

Сергей Степанов

КОШЕЛЕК И ЖИЗНЬ

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
ПОДСКАЗКИ
ПО ВИЖИВАНИЮ



шпаргалки
для взрослых

Сергей Сергеевич Степанов
Кошелек и жизнь: Психологические
подсказки по выживанию

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=649635

Кошелек и жизнь. Психологические подсказки по выживанию: Эксмо; М.; 2009

ISBN 978-5-699-32228-2

Аннотация

Почему некоторым людям не страшны финансовые кризисы? Почему кому-то деньги сами «плывут» в руки, а кому-то приходится вкалывать с утра до ночи за копейки? Почему кто-то чувствует себя весьма обеспеченным и может позволить себе рестораны, развлечения и отдых за границей, а кто-то – при таких же доходах – еле дотягивает до полочки? Каждый из нас периодически задумывается над этим, а во времена экономической нестабильности подобные вопросы становятся особенно актуальными.

Автор книги – известный специалист в области практической психологии – предлагает не только ответы на эти вопросы, но и дает конкретные рекомендации по «налаживанию» взаимоотношений с деньгами. Вы узнаете способы зарабатывать больше, выполняя ту же работу, поймете, куда уплывают ваши деньги, и научитесь привлекать их всеми возможными способами.

Воспользуйтесь его подсказками, и никакие кризисы вас не потревожат!

Содержание

ТОЛЬКО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ! ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ	4
МИФЫ О ДЕНЬГАХ	8
Тест	15
СКОЛЬКО СТОИТ СЧАСТЬЕ?	17
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Сергей Степанов

Кошелек и жизнь. Психологические подсказки по выживанию

ТОЛЬКО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ! ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

«В 1915 году мещанин Саша Корейко был двадцатитрехлетним бездельником из числа тех, которых по справедливости называют гимназистами в отставке. Реального училища он не окончил, делом никаким не занялся, шатался до бульварам и прикармливался у родителей. В то время Саша Корейко представлял себе будущее таким образом: он идет по улице – и вдруг у водосточного желоба, осыпанного цинковыми звездами, под самой стенкой находит вишневый, скрипящий, как седло, кожаный бумажник. В бумажнике очень много денег, две тысячи пятьсот рублей... А дальше все будет чрезвычайно хорошо. Он так часто представлял себе, как найдет деньги, что даже точно знал, где это произойдет. На улице Полтавской Победы, в асфальтовом углу, образованном выступом дома, у звездного желоба. Там лежит он, кожаный благодетель, чуть присыпанный сухим цветом акаций, в соседстве со сплюснутым окурком. На улицу Полтавской Победы Саша ходил каждый день, но, к крайнему его удивлению, бумажника не было. И Саша ошалело брел домой, валился на красный плюшевый диван и мечтал о богатстве, оглушаемый ударами сердца...»

Прошли годы, но и в наши дни мечтательное визионерство, осмеянное авторами «Золотого тельца», продолжает оставаться излюбленным занятием неприкаянных «гимназистов в отставке», более того, активно поощряется создателями квазинаучных «теорий», поразительно похожих на сказки про волшебную палочку. Суть всех этих теорий вкратце такова. Человек способен одной лишь силой воображения менять окружающую реальность и соответственно – свою судьбу. Происходит это потому, что наряду с объективно наблюдаемой реальностью существует своего рода зазеркалье – огромное пространство альтернативных реальностей, включающее как желаемые нам варианты, так и те, которых мы опасаемся. Сосредоточившись на мыслях о том или ином варианте, можно как бы перепрыгнуть из нынешней реальности в иную, в которой воплощаются либо наши мечты, либо страхи. Поэтому любые мысли о неприятностях надо гнать, чтобы буквально их на себя не навлечь. И напротив, свои желания и мечты следует мысленно культивировать, «визуализировать», представлять в виде ярких образов, которые не замедлят материализоваться.

Поскольку речь тут идет о психических, ментальных процессах, неудивительно, что такие теории порой провозглашаются новым словом в психологии, а посвященные им книжонки соседствуют на прилавках с трудами психологов, составляя им серьезную конкуренцию в битве за кошелек обывателя. В этой битве психологи сегодня явно проигрывают своим самозванным «коллегам». Проигрывают, потому что не могут никому предложить легкую «сбычу мечт», напротив – чаще вызывают к зрелому здравомыслию, которого как раз и недостает у современных «гимназистов в отставке».

Психологам, конечно, тоже есть что сказать насчет силы мысли и исполнения желаний, только их рассуждения рассчитаны на взрослых людей, которые понимают, что жизнь мало похожа на сказку и мечты в ней сбываются не по щучьему велению, а совсем по другим законам.

Почти полтора столетия назад американский психолог Уильям Джемс говорил: «Изменяя внутреннее отношение к жизни, человек способен изменить и внешние аспекты этой жизни». При этом он вовсе не имел в виду, что преобразование внешних обстоятельств про-

исходит **только** за счет изменения отношения к ним. Трансформация реальности происходит за счет того, как человек действует, ведет себя в этой реальности, а его поведение действительно определяется ходом его мыслей. Наглядным примером тут может послужить поучительный опыт современника Джемса – английского естествоиспытателя Фрэнсиса Гальтона. Двоюродный брат Чарлза Дарвина был блестящим ученым. Ему принадлежат важные открытия в области географии, метеорологии, криминалистики. В психологии он известен как создатель так называемого близнецового метода изучения наследственности, а также первых тестов. А некоторые его наблюдения и эксперименты не укладываются в рамки ни одной теории, но тем не менее интересны и сегодня.

Однажды сэр Фрэнсис решился на своеобразный эксперимент. Прежде чем отправиться на ежедневную прогулку по улицам Лондона, он внушил себе: «Я – отвратительный человек, которого в Англии ненавидят все!» После того как он несколько минут концентрировался на этом убеждении, что было равносильно самогипнозу, он отправился, как обычно, на прогулку. Впрочем, это только казалось, что все шло как обычно. В действительности произошло следующее. На каждом шагу Фрэнсис ловил на себе презрительные и брезгливые взгляды прохожих. Многие отворачивались от него, и несколько раз в его адрес прозвучала грубая брань. В порту один из грузчиков, когда Гальтон проходил мимо него, так саданул ученого локтем, что тот плюхнулся в грязь. Казалось, что враждебное отношение передавалось даже животным. Когда он проходил мимо запряженного жеребца, тот лягнул ученого в бедро так, что он опять повалился на землю. Гальтон пытался вызвать сочувствие у очевидцев, но, к своему изумлению, услышал, что люди принялись защищать животное. Гальтон поспешил домой, не дожидаясь, пока его мысленный эксперимент приведет к более серьезным последствиям.

Эта достоверная история описана во многих учебниках психологии. Но свидетельствует она вовсе не о магической материализации мысли. Неприятности ученый навлек на себя не одной лишь силой мысли, хотя она и выступила первопричиной. Глубоко проникнувшись опасным представлением, Гальтон и вести себя начал в соответствии с ним, и весь его облик, манеры, осанка, выражение лица просигнализировали миру, какого отношения он якобы заслуживает. То, что подобным образом можно достичь и иного, положительного, результата, – тоже давно не секрет. Томас Мор писал: «Если вы хотите добиться успеха, вы должны выглядеть так, словно вы его уже добились». И снова речь тут идет о внешних, поведенческих аспектах наших представлений, ибо одним лишь представлением цели не достигнешь. «Одним лишь смотрением крепости не возьмешь», – говорил Александр Суворов. Понятно, что имел в виду гениальный полководец. Без внутреннего настроя на победу неприятеля не одолеть, но выигрывают сражение осязаемые ружья и сабли в руках умелых и отважных солдат.

