АРТУР ШАНС

ПОЧЕМУ ТЫ НЕ БОГАТЕЕШЬ



ДЕНЬГИ, ПРИВЫЧКИ И РЕШЕНИЯ
БЕЗ СКАЗОК О МИЛЛИОНАХ

Артур Шанс

Почему ты не богатеешь

«Автор»
2026

Шанс А.

Почему ты не богатеешь / А. Шанс — «Автор», 2026

Почему одни люди постепенно создают капитал, а другие годами работают, получают зарплату и всё равно живут от поступления до поступления?«Почему ты не богатеешь» — честная, местами дерзкая книга о деньгах, привычках и решениях, которые незаметно определяют наше финансовое будущее.Артур Шанс без скучных лекций и обещаний быстрого миллиона разбирает, куда исчезают заработанные деньги, почему рост доходов не всегда приводит к достатку, как избежать ловушек кредитов, сомнительных инвестиций и красивой жизни напоказ.Внутри — жизненные истории, понятные расчёты, практические задания и программа финансовых изменений на 30 дней.Эта книга не обещает сделать тебя богатым за неделю. Она поможет научиться лучше управлять деньгами, принимать более осознанные решения и постепенно строить финансовую устойчивость.Хватит ждать идеального момента. Начни разбираться со своими деньгами сейчас.

© Шанс А., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Как читать эту книгу 6
Вместо предисловия: деньги не читают аффирмации 7
Глава 1. Богатство не обязано выглядеть богатым 8
Сцена: дорогая машина и дешёвое спокойствие 8
Что говорят цифры 9
Что здесь не работает 10
Где спешка обходится дорого 11
Вопрос о цене времени 12
Когда совет нужно отменить 13
Проверка реальностью 14
Глава 2. Зарплата — не финансовая стратегия 15
Что происходит после уведомления о зачислении 15
Что говорят цифры 16
Как проверить себя 17
Разговор с самим собой 18
Что мешает даже разумному плану 19
Отделяем факты от обещаний 20
Проверка реальностью 21
Глава 3. Почему скидка не делает тебя богаче 22
Математика красного ценника 22
Что говорят цифры 23
Проверка реальностью 24
Глава 4. Долг: когда завтра платит за сегодня 25
Кредит не злодей, но договор читать придётся 25
Что говорят цифры 26
Проверка реальностью 27
Глава 5. Подушка безопасности — самая скучная суперсила 28
Резерв, который не обязан впечатлять 28
Что говорят цифры 29
Проверка реальностью 30
Глава 6. Бюджет без монастыря и самобичевания 31
Бюджет как разрешение, а не наказание 31
Что говорят цифры 32
Проверка реальностью 33
Глава 7. Сложный процент не обязан делать тебя миллионером 34
Калькулятор против волшебной палочки 34
Что говорят цифры 35
Проверка реальностью 36
Глава 8. Инвестиции: скука против казино 37
Инвестор и его внутреннее казино 37
Что говорят цифры 38
Проверка реальностью 39
Глава 9. Больше зарабатывать — отдельный навык 40
Переговоры без театра победителя 40
Что говорят цифры 41
Проверка реальностью 42

Глава 10. Бизнес — не фотосессия с ноутбуком 43
Касса, а не красивые сторис 43
Что говорят цифры 44
Проверка реальностью 45
Кейс: кофейня, которой не хватило калькулятора 46
Глава 11. Социальное сравнение: чужой успех в твоём кошельке 47
Чужая жизнь в режиме лучших моментов 47
Что говорят цифры 48
Проверка реальностью 49
Конец ознакомительного фрагмента. 50

Артур Шанс
Почему ты не богатеешь

Как читать эту книгу

Эта книга не обещает, что каждый станет богатым, если перестанет покупать кофе. Доход зависит не только от привычек, но и от стартовых условий, здоровья, семьи, рынка труда и удачи. Здесь мы разбираем решения, на которые человек действительно способен повлиять, не делая вид, что все стартуют с одной линии.

Истории и диалоги в книге — литературные иллюстрации, если прямо не сказано иное. Числовые примеры упрощены и предназначены для объяснения принципа: в реальной жизни учитывай налоги, комиссии, инфляцию, договорные условия и риск потерь. Имена исследователей — не печать одобрения каждой авторской шутки.

Для удобства в каждой главе есть практическая часть. Не обязательно выполнять всё сразу: выбери один шаг, который реально меняет твоё положение. Деньги не выдают бонус за красивый конспект.

Вместо предисловия: деньги не читают аффирмации

Есть неприятная новость: твои деньги не обязаны слушаться мотивационных цитат. Им совершенно всё равно, насколько уверенно ты произносишь слово «изобилие». Они реагируют на доходы, расходы, риски, договоры, привычки и решения.

