

The background of the entire page is a dense, overlapping pattern of US dollar bills, primarily \$100 bills, in various orientations and shades of green and grey. The bills are slightly faded and semi-transparent, creating a textured, monochromatic effect.

ЕВГЕНИЯ ГОЛОВАЧЁВА

ПРО ДЕНЬГИ. ВЫ ВСЁ ДЕЛАЛИ НЕПРАВИЛЬНО

Как мозг, страх и кредиты держат тебя
в ловушке и как из нее выбраться

2026

Евгения Головачева
**Про деньги. Вы всё делали
неправильно. Как мозг, страх
и кредиты держат тебя в
ловушке и как из нее выбраться**

<https://litres.ru/74682384>

SelfPub; 2026

Аннотация

Тебе надоело жить от зарплаты до зарплаты и затыкать дыры в кредитке? Ты винишь себя за «слабую волю» и каждый раз даешь себе обещание начать экономить с понедельника?

Забудь. Ты не тупой и не ленивый. Просто твой мозг в условиях стресса запрограммирован совершать финансовые ошибки.

Автор книги прошла путь от долговой ямы в 500 000 рублей до финансовой стабильности — без эзотерики, «денежного мышления» и пустых советов. Только жесткая нейробиология, проверенная статистика и реальные рабочие инструменты.

Эта книга — не учебник по экономике. Это хирургическая операция на твоих финансах. Ты узнаешь, как перестать саботировать свой доход, закроешь долги и наконец вернешь контроль над жизнью.

Хватит выживать. Пора навести порядок в кошельке.

Содержание

Введение. Конец эры эзотерики и «денежной легкости»	6
ЧАСТЬ I. Нейробиология и мозг: Физиология финансовых решений	10
Глава 1. Нейроанатомия риска и дефицита	11
Глава 2. Дофаминовые петли и импульсивное финансовое поведение	21
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Евгения Головачева
Про деньги. Вы всё
делали неправильно. Как
мозг, страх и кредиты
держат тебя в ловушке
и как из нее выбраться

Введение. Конец эры эзотерики и «денежной легкости»

Тема денег сегодня стала одной из самых зашумленных. Нам постоянно продают идею о том, что финансовый рост — это про «легкость», про правильные мысли, визуализации и настройку на вибрации изобилия. Читателям предлагают просто поменять отношение к жизни, расслабиться — и тогда ресурсы якобы придут сами собой.

Но на практике это не работает. От бесконечной воды и абстрактных рассуждений о «денежном мышлении» уже все устали. С другой стороны, есть классические финансовые советы, которые сводятся к сухим формулам и не учитывают самого главного — психологических особенностей человека, работы его мозга, мышления и поведения.

Как человек с психологическим и социологическим образованием, я привыкла опираться не на абстрактные концепции и чьи-то личные мнения, а на факты, цифры и методологию. И когда начинаешь погружаться в науку, выясняется потрясающая вещь.

Оказывается, тема денег давно и детально изучена наукой. Проведены тысячи экспериментов, в которых участвовали десятки тысяч людей: от студентов до серийных миллионеров. Ученые сканировали мозг людей в моменты принятия финансовых решений, годами отслеживали привычки тех, кто сам поднялся с нуля, математически просчитывали ошибки бизнесменов и исследовали, как социальная среда буквально диктует нам наш уровень дохода.

Книг, где вся эта огромная научная база собрана в одном месте с конкретными примерами и цифрами не так много. Именно поэтому я решила написать эту книгу. Здесь нет ни строчки воды, только сухие факты и доказательная база из психологии, нейробиологии, социологии, поведенческой экономики, бизнеса и физики.

Как устроена книга

Перед вами — сборник научных исследований, доказательств, статистики и доказанных алгоритмов действий. Каждая глава строится по четкой логике:

Конкретные эксперименты и статистика. В каждом разделе мы подробно разбираем минимум два независимых

мировых исследования, эксперимента или мета-анализа. Мы смотрим, кто их проводил, когда, на какой выборке людей и к каким конкретно результатам пришли ученые.

Разбор механики. Мы досконально разбираем, почему мозг, психика или бизнес-система сработали именно так, а не иначе.

Практические действия и протоколы. Из каждого исследования вытекает конкретный практический шаг. Мы не просто читаем факты, а сразу берём их в работу через понятные алгоритмы, упражнения и инструкции.

