи лет назад: «Пока мы откладываем жизнь, она проходит». Финансовое давление заставляет откладывать бесконечно: сначала заработаю, потом заживу, сначала накоплю, потом отдохну, сначала доделаю, потом выдохну, и это «потом» не наступает никогда.

Право на остановку

Наконец, финансы определяют, может ли человек вообще позволить себе не работать, взять паузу, уйти в отпуск без вины, сказать «мне нужен месяц тишины». Для большинства

это роскошь не потому, что они не заслужили, а потому, что жизнь наказывает за остановку, и человек бежит не потому, что хочет, а потому, что не может остановиться. А ведь именно в паузе рождается лучшее, в тишине формируется мысль, которой не было в шуме, в бездействии зреет решение, которого не было в суете. Деньги, которые позволяют остановиться, это не лень, а инвестиция в то, чтобы вернуться другим.

Вывод

Финансы определяют траекторию, какие двери открыты, какие закрыты, какие вы даже не видите, и формируют поведенческий репертуар профессионала, набор действий, которые человек считает допустимыми. Бедность сужает его до двух вариантов терпеть или молчать, достаток расширяет - уйти, попробовать, пересобирать, сказать нет, начать заново. Вывод прост, начните относиться к деньгам как к инструменту, а не как к божеству, не как к цели, ради которой стоит терпеть все, а как к рычагу, который позволяет выбрать, и тогда работа перестанет быть каторгой. Не сразу, не для всех, но хотя бы для того, кто это осознает, а осознание, первый шаг к тому, чтобы перестать называть заложничество стабильностью.

Глава 4. Как измерить свою ценность: финансы или что-то другое?

Общество, к сожалению, в основном отвечает на этот вопрос просто, твоя ценность равна доходу, должности, имуществу, статусу - машине, квартире, месту в иерархии. Ты стоишь столько, сколько зарабатываешь, мало зарабатываешь, значит мало стоишь, много - молодец, успел, состоялся, доказал. Это ложь, но она настолько глубоко встроена в нас, что мы перестаем замечать в ней ложь и принимаем за реальность, за закон природы, за то, как устроен мир. Тогда самооценка превращается в функцию от банковского счета, вырос доход - выросла самооценка, упал доход - упала самооценка, причем не потому, что вы стали хуже или лучше, а просто потому, что изменилась величина финансовых средств, которыми вы располагаете. И вы незаметно растворились в этой величине, стали ею.

Ловушка: вы, это ваш счет

Приравнивая себя к деньгам, вы попадаете в ловушку, пока деньги есть, вы чувствуете себя ценным, живым, заметным, достойным, а стоит им исчезнуть и вы ощущаете себя никем, невидимым, лишним, ошибкой, но это иллюзия, деньги приходят и уходят внезапно, изменчиво, непредсказуемо, рынок рушится, компания закрывается, болезнь забирает работоспособность, развод делит имущество, кризис обнуляет накопления. И что тогда, перестать существовать, перестать быть собой, перестать быть ценным? Нет, вы остаетесь собой, тем же человеком, который умеет, знает, любит, помнит и чувствует, тем же, кто был до денег, и кто останет-

ся после них, потому что вы не цифра, не функция и не результат, а человек, и это никогда не зависело и не будет зависеть от величины вашего счета в банке или активов.

Ценность как факт существования

Ценность человека не измеряется деньгами, продуктивностью, должностью или тем, сколько вы «производите» и сколько вносите в общий котел, не измеряется полезностью, числом людей, которые вас знают, подписчиками, лайками, нулями на счету. Ценность, это сам факт существования, вы ценны потому, что вы есть, а не потому, что зарабатываете, полезны, красивы, умны, успешны или эффективны, просто потому что вы живы, дышите, чувствуете и занимаете в мире место, которое больше никому не принадлежит. Кант сформулировал это как нравственный закон: «Поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице всякого другого так же, как к цели, и никогда не относился бы к нему только как к средству». Человек не средство, не функция, не инструмент и не ресурс, а цель сама по себе, не требующая ни обоснования, ни доказательств, ни условий.

Тест: когда вы не производите

Звучит абстрактно, но это не абстракция, а то, что вы чувствуете, когда вам плохо, когда теряете работу, болеете, не можете, не производите, просто лежите, не зарабатываете, не полезны, не нужны обществу и рынку. Вы все еще ценны? Если ответ «нет», значит, вы приняли чужую систему коор-

динат - ту, в которой человек равен своей функции, результату, производительности, и существует лишь тогда, когда приносит пользу, а если не приносит, его как будто нет, он не имеет права, не заслуживает, он лишний. Эта система убивает не физически, а ментально, медленно отнимая право быть, отдыхать, болеть, не справляться, быть неидеальным, не зарабатывать, просто лежать и дышать. А это право ваше по факту рождения, без условий, без доказательств и без чужого разрешения.

Что действительно определяет ценность

Если не деньги, тогда что делает вас тем, кто вы есть, что остается, когда убрать счет, должность, статус, имущество? **Ваши ценности и принципы**, то, как вы поступаете в сложных ситуациях, не за деньги, не за достижения и не за то, что вы производите, а за то, кто вы есть, за факт существования, за право быть, за то, что вы здесь живой, дышащий, чувствующий, единственный. И этого всегда было и будет достаточно, независимо от того, сколько денег в вашем кошельке, что скажет мир и сколько вы зарабатываете, вы есть, и это все. То, что вы выбираете, когда никто не смотрит, честность, доброта, ответственность, верность не на словах, а в решениях и мелочах, в том, как вы обращаетесь с теми, кто слабее, кто не может ответить и не заплатит. **Ваши отношения**, кто вас любит, кому вы дороги, что вы делаете для других не ради статуса или выгоды, а потому что хотите и можете, потому что они ваши, а вы их. Это не покупается,

не продается и не измеряется. **Ваш опыт и знания**, чему вы научились, что умеете, как видите мир и что поняли, не для резюме и не для собеседования, а для себя, для жизни, чтобы становиться глубже, шире, честнее. **Ваш вклад**, то, что вы оставляете после себя не в денежном, а в человеческом смысле, помощь, творчество, воспитание, слово, которое кто-то запомнил, жест, который кто-то не забыл, тихий, но реальный след. **Ваше развитие**, не то, кем вы были или должны быть, а то, кем становитесь, ваш рост, ваша способность меняться, учиться, отпускать, прощать и начинать заново и это бесценно в буквальном смысле.

Ценность не измеряется. Она признается

Как измерить свою ценность? Никак, она не взвешивается, не подсчитывается, не конвертируется и не сравнивается, она признается. Вы признаете, я есть, я имею право быть, занимать место, просить, отдыхать, не производить, быть неидеальным, не зарабатывать миллион, не соответствовать чьим-то ожиданиям - я имею право просто быть. Это не лень, не «оправдание бездействия» и не «успокоительное для неудачников», это фундамент, без которого все остальное: работа, деньги, успех, достижения - строится на песке и рушится при первом же ветре, потере, кризисе или увольнении. Ведь если ваша ценность просто доход, то его потеря становится потерей себя, а это катастрофа, после которой трудно оправиться. Но если ваша ценность вы сами, факт вашего существования, ваша способность любить, ду-

мать, чувствовать и быть, тогда потеря дохода - потеря денег, а не себя. И это совершенно разные вещи, и в этой разнице и заключается все.

Практика: отделить себя от счета

Напишите список того, что вы цените в себе, не деньги и не достижения, а качества, поступки, отношения, моменты, то, что вы делали не ради результата, а ради себя, другого человека или правды. Посмотрите на этот список и увидите, что он не зависит ни от одной цифры на банковском счету, ни от одной должности, он ваш навсегда. Перестаньте сравнивать себя с другими, чужой успех не делает вас хуже, чужой счет не опустошает ваш, чужая жизнь не делает вашу ненужной. Вы не на экзамене, не в рейтинге и не на соревновании, вы живете свою жизнь, и она не обязана быть похожей на чью-то другую. Делайте добрые дела не для лайков, статуса или ощущения «я хороший», а потому что хотите, можете и это вас наполняет. Помогая другим, вы чувствуете свою ценность не потому, что вам платят, а потому что видите, я могу, я нужен, я существую не только для себя, и это никак не связано с деньгами. Разрешите себе ошибаться, вы не идеальны и не обязаны быть идеальным, а ваша ценность не уменьшается от провалов, неудач и того, что «не получилось». У вас есть право не справиться, и это право не делает вас меньше, а показывает таким какой вы есть.

Вывод

Деньги, это всегда внешнее, ваша ценность - внутреннее.

Деньги приходят и уходят, зависят от жизненной и экономической обстановки и могут быть потеряны, а ценность остается, потому что зависит только от вас, она не в том, что у вас есть, а в том, что вы есть. Никогда не позволяйте размеру кошелька и ваших активов определять вашу цену, а цифре на счете или должности - говорить вам, кто вы. Вы бесценны, вы человек, единственный, неповторимый, живой, и это не может быть оценено, взвешено или продано в буквальном смысле, цените себя.

Глава 5. Цена и ценность

Различать людей, у которых есть «цена», и людей, у которых есть «ценность», один из важнейших навыков в жизни, тот самый, что спасает от предательств, токсичных отношений и разочарований, потому что за красивыми словами он позволяет разглядеть то, как человек на самом деле устроен изнутри. Эту концепцию блестяще описал философ Иммануил Кант: «Все имеет либо цену, либо достоинство. То, что имеет цену, может быть заменено чем-то другим, эквивалентным; то, что выше всякой цены и не допускает эквивалента, обладает достоинством». Если перевести это на язык человеческих отношений, цена, это про выгоду, функции и обмен, а ценность - про личность, принципы и безусловное уважение.

