

ГЛАВА 4

НАСТОЯЩАЯ  
ПРИЧИНА  
ВАШИХ ТРАТ  
(ПОДСКАЗКА:  
ВАМ НЕ ТАК УЖ  
И НРАВИТСЯ Н&М)

Мои привычки (и проблемы), связанные с тратами, сформировались в раннем возрасте, когда я впервые посмотрела фильм «Деловая женщина»\*. Если вы не видели его, это надо исправить сразу после того, как мы улучшим ваше финансовое положение. Это классика. Мелани Гриффит играет секретаршу, которая поднимается по карьерной лестнице, нарушая все правила. Она притворяется тем, кем не является, — своей начальницей, — меняет внешность, начинает носить дорогую обувь и одежду, копирует каждое движение руководителя и в итоге получает прекрасную должность (а заодно и парня).

---

\* «Деловая женщина» (Working Girl) — фильм Майка Николса, США, 1988 г.  
*Прим. пер.*

В детстве я *обожала* этот фильм. Благодаря ему у меня сформировался образ женщины, которой я хотела стать: представление о том, как я должна была выглядеть, вести себя.

К моменту поступления в колледж у меня развилась тяга к модной одежде, разным вещам. Я подсознательно верила, что они откроют мне врата в светлое будущее.

Но, как вы догадываетесь, к новой одежде прилагались дорогие прически, маникюр, восковая депиляция, новая обувь, сеансы солярия и многое другое. В конце концов я накопила семь кредиток — *семь!* — и кучу долгов по студенческим кредитам. И у меня не было абсолютно никаких планов, как изменить свои расходы: я же еще не стала как Мелани Гриффит.

За всеми моими чрезмерными расходами скрывалась молодая женщина с недостатком уверенности в себе, которой некомфортно в собственном теле. Я боролась со своей внешностью. Мне казалось, что я не вписываюсь в общество. Я не знала наверняка, кто я и чего хочу.

Всякий раз, когда мне было грустно или подступала депрессия, я шла в торговый центр и покупала одежду. На некоторое время я чувствовала себя лучше, но, не успев этого осознать, уже гналась за новой дозой дофамина, роясь на стеллажах, тратя деньги на нелепые вещи, которые мне не нужны, чтобы получить радость от того, что никогда не доставляло мне радости прежде. И наконец, исчерпав все свои кредитки, я приняла еще одно ошеломительное решение.

Я подала заявку на дополнительную финансовую помощь.

Я не осознавала, что мои траты продиктованы желанием быть «идеальной».

Я понимала только одно: мне нужны новая сумка или обувь, которые дополнят образ. И когда я, осмелившись взглянуть на выписки с банковских счетов, увидела только одну большую букву «П» — провал, то не остановилась и не задумалась: «А вдруг здесь происходит что-то более серьезное?»

## ЖИЗНЬ БЕЗ ОСОЗНАНИЯ: ТРАТЫ ВО МРАКЕ

Траты превратились в привычку и награду — даже в способ времяпрепровождения, когда мне было скучно или хотелось отдохнуть от домашнего хаоса. Позже, став молодым специалистом, я ходила в торговый центр после напряженного рабочего дня, чтобы немного побыть одной, перед тем как пойти домой к сыну.

Я думала про себя: «Просто прогуляюсь». Но вскоре я, как обычно, заглядывала в магазин H&M, чтобы поглазеть на прилавки.

Кстати, об H&M. Однажды я зашла туда примерно с 400 долл. на карте, мне едва хватало денег, чтобы оплатить счета. И все же это не повлияло на мои покупки! (Вот для чего предназначалась моя *новая* кредитка.)

Я набрала одежды по самый подбородок: юбки, блузки, ремни, аксессуары для волос, украшенные стразами. Если что-то продавалось, оно было мне нужно. *Это был мой наркотик.*

Стоя в тот день в очереди на кассе, я услышала, как девушка позади меня разговаривает с мамой. Услышав их беседу, я оцепенела.

Она просила кредитную карту матери.

И вдруг в голове промелькнула картина моего будущего: я буду зависеть от этого куска пластика всю жизнь. Я навсегда окажусь в ловушке футболки H&M за 12 долл. Я посмотрела на вещи, которые держала в руках, и вышла из очереди.

Случившееся я называю моментом оплеухи — когда у нас появляется смелость честно взглянуть на свою ситуацию, на привычки, связанные с тратами. На реальные эмоции, стоящие за этими привычками.