Главная цель этой книги — чтобы после её прочтения у вас в голове не осталось вопросов о том, что мне делать, как мне разобраться с долгами, как мне выйти из финансового кризиса, как мне изменить свою жизнь к лучшему. После этой книги у вас гарантированно изменится само отношение к деньгам, а когда меняется отношение, неизбежно меняется и поведение. В нашем мире без денег жить невозможно, возможно только выживать. И кто бы что ни говорил, что не в деньгах счастье, правда жизни в том, что без них оно неполное. Хватит тащить этот груз в одиночку. Пора навести порядок в кошельке и вернуть себе право жить, а не выживать.

Три года назад мой собственный долг составлял больше

500 000 рублей. Я прекрасно знаю это липкое чувство тревоги, когда на экране телефона появляется очередной звонок от банка, а минимальный платеж по кредитке съедает всю надежду на будущий месяц. Всё, что вы найдете в этой книге это те самые знания и инструменты, которые я собирала годами, тестировала на себе и благодаря которым полностью выбралась из этой долговой ямы, научилась правильно откладывать деньги и с уверенностью смотреть в завтрашний день.

Более того, в финале книги вас ждут шесть реальных кейсов людей — от учителей до менеджеров, — которые уже прошли по этой же системе и вытащили себя из финансовых кризисов.

Давайте вместе разбираться с этим сложным финансовым вопросом и постепенно, шаг за шагом, подробно всё разложим по полочкам на свои места в голове.

Желаю приятного прочтения!

ЧАСТЬ I. Нейробиология и мозг: Физиология финансовых решений

Глава 1. Нейроанатомия риска и дефицита

Почему в моменты, когда с деньгами становится совсем туго, мы склонны принимать самые глупые и необдуманные финансовые решения?

В обществе принято думать, что бедность — это результат лени, отсутствия дисциплины или «неправильного мышления». Однако исследования в области нейробиологии показывают совершенно другую картину: **финансовый дефицит физически перестраивает работу головного мозга**, переключая его в режим выживания. В таком состоянии мозг просто не способен на долгосрочное планирование.

Когда у человека достаточно ресурсов и всё спокойно, его мозг работает в обычном режиме. В этом состоянии активно работает префронтальная кора: вы можете спокойно сесть, посчитать расходы, подумать, куда развиваться дальше, какую профессию освоить или как масштабировать бизнес. Мозг понимает: «Мы в безопасности, можно строить планы на годы вперед».

Но когда денег начинает катастрофически не хватать (или

висят долги, которые нечем закрывать), мозг воспринимает это точно так же, как наш далёкий предок воспринимал нападение дикого зверя. Для нашей биологии отсутствие ресурсов — это угроза гибели.

В этот момент мозг мгновенно переключает тумблер и уходит в **режим выживания**:

Он **отключает долгосрочное планирование**. Зачем думать о том, что будет через год или пять лет, если тебе нужно «выжить» прямо сегодня?

Он **включает импульсивность**. Главная задача — найти любой, даже самый дурной вариант, чтобы закрыть дыру прямо сейчас (взять дорогой кредит, перезанять под огромный процент, продать ценную вещь за бесценок).

Он **сжигает всю вашу энергию**. Человек в режиме выживания постоянно чувствует себя уставшим, даже если ничего физически не делал. Потому что мозг без остановки гоняет мысли о деньгах по кругу, тратя на эту тревогу гигантское количество сил.

Давайте посмотрим, как этот механизм доказали ученые.

Эксперимент №1. «Туннельное мышление» и паде-

ние IQ на 13 пунктов

Кто и когда проводил: Сендхил Муллайнатан (Гарвардский университет) и Эльдар Шафир (Принстонский университет), 2013 год.

Выборка: Индийские фермеры, выращивающие сахарный тростник (400 человек), а также посетители торгового центра в США с разным уровнем дохода.

Суть исследования: Фермеры, выращивающие сахарный тростник в Индии, получают все свои деньги один раз в год — сразу после сбора и продажи урожая.

За месяц до сбора урожая: деньги у фермеров полностью заканчиваются. Они живут в режиме жесткой экономии, влезают в долги, постоянно думают, на что купить еду и как дотянуть до продажи тростника.