Эта книга не обещает миллион к следующему четвергу. Она предлагает более полезную вещь — научиться замечать, почему деньги уходят, где они могут остаться и как постепенно увеличивать пространство для выбора. Мы будем смеяться над рекламными трюками, спорить с привычными оправданиями и считать без мистики.

Бедность нельзя объяснить только характером человека. На финансовое положение влияют семья, здоровье, страна, доступ к образованию, дискриминация, кризисы и удача. Поэтому здесь не будет обвинения «сам виноват». Но будет честный разговор о той части решений, на которую человек способен влиять.

Глава 1. Богатство не обязано выглядеть богатым

Сцена: дорогая машина и дешёвое спокойствие

Представь двух соседей. У первого автомобиль, который умеет парковаться сам, подогревать руль и, кажется, презирать пешеходов. У второго — машина, которая заводится не с первого раза, зато не требует ежемесячного перевода размером с небольшой отпуск. Кто богаче? По фотографии — первый. По балансу активов и обязательств — мы пока не знаем. И это ключевой момент: видимое потребление сообщает нам о расходах, но почти ничего не говорит о накопленном капитале.

Попробуем мысленный эксперимент. У человека на счёте 600 000 рублей, долгов нет, а автомобиль стоит 400 000. У другого автомобиль за 3 миллиона, но кредит на 2,6 миллиона, накопления — 40 000. Это условные цифры, не портреты реальных людей. У первого финансовый запас заметнее, хотя его машина менее фотогенична. У второго может быть высокий доход и разумный план погашения, но по одной машине нельзя делать вывод о богатстве. Смешивать стоимость вещей с чистым капиталом — всё равно что оценивать ресторан по размеру меню. Красиво, но можно остаться голодным.

Чистый капитал — активы минус обязательства. Формула проста до неприличия, зато она не спрашивает, какой у тебя чехол на телефоне. Важно учитывать ликвидность: квартира может стоить дорого, но оплачивать срочный ремонт зубов квадратными метрами неудобно. Поэтому рядом с чистым капиталом полезно смотреть на доступные деньги и регулярные платежи.

Задание на десять минут: выпиши активы, долги и обязательные платежи. Не оценивай себя по полученной цифре. Это не школьная контрольная и не оценка человеческой ценности. Это приборная панель: если бензина мало, ругать стрелку бессмысленно.

Самый дорогой способ почувствовать себя обеспеченным — купить то, что позволит выглядеть обеспеченным. Витрина жизни давно научилась притворяться бухгалтерией. На фотографии человек держит ключ от автомобиля, но за кадром банк держит ключ от его ближайших пяти лет. Это не значит, что дорогие вещи плохи. Плохо, когда они подменяют цель.

Что говорят цифры

Раздели три понятия: доход — сколько приходит; капитал — чем ты владеешь за вычетом долгов; свобода — сколько времени ты можешь прожить без обязательной зарплаты. Человек с большим доходом и нулевыми накоплениями не обязательно богаче человека со скромным доходом и устойчивым запасом.

Что здесь не работает

Фраза «просто перестань тратить» не работает, если у человека после обязательных платежей почти ничего не остаётся. Тогда первоочередная задача — не поиск ещё одного запрета, а пересмотр дорогих обязательств, доступной поддержки и возможностей увеличить доход. Универсальные советы особенно опасны тем, что не замечают различий в исходных условиях.

Где спешка обходится дорого

Мозг любит кнопку «исправить всё». Поэтому мы покупаем курс, скачиваем приложение и объявляем понедельник началом новой эпохи. Однако покупка инструмента — ещё не изменение поведения. Иногда лучше одна простая таблица, которую ты действительно открываешь, чем семь подписок на сервисы продуктивности.

Вопрос о цене времени

Каждая трата имеет не только цену на ценнике. Иногда это часы работы, иногда — дополнительный стресс, иногда — отказ от другой цели. Но не превращай всё в бухгалтерскую пытку: отдых, радость и удобство тоже имеют ценность. Задача не запретить удовольствие, а покупать его сознательно.

Когда совет нужно отменить

Любое правило имеет исключения. Если ты столкнулся с потерей работы, болезнью или резким ростом обязательных расходов, прежняя цель накоплений может стать неуместной. Сначала безопасность и обязательные нужды, затем оптимизация. Хорошая финансовая система допускает изменение плана без ощущения поражения.

Проверка реальностью

Запиши стоимость всех активов, затем все долги. Разница — приблизительная величина чистого капитала. Не добавляй в активы мечты, репутацию в чате и надежду на криптовалюту, которая «точно отскочит».

Контрольный вопрос: какое одно действие ты сделаешь в ближайшие семь дней? Запиши его так, чтобы результат можно было проверить. Если ответ требует волшебства, перепиши план.

Глава 2. Зарплата — не финансовая стратегия

Что происходит после уведомления о зачислении

Зарплата приходит торжественно. Телефон вибрирует, настроение поднимается, мозг уже бронирует воображаемый отпуск. А через три дня деньги выглядят так, будто их видели в последний раз на вокзале. Проблема не всегда в недостатке дисциплины. Часто у дохода просто нет заранее распределённых ролей.