Это порой болезненно. И даже разрушительно. И если вы чем-то похожи на меня, это вызовет сильное чувство вины. Именно поэтому я очень долго избегала быть честной с собой в отношении трат: я боялась узнать правду о себе. Мне было гораздо легче провести кредиткой (и ощутить вину позже), чем посмотреть правде в глаза. Я избегала пристального изучения банковских выписок. Я закрывала глаза, когда приходили выписки по кредиткам. Я не хотела считать количество покупок — или видеть, сколько на каждую потрачено, — в торговом центре или салоне. Это были не просто цифры и строчки, а маленькое напоминание о моих недостатках.

Я нарочно держала себя в неведении: мне не нужны были такие свидетельства. Я не могла посмотреть на свою ситуацию трезво, поэтому прогресс был невозможен. Я не только совершенно не осознавала, сколько денег трачу в месяц на одежду и салоны красоты, но и не желала проанализировать, почему выходит так много.

Неразрешенный эмоциональный конфликт.

С деньгами *всегда* происходит какая-то более глубокая история, и траты связаны с вашими эмоциями. Финансы эмоциональны!

Когда наконец получите оплеуху, то увидите несколько больших чисел своих долгов: эти цифры рассказывают историю о чем-то внутреннем. Первый шаг к победе в битве с деньгами — посмотреть в зеркало и столкнуться лицом к лицу с реальностью.

Сколько вы тратите? На что? Если вы чувствуете, что расходы вышли из-под контроля или что, какие бы финансовые цели ни ставили перед собой, буксуете на месте, вы, скорее всего, боретесь с источником неразрешенного эмоционального конфликта.

А это значит, что вашим кошельком управляют эмоциональные проблемы.

Мне погоня за шикарным образом обходилась дорого. Я покупала одежду не потому, что она мне действительно нравилась, а потому, что *мне не нравилась я сама*.

Сегодня я называю это развитием **осознанности при принятии решений**: пониманием того, почему вы действуете так, а не иначе, и что нужно изменить. Это способность выявлять шаблоны, устанавливать причину и корректировать их на ее основе.

Я осознала, почему трачу деньги, благодаря этому перестала спускать средства на одежду и начала решать настоящую внутреннюю проблему.

Например, большая часть вашего дохода уходит на питание вне дома. Вы можете сказать себе, что поступаете так ради удобства — кто захочет готовить ужин после долгого

рабочего дня? Но, возможно, более глубокая причина ваших завышенных трат на еду в общепите заключается в том, что вы испытываете стресс на работе. Вы впадаете в безумие, думая, будто у вас никогда нет времени на себя. В результате вы обнаруживаете, что обедаете в дорогих ресторанах, чтобы подознательно «отомстить» себе. Наконец-то вы делаете что-то для *себя*. В конце концов, вы заслужили это, верно? Но на самом деле вы деньгами заливаете свои эмоциональные раны.

И именно эту проблему вам нужно решить в *первую очередь*, если хотите контролировать свои финансы. Дело не в ресторанах, а в стрессе. Выясните, почему вы постоянно испытываете стресс, и ваши чрезмерные траты начнут сокращаться.

*Вот* что значит осознанность при принятии решений. И лучший способ ее сформировать — быть полностью и беззастенчиво честным с собой. Например, когда я начала отслеживать все свои расходы на листке бумаги и выделять каждую категорию отдельным цветом, мне пришлось честно взглянуть в глаза собственным привычкам.

Но, пребывая в неведении о своем финансовом положении, вы не раз обнаружите, что застреваете в одних и тех же шаблонах расходов. Вы почувствуете внутреннее сопротивление при попытке найти общую сумму долга или просмотре банковских выписок. Вы будете ставить цели и определять приоритеты, но не сможете их реализовать. Попав в магазин, вы ощутите, что просто должны купить это — что угодно.

Вы не сможете контролировать свои финансы, пока не привнесете осознанность в финансовую жизнь. Посмотрите

на ситуацию честно, а затем подумайте, какие основные проблемы ее вызвали.

## К КАКОМУ ТИПУ ПОКУПАТЕЛЕЙ ВЫ ОТНОСИТЕСЬ?

Как и многие члены моего сообщества, Кэсси росла, почти ничего не зная о финансах и с очень скудным бюджетом. Она наблюдала, как мать перебивалась с хлеба на воду, с трудом покупая еду на «помощь» от отчима. Кэсси не знала, как помочь маме, но заметила, что всякий раз, когда она добивалась успеха — в чем угодно, — мама была счастлива. И поскольку Кэсси хотела и дальше оставаться «хорошей девочкой», она пошла на многое ради успеха — по крайней мере, такого, каким она его тогда понимала.