Человек-«цена»: транзакционный тип

Такие люди воспринимают отношения как рынок, а вас, как ресурс, эмоциональный, финансовый или статусный, и их главный внутренний вопрос звучит одинаково в любой ситуации: что я с этого получу? Вы хороши для них ровно до тех пор, пока приносите пользу, а как только ресурс иссякает, вы становитесь ненужным незаметно, без объяснений, просто однажды перестаете существовать в их жизни. Их принципы гибкие, они могут поступиться совестью, словом или дружбой, если на другой чаше весов лежит достаточная выгода, и у каждого из них есть свой негласный прайс-лист - сумма или условие, за которые их можно купить или заставить предать. Они оценивают людей по статусу, одежде, связям, с «нужными» лебезят, а с теми, кто ниже по положению или ничем не может помочь, - с официантами, подчиненными, дальними бедными родственниками, - высокомерны и грубы, потому что в их системе координат вежливость тоже валюта, которую незачем тратить на тех, кто не может расплатиться.

Человек-«ценность»: аутентичный тип

Такие люди строят отношения на эмпатии, общих смыслах и уважении к личности, и их мотив прост и не требует расчета, искренний интерес, связь, желание созидать и поддерживать. Вы ценны для них сами по себе, а не за ваши достижения или кошелек. Их принципы жесткие в хорошем смысле, есть вещи, которые они не сделают ни за какие деньги, потому что это разрушило бы их внутреннее «я», и по-

этому их нельзя купить, их самоуважение не продается ни при какой цене. Александр Грибоедов вложил в уста Чацкого фразу, которая звучит как формула такого характера: «Служить бы рад, прислуживаться тошно». В ней разница между делом по убеждению и угодничеством ради выгоды, ровно та же разница, что отделяет ценность от цены. Люди с ценностью уважительны со всеми, независимо от социального статуса собеседника, потому что видят в каждом человека, а не функцию, которую можно использовать или не использовать.

Как проверить и натренировать этот навык

Маски хорошо держатся на словах, но всегда спадают в определенных ситуациях. Чтобы научиться видеть суть человека, стоит понаблюдать за ним в нескольких точках.

Тест первый: ваше слово «нет». Человек-цена, получив отказ в просьбе или удобстве, начинает манипулировать, обижаться, давить на жалость или демонстрировать холодность, он злится, что «инструмент» не сработал так, как ожидалось. Человек-ценность может расстроиться, но примет отказ с уважением к вашим границам, потому что понимает, что вы отдельная личность, а не средство для решения его проблем.

Тест второй: ваш кризис. Потеря статуса, денег, здоровья показывает людей точнее любых слов. Человек-цена исчезает, находит отговорки, становится «очень занятым», когда вы перестаете быть выгодным, связь обрывается сама со-

бой. Человек-ценность остается рядом и предлагает помощь не потому, что ждет отдачи, отдавать вам сейчас нечем, а потому что вы ему дороги. Цицерон в трактате «О дружбе» сформулировал это точно: «Верный друг познается в неверном деле» - именно в тот момент, когда дело оборачивается не в вашу пользу, видно, кто рядом остался по расчету, а кто по любви.

Тест третий: ваш успех. Человек-цена завидует, обесценивает достижения - «тебе просто повезло», и пытается перевести фокус на себя, потому что чужой успех задевает его собственную неполноценность. Человек-ценность искренне радуется за вас, ведь его самооценка не зависит от того, выше вы его или ниже.

Тест четвертый: отношение к тем, от кого ничего не зависит. Посмотрите, как человек общается с курьерами, уборщиками, подчиненными, животными. Человек-цена самоутверждается за счет тех, кто не может дать сдачи, человек-ценность сохраняет достоинство и вежливость со всеми, потому что это его внутренняя потребность, а не социальная маска для нужных зрителей.

Тест пятый: время и ошибки. Человек-цена помнит ваши промахи и использует их как рычаг давления при удобном случае, ведя негласный бухгалтерский учет ваших долгов перед ним. Человек-ценность умеет прощать и признавать свои ошибки, потому что для него отношения важнее, чем правота в конкретном споре.

Натренировать этот навык в себе можно, если следовать нескольким правилам. **Перестаньте слушать слова**, начните смотреть на поступки, люди с ценой часто невероятно обаятельны, красноречивы и умеют говорить правильные вещи, а люди с ценностью могут быть неловкими, прямолинейными или закрытыми, но их действия всегда созидательны.

Не торопитесь сближаться, время главный проявитель человеческой сути, человек может играть роль полгода или год, но в момент сильного стресса, усталости или внезапной выгоды его истинная природа выйдет наружу сама, без вашего усилия.

Задавайте себе вопрос: **почему этот человек сейчас со мной?** Отбросьте эмоции и включите логику, что он получает от этого общения? Если только выгоду, перед вами цена, а не ценность.

И самое болезненное, но самое важное правило, закон зеркала: **мы притягиваем тех, кто соответствует нашему собственному уровню**. Если вас постоянно окружают люди, которых можно купить или которые предадут ради выгоды, честно спросите себя, а не транзакционно ли я сам подхожу к миру, не оцениваю ли людей по их полезности для меня?

Люди с ценностью не ищут идеальных и удобных, они ищут настоящих, и чтобы распознать их, нужно сначала культивировать эту внутреннюю ценность в самом себе.

Глава 6. Что отношение к финансам говорит о личности, страхе и самооценке

Теперь самое интересное и самое неудобное. Возьмите выписку из банка за последний месяц или откройте приложение и посмотрите на нее не как бухгалтер, не как аудитор, не как тот, кто считает, хватает ли до зарплаты, а как психолог, как исследователь, как тот, кто читает не цифры, а человека, себя. Что вы видите? Не «куда ушли деньги», а «что я пытался получить», не сумму, а эмоцию, не расход, а послание себе, миру.

Покупки-компенсации

Вы работали целый месяц, плохо себя чувствовали из-за критики руководителя, мало спали, не ели нормально, не видели близких, сэкономили на всем, и вот сегодня получили заработную плату и покупаете дорогие наушники, или кроссовки, или гаджет, который не нужен. Что говорит эта трата? «Я страдал, я заслужил награду, эта вещь вернет мне чувство контроля. Я не просто функция, не просто тот, кого ругают. Я могу купить, могу выбрать, могу порадовать себя. Я существую». Это не транжирство, это анестезия, попытка залатать дыру, которую проделал чужой голос, чужое обесценивание, чужое «ты недостаточно хорош». И вещь не лечит, но на тридцать секунд, да, на тридцать секунд вы снова целы. А потом дыра возвращается, и нужна новая покупка, и еще одна, и еще.

Покупки-доказательства

Вы купили брендовую сумку, или часы, или машину, которые «выше» вашего обычного уровня дохода, которые не планировали, без которых можно было обойтись. Что говорит эта трата? «Я не бедный, я значимый. Посмотрите на меня. Я не тот, кем вы меня считаете, я больше, я дороже, я могу». Это крик миру, не громкий, тихий, замаскированный под покупку, но крик того, кто не верит, что его видят без атрибутов, кто не чувствует права быть без доказательств, кто должен показать, подтвердить, продемонстрировать, потому что внутри голос говорит: без этого ты никто, без этого тебя не заметят. И это не тщеславие, это рана, та самая, из детства, из того дня, когда вас не заметили, не похвалили, не увидели. И вы решили, я докажу, я покажу, я заставлю увидеть. И доказываете, год за годом, покупку за покупкой, не потому что хотите вещь, а потому что хотите того, что за ней стоит, права быть увиденным.

Хроническая экономия

Вы отказываете себе в качественной еде, в абонементе в спортзал, в отпуске, в том, что радует, но копите, просто так, без цели, без плана, на «черный день», который не наступает. Что говорит эта экономия? «Будущее страшнее настоящего. Я не имею право на радость, сейчас, я должен готовиться, я должен запасать, я не могу расслабиться, потому что, если расслаблюсь, случится катастрофа». Это не бережливость, это страх, настолько сильный, что настоящее обесценивает-

ся, жизнь откладывается, радость откладывается, тело откладывается - все на потом, на тот мифический день, когда «будет достаточно». А «достаточно» не наступает никогда, так как дело не в сумме, дело в страхе, и никакой запас его не утолит. Это та самая жизнь из чувства вины, которая делает все серым, не потому что денег нет, а просто разрешение на радость, не дано не кем-то, а собой.

Хаотичные траты

Мелкие покупки по пятьсот-тысячу рублей: кофе, снеки, подписки, мелочи, которые в сумме съедают половину бюджета, и вы не помните половину из них, не можете объяснить, не понимаете, куда ушло. Что говорит этот хаос? «Я не контролирую свою жизнь, я не могу управлять большим, но я могу потратить эти пятьсот рублей, это мое, это я решаю, это мой выбор, пусть маленький, пусть бессмысленный, но мой». Или другой голос: «Мне все равно, я не забочусь о себе, я не ценю себя, я не заслуживаю планирования, пусть будет как будет». Хаотичные траты часто оказываются подавленной агрессией, рассеянным вниманием, усталостью от решений или тихим бунтом против того, кто контролирует - родителя, супруга, себя вчерашнего, который запретил, и тогда трата, это «назло», но не миру, а себе, своей внутренней дисциплине, своему внутреннему запрету.

Шесть ролей, которые мы играем с деньгами

Структура расходов, это психологический рентген, не диагноз и не приговор, а снимок, на котором видно то, что

скрыто за цифрами. В поведенческой психологии финансов давно замечено, что за разными манерами обращаться с деньгами стоят повторяющиеся роли, не типы людей, а сценарии, которые мы играем и которые нами управляют.