Возьмём вымышленный бюджет: доход 100 000 рублей, обязательные расходы 58 000, минимальные платежи по долгам 12 000, переменные траты 20 000. Остаётся 10 000 — но только если переменные траты действительно ограничены этой суммой. Пять «мелких» покупок по 1 500 рублей съедают 7 500, то есть три четверти потенциального остатка. Никакой мистики, только арифметика в худи.

Полезнее не обещать себе «с этого месяца я стану финансово ответственным человеком», а заранее определить последовательность. Сначала необходимые счета и обязательные платежи, затем посильное пополнение резерва, после — свободные расходы. Если денег не хватает даже на необходимое, совет «просто откладывай 20%» превращается в издевательство. Тогда приоритет — безопасность, переговоры по платежам, поиск доступной поддержки и рост дохода, а не красивая диаграмма.

Система должна переживать усталость. Настрой напоминания о счетах и отдельную категорию для нерегулярных расходов: подарков, ремонта, медицины. Они почему-то каждый год приходят неожиданно, хотя день рождения мамы в календаре не меняется. Не нужна идеальная дисциплина. Нужен порядок, который продолжает работать, когда ты занят жизнью.

Повышение дохода приятно, но удивительным образом вместе с зарплатой растёт и число вещей, которые «давно пора себе позволить». Вчера ты спокойно жил без кофемашины за цену авиабилета, сегодня она внезапно стала вопросом человеческого достоинства.

Что говорят цифры

Рост расходов вслед за ростом дохода часто называют инфляцией образа жизни. Это не медицинский диагноз и не моральный порок. Это поведенческая ловушка: новая сумма быстро становится нормой. Противоядие — заранее определить, какая доля повышения пойдёт на улучшение жизни, а какая — на финансовые цели.

Как проверить себя

Смотри не на настроение после прочтения главы, а на наблюдаемый результат. Можешь ли ты назвать число, срок, источник данных и следующее действие? Если ответ звучит как «начну относиться к деньгам осознаннее», переведи его на язык календаря: «каждое воскресенье десять минут проверяю расходы».

Разговор с самим собой

Представь, что близкий друг оказался в такой же финансовой ситуации. Ты вряд ли посоветуешь ему испытывать стыд круглосуточно. Скорее предложишь оценить цифры, признать ограничения и выбрать один выполнимый шаг. Применяй ту же ясность к себе: суровая самооценка редко заменяет хороший план.

Что мешает даже разумному плану

Дисциплина легче, когда среда помогает. Автоматический перевод на накопительный счёт, удалённые уведомления магазинов, заранее выбранный лимит и календарное напоминание уменьшают число решений. Сила воли полезна, но рассчитывать только на неё — как охранять холодильник исключительно обещанием не есть ночью.

Отделяем факты от обещаний

Спроси, кто получает выгоду от совета. Если человек зарабатывает на продаже тебе кредита, курса или рискованного актива, его уверенность не является доказательством. Ищи условия, комиссии, ограничения и независимые источники. Особенно настораживают обещания гарантированной высокой доходности без риска.

Проверка реальностью

При следующем повышении дохода направь хотя бы часть прибавки на автоматическое накопление до того, как успеешь назначить её бюджетом на «заслужил».

Глава 3. Почему скидка не делает тебя богаче

Математика красного ценника

«Сэкономил 4 000 рублей!» — гордо сообщает магазин после покупки куртки за 6 000 вместо 10 000. В этот момент хочется позвонить бухгалтеру и попросить занести четыре тысячи в графу «прибыль». Но если куртка не была нужна, с твоего счёта исчезли шесть тысяч. Скидка изменила цену покупки, а не превратила расход в доход.

Здесь помогает вопрос без романтики: купил бы я это за текущую цену, если бы рядом не было перечёркнутой цифры? Если нет, возможно, тобой управляет не потребность, а контраст. Экономисты и психологи изучают, как точка отсчёта влияет на оценку выгод. Но не стоит делать вид, будто один эффект объясняет каждую покупку: иногда распродажа действительно помогает купить необходимую вещь дешевле.

Предположим, тебе нужны зимние ботинки. Плановый бюджет — 8 000 рублей. Нашёл подходящую пару за 6 500 — сохранил 1 500 относительно плана. А если вместо ботинок купил третий рюкзак за 5 000, потому что он «стоил 12 000», ты не сэкономил 7 000. Ты потратил 5 000. В этой арифметике маркетинг обычно просит пересдать экзамен.

Попробуй правило списка: записывай крупные желания заранее и возвращайся к ним через 48 часов. Для срочных необходимых покупок это правило не подходит. Но для случайного «сегодня последний шанс» задержка часто оказывается бесплатной услугой по восстановлению здравого смысла.