Через месяц после продажи: они получили всю сумму за год, расплатились с долгами, у них полно денег на счетах, тревога ушла.

Ученые приехали к этим фермерам и дали им стандартный **тест Равена** (это один из самых точных мировых тестов на определение логического мышления и подвижного интел-

лекта — IQ) и тесты на концентрацию внимания.

Результаты:

У индийских фермеров в период финансового дефицита показатель подвижного интеллекта (IQ) был в среднем на **13 пунктов ниже**, чем после продажи урожая, когда финансовый стресс спал. 13 пунктов IQ — это огромная разница! Это разница между человеком со средним интеллектом и человеком с задержкой развития. Финансовый дефицит буквально «затуплял» мозг здоровых людей.

Чтобы доказать, что дело не в особенностях Индии, ученые провели второй этап в Нью-Джерси. Они брали обычных людей — с высоким и низким доходом.

Людям предлагали смоделировать **гипотетическую (то есть вымышленную) жизненную проблему**. Им говорили: *«Представьте, что у вас сломалась машина. Ремонт стоит денег. Вы можете заплатить сразу, взять кредит или попробовать отремонтировать сами. Как вы поступите?»*

И вот здесь ученые сделали хитрость — они делили сценарий на два варианта сложности:

Легкий сценарий: стоимость ремонта машины составляла всего **\$150**(небольшая сумма).

Тяжелый сценарий: стоимость ремонта составляла **\$1500**(серьезный удар по бюджету).

И пока человек сидел и судорожно думал, где ему достать эти \$1500 и как решать проблему с машиной, ему **параллельно** давали решать сложные логические задачи и тесты на самоконтроль (например, тесты, где нужно быстро нажимать кнопки при виде определенных фигур, игнорируя отвлекающие знаки).

Что выяснилось:

Когда сумма ремонта была \$150, и богатые, и бедные участники одинаково отлично справлялись с логическими тестами.

Но когда людям с низким доходом называли сумму \$1500, их мозг мгновенно переключился на мысль: *«Где я возьму полторы тысячи долларов?!»*. Эта мысль забила всю их префронтальную кору. В результате они с треском проваливали логические тесты и делали глупейшие ошибки в задачах на внимание.

А вот богатые люди при цифре \$1500 вообще не потеряли в качестве мышления — потому что для их бюджета это не было угрозой выживания, и их мозг оставался спокойным.

Вывод ученых:

Финансовый дефицит создает постоянный «фоновый шум» в голове. Мысли о счетах и долгах съедают огромную часть оперативной памяти мозга (префронтальной коры). Это физиологическое истощение ресурса, эквивалентное бессонной ночи или острому алкогольному опьянению. Мозг попадает в «туннельное мышление» — он видит только горящую проблему прямо сейчас и полностью теряет способность просчитывать последствия на шаг вперед.

Эксперимент №2. Влияние дефицита времени и денег на внимание

Кто и когда проводил: Исследователи Ноттингемского университета, 2019 год.

Выборка: 250 человек в игровой модели управления ограниченными ресурсами.

Суть исследования: Участников разделили на две группы: «богатые» (получали много игровых очков и времени на

ход) и «бедные» (получали дефицит очков и жесткое ограничение по времени). В процессе игры им предлагались скрытые альтернативные варианты — простые действия, которые могли дать постоянный пассивный прирост ресурсов, но требовали немного внимания на старте.

Результаты:

Участники из «бедной» группы в **87% случаев пропустили выгодные альтернативные решения**, даже если они находились прямо перед глазами на экране. Они были настолько сфокусированы на текущей нехватке очков, что их мозг буквально «стирал» второстепенную информацию. «Богатая» группа замечала эти возможности в 74% случаев и быстро увеличивала свой отрыв.

Механика процесса: Что происходит с человеком

Когда вы оказываетесь в ситуации «нет денег», мозг воспринимает это не как абстрактную цифру на карте, а как прямую угрозу выживанию.

Оперативная память забита. Вы тратите гигантское

количество ментальной энергии на постоянный пересчет банальных трат: хватит ли на еду, чем заплатить за аренду, где перехватить до зарплаты.

Отключается логический блок. Префронтальная кора просто не получает нужного ресурса. В результате вы принимаете решения не из логики, а из импульса «потушить пожар любой ценой».