Первые данные об эффективности визуализации предвосхищаемого результата были получены в области психологии спорта и в дальнейшем были поспешно распространены на достижения в любых областях. При этом упускается из виду, что в случае спортивных состязаний речь идет об атлетах, которые всем ходом длительных тренировок добились абсолютного автоматизма в выполнении всей последовательности движений, необходимых для достижения результата; решающее значение для них приобретает интенсивность либо точность этих движений. В этих случаях зрительное предвосхищение достижения цели действительно приводит порой к улучшению спортивных результатов. Во всех прочих областях – особенно это касается планирования карьеры, построения общей стратегии жизненного пути – визуализация не только не приносит желаемого результата, но может привести и к противоположному.

Профессор Калифорнийского университета Шейли Тейлор предостерегает: «Во-первых, визуализация приводит к отделению цели от средств, необходимых для ее достижения.

Во-вторых, она преждевременно провоцирует радостное ощущение успеха, когда вы еще ничего реально не достигли. А это отвлекает ваши силы от цели». Иными словами, воображаемый образ может выступить замещением реального успеха и тем самым снижает прилагаемые вами усилия, а то и вовсе заставляет от них отказаться.

В своем эксперименте Тейлор провел упражнения по визуализации с двумя группами студентов незадолго до экзаменационной сессии. Одной группе предлагалось образно представить достигнутый успех – получение высшего балла. Другой было предложено вообразить себя за чтением учебников, ведением конспектов и прочими учебными занятиями. В ходе реального экзамена, состоявшегося через пару дней, вторая группа получила более высокие оценки, причем уровень стресса у этих студентов оказался заметно ниже, чем у тех, кто заранее радовал себя предвосхищением успеха.

К тому же очевидно: когда речь идет не о забрасывании мяча в баскетбольную корзину, а о каких-то более сложных жизненных задачах, в том числе и финансовых, детальное предвосхищение результата – это всегда иллюзия. Ничто в жизни не происходит в точности так, как мы это предвкушаем. Поэтому, даже добившись своего, человек все равно рискует остаться неудовлетворенным – что-то наверняка произойдет не совсем так, как мечталось.

Профессор Тейлор советует: цель необходимо перед собой иметь, но любоваться на нее, пока она не достигнута, – явно преждевременно. Сосредоточиться следует в первую очередь на средствах ее достижения. Высокую эффективность обеспечивает не мечтание, а планирование. Тем более что план – это и есть мечта, детально и скрупулезно приближенная к действительности.

Таким образом, рецепт исполнения желаний существует, он очень прост и подразумевает три практических шага. Шаг первый: четко реши, чего ты хочешь от жизни (в частности, в финансовом отношении); шаг второй: обдумай хорошенько, что для этого надо сделать; шаг третий: иди – и делай! Понятно, что этот простой рецепт не может воодушевить мечтательных «гимназистов в отставке».

Все мы в детские годы, когда уже много чего хотим, но еще мало что можем и умеем, любим сказки про волшебные палочки и скатерти-самобранки. Но потом мы взрослеем и начинаем понимать, что жизнь мало похожа на сказку – в ней для исполнения желаний совершенно недостаточно ни «щучьего веления», ни «моего хотения». Увы, повзрослеть удастся не всем, иные и в зрелые, казалось бы, годы продолжают грезить наяву, наивно надеясь, что плоды их мечтаний сами собой просыплются в подставленные ладошки. И если вы так же рассчитываете найти в этой книге советы, как вам «настроиться на денежную волну» или в каком углу вашего жилища «вырастить денежное дерево», не читайте эту книгу! Лучше вернитесь к прилавку, на котором вы ее нашли, и поищите по соседству сказки для детей, не сумевших повзрослеть. А эта книга – для взрослых, способных и готовых кое-что делать для достижения своих целей.

Хотите стать богаче? Наверняка хотите, иначе вы не держали бы в руках эту книгу. И не стоит стесняться этого естественного желания. Как свидетельствуют данные социологических опросов, подавляющее большинство людей, сколько бы у них ни было денег, хотели бы иметь их побольше. Не составляют исключения даже мультимиллионеры – ведь и они денно и нощно пекутся об умножении своих капиталов. А коли миллионов у вас еще нет, тем более естественно о них мечтать.

Однако просто мечтать недостаточно! Необходимо правильно оценить роль денег в своей жизни, а также те свои индивидуально-психологические особенности (ведь все люди разные!), которые могут вам помочь или помешать в достижении желаемого достатка. Прежде всего необходимо отдать себе отчет, зачем любому человеку и конкретно вам нужны деньги.

Свою задачу автор видит в том, чтобы освободить читателя из плена иллюзий и помочь ему начать полноценную жизнь с опорой на здравый смысл.

В этой книге вы найдете некоторые поучительные примеры и описания ярких психологических экспериментов, а также психологические тесты, которые помогут вам лучше разобраться в себе и найти самые правильные пути к достижению финансового благополучия.

Необходимо отдать себе отчет, кто и зачем навязывает нам ложные установки, что мы приобретаем и что теряем, когда неосмотрительно принимаем их на веру и превращаем в собственные убеждения. Отфильтровав чужие ценности от своих собственных, мы начинаем жить своей головой, а коли голова на плечах есть, то и жить начинаем неплохо. Вам бы этого хотелось? Если да, то, значит, книга в самом деле для вас.

МИФЫ О ДЕНЬГАХ

Во всем мире неизменным читательским спросом пользуются самоучители жизненного успеха. Многие из них недвусмысленно подразумевают, что успех в первую очередь связан с богатством, материальным благополучием и независимостью. То есть преуспеть – значит разбогатеть. А многие авторы и вовсе обходятся без всякой патетики и называют свои книги доходчиво и прямо – «Как купаться в деньгах» (Роберт Грисволд), «Думай и богатей» (Наполеон Хилл), «Делайте деньги» (Ричард Карлсон) и т. д., и т. п. Обратите внимание, что в качестве примеров упомянуты книги, которые изданы огромными тиражами и в нашей стране. Только вот беда – непохоже, чтобы миллионы читателей этих блестящих руководств сумели ими по-настоящему воспользоваться. Кое-кому, конечно, удастся разбогатеть, но для большинства финансовый успех остается несбыточной мечтой, порождая лишь горькие разочарования. В чем же дело?

Чтобы ответить на этот вопрос, следует взглянуть на него глазами не предпринимателя, а психолога. (Кстати, психологи нечасто становятся предпринимателями, но если становятся, то неизменно добиваются успеха; а настоящий бизнесмен просто не может не быть хорошим психологом.) Для этого обратимся к примеру из совсем иной области – взаимоотношения полов. Несколько лет назад, на гребне запоздалой сексуальной революции, безумной популярностью пользовались всевозможные брошюры и публичные лекции о технике секса. Это сегодня разговорами на эту тему никого не удивишь, и любой подросток знает сексологических терминов больше, чем правил правописания. А в ту пору на всенародном интересе к запретному плоду можно было сделать неплохой капитал.

NB. Подумайте: какие интересы, потребности, склонности людей *сегодня* не находят полного удовлетворения. Если вам есть что предложить людям из этой сферы, то, может быть, именно здесь зарыт предназначенный вам клад!¹

До этого и додумался некий расторопный эксперт, сумевший раньше других прочесть по-английски соответствующее руководство. С распечаткой перевода в руках он и выходил к многолюдным аудиториям и принимался зачитывать тезисы-рекомендации.

Народ на эти лекции валил валом. Нетрудно догадаться, что большую часть аудитории составляли вчерашние подростки, еще наивные и неискушенные, а также помятые жизнью мужички средних лет, испытывавшие в этой сфере кое-какие проблемы (если честно, у кого их нет?). Они старательно записывали ценные советы, которыми надеялись в ближайшее время, может быть, в тот же вечер, воспользоваться к полному восторгу собственному и партнерши.