Когда Кэсси поступила в Калифорнийский университет, она охотно воспользовалась всеми предоставленными ей кредитами: это был ее билет в лучшую жизнь. И как только у нее появилась возможность открыть кредитку с более высоким лимитом, она тут же это сделала. (По ее мнению, нулевой процент годовых означал, что ей не нужно выплачивать кредит каждый месяц; но это совсем не так.)

Вскоре после окончания учебы Кэсси начала получать письма с требованием выплатить кредиты. Она изо всех сил старалась вносить минимальные платежи по обеим картам. Даже пыталась открыть третью, но ей отказали. Однако когда ее приняли в магистратуру, кредиты отсрочили. Она почувствовала невероятное облегчение, избавившись от непосильных ежемесячных платежей. Но, разумеется, спокойствие оказалось недолгим.

Момент оплеухи наступил в 2018 г. Она сидела на пассажирском сиденье в машине своего парня на стоянке у магазина и плакала, признавшись, что не может внести свою половину арендной платы за квартиру. Это было унижение.

Той ночью она часами обдумывала свои привычки, связанные с тратами. Глядя на выписки по кредитным картам, Кэсси осознала, что тратит бóльшую часть дохода на покупки с одеждой из магазинов, покупки на Amazon и все, что доставляет ей удовольствие в моменте. Она не могла понять, как с зарплатой в 52 000 долл. (это успех!) не может свести концы с концами. Изучив свои фактические расходы, Кэсси осознала, что ее зарплаты недостаточно, чтобы погасить все накопившиеся долги. Как ей закрыть кредит (7000 долл. под 24,99% годовых) и студенческий кредит (более 160 000 долл.) и при этом оплачивать ежемесячные счета?

Вдобавок ко всему она посылала деньги матери — конечно, с радостью, но не учитывая этих расходов. (Как и я, она тоже была большой поклонницей метода «жить сегодняшним днем».) Хотя бойфренд любезно компенсировал ее часть арендной платы в том месяце, ей было очень стыдно, и она полностью погрузилась в планирование бюджета.

Именно тогда она нашла мой проект и поняла, проанализировав свои более глубокие мотивы, что бóльшая часть расходов связана с отношениями с матерью. Она всегда хотела, чтобы мама гордилась ею, и поэтому принимала безответственные финансовые решения, чтобы продолжать играть роль хорошей девочки. Кэсси поняла, что ее проблема

в основном связана с желанием поддерживать видимость — не только для матери, но и для всех взрослых, кто мог судить о ее успехе, включая ближайший круг маминых друзей. Вся ее жизнь была направлена на то, чтобы доставить удовольствие людям, с которыми у нее почти не имелось *отношений*. Когда она осознала это, ее «почему» быстро перешло от стремления произвести впечатление к желанию финансовой независимости.

Но это непросто.

Когда Кэсси начала избавляться от долгов, ее бюджет отражал чувство стыда: она наказывала себя за ситуацию, в которую попала. Она отказывалась тратить на развлечения с друзьями и родственниками и на уход за собой. Помимо стресса из-за урезанного бюджета, она испытывала противоречивые чувства по поводу того, куда потратить заработанные деньги. Окончив учебу и получив прибавку, она обратилась к другим за советом о том, что ей делать. Она набрала в поисковой строке: «Должна ли я откладывать деньги на сберегательный счет?» и «У меня нет накопительного пенсионного счета... должна ли я открыть его?» Она была подавлена и очень растеряна.

Однако, наткнувшись на мой канал, она послушала лекцию о радикальной цели — *насладиться* путешествием по избавлению от долгов, о том, что самые успешные люди в плане экономии *не* самые строгие (вы не обязаны быть такими) и можно позволить себе маленькие радости на этом пути. (На самом деле удовольствие — обязательное условие моего метода.)

Вскоре она изучила систему «Бюджет по зарплате» и начала планировать доходы и расходы по-новому. Это, конечно,

включало и обучение тому, как организовать необходимый конверт на развлечения для себя любимой.

Год спустя ситуация Кэсси резко изменилась. Она выплатила более 15 000 долл. студенческих кредитов, отложила деньги на сберегательный счет на непредвиденный случай — достаточно, чтобы обрести душевное спокойствие. Она открыла пенсионный счет и создала амортизационный фонд для мамы (и теперь могла спокойно помогать ей по необходимости). Кроме того, она создала дополнительные фонды для отпусков, медицинских расходов и затрат на машину, перестала полагаться на кредитки и начала делать покупки за наличные или с помощью дебетовой карты. И стала тратить целенаправленно — покупать то, что ей действительно нужно, вместо того чтобы ограничивать свои расходы, прииспосабливаясь только к случайному хаосу вещей, которые ей не нужны.