Скидка в 70 процентов на ненужную вещь — это не прибыль в 70 процентов. Это расход, который пришёл в красивом праздничном костюме. Маркетолог не обязан заботиться о твоём балансе; его задача — сделать покупку желанной именно сейчас.

Что говорят цифры

При покупке мозг сравнивает цену не только с пользой, но и с якорем: зачёркнутой суммой, прежней ценой, чужой корзиной. Исследования Канемана и Тверски описывают, как оценка зависит от точки отсчёта. Практический вопрос проще: купил бы ты эту вещь за текущую цену, если бы не видел слова «скидка»?

Проверка реальностью

Проведи неделю без спонтанных заказов. Для каждого желания запиши вещь, цену и причину. Через 48 часов пересмотри список. Не покупай ради доказательства, что умеешь экономить.

Глава 4. Долг: когда завтра платит за сегодня

Кредит не злодей, но договор читать придётся

У долга плохая репутация, и заслужена она не всегда. Кредит на оборудование, которое приносит доход, и дорогой потребительский заём ради покупки, которую забудешь через месяц, — разные истории. Объединяет их одно: обязательство платить по графику, даже когда настроение, рынок и погода поменялись.

Посмотри на полную стоимость кредита, комиссии, страховки, штрафы и условия досрочного погашения. Рекламная ставка — не всегда итоговая цена. Для простого примера: если долг 100 000 рублей обходится в 24% годовых и весь год сумма не уменьшается, проценты за год составят около 24 000 рублей. В реальном кредите с ежемесячным погашением расчёт другой; пример показывает порядок величины, а не размер конкретного платежа.

Перед новым обязательством проведи стресс-тест. Что будет, если доход упадёт на 20% на три месяца? Если ответ «перестану платить за жильё», кредит слишком сильно давит на систему. При уже возникших проблемах лучше заранее связаться с кредитором и узнать доступные варианты, чем ждать, пока телефон начнёт звонить чаще родственников.

Не превращай погашение долгов в моральное шоу. Человек может попасть в сложную ситуацию из-за болезни, увольнения или семейных обстоятельств. Стыд не уменьшает проценты. Информация, план и переговоры — иногда уменьшают последствия.

Кредитная карта умеет делать удивительный фокус: деньги будущего превращаются в удовольствие настоящего, а затем снова превращаются в деньги — но уже с процентами. Проблема не в самом кредитном инструменте, а в условиях, привычках и отсутствии плана погашения.

Что говорят цифры

Сравнивай не размер ежемесячного платежа, а полную стоимость кредита, переплату, штрафы и последствия просрочки. Минимальный платёж — это часто не стратегия выхода, а билет на следующий круг. При этом долг на образование или развитие бизнеса нельзя автоматически приравнять к импульсивному потребительскому долгу: важны риск и способность обслуживать обязательства.

Проверка реальностью

Составь таблицу долгов: остаток, ставка, обязательный платёж, срок, штрафы. Сначала обеспечь обязательные платежи, затем выбери метод ускоренного погашения: по максимальной ставке или по минимальному остатку.

Глава 5. Подушка безопасности — самая скучная суперсила

Резерв, который не обязан впечатлять

Резервный фонд не делает тебя интереснее на вечеринке. Фраза «у меня есть деньги на замену стиральной машины» редко вызывает аплодисменты. Но именно такая скука защищает от дорогих решений, которые приходится принимать в панике.

Сколько откладывать? Универсальной суммы нет. Часто ориентируются на несколько месяцев необходимых расходов, но человеку с нестабильным доходом, иждивенцами или высокими медицинскими рисками может понадобиться больше. Начни с небольшой достижимой цели: например, сумма на один непредвиденный счёт. Потом на месяц базовых расходов. Не сравнивай свой резерв с чужим скриншотом из приложения.

Вымышленный пример: обязательные траты семьи — 70 000 рублей в месяц. Резерв на три месяца составляет 210 000. Если сейчас есть только 15 000, это не провал. Это стартовая точка. При пополнении на 5 000 в месяц путь до цели займёт 39 месяцев без учёта процентов и снятий. Долго? Да. Но отсутствие мгновенного результата не отменяет пользы первых 15 000.

Держи резерв там, где его можно быстро и относительно безопасно использовать, с учётом правил страхования вкладов и рисков конкретного инструмента. Экстренные деньги не обязаны соревноваться с рискованными инвестициями в доходности. Их задача — быть рядом, когда у жизни внезапно ломается коробка передач.

Финансовая подушка не вызывает зависти в социальных сетях. Невозможно эффектно сфотографироваться с тремя месяцами спокойствия. Зато в день внезапного увольнения она звучит лучше любого мотивационного подкаста.

Что говорят цифры

Резерв нужен не для рекорда доходности, а для ликвидности и снижения риска. Его размер зависит от стабильности заработка, числа иждивенцев, расходов и доступности страховки. Популярный ориентир — несколько месяцев обязательных расходов, но это не универсальный закон природы.

