18+

За деньги счастье купишь.

Просто не напрямую.



Герасимов Степан Олегович

Степан Герасимов

За деньги счастье купишь: просто не напрямую

https://litres.ru/74757018
ISBN 9785007150132

Аннотация

«Не в деньгах счастье» — самая удобная ложь, которую мы повторяем с детства. Но любовь, здоровье, дружба и свобода стоят денег, просто платим мы за них не напрямую. Опираясь на десятки исследований, автор показывает, как деньги незаметно превращаются в счастье. Честная книга без стыда и красивых лозунгов.

Содержание

Вступление. Самая удобная ложь 5
Часть I. Откуда взялся миф 9
Глава 1. Кому выгодно, чтобы ты верил, что счастье не в деньгах 9
Глава 2. Что на самом деле говорит наука 16
Глава 3. Механизм косвенной покупки 25
Часть II. Любовь 33
Глава 4. Где мы встречаем любовь — и сколько стоит туда попасть 33
Глава 5. Красота как инвестиция 41
Конец ознакомительного фрагмента. 44

За деньги счастье купишь: просто не напрямую

Степан Олегович Герасимов

© Степан Олегович Герасимов, 2026

ISBN 978-5-0071-5013-2
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление. Самая удобная ложь

«Не в деньгах счастье».

Впервые я услышал эту фразу так рано, что уже не помню когда. Наверное, её говорила бабушка, когда я просил игрушку. Потом её повторяли родители, если на что-то не хватало. Её произносили учителя, герои фильмов и люди в интервью — обычно стоя на фоне собственного дома с панорамными окнами.

Фраза звучит мудро. Она успокаивает и снимает вину. Она позволяет нам чувствовать себя чуть выше тех, кто «гонится за деньгами». Вот только если честно посмотреть на свою жизнь, она почти никогда не оказывается правдой.

Давайте проверим.

Человек хочет любви. Звучит как самое бескорыстное желание на свете. Но чтобы встретить того самого человека, нужно где-то бывать. В кафе, на работе, в университете, на концерте, в спортзале, в поездке. Всё это стоит денег. Чтобы тебя заметили, нужно выглядеть ухоженно: одежда, стрижка, зубы, кожа, фигура. Это тоже стоит денег. Чтобы тебя захотели узнать ближе, нужно уметь разговаривать, шутить, слушать, понимать себя и другого. Для этого мы читаем книги, проходим курсы, ходим к психологу. И снова платим.

Допустим, вы встретились и полюбили друг друга. Теперь любви нужно где-то жить. В квартире, которую купили или

снимают. Ей нужно время, а оно появляется, только если не приходится работать на износ. Ей нужны силы, а их нет, когда каждый вечер вы считаете, хватит ли до зарплаты. Отношения разрушают не только измены и непонимание. Их разрушают долги, теснота, усталость и бесконечные ссоры из-за того, на что потратить последние деньги.

Никто не бросает деньги к ногам девушки со словами: «Теперь ты меня любишь». Так любовь не покупают. Её покупают иначе: медленно, незаметно, по частям. Через среду, внешность, навыки, жильё и свободное время. Мы просто не замечаем чеков, потому что между тратой и результатом проходят месяцы и годы.

Со здоровьем то же самое. «Здоровье не купишь» — говорим мы и идём в платную клинику, потому что в бесплатную очередь на три недели. Мы покупаем нормальную еду вместо дешёвой. Платим за спортзал, за лекарства, за обследования, за жильё в районе, где чистый воздух и можно спокойно гулять вечером. Мы покупаем сон, когда можем позволить себе не работать по ночам. Мы покупаем спокойствие, когда у нас есть запас на чёрный день.

А иногда мы платим даже за то, чтобы просто жить. За еду, воду, тепло и крышу над головой. Попробуйте прожить месяц, не потратив ни рубля, и посмотрите, сколько в этом месяце будет счастья.

Я не утверждаю, что счастье — это деньги. Это было бы глупо. На свете много несчастных богатых людей, и эта книга

о них тоже расскажет. Мой тезис другой.

Деньги — не счастье. Деньги — это преобразователь.

Они превращаются вовремя, безопасность, здоровье, внешность, знания, место для жизни и свободу выбора. А уже из этого мы собираем то, что называем счастьем. Деньги не дают счастья напрямую. Они дают условия, без которых счастье почти невозможно.

Почему же тогда все так уверенно повторяют, что счастье не в деньгах?

Отчасти потому, что эта фраза утешает. Если денег нет, приятно верить, что ты ничего не теряешь. Отчасти из-за культуры, в которой желание денег веками считалось чем-то постыдным, а бедность — почти добродетелью. И, как ни странно, потому что эту фразу очень любят богатые. У них уже есть всё, что покупается за деньги, поэтому сами деньги стали для них невидимыми. Как воздух: о нём не думаешь, пока его хватает.

В этой книге мы пройдём по всем сферам жизни, о которых принято говорить «это за деньги не купишь»: любовь, здоровье, дружба, уважение, свобода, будущее наших детей. В каждой мы найдём ценник. Не для того, чтобы стать циниками, а чтобы наконец увидеть, как на самом деле устроена жизнь.

Сразу скажу, чем эта книга не является. Это не гимн жадности. Это не призыв зарабатывать любой ценой, жертвуя

близкими и здоровьем. И это не очередной тренинг «как стать миллионером за 30 дней». Скорее наоборот: это попытка поговорить о деньгах честно, без стыда, без лицемерия и без красивых лозунгов.

В конце книги мы дойдём и до границы, где деньги действительно перестают работать. Она существует. Но чтобы понять, где она проходит, сначала нужно признать простую вещь, которую мы так долго отрицали.

За деньги счастье купишь. Просто не напрямую.

Часть I. Откуда взялся миф

Глава 1. Кому выгодно, чтобы ты верил, что счастье не в деньгах

У Крылова есть басня про лису и виноград. Голодная лиса видит спелые гроздья, но висят они слишком высоко. Она прыгает, тянется и ходит вокруг, но так ничего и не достаёт. Тогда она отворачивается и говорит: «На взгляд-то он хорош, да зелен — ягодки нет зрелой».