Слава эксперта-знатока еще гремела по городам и весям, а его первые слушатели уже потянулись к другим специалистам – сексопатологам. Жалобы были почти одни и те же: «Поначалу кое-что стало настораживать, не все стало получаться. Уж и брошюры читал, и лекции слушал. Ничего не помогает, только хуже становится». Вскоре врачи, уже не дожи-

¹ Похоже, такой золотой жилой сегодня является... написание собственного руководства по обогащению. За примерами не надо далеко ходить. Передо мной книжка с кричащим названием «Я хочу денег!», изданная недавно в Москве. В ней авторы, выдающие себя за ученых, «на полном серьезе» разъясняют, как подбирать деловых партнеров по знаку Зодиака, как ощупыванием купюры предугадывать колебания валютного курса, и т. д., и т. п. Из книжки можно узнать, что не следует, например, хранить деньги в банке, двери которого обращены на восток, и т. п. Что поделаешь, наивные обыватели, готовые глотать этот вздор, еще не скоро переведутся. Так что, если вас не смущают лавры Бендера и Мавроди, дерзайте! Нафантазировать на эту тему можно что угодно. Только, пожалуйста, не надо при этом выдавать себя за психолога. Это будет совсем несолидно.

даясь объяснений, с порога спрашивали очередного беднягу: «На лекциях были?» И, получив утвердительный ответ, со вздохом принимались исправлять чужие ошибки. А главная ошибка состояла вот в чем.

Большинство полученных на лекции рекомендаций сводились к технической формуле: «Нажми на кнопку – получишь результат». Надо только знать: когда, куда, чем, как... и море удовольствия тебе обеспечено!

На самом деле – ничего подобного. Знание технических приемов весьма полезно, но само по себе никакого удовольствия не гарантирует. Напротив – может ему воспрепятствовать. Ибо удовольствие не может быть целью. Оно возникает как естественное следствие, результат гармоничных раскованных отношений, искренней нежности и бескорыстной ласки. Если сосредоточить все помыслы на достижении вожделенного удовольствия и ждать его наступления после нажатия кнопки, оно так и не наступает, хотя и жмешь на кнопки по инструкции. Человек – очень тонкий «прибор», с ним нельзя обращаться как с пылесосом.

С деньгами дело обстоит так же. Сделав богатство своей целью, начинаешь суетливо «жать на кнопки» и никак не возьмешь в толк, почему они не работают. Потому что слишком сконцентрировался на цели! Из-за этого слишком грубо, прямолинейно и бестолково пользуешься средствами. Дрожа от возбуждения в предвкушении результата, начинаешь путаться в «кнопках». А потом с изумлением замечаешь: тот, кто не так суетился, результата уже достиг.

В психологии давно известна закономерность, открытая американцами Р. Йерксом и Дж. Додсоном. Она состоит в том, что для достижения наивысшего результата вовсе не требуется наивысший уровень мотивации. Наоборот, избыточное стремление к высокому результату не позволяет его достичь. О чем-то подобном догадывались еще древние даосские мудрецы. Они говорили: «Мастер игры со ставкой на черепицу станет волноваться при игре на серебряную пряжку и потеряет голову при игре на золото». Психологи подтвердили эту закономерность в ходе нехитрого эксперимента.

Испытуемым предлагалось решать головоломки, причем за успешное решение полагалось денежное вознаграждение. Сумма приза постепенно увеличивалась: если сначала за каждое решение испытуемому платили мелкую монетку (что не представляло почти никакого материального интереса), то впоследствии вознаграждение достигало внушительной суммы, получить которую было очень заманчиво. И вот что обнаружилось. За чисто символический выигрыш люди работали спустя рукава, и результаты были невысокими. По мере возрастания награды рос и энтузиазм; соответственно улучшались и результаты. Однако в определенный момент, когда выигрыш достиг немалой величины, энтузиазм перерос в ажиотаж, и результаты деятельности стали снижаться. С этого момента чем выше становилась награда, тем меньше оказывалась реальная возможность ее получить: все помыслы человека сосредоточивались на вожделенной сумме, что мешало интеллектуальной деятельности по решению задач. Таким образом выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная вредна, поскольку порождает ненужное возбуждение и суетливость. Нечто подобное постоянно наблюдают на экранах сегодняшние зрители передач типа «Поля чудес» или «Кто хочет стать миллионером?» – они поражаются, как это участники конкурсов не могут ответить на простые, казалось бы, вопросы. А вы бы сами попробовали, когда на кону маячит многолетняя зарплата!

Именно поэтому большинство руководств относительно того, какие существуют приемы и способы обогащения, оказываются не только практически бесполезны, но зачастую приносят явный вред. Они лишь перевозбуждают и без того впечатлительные натуры и создают в их головах безнадежную путаницу целей и средств.

Более того, убеждая читателя в достижимости счастья путем обогащения, ему беззастенчиво лгут. И не только потому, что счастье и богатство – не совсем одно и то же (о том, как они взаимосвязаны, еще пойдет речь в этой книге). Главным образом, потому, что счастья невозможно достичь посредством каких бы то ни было приемов. Лишь научившись ставить правильные цели, мы находим средства их достижения.

Только если мы сумеем отвести деньгам в своей жизни такое место, которое соответствует их реальной роли, мы сумеем помочь им занять это место. Понятно, что пренебрежение к деньгам, особенно нередкое среди неудачников, закрывает все пути к благополучию и достатку. Справедливо заметил Бальзак: «Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, но зато тот, кто не ищет, – не находит никогда!» Следует, однако, избегать и противоположной крайности – обожествления Золотого Тельца. Деньги – никуда не годный смысл жизни, хотя и замечательное подспорье в его поисках. На них можно посматривать свысока, но нельзя упускать их из виду. В конце концов, как сказал тот же Бальзак, деньги нужны даже для того, чтобы без них обходиться.

Поиску золотой середины между двумя непродуктивными крайностями и посвящена эта книга. Она написана не для бедных и не для богатых, ибо каждый из нас и богат и беден в сравнении с кем-то другим. Иными словами, она адресована тем, кому деньги нужны для полнокровной и счастливой жизни. То есть – практически каждому. Единственное, чему не учит эта книга, – как иметь много денег. Ведь это цель недостижимая. Сколько бы денег ни было у человека, он может страдать от их недостатка. Так что не верьте горе-проповедникам: много денег у вас не будет никогда! Позаботимся лучше о другом – чтобы их было **достаточно**. А это на самом деле гораздо более трудная задача. Но выполнимая!

Деньги – коварная субстанция, их почти никогда не бывает достаточно. На вопрос: «Сколько денег вам нужно для счастья?» – крайне редко можно услышать ответ: «Мне хватает того, что у меня есть». (Пожалуй, даже чаще можно встретить оригинала, утверждающего, будто для счастья ему вовсе не требуется денег.) Как правило, люди почти без колебаний называют сумму, несколько превышающую уровень их реальных доходов.

В 1999 году американская телекомпания Эй-би-си провела массовый опрос с целью выяснить, при каком годовом доходе человек счел бы себя богатым. Интересно, что в стране с огромным числом миллионеров многие не мечтают о такой же степени благополучия. Большинство граждан США – 54 процента участников опроса – подсчитали, что для в полной мере обеспеченного существования им хватит 200 тысяч долларов в год или даже меньше. Примечательно, что из них почти половина – 44 процента – в качестве мерила богатства полагают годовой доход в 100 тысяч долларов или чуть меньше. Впрочем, почти четверть респондентов – 24 процента – все же придерживается более традиционной меры – 1 миллион долларов. К этому для большей наглядности можно добавить такой показатель: среднестатистический годовой доход на семью из четырех человек составлял в США в 1998 году 38 885 долларов.

Запросы наших соотечественников значительно скромнее. По данным ВЦИОМ, полученным в том же году, российские граждане считали «весьма достойным» доход в размере от 220 до 350 долларов на человека в месяц. Социологи полагают, что это напрямую связано с невысоким уровнем их реальных доходов. Вот что писал Павел Разин, научный руководитель НИЦ социального анализа и статистики:

«Как показывает практика, для счастья людям надо немногим больше, чем они зарабатывают. Скажем, тому, чья зарплата составляет \$200, будет достаточно \$500, и лишь самый смелый скажет \$800. Тому, кто сейчас зарабатывает \$1000, для полного счастья хватит \$2,5–3 тысяч...»