Проверка реальностью

Посчитай минимальные ежемесячные расходы: жильё, еда, лекарства, транспорт, обязательные платежи. Умножь на выбранное число месяцев. Храни резерв отдельно от денег на отпуск и не подвергай его риску ради высокой доходности.

Глава 6. Бюджет без монастыря и самобичевания

Бюджет как разрешение, а не наказание

Слово «бюджет» звучит так, будто сейчас придёт строгий человек и отнимет у тебя десерт. Но хороший бюджет не запрещает радость. Он заранее показывает, сколько радости помещается между арендой, едой и будущими планами. Если в нём нет места ни одной приятной покупке, он может оказаться нежизнеспособным.

Вместо сотни категорий попробуй четыре: обязательное, переменное, нерегулярное и цели. Первое — жильё, транспорт, базовая еда, платежи. Второе — кафе, развлечения и всё, что меняется от месяца к месяцу. Третье — вещи, которые случаются редко, но предсказуемо: техобслуживание, праздники, сезонная одежда. Четвёртое — резерв и долгосрочные накопления.

Один месяц учёта не раскрывает всей картины. Декабрь не похож на февраль, а месяц с переездом вообще похож на финансовый фильм-катастрофу. Смотри на несколько месяцев и корректируй план. Если одна категория постоянно превышена, возможно, дело не в слабом характере, а в нереалистичном лимите.

Попробуй еженедельную пятнадцатиминутную проверку. Не ищи виноватого. Спроси: какие платежи впереди, где прогноз ошибся, что можно изменить без драматического заявления «с понедельника новая жизнь»? Финансовая система, как и обувь, должна подходить тебе по размеру.

Слово «бюджет» звучит так, будто тебе запретят десерт и выдадут таблицу за хорошее поведение. На деле бюджет — это разрешение тратить на то, что важно, не занимая у собственного будущего.

Что говорят цифры

Не нужно отслеживать каждую крошку, если система от этого разваливается. Достаточно видеть обязательные расходы, переменные траты, нерегулярные счета, накопления и долги. План, который работает четыре месяца, полезнее идеального плана, заброшенного в среду.

Проверка реальностью

Выбери три категории, в которых деньги исчезают незаметно. Установи реалистичный предел и раз в неделю сверяй факт с планом. Оставь отдельную сумму на удовольствие: запрет всего обычно заканчивается финансовым бунтом.

Глава 7. Сложный процент не обязан делать тебя миллионером

Калькулятор против волшебной палочки

Представь: два человека открыли приложение банка. Первый увидел там три тысячи рублей и решил, что инвестировать смешно. Второй увидел те же три тысячи и решил, что смешно ждать идеального момента. Оба правы насчёт суммы: три тысячи не сделают тебя богачом к пятнице. Но только один из них начал задавать правильные вопросы: сколько я могу откладывать регулярно, когда понадобятся деньги и какой риск выдержу без истерики?

Сложный процент — это когда доход на уже накопленную сумму тоже начинает приносить доход. Звучит как секретный клуб миллиардеров, но это обычная арифметика. Допустим, ты откладываешь 5 000 рублей в конце каждого месяца на протяжении десяти лет. Без доходности это 600 000 рублей. При условной постоянной номинальной доходности 6% годовых с ежемесячным начислением итог составит примерно 819 000 рублей. Разница существенная, но не гарантированная: в реальном мире доходность колеблется, есть комиссии, налоги и инфляция.

Самая опасная часть подобных примеров — не формула, а человеческая фантазия. Стоит написать «6%», как мозг уже бронирует квартиру у моря. Но средняя ожидаемая доходность — не обещание банка и не билет с фиксированной датой прибытия. Для денег, которые понадобятся через полгода, рыночные качели могут быть неприемлемы. Для долгого горизонта риск иногда допустим, но только если ты понимаешь, что именно покупаешь.

Попробуй упражнение: запиши три сценария — нулевая доходность, умеренная и отрицательная в первые годы. Посмотри не только на итоговую сумму, но и на собственную реакцию. Если при минусе 15% тебе хочется продать всё и написать гневный пост, возможно, выбранный риск не соответствует твоему темпераменту. И это не слабость. Это информация о тебе, которая дороже мотивационной цитаты.

Вывод неприятно простой: дисциплина не заменяет доходность, а доходность не заменяет дисциплину. Их союз работает лучше, когда ты не требуешь от него фокусов. Финансовая математика — полезный инструмент, но она не обязана развлекать тебя фейерверком.

Сложный процент часто рекламируют как волшебную кнопку. Нажал «инвестировать», и через несколько лет где-то в тумане тебя ждёт яхта. Математика скромнее: доход на доход может усиливать результат, но доходность не гарантирована, а время и регулярность важнее красивых обещаний.