Басне больше двух тысяч лет: Крылов пересказал Лафонтена, а тот — Эзопа. За это время люди не перестали поступать как эта лиса. Изменился только виноград. Теперь он называется деньгами.

Фраза «не в деньгах счастье» не появилась сама собой и держится не потому, что верна. Она живёт так долго потому, что выгодна. Многим людям, институтам и даже нам самим. Чтобы понять, сколько на самом деле стоит счастье, сначала нужно разобраться, кто и зачем убеждает нас, что оно бесплатное.

Утешение для тех, кому не хватило

Начнём с самого простого и самого человеческого.

Психологи называют это когнитивным диссонансом. Ко-

гда желание и реальность расходятся, нам становится неприятно, и мозг ищет способ убрать это неудобство. Изменить реальность трудно: нужно больше зарабатывать, менять работу, рисковать. Изменить отношение к желанию гораздо проще. Не можешь получить — объяви ненужным.

Так появляется утешительная мудрость. Не хватает на квартиру? «Главное, что мы вместе». Нет денег на отпуск? «Зато дома спокойно». Живёшь от зарплаты до зарплаты? «Не в деньгах счастье».

Я не смеюсь над этими фразами. В них много достоинства. Это способ не сломаться, когда обстоятельства сильнее тебя. Человеку, который не может изменить свою жизнь, нужна опора, и эта фраза ею становится.

Но у утешения есть цена. Если долго повторять, что виноград зелёный, однажды перестанешь к нему тянуться. Утешение превращается в убеждение, убеждение — в образ жизни, а образ жизни передаётся детям. И вот уже целое поколение растёт с ощущением, что хотеть денег неприлично, а думать о них стыдно.

Бедность как добродетель

Вторая опора мифа намного старше и солиднее: культура и религия.

«Удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие». Эту фразу из Евангелия знают даже те, кто никогда не открывал Библию. Почти во всех больших традициях есть похожая мысль: богатство от-

влекает от главного, привязывает к земному и портит душу.

У этой идеи был глубокий смысл. Она учила не превращать деньги в бога, не топтать слабых ради наживы и помнить, что жизнь больше кошелька. Со всем этим я согласен.

Но постепенно мысль «не делай деньги главным» превратилась в другую: «деньги — это плохо». А оттуда недалеко до третьей: «бедный — значит хороший». В сказках добрый герой почти всегда беден, а злодей богат. Купец жаден, барин жесток, а Иванушка-дурачок прост и честен. Мы впитываем это с детства, задолго до того, как начинаем спорить с прочитанным.

В нашей стране к этому добавился ещё один слой. Несколько поколений жили в системе, где личное богатство было подозрительным само по себе. Человека, который хорошо зарабатывал, называли спекулянтом или мещанином. Желание жить лучше соседей считалось пережитком прошлого. Деньги вроде бы существовали, но говорить о них вслух было не принято.

Эта система давно ушла, а привычки остались. Многие до сих пор стесняются назвать свою зарплату, попросить повышение или сказать: «Я хочу больше денег». Внутри будто включается голос: «А не жадный ли ты?»

Почему эту фразу так любят богатые

А вот самое любопытное. Громче всех о том, что счастье не в деньгах, говорят те, у кого денег много.

Знаменитость в интервью рассказывает, что слава и богат-

ство не сделали её счастливой. Успешный предприниматель пишет книгу о том, что главное в жизни — семья и смысл. Миллионер признаётся, что был счастливее, когда жил в общежитии и ел макароны.

Они не врут. Скорее всего, они действительно так чувствуют. Но посмотрите, с какой позиции звучат эти слова.

Человек, у которого есть дом, хорошая медицина, свободное время, интересная работа, возможность путешествовать и уверенность в завтрашнем дне, больше не замечает денег. Он не думает, хватит ли на лекарства. Не выбирает между зимней обувью для ребёнка и оплатой коммуналки. Не терпит начальника-самодура, потому что некуда уйти. Деньги для него как воздух. Пока воздуха хватает, о нём не думаешь. Начинаешь думать, только когда его становится мало.

Поэтому, когда обеспеченный человек говорит «счастье не в деньгах», он говорит правду о своей жизни. Все базовые потребности у него уже закрыты, и дополнительные деньги действительно мало что меняют. Ошибка начинается, когда эту правду переносят на человека, у которого базовые потребности не закрыты. Для него деньги — не абстракция, а разница между тревогой и спокойствием, между болезнью и лечением, между «хочу» и «не могу».

Это как если бы человек после сытного обеда рассказывал голодному, что счастье не в еде.

Удобная мысль для тех, кто платит

Есть и менее заметные выгодоприобретатели этого мифа.

Вспомните фразы, которые вы слышали на собеседованиях или на работе. «Мы как одна семья». «Главное — команда и интересные задачи». «Мы ищем людей, которые работают не ради денег». Звучит вдохновляюще. Но если перевести на честный язык, часто это значит: «Мы не хотим платить вам столько, сколько стоит ваш труд».

Человеку, который стесняется говорить о деньгах, меньше платят. Он реже просит повышение, хуже торгуется, соглашается на переработки «за идею» и чувствует себя виноватым, если думает о зарплате. Миф о том, что деньги не главное, очень удобен для тех, кто эти деньги выдаёт.

Не подумайте, что я призываю видеть заговор в каждом офисе. Большинство руководителей не злодеи, а интересные задачи и хорошая команда действительно важны. Просто стоит заметить: когда кто-то уговаривает вас не думать о деньгах, полезно спросить, кому от этого выгодно.

Двойной стандарт

Самое странное во всей этой истории — наше раздвоение.