Страж экономит, копит, не тратит, боится - каждая копейка под контролем, каждая трата боль. Его закрытая потребность - безопасность, которая кричит: мир опасен, завтра не будет, запасай, прячь, не отпускай.

Охотник за выгодой ищет скидки, акции, «два по цене одного», покупает не вещь, а сделку. Его закрытая потребность - контроль, ощущение, что он умнее системы, что не переплатил, что выиграл.

Победитель тратит на статус, бренды, видимость, «я успешный, я наверху, я не как все». Его закрытая потребность - признание, которое не дают внутри, и тогда его ищут снаружи, в логотипах, в витринах, в чужих глазах.

Дающий тратит на эмоции, подарки, впечатления, на других, не умеет копить, не умеет говорить «нет». Его закрытая потребность - любовь, которую он пытается купить, заслужить, почувствовать через отдачу.

Созидатель вкладывает в проекты, идеи, будущее, не в вещи, не в статус, а в то, что создает. Его закрытая потребность, - смысл, ощущение, что жизнь не проходит зря, что остается след.

Жертва живет в долгах и кредитах, «мне не хватает», «я не могу», «общество против меня». Ее закрытая потреб-

ность - право быть, которое не дано и которое, кажется, кто-то должен дать.

Каждая роль связана с потребностью, которая не закрыта, безопасность, признание, любовь, контроль, смысл, право, и пока потребность не закрыта, роль управляет - тратит, копит, боится, доказывает, снова и снова, по кругу, пока не увидишь.

Перепрошивка

Необходимо не ломать эти роли, не заставлять себя быть другим, надо их менять, менять мягко, с уважением к тому, что было.

Если вы Страж, вам не надо заставлять себя тратить и «расслабься», вам надо учиться вкладывать в опыт, а не в вещи, в то, что наполняет, а не в то, что занимает место, чтобы запас стал не клеткой, а опорой, фундаментом.

Если вы Победитель, вам надо понять, что статусное потребление не повышает, а часто понижает уважение окружающих, чем громче демонстрация, тем меньше доверия и тем дальше люди, и тогда статус становится не мостом, а стеной.

Если вы Жертва, вам необходимо посмотреть, где именно вы отдали право, кому, когда, почему, и как забрать его обратно, не у кого-то, а у себя, тихо, спокойно, без борьбы, просто взяв то, что всегда было вашим.

Зеркало, которое не разбивают

Финансы становятся зеркалом не всегда приятным, не всегда льстивым, иногда жестоким, но честным, единствен-

ным, которое не врет, не приукрашивает, показывает то, что есть, а не то, что мы хотим видеть. И стоит научиться не разбивать это зеркало, не отворачиваться, не говорить «это не про меня», а использовать его для самопознания, для честности, для того чтобы увидеть себя не таким каким хочется быть, а таким, какой есть, со всеми страхами, всеми дырами, всеми ролями, всеми покупками-компенсациями. Сократ на суде сказал судьям, что жизнь без такого разбора не стоит того, чтобы ее прожить. То же касается финансов, непонятые траты, это непрожитая жизнь, непонятые страхи, это неприятные решения, неосознанные роли, это чужой сценарий, который вы играете, думая, что это ваш.

Вывод

Откройте выписку из банка, посмотрите, не осуждайте, не ругайте, не стыдитесь, просто смотрите, читайте и понимайте. За каждой тратой эмоция, за каждой экономией страх, за каждой покупкой потребность, за каждым переводом послание себе, миру, тому ребенку внутри, который все еще ждет разрешения, любви, права, безопасности. И когда вы увидите, не пугайтесь, не ломайте, не переделывайте, просто скажите себе: я тебя вижу, я понимаю, почему ты так делаешь, я не злюсь, и я могу иначе, если захочу, когда буду готов. И это не конец, это начало той жизни, в которой финансы не враг, не загадка, не источник стыда, а зеркало, которое показывает, которое учит, которое говорит правду тихо, честно, без прикрас. И в этой правде свобода не от денег, а от незнания

себя, а это самая дорогая свобода и самая доступная, потому что она не покупается, она признается.

Глава 7. Что структура расходов говорит о ценностях

Ведение бюджета личных финансов большинство людей воспринимает как каторгу, унылые таблицы, чувство вины из-за каждой лишней покупки, ощущение, что вас проверяют, что вы не справляетесь, что каждая трата доказательство слабости, каждая цифра упрек, каждая строка приговор. Переверните парадигму, не ведите бюджет как контролер, не заполняйте таблицу как надзиратель, не наказывайте себя за каждую копейку, а смотрите на свои расходы как на автопортрет материализованный, честный, не льстивый, не украшенный, тот, который показывает то, что есть, а не то, что хочется видеть или что «должно быть». Личный бюджет, это не дневник надзирателя, а автопортрет вашей души, записанный не красками, а рублями, не в галерее, а в выписке банка, не для других, а для себя, для того чтобы увидеть, понять, признать и решить: это я? Это то, как я хочу жить? Или это то, что случилось по инерции, по привычке, по страху, по чужому сценарию?

Портрет в категориях

Посмотрите на свои расходы за квартал, не за месяц, а за три, чтобы увидеть повторяющуюся схему, шаблон, чтобы случайность не искажала картину, чтобы видеть не всплеск,

а тенденцию. Разделите их на категории не по типу, а по смыслу, по тому, что за ними стоит.

Дом и еда, это то, сколько вы платите за свой физический контур, за безопасность, за крышу, за тепло, за то, что тело накормлено, что есть где спать и укрыться. Это база, фундамент, то, без чего все остальное невозможно. И если на это уходит все, значит, вы живете в режиме выживания, а не жизни, и это не осуждение, это факт, который важно увидеть, чтобы понять, где я, что я могу, что мне доступно сейчас.

Образование и развитие - инвестиция в свою личность, в свой мозг, в свои навыки, в свое будущее, в то, кем вы станете через год, через пять, через десять, не в то, что купите, а в то, кем станете. И если на это ноль, значит, вы не инвестируете в себя не потому, что не хотите, а потому, что не считаете нужным, не считаете себя достойным, не считаете, что это важно. И это тоже факт, не приговор, а факт, который можно изменить, если захотите.

Досуг и путешествия - инвестиция в эмоции, в расширение картины мира, в то, что наполняет, что радует, что делает жизнь не просто функционированием, а проживанием, концерт, поездка, ужин с друзьями, прогулка в новом месте, то, что не превращается в вещь, а становится памятью, частью вас. И если на это ноль, значит, вы не живете, вы обслуживаете себя, кормите, одеваете, но не радуетесь, не расширяетесь, не наполняетесь.

Красота и здоровье - уважение к своему телу, к тому, в

котором вы живете, которое несет вас, дышит, болит, стареет, спорт, врач, питание, сон, то, что поддерживает, лечит, не дает развалиться. И если на это ноль, значит, вы не уважаете себя, не заботитесь, не считаете, что ваше тело достойно внимания, что оно важно, что оно ваше, и это не эгоизм, это базовое, то, без чего все остальное рано или поздно рухнет.

Мелочи - кофе, сладости, подписки, импульсивные покупки, то, что по пятьсот рублей, что «не считается», что вы не помните, что съедает пятнадцать-двадцать процентов бюджета, а вы не понимаете куда. Часто это попытка успокоить себя сиюминутно, быстро, без усилий, заглушить тревогу, заполнить пустоту, получить дофамин не потому, что хочется кофе, а потому, что хочется тепла, паузы, ощущения, что я могу себе позволить хоть что-то, хоть маленькое, хоть сейчас.

Что говорит портрет

Если вы видите, что семьдесят процентов бюджета уходит на еду и мелочи, а ноль - на образование, на здоровье, на путешествия, на рост, вы говорите себе правду, не осуждение и не приговор, а правду, мне не важно мое будущее, я живу текущим днем, я не инвестирую в себя, я не верю, что завтра будет, или не верю, что я заслуживаю лучшего. И это не самобичевание, а факт, точка отсчета, та, от которой можно начать, не ругая себя, не стыдясь, не говоря «я слабый», а говоря себе: я вижу, я понимаю, я могу иначе - если захочу, когда буду готов, не сегодня, не сразу, но могу. И тогда у вас

есть выбор: согласиться, оставить как есть, не менять, не ругать, не винить, просто признать, сейчас так, и это мой выбор; или изменить структуру, не резко, не насильно, не через запрет, а через решение, через вопрос - а как я хочу, а что для меня важно, а куда я хочу, чтобы шли мои деньги, не потому что «надо», а потому что я выбираю.

Смысловое бюджетирование

«Смыслового бюджетирование», это не привычное, «я должен тратить не больше N на еду», не запрет, не ограничение, не наказание, а намерение, выбор, решение. Вместо «я не должен потратить больше десяти тысяч на развлечения» - «я хочу инвестировать в радость пятнадцать процентов». Вместо «я не должен тратить на кофе больше двух тысяч» - «я хочу, чтобы пятнадцать процентов шли на то, что наполняет меня». Вместо «я не должен покупать лишнее» - «я хочу, чтобы двадцать процентов шли на мое здоровье, десять - на развитие, пять - на красоту, остальное - на жизнь». Вы распределяете не рубли, а смыслы, не ограничения, а приоритеты, не запреты, а ценности. И когда вы видите, что потратили «развитие» на новый смартфон, который не нужен, вы понимаете, я обманул себя - не бюджет, себя, свой выбор, свое намерение, свою ценность, и это сильнее, чем просто цифры, это честность перед собой, не перед таблицей, не перед кем-то, перед собой. Мишель де Монтень, открывая читателю свои «Опыты», признавался прямо: он сам - материя собственной книги, и предмет этих записей служит не что

иное, как он сам. То же касается бюджета, не жить на автопилоте, не тратить по инерции, не просыпаться в конце месяца, не понимая, куда ушло, а жить осознанно, тратить осознанно, выбирать осознанно, каждый рубль, каждый раз, не из страха и не из вины, а из выбора, из ценности, из того, что вы решаете сами, взросло, своим решением.