Возникает слепота к возможностям. Вы физически перестаете замечать варианты, которые могли бы вытащить вас на новый уровень дохода, потому что они требуют времени или минимального риска, на который у истощенного мозга нет ресурса.

Вспомните свои последние недели в долгах. Чувство, будто перед глазами шторы, вы видите только этот проклятый платеж, у вас физически не хватает энергии ни на что другое, а в голове крутится одна и та же жвачка из тревожных мыслей? Это не ваш характер испортился. Это доказанный Гарвардом эксперимент: финансовый дефицит буквально крадет у нашего мозга 13 пунктов IQ. Вы пытаетесь решить сложные жизненные задачи с урезанным ресурсом внимания. Пора перестать винить себя за «тупость» в стрессе — нужно сначала убрать этот фоновый шум.

Если вы ловите себя на том, что находитесь в финансовом стрессе и перед вами стоит важная задача (переговоры, смена работы, запуск проекта, покупка или продажа актива), **нельзя принимать решения из состояния туннеля.**

Упражнение: Как освободить голову от финансовой паники

Чтобы вернуть себе способность нормально думать и принимать умные решения, нужно сделать три простых шага:

1. Выгрузите всю тревогу на бумагу

Пока вы крутите проблемы в голове, мозг считает их смертельной угрозой. Вытащите их наружу. Возьмите лист бумаги и выпишите всё: абсолютно все долги, платежи, страхи и все сумбурные мысли про деньги. Как только вы видите проблему перед глазами на бумаге, а не в голове, мозг понимает: «Ага, всё понятно, это под контролем» — и градус паники спадает.

2. Отделите «пожар» от «стратегии»

Разделите этот список на две части.

В первую запишите только то, что надо решить прямо сей-

час, в ближайшие пару дней (например: «купить продукты», «заплатить за телефон»).

Во вторую — всё крупное и стратегическое («как поднять доход в два раза», «куда развиваться», «как закрыть долги»). **Главное правило:** Запретите себе принимать решения из второй колонки в состоянии усталости или страха. Дайте мозгу передохнуть хотя бы ночь. Решения по поводу крупных денег нужно принимать только на свежую голову, когда эмоциональный пожар потушен.

3. Правило трех вариантов

В состоянии финансового стресса мозг склонен видеть только один, самый ужасный вариант: *«Придётся брать микрозайм»* или *«Придётся согласиться на ужасную работу»*. Приучите себя к правилу: **никогда не соглашаться на первый попавшийся вариант**. Принудительно напишите на бумаге минимум три разных выхода из ситуации — даже если один из них кажется вам бредовым. Это заставляет включаться, ваш логический отдел мозга и вытаскивает вас из паники.

Глава 2. Дофаминовые петли и импульсивное финансовое поведение

Многие ошибочно думают, что дофамин — это гормон радости и удовольствия. На самом деле это **гормон предвкушения и поиска**.

Природа устроила нас так, чтобы мы не сидели на месте. Когда древний человек видел куст с ягодами или замечал вдали антилопу, его мозг выбрасывал дофамин. Этот гормон не давал расслабиться — он кричал: *«Смотри, вон там есть ресурс! Беги туда, хватай его, добывай!»*.

Дофамин выделяется *не в момент, когда вы получили вещь*, а **в момент, когда вы ее хотите, ищете или ждете**. Именно он заставляет нас сгорать от нетерпения, когда мы ждем доставку из интернет-магазина или листаем ленту соцсетей в поисках интересного поста.

Почему мы так легко спускаем деньги на импульсивные покупки, подписываемся на сомнительные курсы «быстрого обогащения» или сливаем бюджет в мобильных приложе-

ниях? Нам кажется, что это вопрос слабой воли или банальной недисциплинированности. Но нейроэкономика доказывает: в момент финансовых трат внутри нашего мозга развивается жестокая биохимическая борьба, в которой логика очень часто проигрывает химии.

Давайте разберем три фундаментальных исследования, которые показывают, как мозг реагирует на скидки, цифры ценников и покупку «здесь и сейчас».

Эксперимент №1. «Центр удовольствия» против «центра боли» в момент покупки

Кто и когда проводил: Брайан Кнутсон и его коллеги из Стэнфордского университета, 2007 год.

Выборка: 26 здоровых участников с разным уровнем дохода.