На словах мы презираем деньги, а в жизни постоянно о них думаем. Мы говорим, что любим не за деньги, но радуемся, когда партнёр хорошо зарабатывает. Учим детей, что богатство не главное, и тут же отдаём их в лучшую школу, которую можем себе позволить. Повторяем, что здоровье не купишь, и при первой серьёзной болезни ищем платного специалиста.

Мы живём в мире, где почти всё имеет цену, но притво-

ряемся, что самого важного это не касается. В итоге многие из нас годами не могут честно ответить себе на простые вопросы. Сколько мне нужно, чтобы жить спокойно? Чего мне на самом деле не хватает? Что я могу изменить?

Невозможно разумно обращаться с тем, о чём запрещаешь себе думать. Если деньги — что-то постыдное, ими невозможно управлять. Их можно только бояться, избегать или тратить импульсивно.

Так в чём же правда

Эта глава не о том, что все, кто говорит «не в деньгах счастье», лицемерят или ошибаются. В этой фразе есть зерно правды. Деньги сами по себе действительно не делают человека счастливым. Мешок с купюрами не обнимет, не поддержит, не придаст жизни смысл. В последних главах мы честно поговорим о том, где деньги перестают работать.

Но между «деньги сами по себе не счастье» и «счастье не зависит от денег» огромная разница. Первое верно. Второе — удобная ложь, которую мы повторяем, чтобы утешиться, остаться «хорошими» и не задавать себе неудобных вопросов.

Лиса так и не узнала, каким был тот виноград на вкус. Может, он и правда был кислым. Но она ушла не потому, что попробовала, а потому, что не дотянулась.

В следующей главе мы перестанем гадать и посмотрим, что говорят о деньгах и счастье люди, которые десятилетиями измеряют их связь. Спойлер: виноград оказался вполне

спелым.

Глава 2. Что на самом деле говорит наука

В 2010 году двое учёных из Принстона опубликовали исследование, которое быстро разошлось по газетам, блогам и мотивационным выступлениям. Одним из авторов был Даниэль Канеман, психолог с Нобелевской премией по экономике. Вторым — экономист Ангус Дитон, который получит свою Нобелевскую премию через пять лет.

Заголовки звучали примерно так: «Учёные доказали: счастье можно купить, но только до 75 тысяч долларов в год».

Эта цифра стала легендой. Её повторяли как окончательный ответ: деньги важны, пока не хватает на нормальную жизнь, а дальше они бесполезны. Многие увидели в этом научное подтверждение старой мудрости. Мол, счастье всё-таки не в деньгах, по крайней мере начиная с какого-то уровня.

Но если открыть само исследование, а не заголовки, картина окажется сложнее и гораздо интереснее.

Два разных счастья

Канеман и Дитон проанализировали сотни тысяч ответов американцев, собранных компанией Gallup. Главное открытие было не в цифре 75 тысяч. Оно было в том, что счастье бывает двух видов.

Первое — **оценка жизни**. Это ответ на вопрос: «Насколько вы довольны своей жизнью в целом?» Человек смот-

рит на свою жизнь как бы со стороны и ставит ей оценку.

Второе — **эмоциональное благополучие**. Это то, что человек чувствует изо дня в день: часто ли он радуется, смеётся, злится, грустит, испытывает стресс.

И вот что получилось. Оценка жизни росла вместе с доходом без всякого потолка. Чем больше человек зарабатывал, тем выше он оценивал свою жизнь. А вот ежедневные эмоции, по данным исследования, переставали заметно улучшаться примерно на уровне 75 тысяч долларов в год.

То есть даже в самой «скептической» версии деньги не теряли значения. Богатые люди продолжали оценивать свою жизнь как более удачную. Просто их повседневное настроение, казалось, переставало расти.

Обратите внимание: никто не доказывал, что деньги не важны. Доказывали, что до определённого уровня они важны для всего, а после него важны «только» для того, как человек оценивает свою жизнь. Согласитесь, это совсем не то, что «не в деньгах счастье».

Потолок, которого не было

Прошло одиннадцать лет. В 2021 году психолог Мэтью Киллингсворт из Пенсильванского университета решил проверить знаменитый потолок другим способом.

Вместо того чтобы спрашивать людей, как они себя чувствовали вчера, он попросил их отвечать на вопросы прямо в моменте. Специальное приложение несколько раз в день в случайное время спрашивало участников: «Как вы себя чув-

ствуете прямо сейчас?» Так он собрал больше полутора миллионов ответов от более чем тридцати трёх тысяч работающих взрослых.

Результат: потолка нет. Повседневное благополучие продолжало расти вместе с доходом и после 75 тысяч, и после 80, и дальше.

Получилось, что два серьёзных исследования противоречат друг другу. И тут произошло то, что в науке случается нечасто. Вместо того чтобы годами спорить в журналах, Каннеман и Киллингсворт решили искать ответ вместе. К ним присоединилась психолог Барбара Меллерс, а такой формат называется «состязательной коллаборацией»: учёные с противоположными взглядами вместе разбирают данные, чтобы найти правду.

В 2023 году они опубликовали общую работу. Разгадка оказалась в том, что люди разные.

Для большинства счастье действительно растёт вместе с доходом, без всякого потолка. Но есть группа примерно из двадцати процентов самых несчастных людей. У них счастье растёт с доходом примерно до 100 тысяч долларов в год, а дальше почти перестаёт. Скорее всего, их несчастье вызвано тем, что деньгами не лечится: тяжёлой утратой, депрессией, одиночеством, болезнью. Деньги снимают часть их боли, но не всю.

А у самых счастливых людей, наоборот, после 100 тысяч рост счастья даже ускорялся.

Вывод получился простой. Для большинства людей больше денег означает больше счастья. Знаменитый потолок существует только для тех, чья боль имеет другие причины. Но и для них деньги работают, пока доход не станет вполне приличным.

Удвоение вместо прибавки

В этих исследованиях есть ещё одна деталь, которая многое объясняет.

Счастье растёт не от каждого дополнительного рубля одинаково. Оно растёт от **удвоения** дохода. Математики называют это логарифмической зависимостью, но суть понятна без формул.