Что говорят цифры

Прибыль может реинвестироваться, но стоимость активов также может снижаться. Комиссии, налоги, инфляция и риск меняют итог. Пример с фиксированной ставкой полезен для понимания механики, но не является прогнозом рынка. Особенно опасно считать ожидаемую доходность обязательством вселенной перед тобой.

Проверка реальностью

Смоделируй три сценария накоплений: без доходности, с умеренной условной доходностью и с периодами падения. Посмотри, насколько на итог влияет сумма взноса и длительность, а не только процент.

Глава 8. Инвестиции: скука против казино

Инвестор и его внутреннее казино

У знакомого появился «верный сигнал». Он не мог объяснить, что делает компания, зато уверенно показывал стрелочку вверх. В таких историях стрелочка часто самая образованная часть разговора. Покупать актив только потому, что его цена вчера выросла, — примерно как выбирать ресторан по скорости, с которой туда бегут люди. Может, там вкусно. А может, пожар.

Перед любой покупкой полезно задать четыре вопроса: что это за актив; откуда потенциально берётся доход; как я могу потерять деньги; почему эта инвестиция подходит моему сроку и цели? Если ответ звучит «все берут», это не анализ, а групповая экскурсия. И билет на выход иногда стоит дороже входного.

Диверсификация означает распределение риска между разными активами, а не покупку двенадцати монет с одинаковой зависимостью от одного рынка. Комиссии тоже имеют значение. Разница даже в один процентный пункт ежегодных расходов способна заметно уменьшить долгосрочный результат. Поэтому прежде чем выбирать «самую перспективную» инвестицию, посмотри на стоимость обслуживания и условия выхода.

Сделаем мысленный стресс-тест. У тебя есть резерв на три месяца расходов и деньги на первый взнос за жильё через год. Какую часть этих средств разумно подвергать сильным рыночным колебаниям? Ответ может быть «никакую». Не потому, что инвестиции плохие, а потому, что задача денег — быть доступными в нужный момент. Портфель, который красив на графике, но ломает планы на жизнь, не такой уж красивый.

Если кто-то гарантирует высокую доходность без риска, попроси показать юридические документы, механизм дохода и независимые подтверждения. В большинстве случаев лучше уйти с неудобным чувством, что ты упустил шанс, чем остаться с удобной презентацией и пустым счётом. Скука — не стратегия сама по себе. Но отсутствие спектакля часто помогает заметить реальные условия сделки.

Если кто-то обещает удвоить деньги к пятнице, уточни, какой именно пятницы и чьи именно деньги. Чем ярче обещание, тем нужнее холодный калькулятор. Инвестирование — не конкурс на самый смелый скриншот прибыли.

Что говорят цифры

Диверсификация снижает зависимость от одного актива, но не устраняет рыночный риск. Выбор инструментов зависит от срока, целей, валюты расходов и способности пережить падение. Погоня за прошлой доходностью может заставить купить дорого то, что вчера уже выросло.

Проверка реальностью

До первой сделки сформулируй цель, горизонт, допустимый убыток и правила ребалансировки. Если не можешь объяснить источник доходности и риски простыми словами, пока не вкладывайся.

Глава 9. Больше зарабатывать — отдельный навык

Переговоры без театра победителя

Представим Машу. Она два года закрывает сложные задачи, обучает новичков и получает столько же, сколько в начале. Маша ждёт, когда начальник «сам заметит». Начальник замечает: работу делают, сроки выдерживают, жалоб нет. Бизнесу прекрасно. Маше — не очень. Дело не в том, что начальник злодей; просто молчание редко выглядит как запрос на повышение.

Чтобы говорить о деньгах, собери факты: какие задачи ты выполняешь, какие результаты можно измерить, какие обязанности добавились и сколько похожие роли стоят на рынке. Вместо «я много стараюсь» скажи: «за последние шесть месяцев я сократил время обработки заявок на 20% и взял на себя обучение двух сотрудников; хочу обсудить пересмотр компенсации». Числа не гарантируют повышение, но помогают перейти от обиды к предметному разговору.

Переговоры — не ультиматум с драматической музыкой. У работодателя могут быть ограничения бюджета. Тогда обсуждай дату повторного разговора, критерии повышения, бонус, обучение или изменение роли. Если обещания не превращаются в конкретные сроки, у тебя появляется важная информация о перспективах. Иногда лучший способ увеличить доход — сменить позицию, но делать это лучше с расчётом и запасом, а не на пике раздражения.

Рост дохода не всегда означает вторую работу по ночам. Иногда выгоднее освоить один навык, который повышает цену основного рабочего часа. Например, автоматизация повторяющихся процессов, переговоры, аналитика, продажи или управление проектами. Но универсального списка золотых навыков нет: спрос зависит от отрасли и региона. Проверяй реальные вакансии и требования, прежде чем покупать курс «стань незаменимым за выходные».