Прощение как метод

И еще одно, важное, то, без чего все рушится - прощение. Если вы нарушили план, если потратили больше, если сорвались, если купили то, что не собирались, если не отложили, если не удержались - не убивайте себя, не ругайте, не стыдите, не говорите «я слабый», не говорите «я никогда не смогу», не говорите «я безнадежен». Проанализируйте причину не для того, чтобы наказать, а для того, чтобы понять, срыв бюджета, это не доказательство слабости, а сигнал, сообщение, крик о том, что вам чего-то не хватало эмоционально, не материально, не финансово, а эмоционально, тепла, отдыха, внимания, радости, паузы, разрешения, права, и покупка была попыткой дать себе это, неправильной, неэффективной, но попыткой. Найдите эту потребность, назовите ее, увидите, и закройте конструктивно, не покупкой, а тем, что действительно лечит, разговором, прогулкой, сном, тишиной, разрешением, тем, что не стоит денег или стоит мало, но наполняет по-настоящему, не на пятнадцать минут, а надолго, не дофамином, а покоем. И завтра начнете снова, не с вины, не с самобичевания, а с права быть неидеальным,

с права ошибиться, с права попробовать еще раз, без наказания, без приговора, без внутреннего суда. Просто попробовать снова, спокойно, без драмы, без «я больше никогда», без «я должен», без чужого голоса - своим, тихим, прощающим, взрослым.

Вывод

Ваш бюджет, это не враг, не надзиратель, не доказательство вины, не источник стыда, а зеркало, которое показывает, говорит правду, не врет, не льстит, не приукрашивает, а показывает то, что есть. И в этом свобода, не от денег, а от незнания, от автопилота, от «куда ушло», от «я не понимаю», от «я не контролирую». Вы имеете право смотреть, имеете право видеть, имеете право решать, имеете право менять, не резко, не идеально, не без ошибок, но менять по чуть-чуть, по одному проценту, по одному решению, по одному осознанному выбору, не потому что должны, а потому что хотите, потому что выбираете, потому что это ваша жизнь, ваши деньги, и ваше право решать, куда они идут, а не чье-то. И в этом портрете вы, не идеальный, не тот, каким хочется быть, а тот, какой есть, со всеми тратами, со всеми ошибками, со всеми «кофе по пятьсот рублей», со всеми срывами, со всеми попытками, настоящий и неидеальный. Вы имеете право смотреть на него без стыда, без вины, без чужого осуждения, просто смотреть и решать, что оставить, что изменить, что добавить, что убрать, не потому что должны, а потому что можете, потому что это ваша жизнь и ваш

портрет, и ваше право рисовать его заново каждый месяц, каждый день, каждый раз, когда вы открываете приложение и видите цифры, не как приговор, а как приглашение жить осознанно, свое, по-своему, с правом на ошибку, с правом на прощение, с правом быть неидеальным, а настоящим.

Глава 8. Как черты характера определяют отношение к деньгам

Принято думать, что финансовое поведение определяется доходом, сколько зарабатываешь, столько и откладываешь, сколько получаешь, столько и тратишь. Но практика опровергает эту логику на каждом шагу, в одной семье, с одним и тем же доходом, один человек копит, а другой тратит до копейки, один боится инвестировать даже в самое надежное, а другой рискует последним ради идеи, которая кажется ему верной. Разница не в цифрах на счете, разница в характере, в тех чертах личности, которые формировались задолго до первой зарплаты, и которые управляют финансовым поведением тише и упорнее, чем любой финансовый план. Психологи давно описали структуру личности через пять базовых измерений, так называемую большую пятерку: добросовестность, открытость опыту, экстраверсия, доброжелательность и нейротизм. И каждая из этих черт, независимо от дохода, образования и происхождения, тянет финансовое поведение в свою сторону, не абсолютно, не фатально, но замет-

но, предсказуемо, статистически устойчиво.

Добросовестность: тот, кто откладывает без усилий

Люди с высокой добросовестностью организованные, дисциплинированные, склонные планировать, откладывают деньги не потому, что заставили себя, а потому что для них это естественное продолжение общего порядка в жизни, они и посуду моют сразу, и счета оплачивают вовремя, и бюджет ведут не по принуждению, а потому что хаос их физически тяготит. Для них накопление не подвиг воли, а побочный эффект склада характера, но и здесь есть своя ловушка, гиперответственность, которая превращает бережливость в тревожную одержимость, невозможность потратить даже на необходимое, вечное чувство, что отложено недостаточно, что запас должен быть больше, что расслабляться рано. Такой человек накапливает не из любви к будущему, а из страха перед ним, и разница между здоровой добросовестностью и ее крайней формой, это разница между тем, кто откладывает и живет, и тем, кто откладывает и не живет вовсе.

Открытость опыту: тот, кто ищет новое

Люди, открытые новому, любопытные, склонные к экспериментам, не боящиеся неизвестного, чаще идут в нестандартные инвестиции, пробуют новые инструменты, интересуются тем, что другие считают слишком рискованным или непонятным. Это качество делает их первопроходцами, именно они раньше других разбираются в новых финансовых технологиях, диверсифицируют портфель шире, чем

консервативный сосед, ищут возможности там, где другие видят только риск. Но открытость без критического фильтра превращается в легкую добычу для любой новой идеи, включая откровенно сомнительные, тот же самый интерес к неизведанному, который приводит к разумной диверсификации, приводит и в финансовую пирамиду, потому что «это же новое, это же интересно, а вдруг сработает». Открытость, это топливо, а не карта, и без здравого расчета она везет одинаково охотно и к росту, и к обрыву.

Экстраверсия: тот, кто тратит на статус

Экстраверты - общительные, энергичные, ориентированные на внешний мир и социальное признание, чаще склонны к тратам, которые видны другим, рестораны, поездки компаний, вещи, которые подтверждают статус в группе. Для интроверта одинокий вечер дома с книгой, это отдых и экономия, для экстраверта тот же вечер - лишение, и он скорее заплатит за компанию, чем сэкономит в одиночестве. Эта же черта делает экстравертов более уязвимыми к импульсивным покупкам под влиянием момента и компании, труднее сказать «нет» в баре, когда все заказывают еще, труднее не купить то же, что купил друг, труднее устоять перед покупкой, которая обещает социальное одобрение здесь и сейчас. И здесь важно не осуждать эту черту, а видеть ее, трата на общение, не слабость, а часть того, из чего экстраверт черпает энергию, и вопрос не в том, чтобы перестать тратить на людей, а в том, чтобы делать это осознанно, а не на автопи-

лоте.

Доброжелательность: тот, кто раздает себя бесплатно

Люди с высокой доброжелательностью, отзывчивые, склонные доверять, избегающие конфликтов, чаще одалживают деньги, которые потом не возвращают, чаще соглашались на невыгодные условия, лишь бы не спорить, чаще занижают цену на свой труд, потому что просить больше кажется им почти агрессией. Это прекрасное качество для дружбы и разрушительное для переговоров, оно делает человека удобным партнером и неудобным продавцом самого себя. Такому человеку сложнее всего дался бы урок из главы про ценообразование, назвать цену, от которой захватывает дух, потому что для доброжелательного характера сама мысль о том, что кто-то может расстроиться или отказать, воспринимается как личная катастрофа. И здесь работа идет не против характера, а рядом с ним, доброжелательность не нужно вытравливать, нужно научиться отделять заботу о другом человеке от заботы о себе, потому что это два разных, равно законных движения, а не конкурирующие.

Нейротизм: тот, кто не может выдохнуть

Люди с высоким нейротизмом, тревожные, эмоционально реактивные, склонные к руминации, переживают любое финансовое колебание острее, чем оно того требует, падение акций на пять процентов ощущается как катастрофа, счет в кафе вызывает тревогу задолго до того, как его принесут,

а мысль о будущем чаще рисует худший сценарий, чем нейтральный. Эта черта не про размер дохода, она про то, как устроена внутренняя тревожная сигнализация, и у одних она звенит от малейшего повода, а у других молчит даже при реальной опасности. Парадоксально, но нейротизм толкает в противоположные стороны, одних, в чрезмерную осторожность и накопление подушки поверх любой разумной нормы, потому что тревога требует бесконечных гарантий, а гарантий не бывает бесконечно; других, в избегание темы денег вообще, потому что думать о них слишком тревожно, и тогда человек не открывает выписки, не считает расходы, не смотрит правде в глаза, лишь бы не испытывать это разъедающее чувство. И то и другое, не про деньги, а про непрожитую тревогу, которая нашла себе финансовое русло.