Конечный результат? Уверенная, раскованная, независимая, успешная Кэсси. Она все еще выплачивает долги и работает над достижением своих целей, но наконец обрела спокойствие. Кэсси уверена, что ей не нужно паниковать из-за оставшегося долга, поскольку у нее есть план на этот счет: она знает, куда уходят ее деньги и сколько времени требуется, чтобы погасить кредит. Она знает, что значит ощущать стабильность, и в курсе, что одна чрезвычайная ситуация или непредвиденная трата не приведут к катастрофе.

Иными словами, Кэсси, по моей терминологии, — **финансово удовлетворенный** человек. Это значит, что она испытывает чувство гордости, задавая финансовому консультанту важные вопросы, касающиеся пенсионного счета (ни о чем подобном она бы не спросила год назад). Это

широкая улыбка на *моем* лице, когда она выделяет маркером очередной выплаченный долг. Это медвежьи объятия Джейка, ее парня, за достижение ее целей — и не только потому, что ему не нужно платить за квартиру всю сумму. Это возможность работать с мамой над *ее* финансовой стабильностью. Это уверенность Кэсси в том, что она может вести финансовые разговоры, не беспокоясь о своей ситуации. Это ее чувство безопасности, уверенность, что она потихоньку копит средства для своих будущих детей и выхода на пенсию. Это смелость вносить небольшие изменения, будучи уверенной, что они серьезно повлияют на ее жизнь.

Потому что так и есть. Они действительно очень влиятельны.

До того как Кэсси нашла мой проект, она была, что называется, **компульсивным покупателем**. Для нее это стало способом решить проблему, которую на самом деле нельзя устранить с помощью денег, — повысить самооценку.

Необходимо определить первопричину — даже если вы, как и большинство, предпочли бы не знать правду о том, сколько на самом деле тратите на заказ еды из ресторана, покупки в торговом центре или интернете. В зависимости от ситуации конфронтация представлений с реальными привычками в части трат может быть шокирующей и откровенно пугающей. Я понимаю это: как вы знаете, я была на вашем месте.

Однако проще всего начать этот разговор с вопроса себе: не глядя на месячные итоги, могу ли я угадать, сколько трачу каждый месяц? Фактическое число окажется больше, чем вы думаете, — так почти всегда и бывает, — но вы никогда не узнаете этого, пока не сделаете первый шаг.

Кроме того, определите, к какому из типов покупателей вы относитесь. Что больше всего похоже на вас?

**Рециркулирующий покупатель.** Делает покупки только для того, чтобы почувствовать себя виноватым из-за трат и вернуть товар в магазин. Это превращается в цикл: покупка, возврат, покупка, возврат. Он завязан на чувстве вины. Если вы отождествляете себя с этим типом, задайтесь вопросом, в чем может быть источник вашего чувства вины. Ощущаете ли вы его из-за долга и как оно влияет на вашу семью?

**Скряга.** Копит деньги, а не тратит и не инвестирует их. Часто расплачивается наличными даже за крупные покупки.

**Навязчивый (компульсивный) покупатель.** Покупает, чтобы удовлетворить потребность или решить проблему. Часто последняя связана с его личностью (например, с самооценкой), и ее на самом деле нельзя решить деньгами.

**Импульсивный покупатель.** Тратит по прихоти. Когда он видит то, что ему хочется, тут же достает карту.

**Экономный покупатель.** Ходит в комиссионные магазины и на распродажи. Для него лучшая цена — самая низкая. Он всегда боится упустить выгодную покупку.

**Усилитель.** Тратит деньги, чтобы отметить событие, сделать момент особенным или запоминающимся. Хочет усилить ощущения с помощью покупки.

**Скучающий покупатель.** Делает покупки, потому что ему нужно отвлечься или развлечься.

Это далеко не исчерпывающий список. Полный мог бы занять несколько страниц. Но велика вероятность, что в одном или нескольких типах вы узнаете себя, и это нормально.

Я помню период между отношениями, когда я была одновременно компульсивным и скупающим покупателем. Я ходила в торговый центр, потому что мне было одиноко, мне нужны были люди, а затем я делала покупки, чтобы улучшить настроение.

У этих типов есть кое-что общее: они *эмоциональные* покупатели. Мы все такие. Каким бы здравомыслящим человеком вы ни были в других сферах жизни, деньги всегда привязаны к эмоциям. Вы не можете остановить эмоциональные расходы, но способны их контролировать. И об этом мы поговорим далее.