Если человек получал 30 тысяч рублей в месяц и стал получать 60, его жизнь меняется очень сильно. Если получал 300 тысяч и стал получать 330, прибавка в те же 30 тысяч почти незаметна. Чтобы почувствовать такой же скачок, как в первом случае, ему нужно дойти до 600.

Это объясняет, почему богатые так легко говорят, что деньги не важны. Каждая новая сумма для них действительно значит всё меньше. А для человека с небольшим доходом каждая тысяча может изменить очень многое: оплаченный кружок для ребёнка, вылеченный зуб, месяц без страха перед звонком из банка.

Получается, деньги важнее всего именно для тех, кому их больше всего не хватает. И как раз этим людям чаще всего говорят, что счастье не в деньгах.

Парадокс Истерлина

У сторонников старой мудрости есть и серьёзный научный аргумент. В 1974 году экономист Ричард Истерлин заметил странную вещь.

Внутри одной страны богатые люди в среднем счастливее бедных. Но когда страна в целом становится богаче, её жители со временем почему-то не становятся заметно счастливее. В США доходы росли десятилетиями, а средний уровень счастья почти не менялся.

Это назвали парадоксом Истерлина, и он действительно заставляет задуматься. Если деньги делают нас счастливее, почему богатеющее общество не становится счастливее?

Одно из главных объяснений — **сравнение**. Нас радует не только сам доход, но и то, как он выглядит на фоне окружающих. Когда богатеют все сразу, наше положение относительно других не меняется, и ощущение успеха не появляется. Исследования показывают, что люди, у чьих соседей доходы выше, в среднем чувствуют себя менее счастливыми при том же собственном заработке.

Второе объяснение — **привыкание**. К хорошему быстро привыкаешь. Новая машина радует месяц, новая квартира полгода, а потом становятся просто нормой. Психологи называют это гедонической адаптацией, и мы ещё подробно поговорим о ней в последней части книги.

Но и тут не всё так просто. Позже другие экономисты, например Бетси Стивенсон и Джастин Вулферс, пересмотрели

данные по многим странам и нашли, что более богатые страны в среднем всё же счастливее бедных. Спор о парадоксе продолжается до сих пор.

Есть и красноречивый факт. Каждый год выходит Всемирный доклад о счастье, где страны сравнивают по уровню удовлетворённости жизнью. Чтобы объяснить разницу между странами, авторы смотрят на несколько главных факторов: доход на душу населения, социальную поддержку, ожидаемую продолжительность здоровой жизни, свободу выбора, щедрость и уровень коррупции. Доход в этом списке — один из ключевых факторов.

А теперь посмотрите на остальные пункты внимательнее. Здоровая жизнь зависит от медицины, питания и условий жизни. Свобода выбора во многом зависит от того, есть ли у человека средства, чтобы этим выбором воспользоваться. Даже социальная поддержка крепче там, где у людей есть время и силы друг на друга. Деньги прячутся почти за каждым фактором, просто не всегда на виду.

Что случилось с победителями лотереи

Пожалуй, самый популярный аргумент против денег — истории победителей лотерей. Наверняка вы слышали: выиграл миллионы, через пару лет всё потерял, спился, разругался с семьёй и стал несчастнее, чем был.

Корни этой легенды уходят в исследование 1978 года. Психологи Филип Брикман, Дэн Коутс и Ронни Янофф-Бульман сравнили три группы: победителей крупных ло-

терей, обычных людей и людей, которые после несчастного случая оказались парализованы. Выяснилось, что победители лотерей были ненамного счастливее обычных людей, а будничные радости приносили им даже меньше удовольствия.

Это исследование цитируют до сих пор. Но о нём редко рассказывают важные подробности. Победителей в нём было всего двадцать два человека. Это очень маленькая выборка, по которой трудно делать большие выводы о человеческой природе.

Спустя сорок с лишним лет экономисты Эрик Линдквист, Роберт Эстлинг и Дэвид Чезарини провели исследование гораздо масштабнее. Они изучили тысячи победителей шведских лотерей, причём через много лет после выигрыша. Оказалось, что крупный выигрыш заметно и надолго повышает удовлетворённость жизнью. Эффект не исчезал даже спустя годы. Люди не становились несчастнее, они становились довольнее своей жизнью.

А часто повторяемая цифра о том, что «70% победителей лотерей разоряются», похоже, не имеет надёжного научного источника. Её пересказывают снова и снова, но найти исследование, которое бы её подтверждало, сложно.

Почему же легенда так живуча? Потому что истории о разорившихся счастливчиках утешают. Это та же лиса и тот же виноград. Нам приятно думать, что богатство приносит несчастье, ведь тогда нечего жалеть, что его у нас нет. А о

тысячах победителей, которые просто тихо закрыли кредиты, помогли родителям и стали жить спокойнее, газеты не пишут. Это скучно.

Что из всего этого следует

Соберём вместе, что говорит наука.

Во-первых, деньги связаны со счастьем. Это не мнение и не обида бедных на богатых, а результат многолетних исследований на огромных выборках.

Во-вторых, эта связь сильнее всего там, где денег мало. Для человека с небольшим доходом каждая прибавка меняет жизнь гораздо сильнее, чем для обеспеченного.

В-третьих, у большинства людей нет потолка, после которого деньги перестают работать. Он есть только у тех, чьё несчастье вызвано причинами, которые деньги не устраняют.

В-четвёртых, на счастье от денег сильно влияют сравнение и привыкание. Важно не только сколько у тебя есть, но и с кем ты себя сравниваешь и к чему успел привыкнуть.

И наконец, самое важное. Почти все исследования измеряют связь, но не объясняют её механизм. Мы знаем, что люди с более высоким доходом в среднем счастливее. Но почему? Неужели сам вид цифры на банковском счёте приносит радость?