Как видим, по обе стороны океана большинство людей не удовлетворены тем, что имеют, и желали бы большего. При этом они не отдают себе отчета, что попадают в зависимость от наивной иллюзии, будто увеличение доходов принесет им удовлетворение. Их не убеждает даже очевидный факт: те, кто уже достиг того уровня, к которому они стремятся, сами не испытывают удовлетворения и тоже мечтают о повышении своих доходов. И эта тенденция, похоже, бесконечна.

Многие люди в глубине души готовы согласиться с народной мудростью – «Счастье не в деньгах», но в то же время вслед за остроумным юмористом дополняют эту формулу – «...а в их количестве». В этом и состоит один из самых опасных мифов о деньгах, который заставляет миллионы людей во всем мире ставить перед собой недостижимые цели и страдать от неисполненной мечты.

Страдания становятся порой настолько нестерпимы, что это порождает противоположный миф. Его можно выразить известными житейскими формулами – «Деньги – зло», «Деньги человека портят» и т. п. В подтверждение этой истины можно найти немало жизненных примеров. Известный российский психоаналитик Арон Белкин посвятил целую книгу проблеме душевной патологии, возникающей на денежной почве. В его понимании деньги – это болезнь, от которой человека надо лечить.

Если с этим согласиться, придется признать, что все мы больны в той или иной мере, более того, страдаем неизлечимым недугом, потому что вовсе избавиться от денег и мыслей о них в условиях цивилизованного мира еще никому не удавалось (а если и удавалось, то ценой другой, столь же болезненной крайности).

Все книги, написанные о деньгах, созданы в подтверждение либо одного, либо другого мифа. Неудивительно, что до сих пор они никого не сделали счастливым, напротив – лишь усугубили многие иллюзии и предрассудки. Данная книга задумана автором как попытка уйти из области мифов в сферу здравого смысла и конструктивной логики. Она не учит вождель денег, не учит их презирать. По большому счету, она вообще ничему не учит, а лишь помогает разобраться в подлинном смысле этого важнейшего фактора человеческого существования. То есть если чему и учит – то знать цену деньгам. А это – самое важное, в том числе и в практическом плане. Потому что человек, всему знающий цену, легко находит правильные решения любых практических задач.

Автор отдает себе отчет, что его скромный труд не в силах конкурировать с бесчисленными учебниками обогащения. Увы, люди устроены так, что яркая и доходчивая ложь соблазняет их больше, чем трезвые рассуждения. К тому же жадных людей намного больше, чем здравомыслящих. Первые вполне обеспечены одурманивающим чтитвом, а вторым до сих пор не на что опереться в своих размышлениях. Для них и написана эта книга. И то, что вы, дорогой читатель, держите ее в руках, вселяет надежду на победу здравого смысла хотя в одной «отдельно взятой» голове. А поскольку кошелек – лишь приложение к голове, то, значит, и с ним все будет в порядке.

Однако, похоже, определенные правила достижения финансового благополучия все же существуют, и они совсем не похожи на вековые банальности и мистический вздор. По крайней мере, одну такую парадоксальную закономерность удалось подметить английским психологам в ходе широкомасштабного исследования.

Общеизвестно и не вызывает сомнения, что человек, годам к двадцати пяти освоивший какое-то ремесло и научившийся зарабатывать себе на жизнь, с годами повышает свой профессионализм и компетентность, делает карьеру и зарабатывает все больше и больше. Хотя это и можно опровергнуть многими частными примерами, но общая закономерность такова, что с годами благосостояние человека возрастает – пускай понемногу, но неуклонно. Понятно и то, что для разных людей эта закономерность проявляется по-разному. Суть этих

различий и решили выяснить психологи. На большой статистической выборке они проанализировали тенденцию к росту доходов и сопоставили ее с тем, как тот или иной человек распоряжается своими деньгами. Результаты обескуражили исследователей. Оказалось, что бережливость – вовсе не ключ к благосостоянию, а скорей наоборот.

Опросив большое количество людей зрелого возраста, ученые заключили, что всех их можно условно подразделить на две группы в зависимости от их отношения к деньгам. Не будем принимать во внимание тех, кто к деньгам равнодушен, – хотя многие с пафосом заявляют нечто подобное, на самом деле абсолютных бесребреников единицы. Большинство же стремится иметь денег побольше, и в нашем мире, насквозь пронизанном денежными отношениями, это совершенно естественно. Но воплощается это стремление по-разному. Одни люди стараются приобрести больше денег, заработать их в той или иной форме. Но обогащение служит для них не самоцелью – деньги нужны им не для того, чтобы ими владеть, а чтобы иметь более широкие возможности их тратить. Соответственно и живут они, как правило, на широкую ногу, не отказывая себе ни в чем из того, что им доступно, и расходуя большую часть заработанного. Если у них есть сбережения, то это не «мертвый» капитал, а целевые накопления ради каких-то запланированных крупных расходов.

Иные, напротив, стремятся как можно меньше потратить, строя свой личный бюджет на принципах экономии. Их жизненное кредо: «Копейка рубль бережет». Освященный вековой традицией и народной мудростью, такой рачительный подход, казалось бы, должен в наибольшей мере обеспечивать финансовое благополучие. Но, оказывается, в действительности выходит совсем наоборот.

Человек экономный и бережливый всю жизнь учится усмирять свои потребности. Он знает, что может вполне сносно прожить и на очень небольшие деньги, и даже гордится этим. Соответственно, увеличение доходов не обещает расширения его жизненных перспектив – ведь он привык довольствоваться малым. В стремлении иметь лишний грош он задумывается не о том, что следует для этого предпринять, а скорее о том, от чего следует воздержаться. Но эта привычка воздерживаться не только сокращает траты, но и блокирует новые начинания, заставляет избегать малейшего риска, побуждает довольствоваться малым не только в расходах, но и в доходах. Карьерный рост замедляется, так как не подстегивается честолюбивыми материальными устремлениями.

Напротив, человек, привыкший жить на широкую ногу, постоянно озабочен тем, как добыть денег на утоление своих больших амбиций. И самое интересное, что ему это, как правило, удается. Ведь известно: то, что человеку по-настоящему необходимо, он так или иначе добудет. Так, никто из нас не может прожить без воздуха и нескольких минут. Попробуйте ограничить доступ воздуха, и человек немедленно предпримет все возможное и невозможное, чтобы вздохнуть полной грудью. Сильная потребность сама диктует способы ее удовлетворения.

Ученые выявили статистическую закономерность: люди, умеющие тратить деньги без особых душевных терзаний и даже с удовольствием, в целом зарабатывают больше и с годами их доходы заметно растут, опережая рост благосостояния бережливых. Они, правда, сберегают лишь небольшую долю своих доходов, но в силу того, что доходы сравнительно высоки, то и сбережения оказываются немаленькие – по крайней мере, ненамного меньше, чем у скряг. Понятно, что и качество жизни при таком подходе оказывается значительно выше.

Фрэнсис Бэкон однажды заметил: «Деньги – как навоз: если их не разбрасывать, от них будет мало толку». Недавнее исследование лишний раз доказывает правоту великого мыслителя.

Правда, в последние годы экономисты и психологи бьют тревогу: мир захлестнула волна «шопоголизма» – миллионы людей не могут удержаться от соблазна покупок и в

результате слишком много тратят и почти ничего не сберегают. В свое оправдание «шопоголики» нередко заявляют, что импульсивные покупки поднимают их жизненный тонус, избавляют от эмоционального напряжения, дарят радость и душевный комфорт. Однако, по данным нового исследования, гораздо больше сегодня в мире людей, кого необходимость делать покупки, наоборот, травмирует, из-за чего они не только воздерживаются от лишних трат, но порой даже не покупают необходимое. Скотт Рик из Университета Пенсильвании, а также Синтия Крайдер и Джордж Лёвенстайн из Университета Карнеги-Меллона изучали эмоциональные переживания, возникающие у людей при возможности сделать ту или иную покупку, и обнаружили, что число «жадин» превосходит число «транжир» в соотношении 3 к 2. Согласно традиционной экономической теории, люди откладывают деньги, потому что заботятся о своем будущем; безответственные и недальновидные люди этим пренебрегают. Данные психологов позволяют заключить, что «жадины» руководствуются вовсе не этими рациональными соображениями – к накоплениям их подталкивает не столько забота о будущем, сколько желание избежать огорчения от расставания с деньгами при покупках. Очевидно, что деньги выступают мощным регулятором эмоционального равновесия, но при этом для разных людей играют эту роль по-разному.