Суть исследования: Участников помещали в аппарат функциональной магнитно-резонансной томографии (МРТ). Каждому выдавали по 20 долларов и показывали на экране изображения товаров, которые можно реально купить в интернет-магазине по указанной цене. Задача была проста: посмотреть на товар, увидеть цену и решить, купить его или отказаться. В этот момент ученые сканировали

активность различных зон мозга.

Результаты:

Ученые зафиксировали удивительную картину. В принятии решения участвуют три совершенно разные зоны мозга:

Ядро прозрачной перегородки (центр удовольствия и ожидания награды). Эта зона загорается ярким огнем в момент, когда человек видит *желаемый товар*. Мозг еще ничего не купил, но дофамин уже начинает активно выделяться, создавая предвкушение праздника.

Островковая доля (инсула) — центр физической боли. Как только человек видит *высокую цену* этого товара, островковая доля активируется точно так же, как если бы человек испытал легкую физическую боль (например, ущемил себя или обжег палец). Мозг воспринимает расставание с деньгами как угрозу ресурсам и телесный дискомфорт.

Префронтальная кора. Она взвешивает эти два сигнала: насколько сильно хочется вещь (дофамин) и насколько больно расставаться с деньгами (инсула). Если перевешивает боль — человек закрывает вкладку. Если перевешивает предвкушение — совершается импульсивная покупка.

Вывод ученых: Импульсивные траты — это не дефект характера, а временный сбой в балансе двух сигналов. Маркетинговые уловки (скидки, яркие вывески, обещания «купить в один клик») искусственно разгоняют центр удовольствия до небес и «приглушают» сигнал боли в островковой доле, из-за чего человек тратит деньги на то, что ему совершенно не нужно.

Эксперимент №2. Как мозг реагирует на фальшивые скидки и слово «Бесплатно»

Кто и когда проводил: Дэн Ариели (Массачусетский технологический институт / MIT) и его исследовательская группа, 2008 год.

Выборка: Более 300 студентов и посетителей кампуса.

Суть исследования: Ученые изучали поведение людей при покупке недорогих товаров (шоколад, подарочные карты) в условиях различных ценовых ловушек: сравнение дорогой цены со скидочной и предложение получить товар абсолютно «бесплатно» в обмен на минимальное действие (например, отстоять небольшую очередь).

Результаты:

Когда людям предлагали товар по цене 1 доллар, а рядом висела перечеркнутая старая цена 3 доллара, активность в зоне удовольствия мозга взмывала вверх гораздо сильнее, чем если бы этот же товар продавался просто по фиксированной цене в 1 доллар без упоминания «скидки».

Еще сильнее мозг реагировал на слово **«Бесплатно»**. В эксперименте с бесплатными шоколадными конфетами высокого качества люди полностью отключали критическое мышление. Даже если для получения одной бесплатной конфеты стоимостью в 15 центов нужно было отстоять десятиминутную очередь (что экономически невыгодно по затратам времени), участники всё равно выстраивались в очередь. Мозг воспринимает слово «бесплатно» как эмоциональную гарантию полного отсутствия риска («боли от потери»), что полностью парализует рациональный расчет.

Вывод ученых: Наш мозг не умеет считать абсолютную ценность денег. Он мыслит исключительно относительными категориями («раньше это стоило дорого, а сейчас дешево» или «это вообще бесплатно»). На этой базовой нейробиологической особенности построена вся индустрия скидок и агрессивного маркетинга, которая заставляет нас покупать больше ради самого факта «экономии».

Как дофамин управляет вашим кошельком

Когда вы сталкиваетесь с финансовым соблазном (новая вещь, заманчивый инвестиционный проект с «гарантией», спонтанный поход в кафе), цепочка в голове срабатывает мгновенно:

Всплеск дофамина. Мозг еще ничего не купил, но визуальный образ уже закинул порцию гормона радости в кровь. Вам кажется, что эта покупка сделает вас счастливее.

Отключение критического анализа. Мозг временно блокирует голос разума (инсулу и префронтальную кору), чтобы вы не испытывали дискомфорт от расставания с деньгами.

Финансовая яма. Покупка совершена, дофамин резко падает ниже базового уровня (наступает эмоциональный спад), а на счете образуется дыра. Вы чувствуете опустошение, которое мозг тут же попытается загладить... следующей покупкой. Возникает замкнутый круг.