Конечно нет. Деньги работают иначе. Они не радуют сами по себе, а превращаются во что-то другое: в спокойный сон, вылеченную болезнь, свободный вечер с любимым человеком, возможность уйти с ненавистной работы, квартиру, в

которую не стыдно пригласить гостей.

Наука доказала, что связь между деньгами и счастьем есть. Теперь нужно понять, как именно она устроена. Об этом следующая глава, ключевая для всей книги.

Глава 3. Механизм косвенной покупки

Представьте обычное первое свидание.

Вечер пятницы, небольшое кафе в центре города. Двое познакомились пару недель назад и наконец встретились. Разговор идёт легко, они смеются, засиживаются до закрытия. Через год у них свадьба, а через десять лет, вспоминая тот вечер, они скажут: «Это была судьба».

Может, и так. Но давайте посмотрим на тот вечер внимательнее, как бухгалтер смотрит на отчёт.

Чтобы он вообще состоялся, им нужно было где-то познакомиться. Допустим, на дне рождения общего друга. Значит, у обоих был круг общения, в котором они могли пересечься. Этот круг сложился в университете, куда они поступили после хорошей школы. Возможно, в эту школу их отдали родители, потому что могли себе позволить жить в нужном районе.

В пятницу вечером у обоих были силы. Никто не работал во вторую смену и не ехал после работы на подработку. Оба выглядели хорошо: опрятная одежда, стрижка, ровные зубы, у кого-то, может быть, после брекетов, которые родители оплатили в подростковом возрасте. Оба могли спокойно заказать ужин, не пересчитывая в уме, хватит ли до зарплаты. Разговор шёл легко, потому что им было о чём поговорить: прочитанные книги, поездки, работа, которая им

нравится. А тот, кто раньше ужасно стеснялся, за год до этого прошёл курс психотерапии и наконец научился не зажиматься с новыми людьми.

Ни в одном из этих пунктов никто не платил за любовь. Но почти каждый из них где-то, когда-то, кем-то был оплачен.

Вот так и работает механизм, о котором эта книга.

Деньги — это преобразователь

Нам кажется, что у денег одна функция: на них что-то покупают. Отдал купюру — получил вещь. Простой обмен.

Но с самым важным в жизни так не работает. Любовь, здоровье, дружбу, уважение и спокойствие нельзя положить в корзину на кассе. Поэтому мы и делаем вывод, что они не продаются.

Ошибка в том, что мы ищем прямую покупку. А она почти всегда косвенная. Деньги сначала превращаются во что-то промежуточное, и только потом это промежуточное превращается в счастье.

Цепочка выглядит так:

деньги → условия → счастье.

Деньги ничего не чувствуют и никого не любят. Зато они создают условия, в которых любовь, здоровье и радость появляются гораздо легче. Без таких условий счастье возможно, но достаётся ценой огромных усилий, и с ним гораздо легче расстаться.

Можно сравнить это с садом. Деньги не выращивают цветы. Цветы растут сами. Но земля, вода, солнце и защита от

заморозков стоят денег. Можно, конечно, посадить семечко в трещину асфальта, и иногда оно даже прорастёт. Мы любим такие истории и показываем их как доказательство, что условия не важны. Но настоящий сад так не вырастить.

Во что превращаются деньги

Если разобрать счастье на части, почти каждая из них окажется связана с одним из восьми преобразователей. Дальше в книге мы подробно пройдём по каждому из них, а пока коротко.

1. Среда. Где ты живёшь, учишься, работаешь, отдыхаешь. Среда определяет, кого ты встретишь, чему научишься, что будешь считать нормой. Мы выбираем друзей и партнёров из тех, кто оказался рядом, а «рядом» почти всегда определяется деньгами.

2. Внешность. Одежда, уход, здоровые зубы, спорт, питание. Нравится нам это или нет, люди реагируют на то, как мы выглядим. Красота — это не только дар природы, но и ежемесячная статья расходов.

3. Навыки. Умение говорить, договариваться, понимать свои чувства и чувства других, разбираться в своей профессии. Всему этому учатся: в школах, университетах, на курсах, по книгам, у психологов. Обучение стоит денег, а ещё больше стоит время, которое на него нужно.

4. Время. Самый незаметный и, возможно, самый ценный преобразователь. Деньги позволяют не тратить часы на дорогу, на очереди, на бытовые дела и на вторую работу. Осво-

бодившееся время уходит на близких, отдых, хобби и сон.

5. Здоровье. Хорошая еда, медицина, профилактика, спортзал, безопасный район, нормальный сон. Здоровье нельзя купить одной покупкой, но его можно поддерживать или разрушать тысячами маленьких трат и экономий.

6. Безопасность. Финансовая подушка, жильё, которое у тебя не отнимут, уверенность, что одна болезнь или увольнение не обрушат всю жизнь. Это спокойствие, которое трудно заметить, пока оно есть, и невозможно забыть, когда его нет.

7. Статус. Как к тебе относятся другие люди: в магазине, в больнице, на работе, в компании. Статус открывает двери, о существовании которых многие даже не знают.

8. Свобода выбора. Возможность сказать «нет»: плохой работе, плохим отношениям, неподходящему городу. Возможность попробовать новое и не бояться ошибиться. Для многих людей это и есть ощущение счастья: жить свою жизнь, а не ту, которую диктуют обстоятельства.

Ни один из этих пунктов не является счастьем сам по себе. Но попробуйте представить счастливую жизнь, в которой нет ни одного из них.

Почему мы не видим ценник

Если механизм так очевиден, почему почти все уверены, что самое главное не продаётся? На это есть несколько причин.

Первая причина — время. Между тратой и результатом часто проходят годы. Родители оплатили английский в

десять лет, а в двадцать пять человек получил работу мечты в международной компании и встретил там жену. Кто вспомнит о тех уроках? Траты и награды так далеко друг от друга, что связь между ними просто стирается из памяти.