Во всем мире огромным успехом пользуется книга Роберта Кийосаки и Шэрон Лектер «Отойти от дел молодым и богатым». В ней американские авторы (сами, кстати, уже успевшие составить себе немалое состояние, выпустив несколько популярных руководств по обогащению – «Квадрант денежного потока», «Руководство богатого папы по инвестированию» и др.) на примерах впечатляющего успеха молодых яппи пропагандируют стратегию индивидуального обогащения, позволяющую в короткий – не более 10 лет – срок приобрести крупный капитал и потом всю оставшуюся жизнь безбедно и приятно жить на заслуженные дивиденды. Многих амбициозных читателей соблазняет перспектива в относительно молодом возрасте оставить всякие заботы о делах и посвятить жизнь приятному времяпрепровождению. Однако, как свидетельствуют недавние исследования ученых, это соблазн весьма сомнительный и даже небезопасный.

Лишь сравнительно недавно ученые научились довольно точно измерять уровень эмоций, вызываемых теми или иными событиями нашей жизни. Для этой цели используется метод магнитно-резонансной томографии, позволяющий фиксировать степень возбуждения тех участков головного мозга, которые «отвечают» за наши чувства – как положительные, так и отрицательные. С помощью такого своеобразного «градусника» стало возможно в буквальном смысле слова измерять радость и печаль подобно температуре тела. Единственный недостаток этого метода – невозможность его использования в повседневных условиях. Не может же человек изо дня в день заниматься своими делами, будучи постоянно обвешан датчиками! Так что радость, скажем, от спортивной победы или горе утраты возможно измерить лишь теоретически, но не практически. Однако кое-какие полезные выводы можно сделать и на основе экспериментов, проводимых в лабораторных условиях.

Один такой эксперимент был недавно поставлен на факультете психологии американского Университета Эмори. Двум группам испытуемых предлагалось поиграть в компьютерную игру, требовавшую, как и большинство ей подобных, известной сообразительности, находчивости и скорости реакции. В начале игры для обеих групп в уголке дисплея включался счетчик, фиксирующий пополнение их денежного счета. Но в одной группе прибавление суммы никак не было связано с результатами игры, а фактически представляло собой оплату участия в эксперименте. Для другой группы каждый успешный ход игрока знаменовался небольшим денежным вознаграждением. Экспериментальная ситуация была смодели-

лирована таким образом, что по итогам все получали примерно одинаковые суммы. В ходе опыта у всех испытуемых фиксировались параметры мозговой активности.

Американские психологи Кэролайн Цинк и Грегори Бернс, поставившие этот опыт, сумели выявить явную закономерность: испытуемые, получавшие деньги в качестве вознаграждения за свои успешные усилия, испытывали – и об этом достоверно свидетельствовали данные томографии – гораздо больший эмоциональный подъем, чем их товарищи, которым деньги доставались сами собой. При том, что и те и другие получили примерно поровну, получить заработанные деньги оказалось намного приятнее.

Результаты этого опыта о многом заставляют задуматься. Судя по всему, деньги, автоматически прирастающие в виде, скажем, дивидендов, не могут дать того эмоционального удовлетворения, которое приносит доход, обеспеченный нашими собственными усилиями. Так что стремление «отойти от дел молодым и богатым» с психологической точки зрения ведет в эмоциональный тупик. Забавы и развлечения, даже экстремальные, быстро приедаются, и их оказывается совершенно недостаточно для того, чтобы человек испытывал настоящую радость и энтузиазм. Известно, что многие пожилые люди, выйдя на пенсию, снижают и впадают в уныние. Оказывается, причиной тому вовсе не старость и скудный доход. Столь же безрадостная перспектива подстерегает и молодых и богатых, рискнувших поверить популярному бестселлеру.

Еще одно исследование, выполненное немецкими учеными из Университета имени Гёте во Франкфурте, акцентирует внимание на другом аспекте этой проблемы, медицинском. В их исследованиях приняли участие 195 человек в возрасте от 55 до 99 лет, страдающих возрастной деменцией (иначе говоря, старческим слабоумием), а также 229 здоровых добровольцев из той же возрастной группы. С их помощью ученые проанализировали влияние на состояние головного мозга различных социальных факторов, в том числе характера деятельности человека.

Полученные результаты показали, что у людей, занимающихся умственным трудом, особенно руководящей работой, требующей постоянного принятия решений и заставляющей отвечать за действия подчиненных, возрастные изменения головного мозга развиваются несколько медленнее обычного. Кроме того, у них реже развиваются нейродегенеративные заболевания, например болезнь Альцгеймера.

«Из полученных нами результатов можно сделать несколько немаловажных выводов, – рассказал в интервью корреспонденту „Reuters“ доктор Андреас Сейдер, руководитель этого исследования. – В первую очередь, мы доказали, что условия работы так или иначе влияют на состояние нервной системы. Это означает, что с помощью грамотного выбора работы можно предотвратить переход практически незаметных изменений состояния мозга в тяжелое нейродегенеративное заболевание, то есть спасти человека от неизлечимой болезни. И пренебрегать этой возможностью нельзя».

Итак, вы всё еще мечтаете отойти от дел?..

Тест

Знаете ли вы цену деньгам?

Будете ли вы откровенны, отвечая на вопрос ваших добрых знакомых о ваших доходах?

Зависит от того, насколько я им доверяю – 2

Да, я этого ни от кого не скрываю – 1

Это мое личное дело, не подлежащее обсуждению – 3

Вы продаете дорогую вещь. Ваш друг хочет ее купить, но просит по-дружески снизить цену. Согласитесь?

Откажу, намекнув, что не следует злоупотреблять дружескими отношениями – 3

Откажу, хотя мне и будет немного неловко – 2

Пойду ему навстречу – 1

Получив деньги на командировочные расходы, вы...

Вряд ли сумеете в эту сумму уложиться – 1

Спланируете свои расходы соразмерно смете – 2

Постараетесь сэкономить, в частности на питании – 3

Праздничный стол в вашем доме...

Ломится от деликатесов – 1

Конечно, более богат, чем будничные – 2

Довольно скромный, вы не сторонник кутежей – 3

Ремонтируете ли вы обветшавшую одежду, обувь?

Да, до тех пор, пока ее соглашаются взять в ремонт – 3

Мелкий ремонт порой бывает необходим – 2

У меня нет такой проблемы, я постоянно обновляю свой гардероб – 1

Ваш друг жалуется на финансовые проблемы. Вы...

Предложите одолжить ему денег на неопределенный срок – 1

Сдержанно посочувствуете – 2

Посоветуете ему проявить больше деловитости – 3

Как вы отнесетесь к удвоению вашего оклада?

Буду рад – 2

Поинтересуюсь, какие дополнительные обязательства это на меня накладывает – 3

Наконец-то! Я давно это заслужил – 1

Какие чувства вызовет у вас дорогой подарок?

Радость, ведь он свидетельствует о добром отношении дарящего ко мне – 1

Двойственные, потому что надо не остаться в долгу – 2

Настороженность – не подкупают ли меня? – 3

Вы любите ходить в гости?

Очень люблю – 1

Ничего не имею против, если это не связано с расходами – 2

Я домосед – 3

Хотелось бы вам найти клад?

Конечно! – 1

Это настолько маловероятно, что я об этом даже не думаю – 2

Нет, это наивная ребяческая мечта, серьезные люди идут к богатству другими путями
– 3

РЕЗУЛЬТАТ

10–16 баллов. Ваше отношение к деньгам отличается некоторым легкомыслием, отчего они у вас и не задерживаются.