Практика на неделю: выпиши пять результатов, которыми можешь подтвердить свою ценность. Найди десять вакансий с похожими обязанностями и сравни диапазоны оплаты. Составь короткое письмо о встрече. Если разговор пугает, репетируй его с другом. Самое дорогое слово в карьере иногда не «нет», а «когда-нибудь».

Можно до бесконечности экономить на кофе, но у этой стратегии есть потолок. В какой-то момент экономия на мелочах напоминает попытку ускорить поезд, вытирая окна. Доход увеличивают навыки, переговоры, смена роли, предпринимательство и полезные связи.

Что говорят цифры

Рынок платит не за усталость как таковую, а за ценность, редкость компетенции, ответственность и переговорную позицию. Это несправедливо в отдельных случаях и не гарантирует успеха каждому, но помогает выбрать действия. Изучай, какие задачи реально оплачиваются, и собирай доказательства результата.

Проверка реальностью

Составь список из пяти результатов работы в цифрах или конкретных эффектах. Найди десять вакансий следующего уровня и отметь повторяющиеся требования. Выбери один навык для развития на ближайшие 90 дней.

Глава 10. Бизнес — не фотосессия с ноутбуком

Касса, а не красивые сторис

На фотографии предприниматель сидит с ноутбуком у бассейна. За кадром остаются налоговая отчётность, возвраты клиентов, аренда, сломанный принтер и письмо с темой «срочно». Бизнес часто продают как освобождение от начальника. На практике начальников становится больше: покупатели, поставщики, регуляторы и собственный денежный поток. Последний особенно строг: он не принимает оправдания в стиле «зато у нас классный бренд».

Разберём маленькую кофейню как условный пример. Чашка продаётся за 250 рублей, переменные расходы на ингредиенты и упаковку — 80 рублей. Вклад в покрытие постоянных расходов — 170 рублей с чашки. Если аренда, зарплаты и прочие постоянные расходы составляют 340 000 рублей в месяц, понадобится продать примерно 2 000 чашек только для покрытия этих расходов, без учёта дополнительных нюансов. Это около 67 чашек в день при 30 рабочих днях. И вот теперь идея бизнеса начинает пахнуть не только кофе, но и таблицей.

Этот расчёт — упрощённая модель точки безубыточности. Он не учитывает все налоги, сезонность, списания, оборудование и прочие статьи, которые нужно добавить в реальный план. Зато показывает главное: выручка — не прибыль. Можно иметь очередь у кассы и всё равно терять деньги, если маржа мала, расходы растут или платежи приходят позже обязательств.

Перед запуском попробуй продать маленькую версию продукта. Не логотип, не презентацию для друзей и не красивый сайт, а реальную ценность реальному покупателю. Спроси, за что люди готовы платить повторно. Если никто не хочет покупать тестовую услугу, проблема может быть не в цвете кнопки. Иногда рынок просто не разделяет твоего энтузиазма, и лучше узнать это за десять тысяч, а не за миллион.

Вопрос для трезвости: сколько месяцев проект проживёт при выручке вдвое ниже ожидаемой? Если ответ «ни одного», ты строишь не бизнес, а хрупкий фокус. Хорошая предпринимательская смелость дружит с запасом прочности. Иначе первым инвестором в твоё дело станет кредитная карта, а у неё очень неприятный характер.

У предпринимательства плохая репутация в рекламе: там все сидят у бассейна и проверяют уведомления о поступлениях. В реальности рядом с доходом живут налоги, возвраты, кассовые разрывы, клиенты и принтер, который перестал печатать перед дедлайном.

Что говорят цифры

Выручка не равна прибыли, прибыль не равна свободным деньгам, а количество подписчиков не равно спросу. Перед запуском оцени стоимость привлечения клиента, маржу, повторные покупки и расходы, которые не исчезнут в плохой месяц. Начинай с проверки спроса, а не с покупки дорогого логотипа.

Проверка реальностью

Опиши одно предложение для конкретного клиента: какую проблему решаешь, за сколько и почему тебе поверят. Проведи пять разговоров с потенциальными покупателями прежде, чем вкладывать крупные суммы.

Кейс: кофейня, которой не хватило калькулятора

У Ильи была мечта открыть кофейню. Не абстрактную — с кирпичной стеной, хорошей музыкой и бариста, который умеет произносить «раф» без религиозного трепета. Илья посчитал, сколько стоит кофемашина, мебель и аренда за первый месяц. Получилась сумма, которую он мог собрать. На этом бизнес-план закончился. В его голове уже стояла очередь клиентов, хотя в реальности возле помещения чаще стояли курьеры, ожидавшие зелёного сигнала светофора.

Начнём с простого: выручка — это не прибыль. Если за день продано сто напитков по 250 рублей, касса покажет 25 тысяч. Но из этих денег надо оплатить зерно, молоко, стаканы, эквайринг, зарплаты, аренду, коммунальные услуги, налоги, ремонт и потери. И ещё желательно оставить что-то человеку, который придумал весь этот праздник. Нельзя просто взять выручку, вычесть стоимость зерна и объявить себя предпринимателем года.