Чтобы увидеть масштаб проблемы, достаточно взглянуть на цифры и результаты исследований поведения покупателя.

лей в России:

Статистика незапланированных и импульсивных трат в РФ (Исследования НАФИ и чек-аналитики):

Около 68% россиян регулярно совершают незапланированные покупки, поддавшись эмоциональному импульсу, рекламе или скидочным акциям.

В среднем среднестатистический житель России тратит на спонтанные, незапланированные покупки (мелкие гаджеты, кофе навынос, эмоциональную одежду, лишние продукты по акциям, неиспользуемые подписки) от **15 000 до 25 000 рублей в месяц**.

В масштабах года это превращается в **180 000 – 300 000 рублей**— сумма, которую человек мог бы инвестировать, направить на погашение долгов или формирование подушки безопасности.

**Сожаление о спонтанных покупках и кредитах
(Данные социологических опросов ВЦИОМ):**

Более **70% россиян**, оформивших микрозаймы или эмоциональные рассрочки на гаджеты и бытовую технику, признаются, что испытывают острое сожаление о покупке уже через 2–3 дня после сделки, когда дофаминовый всплеск утихает, а обязательства перед банком остаются.

Влияние маркетинговых триггеров и маркетплейсов:

С развитием быстрых покупок «в один клик» на крупнейших маркетплейсах (Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет) время от возникновения желания до списания денег с карты сократилось до **3–5 секунд**. Это полностью лишает мозг возможности включить разум и оценить реальную необходимость вещи.

Красный ценник или плашка «Скидка до 70%» увеличивает вероятность покупки среди российских покупателей в **3,5 раза**, даже если реальная цена товара до «акции» была абсолютно такой же.

Практическое упражнение: Метод «Нейронной паузы»

Поскольку биологию мозга силой воли перебороть невозможно (дофамин всегда побеждает чистое «терпение»), нужно использовать научные методы обхода этой ловушки.

Вот нейроэкономический протокол блокировки импульсивных трат и рискованных финансовых решений:

Шаг 1. Правило 48 часов для unplanned покупок

Когда вы видите вещь, курс, гаджет или услугу и чувствуете острое желание отдать деньги:

Действие: Запретите себе покупать это в течение 48 часов.

Зачем это нужно: За 2 дня уровень дофамина в крови полностью падает до нормы. Острая химия вымывается, и в игру снова вступает префронтальная кора. Через 48 часов вы посмотрите на этот товар совершенно другими глазами и в 80% случаев поймете, что он вам вовсе не нужен.

Шаг 2. Искусственное включение «центра боли» (Инсулы)

Маркетологи прячут цену за мелкими шрифтами или разбивают ее на микроплатежи («всего по 300 рублей в день!»), чтобы вы не чувствовали боль.

Действие: Принудительно пересчитывайте любые траты в абсолютные рабочие часы. Если вещь стоит 10 000 рублей, а ваш чистый доход в час составляет 500 рублей, спросите себя: *«Готов ли я отдать за эту вещь 20 часов своей реальной жизни?»*. Это физически включает зону оценки и возвращает рациональность.

Шаг 3. Фильтрация слова «Бесплатно» и «Скидка»

Действие: Как только вы видите акции вроде «Черная пятница», «Скидка 70%» или «Получите бонус бесплатно», включайте жесткое правило проверки: *«Купил бы я эту вещь по полной цене, если бы никакой скидки не было вообще?»*. Если ответ нет — вы покупаете не нужный вам предмет, а дофаминовый всплеск от иллюзии выгоды.

Итак, мы разобрали диагноз. Мы увидели, как страх парализует кору, как дофаминовые ловушки и туннельное мышление затягивают петлю кредитов на шее, и почему ваша «лень» — это всего лишь крик о помощи истощенной нервной системы. Диагноз поставлен.

Но знать причину — это еще не победа. Что делать с реальными долгами прямо завтра? Как пересобрать свой бюджет, когда кажется, что резать уже нечего? И главное — как

выбраться из этой ямы раз и навсегда, используя проверенную систему?

В следующих главах мы переходим от анатомии проблемы к практике. Нас ждут пошаговые стратегии, метод снежного кома, разбор реальных кейсов (включая историю Анны, которая вытащила себя из 850 000 рублей долгов) и инструменты реального выхода в плюс.

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.