17–24 балла. Вы относитесь к деньгам серьезно, знаете им цену и не склонны ее завышать. Понимаете, что деньги не благо и не зло, а всего лишь инструмент человеческих отношений. Правда, очень полезный, даже совершенно необходимый инструмент.

25–30 баллов. Вы очень дорожите деньгами. Пожалуй, даже больше, чем они того заслуживают.

СКОЛЬКО СТОИТ СЧАСТЬЕ?

«Счастья за деньги не купишь». «Счастье не в деньгах... а в их количестве!» На протяжении веков народная мудрость подарила множество суждений о соотношении богатства и счастья – суждений совершенно противоречивых и не совместимых друг с другом. Многие небогатые люди уверены, что рост доходов принес бы им и душевное благополучие. В то же время многие богачи отнюдь не могут похвастаться хорошим расположением духа – нервные срывы, депрессии, запои, даже самоубийства среди миллионеров происходят с той же частотой, что и у бедняков. А существуют ли какие-то научные данные, которые позволили бы проверить достоверность народной мудрости? Есть ли на самом деле какая-то связь между душевным и финансовым благополучием?

Американские ученые Эд Динер и Мартин Селигман решили исследовать это явление. Решение поставленной ими задачи было достаточно простым – материальный достаток абсолютно точно фиксировался суммой ежегодного дохода того или иного человека, а его душевное состояние можно было выяснить у него самого, попросив оценить уровень своего психологического комфорта по 7-балльной шкале – 1 («совершенно несчастен и не доволен жизнью») до 7 («абсолютно счастлив»). Оставалось лишь сопоставить эти данные.

Вопреки многим расхожим суждениям ученые установили, что деньги действительно могут делать людей счастливыми, но... в известных пределах. Для небогатого человека увеличение его доходов почти всегда означает и рост душевного благополучия. Однако на определенном уровне эта тенденция себя исчерпывает. Этот уровень даже был вычислен с достаточной точностью – для американской выборки он определяется годовым доходом в 100 тысяч долларов (понятно, что в иных условиях цифры были бы другие). Человек, получавший 20 тысяч в год, начинает гораздо лучше себя чувствовать, если его доход удваивается или утраивается или хотя бы немного увеличивается. После взятия сотысячной планки этого уже не происходит. То есть мультимиллионеры ничем не счастливее просто миллионеров или хотя бы представителей среднего класса с высокими доходами.

Иными словами, деньги могут сделать вас счастливым, если вы весьма небогаты. В остальных случаях скорее верна другая истина – деньги сами по себе счастья не приносят. Достигнув солидного прочного достатка, человек обретает и достаточный душевный комфорт, но за этим пределом умножение богатства не делает его счастливее.

Ученых, однако, поразила другая тенденция. Они опросили множество молодых людей в начале их карьеры насчет их душевного благополучия, а потом проследили за их карьерным и финансовым ростом. По прошествии нескольких лет выяснилось: те, кто с самого начала высоко оценивал свое душевное благополучие, сумели добиться значительно больших профессиональных и финансовых успехов, чем их ровесники, недовольные жизнью. То есть, по сути дела, богатые не становятся счастливее, однако счастливые богатеют – с гораздо большей вероятностью, чем их унылые ровесники. То есть счастье и деньги действительно связаны, но совсем не так, как учит народная мудрость.

Практическое приложение этих результатов состоит в том, чтобы уметь правильно определить свои жизненные цели. Как выясняется, деньги – не самая лучшая цель, и уж по крайней мере она не должна быть первостепенной. Тому, кто хочет быть счастливым и богатым, следует сначала позаботиться о первом, и это станет важным условием для второго.

Но деньги, конечно, не единственный источник душевного благополучия. Очень важным фактором выступает счастливая семейная жизнь. Английские психологи подсчитали (хотя в точности их подсчетов и можно усомниться), что жизнь в благополучном браке психологически равноценна увеличению годового дохода на 60 тысяч фунтов. Но, оказывается, этот «бонус» достается супругам не задаром – его надо отрабатывать. Американские исследова-

дователи из Университета шт. Мичиган под руководством Фрэнка Стаффорда просили молодых людей в возрасте 20–30 лет, как состоящих, так и не состоящих в браке, вести дневник расхода времени на домашнюю работу. Оказалось, что женщине замужество прибавляет в среднем 7 дополнительных часов домашней работы еженедельно, тогда как расходы мужчин по домашнему самообслуживанию после женитьбы снижаются примерно на час в неделю.

Конечно, и раньше никто не сомневался, что семейное счастье стоит дорого. Новое исследование не оставляет сомнений, кем же из супругов оно преимущественно «оплачивается».

Свой вклад в давнюю полемику решили внести психологи из Университета Огайо. Они организовали нехитрый эксперимент. Множеству людей задавали вопрос: насколько счастливой они считают прожитую ими жизнь? (ответ требовалось дать в баллах по определенной шкале). Суть эксперимента состояла в том, что предварительно все его участники выполняли еще ряд заданий, одно из которых требовало ксерокопировать некоторый документ. Копировальным аппаратом в университетской аудитории обычно пользуются все желающие за символическую плату в 10 центов за страницу; испытуемым, разумеется, было позволено делать копии бесплатно. Но некоторые из них, подойдя к аппарату, обнаруживали на нем 10-центовую монетку, якобы кем-то забытую, а на самом деле подложенную экспериментаторами. И что бы вы думали – нашедшие монетку в большинстве своем впоследствии оценивали всю свою прожитую жизнь как более счастливую, чем те, кто ничего не находил!

Оказывается, маленький, даже ничтожный, «подарок судьбы» способен серьезно изменить наше мнение о жизни, заметно повысить душевное благополучие. А если судьба не торопится делать даже такие подарки... почему бы иной раз не преподносить их себе самим? Ведь это так недорого!

«Что нужно человеку для счастья? – Совсем немного. Главное, чтобы у других было поменьше!» Эта шутка кажется злой насмешкой над человеческой природой, однако... ее справедливость достоверно подтверждают психологические эксперименты! Несколько лет назад американские психологи просили испытуемых-студентов вообразить две гипотетические ситуации. «Представьте, что вам после окончания университета предлагают работу с окладом 40 тысяч долларов в год. Согласившись на это предложение, вам придется поселиться в городке, большинство населения которого – ваши будущие соседи – имеют годовой доход в 20 тысяч долларов. Но есть и другое предложение – годовой оклад в 50 тысяч и проживание в городе, где большинство жителей получают по 100 тысяч в год. Какой вариант вы предпочтете?» С экономической точки зрения второе предложение выгоднее – доход на 25 % выше. Однако в своем жизненном выборе люди, похоже, руководствуются вовсе не четкими экономическими подсчетами. Большинство опрошенных студентов отдали предпочтение первому варианту, позволявшему немного возвыситься над ближними, пускай и при более низком доходе. Перспектива иметь побольше денег, но при этом уступать соседям, почти никого не прельстила.

Методика этого эксперимента весьма уязвима для критики. Ведь на словах можно заявить что угодно, и это не слишком надежное свидетельство того, как человек повел бы себя в реальной жизненной ситуации. Артур Кеннели и Эдмунд Фантино из Калифорнийского университета в Сан-Диего в своем эксперименте постарались устранить этот недочет. Они предлагали своим испытуемым сыграть с незнакомым партнером в кости на деньги. Это, однако, не была азартная игра в буквальном смысле слова. Ни один игрок не должен был расплачиваться за проигранную партию, зато за выигранную получал небольшое вознаграждение от экспериментатора. Какое? А это можно было выбрать. По одной схеме за каждое удачное выпадение костей игрок получал 7 центов, но в случае выигрыша его партнера тот получал 9 центов. Можно было выбрать и другой вариант – получать по 5 центов за каждый выигрыш, при том что партнер за свои выигранные партии получал по 3 цента.