Не судьба, а тенденция

Карл Густав Юнг заметил, то, что остается неосознанным, продолжает управлять нашей жизнью извне, и мы называем это судьбой. Ровно так работает и характер в финансах, пока вы не увидите, какая черта тянет ваше поведение в определенную сторону, вы просто повторяете один и тот же паттерн, называя его обстоятельствами, невезением или чужой виной. Добросовестный человек, который не видит своей гиперответственности, будет копить и мучиться, считая это нормой. Доброжелательный человек, который не видит своей уступчивости, будет раздавать себя бесплатно, считая это добротой, а не тем, чем оно на самом деле является, неуме-

нием защищать свою границу. Но черта характера, это не приговор, а тенденция, статистическая склонность, а не железный закон. Экстраверт может научиться замечать момент перед импульсивной тратой и выдерживать паузу. Тревожный человек может создать себе ритуал спокойного взгляда на сумму счета вместо избегания. Открытый новому может завести правило проверки любой идеи, прежде чем нести туда деньги. Черта не меняется, но реакция на нее поддается тренировке, а разница между зрелым и незрелым проявлением одного и того же характера, это и есть разница между тем, кто управляет своими финансами, и тем, кем финансы управляют через его же собственный темперамент. Гоголь в «Мертвых душах» создал бессмертный портрет Плюшкина, человека, чья бережливость, доведенная до крайности, превратила его не в обеспеченного, а в нищего среди собственных богатств, гниющих в амбарах, потому что тратить он уже не мог физически, психика перестроилась настолько, что сам акт расходования стал невыносим. Это крайняя точка одной и той же черты, которая в умеренном виде выглядит просто как бережливость, а доведенная до предела, как медленное самопогребение заживо среди того, что должно было приносить пользу.

Пара с разными профилями

Отдельного внимания заслуживает пара, в которой сходятся разные профили личности, потому что именно там разница характеров, а не разница доходов, чаще всего ста-

новится источником конфликта. Добросовестный супруг не понимает, как можно не вести бюджет, экстраверт не понимает, почему нельзя один раз хорошо посидеть с друзьями, тревожный не понимает, как другой может быть таким беспечным, а спокойный не понимает, зачем паниковать из-за суммы, которая ничего не решает. И здесь важно увидеть, что это не борьба правильного с неправильным, это встреча двух разных нервных систем, каждая из которых по-своему адекватна собственной внутренней логике. Разговор о деньгах в такой паре продуктивен не тогда, когда один переубеждает другого, а тогда, когда оба называют вслух, какая черта говорит в этот момент - не «ты жадный», а «во мне сейчас тревога говорит, что нужно больше отложить прозапас», не «ты транжира», а «мне сейчас важно почувствовать связь с друзьями, и это стоит денег». Названная черта перестает быть невидимой силой и становится предметом разговора, с которым можно договариваться.

Вывод

Характер не выбирают, он дается вместе с нервной системой, темпераментом, историей воспитания, и в этом смысле никто не виноват в том, что тревожен, доброжелателен, открыт или добросовестен сверх меры. Но характер можно узнать, а узнанная черта перестает быть плохой и становится понятной. Финансовая зрелость, это не про то, чтобы стать другим человеком, взять и переkreить темперамент под идеальный финансовый профиль, которого не существует в при-

роде, это про то, чтобы увидеть, какая часть вашего характера сейчас управляет решением, страх, щедрость, любопытство, потребность в признании, - и спросить себя не «что мне велит характер», а «чего хочу я сам, за пределами этого рефлекса, прямо сейчас, в этом конкретном решении». И именно в этом зазоре между рефлексом характера и осознанным выбором, вся разница между тем, кто проживает свою личность через деньги вслепую, и тем, кто делает это глазами открытыми, зная себя, принимая себя, и все равно оставляя за собой последнее слово.

Глава 9. Как финансы влияют на личность.

В прошлой главе мы смотрели, как характер определяет отношение к деньгам, как этот характер направляет финансовое поведение человека в свою сторону. Но деньги не только проявляют характер, они лепят его медленно, незаметно, но неотвратно, через тысячи повторяющихся ситуаций, в которые нас ставит достаток или его отсутствие. Человек, проживший десять лет в достатке, и человек, проживший те же десять лет в нужде, это не один и тот же характер в разных декорациях, это два разных человека, сформированных разным опытом.

Деньги не создают характер - они усиливают его

Есть расхожая мысль, что деньги не меняют человека, а лишь показывают, кем он был всегда. В этом есть правда, но

не вся, деньги действительно проявляют то, что было скрыто нехваткой возможностей. Щедрый человек с деньгами становится щедрее, потому что может себе это позволить, а склонный к контролю становится контролирующим сильнее, потому что появляются рычаги. Но одновременно деньги создают новый опыт, которого не было прежде, опыт власти, опыта быть обслуженным, опыт того, что «нет» слышат реже, и этот опыт закрепляется, как любая многократно повторенная практика, превращаясь из ситуации в черту. Александр Пушкин в маленькой трагедии «Скупой рыцарь» показал именно этот процесс - не человека, изначально одержимого золотом, а барона, для которого накопленное богатство постепенно стало важнее сына, важнее людей, важнее собственной жизни, он не родился таким, он стал таким, спускаясь в подвал к сундукам год за годом, и каждый спуск делал его чуть более пленником собственного золота, чем накануне. Деньги в этой трагедии не декорация, они действующее лицо, которое лепит характер медленнее, чем любой яд, но вернее.

Власть меняет то, как мы видим других

Экспериментальная психология подтверждает то, что литература знала веками, обладание деньгами и статусом системно меняет то, как человек воспринимает других людей. В известных наблюдениях за поведением на дороге водители более дорогих автомобилей статистически чаще нарушают правила и реже уступают пешеходам на переходе, не по-

тому что за рулем дорогой машины сидят изначально худшие люди, а потому что ощущение собственной значимости, подкрепленное статусом, снижает автоматическое считывание нужд другого человека. Чем меньше человек зависит от окружающих, тем реже он тренирует мышцу эмпатии, просто потому что не нужно, не нужно угадывать настроение начальника, не нужно подстраиваться под чужой график, не нужно просить. Это не означает, что богатство делает человека хуже, оно означает, что независимость от чужого мнения, которую дает достаток, экономит усилия именно там, где эмпатия и требуется, в считывании чужой нужды, и если не тренировать это сознательно, годы достатка действительно сушат ту часть личности, которая отвечает за то, чтобы видеть другого не через призму пользы, а просто так, потому что он есть.

Внезапные деньги и кризис идентичности

Особый случай - не постепенное накопление, а резкий скачок: лотерейный выигрыш, неожиданное наследство, быстрый успех стартапа. Исследования судебных крупных лотерейных победителей показывают печальную статистику, значительная часть выигравших через несколько лет оказывается в худшем финансовом и психологическом состоянии, чем до выигрыша, не потому что деньги закончились случайно, а потому что резкий скачок дохода разрушает выстроенную годами идентичность быстрее, чем человек успевает построить новую. Тот, кто годами был «трудягой, который эконо-

мит», внезапно становится «богачом, который может все», и это не радость без примеси, а экзистенциальный вакуум: старые правила больше не действуют, а новых еще нет, старые друзья либо завидуют, либо просят, либо исчезают, а новое окружение часто ненадежно именно потому, что притянута деньгами, а не человеком. И в этом вакууме характер не находит опоры и начинает разрушаться в сторону крайностей, либо тревожного накопительства нового типа, либо, что случается чаще, бесконтрольной траты, которая на самом деле является попыткой поскорее вернуться в знакомое состояние нехватки, потому что оно, при всей своей тяжести, было привычным.

Бедность формирует не только нехватку ресурсов, но и границы возможного

Хронический недостаток денег меняет не только когнитивную нагрузку, о которой уже шла речь в главе о неравенстве, он меняет саму карту того, что человек считает для себя возможным. Психологи называют это адаптацией притязаний. Человек, годами живущий в нужде, постепенно перестает хотеть то, что кажется недостижимым, не потому что научился скромности, а потому что психика защищается от постоянного разочарования, снижая планку желаний до уровня, который не будет больно не получить. И это не решение проблемы, а ее маскировка, снаружи выглядит как непритязательность или мудрое смирение, а внутри постепенно сжимающийся горизонт того, что человек вообще поз-

воляет себе хотеть. Ребенок, выросший в такой семье, усваивает не сумму на счете родителей, а сам принцип, что мечтать опасно, что лучше хотеть меньше, чтобы не разочаровываться, и несет этот принцип во взрослую жизнь даже тогда, когда объективные обстоятельства давно изменились и мечтать стало можно.

Локус контроля: кто управляет моей жизнью

Еще один срез, в котором деньги лепят характер, это ощущение того, откуда исходит контроль над собственной жизнью. Стабильный достаток постепенно формирует внутренний локус контроля - убеждение, что результат зависит преимущественно от собственных решений и усилий, а не от внешних сил. Хроническая нехватка, напротив, годами обучает внешнему локусу, что бы ты ни делал, результат зависит от начальника, от государства, от случая, от того, кому повезло, а кому нет, и это обучение происходит не через слова, а через повторяющийся опыт, в котором усилия слишком часто не окупались, а обстоятельства слишком часто оказывались сильнее намерений. Внешний локус контроля, однажды укоренившись, начинает работать как самосбывающийся прогноз, человек меньше пробует, потому что не верит, что его усилие изменит исход, а меньше пробуя, реже получает подтверждение обратного. Разорвать этот круг сложнее, чем кажется со стороны, потому что речь не о лени и не о характере в узком смысле, а о годах закреплённой картины мира, в которой собственная воля просто не значится как

весомый фактор.

Не приговор, а материал для работы

Все это звучит как детерминизм, как будто недостаток или нужда неотвратимо лепят человека в одну и ту же сторону, и от этого некуда деться, но описанные механизмы работают статистически, а не фатально, и главное отличие взрослого человека от ребенка в том, что взрослый способен увидеть след, который деньги уже оставили в его характере, и сознательно с ним работать, тренировать эмпатию, когда независимость делает ее необязательной, замечать, когда планка желаний занижена не из мудрости, а из страха разочарования, проверять, действительно ли результат не зависит от усилий, или это старое убеждение, которое давно пора пересмотреть.