Вторая причина — невидимость. Хорошо работающие условия не замечаешь. Здоровый человек не думает о том, что у него ничего не болит. Человек с финансовой подушкой не ощущает каждый день, что не боится увольнения. Мы замечаем условия, только когда они рушатся. Поэтому те, у кого всё есть, искренне уверены, что деньги ни при чём.

Третья причина — истории, которые мы рассказываем. Людям нравится объяснять своё счастье судьбой, характером, удачей или собственными усилиями. «Мы встретились случайно». «Я просто много работал». «Мне повезло с людьми». Рассказ про то, что за этим стояли деньги, звучит неромантично и даже обидно. Поэтому мы его не рассказываем. Не потому что врём, а потому что так не принято думать о самом дорогом.

Четвёртая причина — исключения. Каждый знает истории про бедную, но счастливую семью, любовь в общежитии или человека, который вырос в нищете и всего добился сам. Такие истории есть, и они прекрасны. Но именно потому, что они редкие, их и рассказывают. Никто не пишет репортажи о тысячах пар, которые расстались из-за постоянных ссор о деньгах. Это ошибка выжившего: мы видим тех, кто прорвался вопреки условиям, и забываем о тех, кого

условия сломали.

Нехватка денег забирает больше, чем деньги

Есть ещё одна сторона механизма, о которой говорят редко. Нехватка денег не просто лишает человека полезных вещей. Она меняет то, как работает его голова.

Экономист Сендхил Муллайнатан и психолог Эльдар Шафир много лет изучали, что происходит с людьми в условиях нехватки. Своё открытие они описали в книге «Дефицит». Когда человеку постоянно не хватает денег, его внимание захватывают мысли о них. Как дотянуть до зарплаты, что отложить, за что заплатить сначала. Эти мысли работают в фоне, как программа, которая тормозит весь компьютер.

В одном из исследований учёные проверяли фермеров в Индии, которые получают основной доход раз в год, после продажи урожая. Одних и тех же людей тестировали до продажи урожая, когда денег мало, и после, когда деньги появились. До сбора урожая результаты в тестах на мышление были заметно хуже. Это были те же самые люди, с теми же способностями. Изменилось только количество денег у них в кармане.

Это значит, что бедность — не только отсутствие ресурсов. Это ещё и постоянный налог на внимание, терпение и силы. Человек, который живёт в нехватке, хуже спит, чаще раздражается, труднее планирует и меньше может дать близким. Не потому что он плохой, а потому что его голова занята выживанием.

А теперь вспомните, из чего состоят отношения, дружба и воспитание детей. Из внимания, терпения и сил. Именно того, что первым забирает нехватка денег.

Не все траты одинаково полезны

Важно сказать и обратное. Механизм косвенной покупки не означает, что любая трата приближает к счастью. Преобразователь может работать хорошо, а может плохо.

Исследования психологов Элизабет Данн и Майкла Нортона, авторов книги «Счастливые деньги», показывают, что деньги приносят больше радости, когда их тратят определённым образом. На впечатления, а не только на вещи. На других людей, а не только на себя. На то, что экономит время, а не только на то, что занимает место в шкафу.

Психолог Эшли Уилланс с коллегами выяснила, что люди, которые платят за то, чтобы освободить себе время, например за уборку или доставку, в среднем довольнее жизнью. Даже когда у них не очень высокий доход.

Получается, что важно не только сколько у тебя денег, но и во что ты их превращаешь. Один человек с хорошим доходом тратит всё на вещи, которые не замечает уже через месяц, и живёт в постоянной гонке. Другой с меньшим доходом покупает себе время, спокойствие и вечера с близкими. Второй может оказаться счастливее.

Но заметьте: это не опровергает главную мысль книги, а уточняет её. Даже второму человеку нужны деньги, чтобы было что превращать. Умение тратить важно, но тратить

можно только то, что есть.

Деньги — необходимое, но не достаточное условие

Подведём итог. Если сказать одной фразой, суть этой главы такая:

деньги не гарантируют счастья, но без них счастье становится роскошью.

Деньги — это не цель, а сырьё. Из сырья можно построить дом, а можно ничего не построить. Можно построить красивый дом, в котором никто не будет счастлив. Но без сырья построить что-то очень трудно. Иногда это удаётся, и мы восхищаемся такими людьми, но строить на исключениях свою жизнь опасно.

Поэтому фраза «не в деньгах счастье» на самом деле очень хитрая. В узком смысле она верна: в самих купюрах счастья нет. Но в широком смысле она скрывает почти всю правду. Счастье не в деньгах так же, как дом не в кирпичах. Попробуйте построить дом без кирпичей.

Начиная со следующей главы, мы будем разбирать механизм на конкретных примерах. Возьмём сферу, которую принято считать самой бескорыстной и меньше всего связанной с деньгами.

Часть II. Любовь

Глава 4. Где мы встречаем любовь — и сколько стоит туда попасть

Спросите любую пару, как они познакомились, и почти всегда услышите историю о случайности. «Я опоздал на автобус, и мы разговорились на остановке». «Подруга в последний момент позвала меня на вечеринку, я не хотела идти». «Мы сидели за соседними столами в библиотеке».

Мы любим эти истории, потому что в них есть магия. Кажется, будто вселенная специально подстроила встречу двух людей, которые иначе никогда бы не пересеклись.

Но если присмотреться, у почти каждой такой случайности есть адрес. Остановка была в определённом районе. Вечеринку устраивали люди из определённого круга. В библиотеку приходили студенты определённого университета. Случайность действительно была, но происходила она внутри очень узкого пространства. И попасть в это пространство чаще всего было не случайно.

Мы любим тех, кто рядом

В 1950-х годах психологи Леон Фестингер, Стэнли Шехтер и Курт Бэк изучали, как студенты одного из общежитий

Массачусетского технологического института заводят друзей. Студентов расселяли по квартирам почти случайно, поэтому можно было посмотреть, что на самом деле влияет на дружбу.