Как известно, результат игры в кости не зависит от мастерства игрока, определяется случайностью и при большом числе бросаний костей может быть предсказан с вероятностью примерно... То есть какую бы схему ни выбрал испытуемый-игрок, в любом случае он выиграл бы примерно в половине партий. Понятно и то, что его денежный выигрыш был бы выше при более высокой ставке. Тем не менее почти все испытуемые предпочли тот вариант, согласно которому выигрыш партнера был бы ниже, даже вопреки тому очевидному факту, что ради этого пришлось поступиться собственной выгодой.

Результаты этого эксперимента лишний раз доказывают: поведение людей не всегда рационально, но во многом эмоционально. И это зачастую мешает нам принимать действительно выгодные и перспективные решения. Руководствуясь завистью, спесью и прочими малопохвальными амбициями, мы нередко упускаем свою выгоду. Лишь отдав себе в этом отчет, начинаешь понимать: состязаться имеет смысл в основном с самим собой, стремясь всякий раз подняться на ступеньку выше и не оглядываясь на чужой выигрыш и уж тем более на чужой кошелек.

Человек, провозглашающий: «Не в деньгах счастье», – сегодня рискует прослыть ханжой. Действительно, бедность порождает столько проблем, что ни о каком счастье говорить не приходится. Чтобы не испытывать душевного дискомфорта, человеку необходим определенный достаток. Но вот измерить счастье конкретной суммой еще никому не удавалось. Более того, очень богатые люди, судя по всему, не ощущают себя значительно более счастливыми, чем люди среднего достатка.

Герой знаменитого романа Ильфа и Петрова был убежден, что миллион рублей навсегда решит все его проблемы и сделает его счастливым. Как помнят читатели романа, это убеждение оказалось наивной иллюзией: обретя вожаемый миллион, Бендер не нашел в нем отрады и в итоге его потерял. Менее притязательный Шура Балаганов на вопрос: «Сколько денег вам нужно для счастья?» – назвал смешную цифру в 6400 рублей, но даже, получив неожиданно 50 тысяч, не сумел ими воспользоваться.

Хотя все мы помним эту поучительную историю, почти каждый из нас на вопрос, сколько нам нужно денег для счастья, после мучительных размышлений назовет некоторую крупную сумму. Попробуйте провести нехитрый эксперимент – задайте этот вопрос своим знакомым. Девять из десяти дадут вполне определенный ответ в рублях или долларах. Именно такую долю в обществе составляют люди, уверенные, что счастье можно оценить деньгами. Насколько они правы?

Несколько лет назад в газетах промелькнуло сообщение о том, как некий делец с Уолл-Стрит покончил с собой, когда в результате неудачных биржевых операций в один день лишился двух третей своего состояния. Парадокс этой трагической ситуации состоял в том, что изначально его капитал равнялся... пяти миллионам долларов! То есть даже после «разорения» на счету неудачника оставалось свыше полутора миллионов. Для многих людей обладание такой суммой – предел мечтаний, но в данном случае владелец полутора миллионов считал себя глубоко несчастным. Отсюда ясно, что наше удовлетворение жизнью связано с деньгами весьма относительно. Любая, сколь угодно крупная сумма может принести нам радость, только если значительно превосходит то, что мы уже имеем. И то – не всегда.

В наши дни вопрос «Кто хочет стать миллионером?» можно считать риторическим – негласно подразумевается, что хотят практически все. Просто одним это удастся в силу удачного стечения обстоятельств, другим о вожаемых миллионах приходится только мечтать. Впрочем, птица удачи парит отнюдь не в заоблачных высях – шанс стремительного обогащения вам сегодня предложат на каждом углу. Игровой бизнес давно перестал быть привилегией столицы и размашисто шагнул в провинцию – по всей стране булочные и прачечные перерождаются в залы игровых автоматов, своего рода «казино для небогатых». По некоторым данным (понятно, что точная статистика тут недостижима), прибыль от игорного биз-

неса по всей стране исчисляется миллиардами долларов. Психиатры уже забили тревогу, предостерегая от нового вида зависимости сродни наркотической (кстати, во всем «цивилизованном» мире психотерапевтические сообщества анонимных игроков давно соперничают в печальной популярности с «Анонимными Алкоголиками»). Растет число самоубийств и убийств из-за неотданных долгов, семьи игроков неделями сидят без еды – а власть, вместо того чтобы жестко ограничить распространение игорных заведений, занимается оптимизацией их налогообложения.

Еще одним способом быстрого обогащения (как это ни покажется странным после повального крушения «Тибетов» и «Властилин») продолжают оставаться финансовые пирамиды. Питает их, с одной стороны, необъяснимая, иррациональная способность нашего человека по несколько раз наступать на одни и те же грабли. С другой стороны, специалисты по «честному отъему денег» изобретают все более тонкие способы манипуляции с учетом прошлых накладок. В наши дни пирамиды создаются без широкой рекламы, в локальных масштабах, в виде своего рода закрытых клубов (тут, в частности, срабатывает повальная тяга обывателя ощутить свою избранность, элитарность). Участники якобы во избежание ажиотажа вербуются в частном порядке, через друзей и знакомых, которые сами уже оказались вовлечены в пирамиду. С опорой на рекомендации специально нанятых психологов процедура вербовки разработана до мелочей. Вычислив и «обработав» претендента, жулики приглашают его в офис компании. Там устраиваются «обучающие семинары». На них доступно и аргументированно претендентам объясняют, как будут расти их доходы. При этом ни слова не говорится о сути деятельности фирмы. «Наш способ заработка является коммерческой тайной, и узнать его можно только после вступления в клуб», – утверждает менеджер. И тут же называется сумма вступительного взноса. Например, для Костромы, Владимира и Иванова она составляла 2000 долларов, для Москвы – 3500 долларов.

Последующая процедура также проста, хорошо известна и не раз описана в прессе (увы, потребители светских сплетен и гороскопов такие публикации не читают). Всем согласившимся вступить в фирму предоставляли автомобиль с персональным менеджером, на котором человека отвозили к дому или банку, где он передавал деньги. Если денег не хватало, человека возили по знакомым до тех пор, пока вся сумма не была собрана. На следующий день новоиспеченный «сотрудник» («партнер») приходил в тот же зал и понимал, что попал в крутой оборот. Менеджеры, наконец, выдавали коммерческую тайну – заработать или вернуть деньги можно после того, как в фирме появятся новые клиенты. За каждого вступившего назначалась премия в размере 30 % от суммы взноса. Осознав, в чем кроется обман, люди начинали умолять вернуть их деньги, но мошенники лишь разводили руками и предлагали посетить несколько семинаров, на которых обучали методам вовлечения в пирамиду новых жертв.

Люди становятся жертвами пирамид по разным причинам. У большинства населения очень слабо развито экономическое сознание и понимание простой истины: деньги – это труд. То есть у многих срабатывает так называемый феномен «золотой рыбки». Люди хотят жить, извините за выражение, на халяву, получать много и быстро и при этом ничего не делать. Это порождение бедности, осознание бедности и бегство от бедности. Но среди жертв пирамид много и тех, кто уже потерял возможность трудиться. Например, пенсионеры. У них беспросветная жизнь, и старики желают сыграть в удачу. Другой феномен называется «превосходством „Я“ над окружающими». Многие люди считают, что они удачливее других, и смело бросаются в сомнительные проекты. Организаторы различных лотерей и пирамид активно используют мотивации самооценки человека для своего обогащения. Мошенники прекрасно знают проблемные категории населения, которые испытывают серьезные трудности социально-экономической адаптации к новым условиям, и предпочитают втягивать в пирамиды именно их. Для этого часто используется «эффект группы»: в

условиях толпы, при многочасовом ослаблении внимания и утомлении у человека усиливается эффект вовлечения, он чувствует себя элементом общей массы – и контроль снижается. К тому же особые психологические приемы, которые используют мошенники, закрепляют у жертв позитивные эмоции, они начинают увлекаться тем, что доставляет удовольствие. Это известные приемы, и они широко используются в секторе продаж и пирамидах.