Деньги не скульптор, работающий против воли человека, а среда, в которой человек либо формируется пассивно, поддаваясь течению, либо формирует себя сам, используя это течение как материал, а не как приговор. Пойманная вовремя тенденция, это уже не судьба, а всего лишь вопрос, требующий ответа, хочу ли я, чтобы эта черта во мне росла дальше, или пора сознательно повернуть по-другому.

Вывод

Уильям Сомерсет Моэм заметил, что деньги подобны шестому чувству, без которого нельзя в полной мере пользоваться остальными пятью, и в этом наблюдении больше правды, чем в романтическом представлении о деньгах как о чем-

то внешнем по отношению к личности. Деньги не внешний фактор, который можно вынести за скобки, оценивая характер человека, они часть той среды, в которой характер растет, слабеет, укрепляется или деформируется, так же как воздух, вода и климат формируют растение, не будучи самим растением. И именно поэтому вопрос не в том, чтобы разбогатеть или обеднеть в поисках лучшей версии себя, а в том, чтобы видеть, как именно текущие финансовые обстоятельства уже меняют вас сегодня, какую черту растят, какую сушат, какую притупляют, и решать сознательно, что из этого оставить, а с чем поработать. Характер направляет деньги, а деньги лепят характер, и единственный способ не быть просто щепкой в этих встречных потоках, это вовремя заметить оба течения и выбрать, на каком из них грести.

Глава 10. Как надо относиться к деньгам, чтобы стать личностью

Две предыдущие главы показали течение в обе стороны: характер направляет то, как мы обращаемся с деньгами, а деньги, в свою очередь, годами лепят характер, усиливая одни черты и стачивая другие. Но есть и третий вопрос, более практический и более важный, чем первые два, можно ли выбрать, в какую сторону направлять это течение сознательно? Можно ли обращаться с деньгами так, чтобы результатом было не случайное усиление тревоги или жадности, а

становление личности той инстанции внутри человека, которая не сводится ни к характеру, ни к обстоятельствам, а является автором собственных решений?

Философ Николай Бердяев настаивал на строгом различии между индивидом и личностью, индивид, это биологическая единица, часть природы и рода, а личность, категория духа и свободы, то, что не растворяется в толпе, не подчиняется чужой воле целиком и способно сказать «нет» даже там, где выгоднее было бы согласиться. Деньги в этой оптике не про то, сколько у вас есть, а про то, остаетесь ли вы автором решений о том, что с ними делать, или давно уже стали функцией обстоятельств, привычек и чужих ожиданий.

Отделить себя от счета

Первое условие, разучиться отождествлять себя с суммой на банковском счете. Пока внутренний голос отвечает на вопрос «кто я» цифрой в приложении банка, никакой личности еще нет, есть только зеркало, в котором отражается баланс, и настроение, которое от этого баланса зависит целиком. Личность начинается там, где человек способен пережить и падение дохода, и его рост, оставаясь узнаваемым самим собой, с теми же ценностями, с той же речью, с тем же отношением к людям, независимо от того, что показывает выписка в этом месяце. Это не значит, что деньги не важны, важны, и очень. Это значит, что их важность имеет границу, они инструмент, а не мера человека, и путать инструмент с мерой, значит отдать управление собственной самооценкой в руки

рынка, который не знает вас и не обязан быть справедливым.

Смотреть в лицо цифрам

Второе условие, способность смотреть на собственные финансовые обстоятельства без искажения, какими бы неприятными они ни были. Личность не прячется от реальности, потому что прятаться, это функция страха, а страхом, как известно, управляют не изнутри, а извне. Тот, кто не открывает выписку неделями, кто не считает долг, потому что боится итоговой цифры, кто убеждает себя, что «как-нибудь само», в этот момент не решает, а сбегает, и сбегающий человек не является автором своей жизни, какой бы силы характера он ни демонстрировал в других областях. Взрослое отношение к деньгам начинается с готовности узнать правду в первую очередь, а уже потом решать, что с ней делать. Это неприятно, иногда мучительно, но именно этот акт посмотреть, не отвернувшись, отделяет того, кто управляет обстоятельствами, от того, кем обстоятельства управляют.

Терпеть неопределенность, не срываясь на решение

В середине двадцатого века психолог Уолтер Мишел провел эксперимент, ставший хрестоматийным, детям предлагали одно лакомство сейчас или два, если они подождут несколько минут в одиночестве. Дети, способные выдержать эту паузу, десятилетия спустя в среднем показывали более высокие результаты в самых разных сферах жизни, не потому что были умнее, а потому что умели не превращать дис-

комфорт ожидания в немедленное действие.

Финансовая жизнь ежедневно предлагает версии этого же теста в миниатюре, купить сейчас или подождать, продать в панике или выдержать просадку, взять кредит на эмоции или отложить решение до утра. Личность формируется именно в этих малых паузах, в способности почувствовать импульс и не подчиниться ему автоматически, оставив пространство для выбора, который отражает ценности, а не сиюминутное состояние нервной системы. Тот, кто не умеет выдерживать паузу нигде, кроме денег, скорее всего не умеет выдерживать ее вообще, и наоборот, тренировка этой паузы в финансовых решениях укрепляет ту же самую мышцу, которая нужна для любого взрослого выбора в жизни.

Выбирать по ценностям, а не на автопилоте

Третье условие ближе всего подходит к самому существу личности, это способность соотносить трату, накопление, риск или отказ не с привычкой и не с чужим примером, а с собственной, осознанно выбранной системой ценностей. Большая часть финансовых решений среднего человека совершается на автопилоте, потому что все берут ипотеку в этом возрасте, потому что неудобно отказаться скинуться, потому что так делал отец, потому что реклама сказала, что это необходимо для счастья. Ни одно из этих решений не принадлежит личности, все они принадлежат течению, в которое человек встроен, но которое не выбирал. Спросить себя перед тратой не «могу ли я это себе позволить», а «дей-

ствительно ли это то, что важно именно мне», маленький, но принципиальный сдвиг. Он превращает трату из рефлекса в акт, а акт, в отличие от рефлекса, всегда подписан именем того, кто его совершил.

Оставаться автором даже под давлением

Четвертое условие проявляется именно в ситуациях, где легче всего сдаться, в переговорах о зарплате, в семейном споре о бюджете, в разговоре с банком, который настаивает на невыгодных условиях. Личность отличается от индивида в первую очередь способностью удержать собственную позицию под социальным давлением, не потому что упряма, а потому что видит эту позицию ясно и считает ее достаточно важной, чтобы отстаивать. Слабость характера в финансовых вопросах почти никогда не выглядит как явная капитуляция, она выглядит как тихое согласие, о котором потом сожалеют, согласился, потому что неудобно было спорить, отдал в долг, потому что стыдно было отказать, снизил цену, потому что испугался тишины после названной суммы. Каждый такой момент, это развилка между тем, чтобы остаться функцией чужого ожидания, и тем, чтобы стать автором собственного ответа. Тренировка здесь не в том, чтобы стать жестче или циничнее, а в том, чтобы отличать заботу о другом человеке от растворения в его ожиданиях, это разные вещи, и зрелая личность умеет делать первое, не скатываясь во второе.

Отдавать из полноты, а не из вины

Пятое условие переворачивает саму логику, личность проверяется не только тем, как она защищает свое, но и тем, как она делится тем, что имеет. Отдавать деньги, время или внимание из вины, из страха осуждения или из желания купить чужое расположение, это снова не акт личности, а реакция на внешнее давление, просто с другим знаком. Отдавать из полноты, из осознанного решения, что это важно именно для вас, совсем другое действие, и разница между ними не видна снаружи, но полностью меняет внутреннее переживание того, кто отдает. Личность, в отличие от индивида, способна быть щедрой не потому, что так положено, а потому что выбрала быть такой, и эта способность выбирать направление собственной доброй воли, а не просто плыть по течению обязательств, и есть один из самых точных индикаторов внутренней зрелости.

Вывод

Стать личностью через отношение к деньгам, не значит разбогатеть, не значит выучить финансовую грамотность на зубок и не значит стать бережливее или щедрее по формуле. Это значит в каждой конкретной ситуации при виде цифры на счете в банке, при соблазне немедленной покупки, при просьбе одолжить, при переговорах о цене собственного труда, на мгновение остановиться и спросить, это выбираю я, или это выбирает за меня страх, привычка, чужое ожидание, автопилот? Тот, кто научился задавать этот вопрос достаточно часто, постепенно перестает быть щепкой в потоке обстоя-

ательств и становится тем, кем Бердяев называл подлинной личностью, не безупречным, не богатым по умолчанию, не свободным от ошибок, но узнаваемым самим собой в любых финансовых декорациях, потому что за каждым решением стоит не рефлекс и не давление, а сознательно сделанный выбор. И этот выбор, повторенный тысячи раз, в итоге и есть то, что называют характером, зрелостью и, в самом строгом смысле слова, личностью.

Глава 11. Стыд, гордость и ценник на себе

Есть тихая, почти никогда не проговариваемая вслух привычка, рядом с любой оценкой собственных достижений незримо печатать ценник и вешать его самому себе на шею, чтобы затем весь день сверять этот ценник с чужими, у входа в офис, за семейным столом, в разговоре с одноклассником, которого не видели десять лет. Разница между «я неплохо справился» и «я ничего не стою» в этой внутренней бухгалтерии почти всегда сводится к одной цифре в конце месяца, будто вся сложность человеческой жизни поддается упрощению до одной строки в выписке. Формула «я стою столько, сколько зарабатываю» настолько въелась в обиходное мышление, что редко воспринимается как формула вообще, она ощущается как факт, как нечто самоочевидное, а не как одно из многих возможных, причём довольно опасных, уравнений.