Результат оказался почти обидно простым. Лучше всего дружили не те, у кого похожие характеры или интересы, а те, кто жил ближе друг к другу. Соседи по этажу дружили чаще, чем жители разных этажей. Те, чьи двери выходили к лестнице или почтовым ящикам, знали больше людей, потому что мимо них чаще проходили.

Психологи назвали это **эффектом близости**. Мы сближаемся с теми, кого часто видим. Чем чаще встречаем человека, тем больше он нам нравится, даже если мы почти не разговариваем. Это подтвердили и другие исследования: психолог Роберт Зайонц показал, что простое повторное знакомство с чем-либо, будь то лицо, слово или мелодия, вызывает к нему больше симпатии.

Ещё раньше, в 1930-х, социолог Джеймс Боссард изучил несколько тысяч заявлений о браке в Филадельфии. Оказалось, что примерно треть пар до свадьбы жили всего в нескольких кварталах друг от друга. Чем дальше люди жили, тем реже они женились.

С тех пор мир сильно изменился. Появились машины, самолёты, интернет. Но принцип остался тем же: чтобы полюбить человека, нужно сначала с ним встретиться. А встречаемся мы там, где проводим время.

И вот здесь начинаются деньги.

Где ты живёшь — с теми и встречаешься

Место жительства — первый и самый мощный фильтр. Город, район, дом определяют, кто будет проходить мимо вас каждый день.

В маленьком посёлке, где почти не осталось молодёжи, выбор партнёра очень ограничен. Многие уезжают в большие города не только за работой, но и за людьми. А переезд в большой город — это деньги. Аренда, первое время без работы, жизнь, которая стоит в разы дороже.

Внутри города тоже есть фильтр. Районы различаются не только ценами на квартиры, но и тем, кто там живёт, какие там кафе, парки, спортзалы, кружки, школы. Люди, которые снимают квартиру в центре, каждый день пересекаются с одними людьми. Те, кто живёт на окраине и два часа в день проводит в дороге, — с совсем другими. А иногда почти ни с кем, потому что на общение просто не остаётся времени.

Мы привыкли думать, что выбираем партнёра. Но гораздо раньше мы выбираем круг, из которого будем выбирать. А этот круг во многом выбирает наш кошелёк.

Университет как брачное агентство

Есть ещё одно место, которое редко называют местом для знакомств, хотя оно им является. Это университет.

Многие пары познакомились во время учёбы. И это неудивительно: тысячи молодых людей одного возраста годами проводят время вместе, ходят на одни и те же лекции,

вечеринки, в одни и те же столовые. Лучших условий для знакомства трудно придумать.

Но поступление в хороший университет — тоже следствие условий. Хорошая школа, репетиторы, возможность не работать во время учёбы, деньги на переезд в другой город. У одного семнадцатилетнего человека всё это есть, у другого нет. Через пять лет первый окажется в среде образованных, амбициозных сверстников, а второй — совсем в другой.

Социологи давно заметили, что люди чаще всего вступают в брак с теми, кто похож на них по уровню образования и дохода. Это называется **ассортативным выбором партнёра**. Отчасти дело во вкусах: нам интереснее с теми, кто похож на нас. Но ещё больше дело в том, что мы просто встречаем похожих. Образованные люди учатся, работают и отдыхают рядом с образованными, обеспеченные — рядом с обеспеченными.

Так любовь, которая кажется самым свободным выбором на свете, тихо следует за деньгами и закрепляет разницу между людьми ещё на одно поколение.

Работа, где мы проводим полжизни

После университета главным местом знакомств для многих становится работа. Это логично: на работе мы проводим больше времени, чем где-либо ещё, кроме собственной кровати.

Но работа тоже бывает разная. В одном офисе работают сотни молодых людей, устраивают корпоративы, конферен-

ции, совместные поездки. На другой работе человек целый день один за прилавком или за рулём, а коллеги меняются каждый месяц. В одной профессии обычный рабочий день включает встречи с новыми людьми. В другой — двенадцатичасовые смены, после которых сил хватает только доехать до дома.

Хорошая работа — это не только зарплата. Это ещё и социальная среда, которая даёт шанс встретить друзей и партнёров. А чтобы получить такую работу, обычно нужно образование, связи и возможность какое-то время поискать, а не хвататься за первое, что предложат. Всё это снова упирается в деньги.

Хобби, путешествия и «случайные» встречи

Ещё одно популярное место знакомств — увлечения. Танцы, спорт, походы, курсы языков, театральные студии, концерты, фестивали. Люди, которые разделяют интересы, легко находят общий язык.

Но посмотрите на этот список ещё раз. Почти каждое увлечение стоит денег: абонемент, снаряжение, билеты, дорога. И почти каждое требует свободного времени и сил, которых у человека с тяжёлой работой и долгами может просто не остаться.

То же самое с путешествиями. Курортные романы, знакомства в поездках, встречи в хостелах — всё это красивые истории. Но чтобы они случились, нужно сначала поехать.

Даже «случайная» встреча в кафе предполагает, что у вас

были деньги и время сидеть в кафе. Даже вечеринка у друзей предполагает, что у вас есть друзья, которые устраивают вечеринки, и вам есть что надеть и на чём туда доехать.

Интернет: равные шансы или новая витрина

Можно возразить: сейчас всё изменилось. Есть сайты и приложения для знакомств, и теперь любой человек может познакомиться с кем угодно, не выходя из дома. Разве это не делает любовь доступной для всех?

Отчасти да. По данным исследования социологов Майкла Розенфельда, Рубена Томаса и Сони Хаузен, к концу 2010-х годов знакомство в интернете стало самым частым способом встречи пар в США. Это действительно изменило правила игры: человек из маленького города или с узким кругом общения теперь может найти партнёра далеко за пределами своего района.

Но давайте посмотрим, как это работает на практике.

Во-первых, у большинства популярных приложений есть платные функции. Можно заплатить, чтобы твою анкету показывали чаще, чтобы видеть, кому ты понравился, чтобы получить больше возможностей. Бесплатно пользоваться можно, но люди, которые платят, получают преимущество. Буквально покупают себе больше шансов.