Предположим, после переменных затрат с каждого заказа остаётся 150 рублей. Постоянные расходы составляют 300 тысяч рублей в месяц. Тогда для покрытия этих расходов потребуется две тысячи заказов в месяц — примерно 67 заказов ежедневно при тридцати рабочих днях. Это не прогноз спроса, а порог безубыточности в упрощённой модели. Если средний поток составляет сорок заказов, проблема не решается красивым логотипом. Она решается изменением экономики проекта — или отказом от него.

Илья не учёл сезонность. Летом рядом с помещением было оживлённо, зимой люди ускоряли шаг. Он также не заложил деньги на замену оборудования. Кофемашина, как назло, не читала его мотивационные посты и сломалась в самый загруженный день. Две недели ремонта превратили небольшой денежный резерв в воспоминание.

Это не значит, что открывать кофейни нельзя. Это значит, что до первого договора аренды полезно проверить спрос, поговорить с соседними предпринимателями, посчитать худший месяц и отделить собственную зарплату от прибыли бизнеса. Тестовый формат — стойка на мероприятии, сотрудничество с существующей площадкой, временная точка — иногда стоит дешевле, чем большой урок в помещении с дизайнерскими лампами.

Есть ещё стоимость собственного времени. Если проект приносит 60 тысяч рублей в месяц, но требует 280 часов работы, получаем около 214 рублей за час до учёта некоторых рисков и вложенного капитала. Это не обязательно плохой результат на старте. Но сравнивать его нужно с альтернативами, а не с фотографиями предпринимателей, у которых на заднем плане море.

Полезное упражнение: запиши три сценария — осторожный, базовый и оптимистичный. Для каждого оцени число клиентов, средний чек, переменные расходы, фиксированные обязательства и остаток денежных средств. Затем представь, что продажи на четверть ниже ожиданий, а один крупный платёж приходит на месяц раньше. Если проект после этого умирает, ему нужен не ещё один вдохновляющий подкаст, а другая конструкция.

Бизнес начинается не тогда, когда ты зарегистрировал название. Он начинается тогда, когда кто-то добровольно платит за твою работу больше, чем она обходится тебе в долгосрочной перспективе. Всё остальное — дорогой кружок по интересам. Иногда очень красивый.

Глава 11. Социальное сравнение: чужой успех в твоём кошельке

Чужая жизнь в режиме лучших моментов

Ты листаешь ленту: один купил квартиру, другая улетела на остров, третий открывает шампанское на крыше. В этой подборке никто не выкладывает чек за страховку, разговор с банком или ночь, когда не мог уснуть из-за долга. Ты сравниваешь свою полную бухгалтерию с чужим рекламным роликом. Удивительно, что после этого хочется купить что-нибудь срочно и дорого.

Социальное сравнение само по себе не порок. Оно помогает понимать нормы и учиться у других. Проблема начинается, когда чужие цели незаметно становятся твоими. Тебе правда нужен автомобиль определённого класса или тебе нужно, чтобы коллеги перестали спрашивать, почему ты ездишь на метро? Второй мотив тоже человеческий, но его стоит назвать честно. Иначе ты купишь железо, а ожидать будешь уважения.

Перед большой покупкой используй тест трёх вопросов. Хотел бы я это, если бы никто никогда не узнал? Готов ли я оплачивать содержание вещи после первого восторга? От какой собственной цели я отказываюсь ради неё? Ответы могут быть разными, и покупка всё равно может оказаться разумной. Смысл теста не в запрете удовольствий, а в возвращении права выбирать.

Попробуй неделю отмечать моменты, когда желание потратить возникло сразу после соцсетей. Не осуждай себя, просто запиши: что увидел, что почувствовал, сколько хотел потратить. Эта маленькая заметка часто показывает больше, чем очередной курс о «мышлении богатых». Иногда финансовый план начинается не с таблицы, а с кнопки «отписаться».

Лента социальных сетей — музей чужих лучших секунд. Ты видишь отпуск, но не видишь кредит; видишь ресторан, но не видишь конфликт; видишь часы, но не видишь, что их одолжили для съёмки. Сравнивать свой банковский счёт с чужой витриной — игра с заранее плохими правилами.

Что говорят цифры

Сравнение способно подталкивать к расходам, которые не соответствуют собственным приоритетам. Полезнее оценивать прогресс относительно собственной отправной точки: доля накоплений, уменьшение дорогого долга, рост профессиональной устойчивости. Чужой результат может вдохновлять, но не должен автоматически становиться твоей финансовой целью.

Проверка реальностью

Запиши три личные причины, зачем тебе деньги. Затем отметь три траты за последний месяц, сделанные скорее ради впечатления, чем ради пользы. Не ругай себя: задача — заметить механизм.

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.