Формула, которая не работает

Присмотритесь к этой формуле внимательнее, и в ней быстро обнаружится логическая ошибка, спрятанная за обманчивой простотой. Доход, это цена, которую рынок в данный момент готов платить за конкретный результат конкретного труда в конкретных обстоятельствах, спрос, конкуренция, отрасль, страна, случай, время. Это переменная, зависящая от тысячи внешних факторов, не имеющих отношения к личности того, кто этот труд выполняет. А ценность человека, если это слово вообще имеет смысл, категория совершенно иного порядка, не рыночная, не колеблющаяся вслед за спросом, не падающая при увольнении и не растущая при повышении. Смешивать эти две категории, все равно что судить о вкусе вина по цене этикетки, иногда совпадает, иногда нет, а иногда самое дорогое оказывается откровенно кислым. Учитель, воспитавший поколение думающих людей, врач в маленькой больнице, спасший десятки жизней за скромную зарплату, мать, вырастившая ребенка без отца, по формуле «стою столько, сколько зарабатываю» все они обнуляются или уходят в минус, и уже сама нелепость этого вывода должна была бы разрушить формулу немедленно. Но она не разрушается, потому что укоренилась не в логике, а в страхе.

Гордость как обратная сторона стыда

Там, где формула работает в плюс, она производит не менее опасный побочный эффект, чем там, где работает в минус, в гордость, целиком зависящую от внешнего показате-

ля, а значит, хрупкую по самой своей конструкции. Успех начинает восприниматься не просто как хороший финансовый результат, а как доказательство того, что вы хороший человек, что вы состоятельны не только в финансах, но, и, в сущности. И эта гордость сладка, но требует постоянного подтверждения, потому что стоит результату пошатнуться и вместе с ним пошатывается уже не банковский счет, а самоощущение целиком. Элеонора Рузвельт заметила, что никто не способен заставить вас почувствовать себя неполноценным без вашего собственного на то согласия, и в применении к деньгам эта мысль звучит почти как обвинение, но на деле она освобождающая, формула, привязывающая достоинство к доходу, действует лишь потому, что человек сам, добровольно, однажды с ней согласился, а значит, способен и отказаться от нее тем же самым внутренним решением.

Что происходит, когда ценник падает

Цена этой формулы становится особенно очевидной в момент финансового краха, увольнения, банкротства, резкого падения дохода. Статистика в разных странах фиксирует пугающую закономерность, риск суицида заметно повышается именно в периоды экономических кризисов и личных финансовых катастроф, причем далеко не всегда у тех, кто буквально остался без средств к существованию физически, чаще у тех, для кого крах дохода означал крах идентичности целиком, крах права считать себя состоявшимся человеком. Это не статистика ради статистики, это самое суровое, самое

буквальное доказательство того, насколько дорого обходится формула, отождествляющая доход с достоинством, она способна убить не потому, что человек физически не может прокормиться, а потому что вместе с исчезнувшей суммой на счету исчезает, как ему кажется, и он сам. Антон Чехов в рассказе «Крыжовник» вывел героя, всю жизнь копившего на маленькое имение с непременно кустом крыжовника у дома, и когда мечта наконец сбылась, читателю показан не триумф, а тихая трагедия человека, свернувшего всю полноту собственной жизни в одну купленную вещь, будто она и была итоговым доказательством того, что жизнь состоялась. Рассказ страшен именно тем, насколько убедительно герой сам верит в это отождествление, не замечая, чем он жертвовал по пути.

Самозванец наверху

Есть и менее очевидная, но не менее болезненная версия того же механизма - синдром самозванца у тех, чей доход высок и продолжает расти. Гордость, построенная на финансах, требует, чтобы объем средств держался вечно, а поскольку удача, конъюнктура и внешние обстоятельства колеблются неизбежно, за высоким доходом нередко прячется постоянный, изматывающий страх, а вдруг в следующем квартале станет ясно, что я не заслуживал этого все время, что доход был случайностью, а не подтверждением моей подлинной ценности. Этот страх, прямое следствие той же формулы, только вывернутой наизнанку, если ценность равна до-

ходу, то любое будущее падение дохода автоматически означает будущее падение ценности, а значит, каждый успешный период становится не поводом выдохнуть, а поводом бояться следующего еще сильнее.

Отделение ценности от результата

Единственный устойчивый выход, это развести эти два понятия сознательно, а не полагаться на то, что они разойдутся сами собой. Финансовый результат стоит оценивать как результат, переменный, зависящий от рынка, конъюнктуры, усилия и удачи, достойный анализа и корректировки, а ценность человека стоит признать величиной, не колеблющейся вместе с этим результатом вовсе, не потому что так удобнее думать, а потому что любое иное допущение с логической неизбежностью обнуляет учителей, врачей и матерей из предыдущего примера, а такой вывод абсурден по самой своей сути. Практически это означает привычку разделять два разных вопроса в моменты финансовых взлетов и падений: «как я справился с этой конкретной задачей» - вопрос о результате, честный, полезный, требующий трезвого разбора; и «кто я есть» - вопрос, который вообще не должен решаться цифрой в выписке, потому что она никогда не была предназначена быть ответом на него.

Вывод

Ценник, который мы вешаем сами на себя, отличается от ценника на товаре одной важной деталью, товар действительно можно оценить исчерпывающе через цену, потому

что товар и есть только цена, ничего больше, человек - нет. Стыд за низкий доход и гордость за высокий, обе эти реакции одинаково ошибочны в своей основе, потому что обе исходят из одной и той же неверной формулы, просто с разными знаками. Отделить себя от собственного ценника, не значит перестать заботиться о доходе, а значит перестать путать переменную величину результата с постоянной величиной достоинства, которая, если она вообще существует, никогда не продавалась и не покупалась ни при каком курсе.

Глава 12. Талант и вопрос «а сколько за это платят?»

Есть вопрос, который выглядит невинным и даже практичным, но способен незаметно убить то, что задавшему его дороже всего, а сколько за это платят? Человек годами рисовал для собственного удовольствия, пел в компании друзей, писал по вечерам просто потому, что не мог не писать, и вот кто-то, часто из лучших побуждений, спрашивает, а почему бы не монетизировать, сколько можно было бы за это получить? С этого момента прежде бесплатная радость начинается незаметно сверяться с ценником, и никакая сумма уже не кажется достаточной платой за то, что раньше не нуждалось ни в какой плате вовсе.

Эффект избыточного обоснования

В начале семидесятых годов прошлого века психологи

Марк Леппер, Дэвид Грин и Ричард Нисбетт провели эксперимент, который с тех пор входит во все учебники по мотивации. Дошкольникам, которые любили рисовать фломастерами по собственной воле, предложили порисовать за вознаграждение - похвальную грамоту за хорошую работу. Через две недели детям снова дали фломастеры, уже без всякой награды, и те, кто прежде получил грамоту, рисовали заметно меньше и без прежнего увлечения, чем дети из группы, которую никогда не поощряли. Само исследование получило говорящее название - «превращение игры в работу», внешняя награда не добавилась к внутреннему интересу, а вытеснила его, дав мозгу новое, куда более прозаичное объяснение того, зачем вообще браться за фломастер. Эдвард Деси годом раньше провел похожий опыт со взрослыми и головоломкой сома - кубом, который нужно было собрать из фигурных блоков. Одной группе платили за каждое найденное решение, другой - нет. Когда в перерыве экспериментатор выходил из комнаты якобы по делам, оставляя участников наедине с журналами и той же головоломкой, не получающей деньги группа продолжала возиться с кубом из чистого интереса, а получавшая деньги за решения в перерыве почти не притрагивалась к нему, интерес исчез вместе с прекращением выплат, потому что именно выплата, а не сама головоломка, все это время была настоящей причиной стараний. На этих двух опытах выросла целая теория самодетерминации: у человека есть внутренняя мотивация, работающая сама по

себе, но стоит подставить под нее внешнее вознаграждение и мозг незаметно меняет объяснение собственных поступков, начиная действовать не потому, что интересно, а потому что платят, и в тот момент, когда платить перестают, вместе с деньгами исчезает и все остальное.

Почему лучшие вещи делаются не ради гонорара

Дело не в том, что деньги портят человека, дело в том, что вопрос о плате меняет саму внутреннюю логику действия. Пока мозг ищет ответ на вопрос «зачем я это делаю» и находит его в самом процессе - интересно, увлекательно, само по себе стоит того, действие питается неисчерпаемым ресурсом. Как только на этот же вопрос находится более простой и убедительный ответ, потому что платят, мозг с облегчением хватается именно за него, экономя усилия, и внутренняя причина, которая раньше держала все здание, начинает потихоньку осыпаться за ненадобностью. Борис Пастернак в стихотворении «Быть знаменитым некрасиво» сформулировал ровно этот же принцип применительно к творчеству: цель творчества самоотдача, а не шумиха и не успех. Стихотворение написано не как совет начинающим поэтам, а как трезвое наблюдение над механикой призвания в тот момент, когда автор начинает работать ради шумихи, успеха или гонорара, сама природа работы меняется, и то, что получается на выходе, обычно заметно беднее того, что рождалось из чистой самоотдачи. Лучшие вещи, главные партитуры, главные теоремы, главные картины в подавляющем большинстве

случаев делались людьми, для которых гонорар был по меньшей мере не главным вопросом, а нередко и вовсе не стоял на повестке до тех пор, пока работа уже не была сделана.