Во-вторых, анкета в приложении — это витрина. Решение принимается за секунды, по нескольким фотографиям. Что на этих фотографиях? Внешность, одежда, интерьер, путешествия, хобби. Человек на фоне моря, в горах, на концер-

те, с хорошей камерой выглядит интереснее, чем человек на фоне ковра в съёмной комнате. Мы снова оцениваем условия, только теперь в сжатом виде.

В-третьих, приложения часто позволяют фильтровать людей по образованию, профессии и другим признакам. То, что раньше происходило незаметно через районы и университеты, теперь происходит открыто, через галочки в настройках.

Интернет расширил круг знакомств, но не отменил механизм. Он просто перенёс его в телефон.

Нужно не только встретить, но и успеть

Есть ещё одна вещь, о которой редко думают. Для любви нужно не только оказаться рядом с нужным человеком, но и иметь для этого время.

Человек, который работает на двух работах, может каждый день проходить мимо своей будущей любви и так её и не заметить. Ему некогда остановиться, разговориться, пойти выпить кофе. Он устал. Он думает о том, как оплатить квартиру. Он отказывается от приглашений, потому что завтра рано вставать или потому что нет денег на вечер в баре.

Вспомните, что мы говорили о нехватке в прошлой главе. Она забирает внимание. А любовь начинается именно с внимания: заметить человека, заинтересоваться им, задать вопрос, улыбнуться в ответ. Когда голова занята выживанием, на это просто не остаётся места.

Поэтому для многих людей вопрос «почему я одинок» на самом деле звучит как «почему у меня нет времени, сил и

возможности быть там, где встречаются люди». А это уже вопрос не о судьбе.

Что эта глава не говорит

Важно не перегнуть палку. Всё сказанное не значит, что бедные люди не находят любовь, а богатые всегда находят. Очевидно, что это не так. Любовь случается в общежитиях и на заводах, в маленьких посёлках и в очередях в поликлинике. Многие бедные люди счастливы в браке, а многие обеспеченные одиноки.

Глава говорит о другом: о **шансах**. Деньги не заставляют никого вас полюбить. Но они расширяют пространство, в котором любовь может случиться. Больше мест, людей, времени и сил — больше «случайных» встреч. А чем больше встреч, тем выше вероятность, что одна из них окажется той самой.

Если говорить языком нашей книги, деньги покупают не любовь, а **билет на место, где её раздают**. Билеты бывают дешёвые и дорогие, в партер и на галёрку. И как бы нам ни хотелось верить, что все сидят в одном зале, на самом деле залы разные.

Но допустим, вы попали в нужное место, оказались рядом с нужным человеком, и у вас даже есть время. Теперь ему нужно вас заметить.

Об этом следующая глава.

Глава 5. Красота как инвестиция

В 1966 году в Университете Миннесоты провели необычную танцевальную вечеринку. Её организовала психолог Элейн Уолстер с коллегами. Студентам первого курса пообещали, что специальная компьютерная программа подберёт им идеальную пару на основе анкет. Анкеты студенты заполнили подробно: интересы, характер, взгляды, успеваемость.

На самом деле пары составили случайно. Учёным было важно понять, что на самом деле заставит людей захотеть увидеться снова.

Пока студенты заполняли анкеты, несколько незаметных наблюдателей оценивали их внешность. После вечеринки участников спросили, понравился ли им партнёр и хотели бы они встретиться ещё раз.

Результат удивил даже самих исследователей. Ум, характер, общие интересы почти не влияли на ответы. Главным предсказателем симпатии оказалась внешняя привлекательность партнёра. Чем красивее был человек, тем больше его хотели увидеть снова.

Можно сказать, что это просто студенты, которым по восемнадцать лет. Что во взрослой жизни всё иначе. Отчасти это правда, и мы ещё вернёмся к этому. Но в одном исследование было беспощадно точным: первое впечатление создаёт внешность. А без первого впечатления до второго дело

часто не доходит.

Красивое значит хорошее

Почему внешность так сильно влияет? Дело не только во влечении.

В 1972 году психологи Карен Дион, Эллен Бершайд и Элейн Уолстер опубликовали исследование с говорящим названием: «Что красиво, то и хорошо». Участникам показывали фотографии людей разной привлекательности и просили угадать их характер и судьбу. Красивым людям приписывали больше хороших качеств: доброту, ум, общительность. От них ожидали, что они будут более успешными, счастливыми в браке, с лучшей работой.

Это называется **эффектом ореола**. Одно заметное качество, например внешность, словно освещает всё остальное. Если человек красив, нам кажется, что он и в других отношениях хорош. Мы делаем это не специально. Мозгу просто нужно быстро составить впечатление, и он хватается за то, что видит первым.

Получается, внешность работает как реклама. Она не гарантирует, что за ней хороший человек, но заставляет обратить внимание и дать ему шанс. А дальше уже он сам: сможет ли он удержать интерес. Но шанс получают не все одинаково.

Красота платит

Влияние внешности не ограничивается любовью. Экономист Дэниел Хамермеш десятилетиями изучал, как она влияет на заработок. В 1994 году вместе с Джеффом Биддлом он

опубликовал исследование «Красота и рынок труда», а позже написал книгу с прямолинейным названием «Красота платит».

Выводы были такими: при прочих равных более привлекательные люди в среднем зарабатывают больше, а менее привлекательные — меньше. Разница не огромная, обычно несколько процентов, но за всю карьеру она складывается в очень заметные суммы. Причём «штраф» за непривлекательность часто оказывался сильнее, чем «премия» за красоту.

Вы уже видите, как замыкается круг?

Деньги позволяют лучше выглядеть. Хорошая внешность помогает больше зарабатывать и легче находить партнёра. Больший заработок снова позволяет лучше выглядеть. Это **замкнутая спираль**, которая одних поднимает вверх, а других тянет вниз.

Сколько стоит лицо

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.