Талант, который начинает считать

У таланта есть особенно уязвимый момент, тот, когда он превращается в профессию. Пока рисование, музыка или письмо остаются увлечением, вопрос оплаты просто не возникает, потому что деятельность самодостаточна, но стоит превратить ее в источник дохода, и рано или поздно возникает необходимость сравнивать свою работу с рыночной ценой, а платят ли за это столько, сколько платят соседу по цеху, а стоит ли мой час дороже или дешевле, а окупается ли время, потраченное на эту картину, если разложить его на часы и сравнить со ставкой юриста. Этот подсчет неизбежен для того, кто зарабатывает творчеством на жизнь, и было бы нечестно делать вид, будто художник не должен думать о деньгах вовсе, но есть разница между тем, чтобы считать деньги после того, как работа сделана из любви к делу, и тем, чтобы с самого начала работать ради счета в конце месяца, в первом случае деньги остаются следствием, во втором они становятся причиной, подменяющей собой все, ради чего изначально стоило браться за дело.

Момент, когда работа перестает быть работой

Марк Твен в «Приключениях Тома Сойера» описал сцену, ставшую хрестоматийной иллюстрацией этого механизма задолго до того, как психологи дали ему научное имя. Тома

приговаривают в наказание белить забор - скучная, постылая работа. Но когда мимо проходят другие мальчишки, Том с деланым увлечением расписывает побелку как редкое удовольствие, доступное далеко не каждому, и в итоге не только избавляется от повинности, но и получает от приятелей плату за право прикоснуться к кисти. Твен выводит из этой сцены прямую формулу, работа состоит из того, что человек обязан делать, а игра из того, что делать не обязан, и один и тот же забор способен быть и мучительной обязанностью, и желанным развлечением, в зависимости лишь от того, воспринимается ли дело как повинность или как выбор. Психолог Михай Чиксентмихайи описал состояние, в котором работа перестает ощущаться работой, а становится потоком - полным погружением в процесс, при котором исчезает ощущение времени, стихает внутренний счетчик усилий и наград, а само действие становится единственной наградой себе. Поток возникает не тогда, когда задача хорошо оплачена, а тогда, когда сложность задачи точно соответствует уровню мастерства не настолько легко, чтобы стало скучно, и не настолько трудно, чтобы навалилась тревога. Деньги в этом состоянии не участвуют вовсе, потому что сознание в потоке не считает, не сравнивает и не спрашивает, сколько за это платят, оно занято самим действием настолько полно, что вопросу о цене просто не находится места.

Вопрос не тот и не в то время

Вопрос «а сколько за это платят» не вреден сам по себе в

подходящий момент, после того как дело сделано, он абсолютно уместен и даже необходим, талантливый труд заслуживает справедливой оплаты, и никакая любовь к процессу не отменяет права кормить себя и семью тем, что умеешь делать лучше других. Разрушителен не сам вопрос, а момент, в который он задается, если он звучит до того, как начато дело, или посреди самого процесса, он перестраивает мотивацию с «зачем» на «сколько», и та тонкая, самодостаточная радость, ради которой изначально все затевалось, отступает на второй план, откуда редко возвращается в прежнем виде. Разумная последовательность обратная, сначала делать из интереса, из призвания, из того, что иначе не можешь, а затем считать, сколько это стоит на рынке, устанавливать цену, вести переговоры, требовать справедливую долю. Деньги, поставленные в конец этой последовательности, остаются честным вознаграждением за труд. Деньги, поставленные в начало, слишком часто оказываются тем самым флوماстером из эксперимента Леппера, который был выдан за грамоту, а вместе с грамотой незаметно забрали и само удовольствие.

Вывод

Талант не портится от денег, он портится от того, что деньги занимают в сознании место, изначально принадлежавшее вопросу «зачем я это делаю». Пока ответом остается «потому что не могу иначе», работа питает сама себя и не устает. В тот момент, когда ответом становится «потому что

платят», работа начинает уставать быстрее, чем раньше, потому что мотор, который ее двигал, был заменен на куда менее выносливый. Лучшее, что можно сделать с талантом, это разрешить ему как можно дольше не отвечать на вопрос о цене, а заниматься делом просто потому, что оно того стоит само по себе. Деньги придут следом, если дело того заслуживает, но придут они уже не как причина, а как заслуженное следствие, и в этом порядке вся разница.

Глава 13. Деньги и тело

Забота о теле и инвестиция во внешность вещи соседние, но не одинаковые, и разница между ними легко теряется. Сон, движение, здоровое питание, визит к врачу, это забота, направленная внутрь, ее результат чувствует сам человек, даже если никто больше не заметит перемены. А есть отдельная, гораздо менее заметная статья расходов, назначение которой не самочувствие, а взгляд другого, то, во что вкладываются деньги ради того, как тебя увидят, оценят, воспримут. Это не разовая покупка, а постоянная, возобновляемая экономика, и у нее есть собственные, довольно точно измеренные закономерности.

Премия за красоту

Экономист Дэниел Хамермеш из Техасского университета много лет собирал данные о зарплатах и внешности в разных странах и обнаружил устойчивую закономерность, кото-

рую сам назвал в книге «Beauty Pays»: люди, чья внешность оценивается окружающими выше среднего, в среднем зарабатывают больше, чаще получают повышение и быстрее находят работу, чем люди с внешностью ниже среднего, причем разрыв сохраняется даже с поправкой на образование и опыт. Хамермеш называет это премией за красоту, и важная деталь его исследований в том, что эффект асимметричен, наказание за внешность ниже среднего оказывается заметно сильнее, чем награда за внешность выше среднего, то есть рынок труда куда суровее штрафует за несоответствие ожиданиям, чем щедро вознаграждает за то, что им превосходит. Раз внешность конвертируется в доход, забота о ней перестает быть личным делом и становится статьей издержек, необходимых просто для того, чтобы не оказаться в проигрышной позиции, и вот здесь появляется вторая закономерность, еще менее заметная на первый взгляд.

Розовый налог

В 2015 году департамент по делам потребителей Нью-Йорка сравнил цены на почти идентичные товары и услуги, предназначенные для мужчин и для женщин, шампуни, бритвы, стрижки, химчистку одинаковой одежды, и обнаружил, что женский вариант в среднем стоит дороже мужского при сопоставимом качестве и составе. Явление получило название **розового налога**, не государственный сбор, а рыночная надбавка, возникающая просто потому, что определенная группа потребителей воспринимается индустрией

как готовая платить больше за право соответствовать ожиданиям, предъявляемым именно к ней. Розовый налог, это не разовая переплата, а системная, она встроена в десятки повторяющихся, мелких, на первый взгляд незначительных покупок, из которых складывается заметная разница за годы.

Экономика обслуживания, а не покупки

Ключевое отличие этой статьи расходов от обычного потребления в том, что она не завершается покупкой, она требует постоянного обслуживания. Стрижку нельзя купить один раз на всю жизнь, как и окрашивание, маникюр, регулярные процедуры у косметолога, соответствие стандарту требует постоянного вложения снова и снова, месяц за месяцем, без финальной точки, в которой можно было бы сказать «все, куплено, дальше можно не тратить». Это принципиально отличается от инвестиции в образование или профессиональный навык, которые, однажды сделанные, продолжают приносить отдачу без непрерывного повторения того же самого платежа.

Камера как новый зритель

С распространением видеозвонков и селфи-камер к этой экономике добавился еще один слой давления. Опросы пластических хирургов в разных странах в последние годы стабильно фиксируют рост числа обращений, в которых пациенты прямо ссылаются на то, как они выглядят на экране во время рабочих созвонов или в собственных фотографиях в мессенджерах, явление, которое врачи между собой стали

называть **эффектом постоянного зеркала**, раньше человек видел свое лицо мельком, в зеркале утром, а теперь видит его часами каждый день, увеличенным, при невыгодном освещении камеры, рядом с обработанными фотографиями других людей в ленте. Такое зеркало не бывает довольным, и индустрия косметических процедур растет в первую очередь именно на этом постоянном, а не разовом сравнении себя с изображением.

Миф, который работает как рынок

Журналистка Наоми Вульф еще в 1990 году в книге «Миф о красоте» сформулировала мысль, актуальность которой с тех пор не уменьшилась, чем формально свободнее и экономически самостоятельнее становятся женщины, тем настойчивее рядом с этой свободой выстраивается новая индустрия стандартов внешности, требующая денег и времени, как будто общество, лишившись прежних способов удерживать часть населения в состоянии постоянной недостаточности, находит новый. Вульф не утверждала, что забота о внешности сама по себе зло, ее тезис в том, что стандарт красоты работает эффективнее любого налога именно тогда, когда воспринимается не как индустрия, а как личный, добровольный, само собой разумеющийся выбор.

Где проходит граница

Практический вопрос здесь не в том, тратить ли деньги на внешность, вопрос в том, чьими глазами в этот момент смотрит человек на собственное отражение. Одно дело вы-

брать стрижку, которая нравится самому, крем, после которого приятнее собственной коже, одежду, в которой удобно двигаться и дышать. Совсем другое, покупать то же самое из страха, что без этого тебя оценят ниже, отвергнут, посчитают недостаточным, и в этом втором случае трата подчиняется не заботе о себе, а чужому, часто воображаемому взгляду, который невозможно удовлетворить окончательно, потому что стандарт, на который он опирается, постоянно двигается дальше.

Выводы

Забота о теле и инвестиция в то, как тебя видят другие, разные по своей природе траты, даже если внешне выглядят одинаково. Премия за красоту на рынке труда и розовый налог в рознице показывают, что внешность давно превратилась в измеримый экономический актив, а не только в личное дело вкуса. Особенность этой экономики в том, что она требует не разового вложения, а бесконечного обслуживания, и усиливается каждый раз, когда в жизни появляется новое зеркало - камера созвона, лента в телефоне, экран, на котором человек видит себя чаще, чем когда-либо в истории. Различить заботу о себе и плату чужому взгляду можно одним вопросом, если бы никто и никогда не увидел результата, сделал бы я эту покупку все равно?

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.