В подогревании нездорового азарта усердствует телевидение. На каждом из множества доступных ныне телеканалов прайм-тайм занят каким-нибудь конкурсом – состязанием за денежный выигрыш. Апофеозом цинизма тут, пожалуй, выступала программа «Деньги не пахнут», долгое время существовавшая на Муз-ТВ. Ее цель – показать, до какого предела идиотизма и непотребства могут дойти ее участники ради получения вожаемого мешочка с деньгами. Предела, оказалось, не существует. По крайней мере, перспектива вымазывания фекалиями или беготни нагишом по улицам еще никого не смутила.

Другие каналы демонстрируют видимость респектабельности, облакая лотерею в форму «интеллектуального» состязания. И миллионы телезрителей каждую неделю, затаив дыхание, следят, угадает ли счастливчик нужное слово, ноту или букву. Так и кажется: окажись я на его месте, уж точно не упустил бы свой шанс. Но в золотоносной студии удастся оказаться единицам. Остальные могут попытать счастья, просто купив лотерейный билетик. На что они рассчитывают?

Будь предприятие абсолютно безнадежным, массы давно утратили бы к нему интерес. Однако то и дело приходят вести о чьем-то фантастическом везении. Правда, в наших краях счастливчики по понятным причинам предпочитают «не засвечиваться». Чаше можно узнать о многомиллионном выигрыше какого-нибудь англичанина или американца. Но информация такого рода, которую охотно публикуют СМИ, всегда напоминает любовные романы, заканчивающиеся свадьбой. Люди опытные, семейные, хорошо знают, что самые драматичные события разворачиваются потом. А что же происходит со счастливчиками, выигравшими состояние?

Увы, пишут об этом редко. Но иногда все-таки пишут.

Не так давно в печати промелькнуло сообщение о редкой удаче, выпавшей на долю англичанина Майкла Кэррола. Простой мусорщик впервые в своей жизни купил наудачу лотерейный билет, который принес ему баснословный выигрыш в 9,7 миллиона фунтов стерлингов (около 20 миллионов долларов). С той поры про Кэррола ничего не было слышно. Недавно газета «Сан» вспомнила о нем снова. Выяснилось, что разбогатевший в одночасье мусорщик сегодня близок к тому, чтобы вернуться на помойку. На сегодняшний день от его миллионов осталось 500 тысяч, которые закончатся через месяц, если Майкл будет продолжать тратить деньги в том же темпе. За полтора года он ухитрился спустить свой выигрыш на побрякушки, вечеринки и... кокаин, к которому пристрастился после того, как его бросила жена (а еще говорят, будто женщины любят миллионеров!). Воспоминание о нескольких домах, которые Майкл широким жестом подарил друзьям и родственникам, вряд ли согреют его в пору банкротства.

Похожую ситуацию описывали пару лет назад российские СМИ, рассказывая о первом в России выигрыше в миллион долларов, выпавшем на заре нашего века. Правда, в силу местной специфики вместо кокаина в истории фигурирует алкоголь в лошадиных дозах, но в остальном подробности почти совпадают. Большая часть выигрыша была потрачена на бездарное приобретение недвижимости, оказавшееся аферой, и автомобиля, вскоре разбитого. Остальное оказалось спущено отпрыском счастливого семейства в игровых автоматах.

Ларошфуко однажды заметил: «Мы мало ценим то, что достается нам легко и во множестве». Народная мудрость в этом отношении еще более прямолинейна: «Пришло махом – уйдет прахом».

Объяснение этому феномену интуитивно подметил английский сатирик Сирил Паркинсон (автор всемирно известных «Законов Паркинсона»): человек, никогда не державший в руках больше тысячи, просто не в состоянии здраво оперировать миллионом. Он может деловито рассуждать о том, как рачительно потратить сотню-другую, но не умеет перестроиться на суммы иного порядка.

Психоаналитик к этому, наверное, еще добавил бы: дает о себе знать безотчетный внутренний зуд, вызванный ощущением явной незаслуженности дохода. Шальные деньги буквально жгут руки, заставляя от них избавляться. Недаром львиная доля крупных выигрышей в казино в казино же и спускается.

Но может быть, человек хотя бы получает от этого такое большое удовольствие, которого с лихвой хватит на всю жизнь? Увы, стремительное обогащение не приносит душевного комфорта. Первоначальная эйфория сменяется совсем другими чувствами. В Англии был проведен опрос почти двухсот счастливиц, выигравших астрономические суммы в лотерею или по тотализатору. Все они отмечали, что с помощью денег смогли решить многие тяготившие их проблемы, но... приобрели новые. Многие ощущают зависть и даже враждебность со стороны соседей и родственников, к ним без конца обращаются за материальной помощью и т. п. Некоторые из них поменяли место жительства, переехав в более престижный район, но здесь столкнулись с неприятием и отторжением со стороны людей, стоящих на более высокой ступени социальной лестницы. 70 % получивших крупный выигрыш бросают работу. В результате многие из них начинают испытывать одиночество. Как считают исследователи, несмотря на то что в результате неожиданно свалившегося богатства жизненный уровень повышается, нельзя с полной уверенностью сказать, что многие из этих людей стали более довольны жизнью.

Итак, кто хочет стать миллионером?

Человек вообще редко бывает доволен тем, что имеет. Степень удовлетворенности своим достатком зависит от многих причин. Не в последнюю очередь – от сопоставимости своих доходов с уровнем благосостояния окружающих. Для многих жить хорошо означает жить не хуже других. Как писал непопулярный ныне классик диалектического материализма: «Дома бывают большими и маленькими; пока все дома в округе – домики, они вполне удовлетворяют социальные запросы своих обитателей. Но как только рядом с ними вырастает дворец, эти домики скукоживаются до размеров лачуг».

Источником многих наших терзаний является сопоставление себя с другими. Когда повышается благосостояние, социальный статус или уровень профессиональных достижений, люди резко поднимают планку стандартов, по которым оценивают свои успехи. Ощущая прилив энтузиазма, люди смотрят вверх, а не вниз. Они достигают намеченного, при этом часто забывая о том, где они были в начале своего восхождения. Такое «сравнение, нацеленное вверх», может вызвать у людей чувство так называемой относительной депривации.

Одним из возможных источников такого чувства в настоящее время является смакование сцен изобилия в телевизионных программах. В тех культурах, где телевидение является общераспространенным явлением, это оборачивается переходом абсолютной депривации (чувства лишенности) в относительную (чувство обойденности). Психолог Карен Хеннинген проанализировала темпы роста преступности в американских городах с того времени, когда там появилось телевидение. В 34 городах, где наличие телевизора в семьях стало распространенным явлением в 1951 году, в этом же году скачкообразно возросло количество случаев воровства. В других 34 городах, где администрация наложила запрет на свободную продажу телевизоров до 1954 года, аналогичный скачок наблюдался в 1955 году. Почему? Хеннинген считает, что «телевидение подтолкнуло молодежь и бедноту, а именно они и составили подавляющее большинство похитителей, к сравнению своего жизненного

стиля со стилем и материальным состоянием: а) преуспевающих телегероев и б) персонажей рекламных роликов. Многие из этой категории зрителей могли испытывать негодование и фрустрацию из-за того, что у них не было возможности приобретать такие же вещи, и некоторые из них встали на путь преступления, чтобы заполучить вожделенные предметы и тем самым снизить уровень относительной депривации».

Разумеется, за полвека благосостояние американцев (и не только их) значительно возросло. В последние десятилетия, сопровождавшиеся бурным экономическим ростом, люди западного мира стали во много раз больше зарабатывать. Например, доход среднего американца вдвое выше, чем был в 50-е годы, и при этом детей в современных семьях вдвое меньше. Удвоенный доход предполагает вдвое большее количество покупок, включая вдвое большее количество автомобилей на душу населения, не говоря уже о телевизорах, видеомагнитофонах, микроволновых печах, домашних компьютерах и других признаках изобилия.

Тем не менее, как показывают данные социологических исследований, люди не стали заметно счастливее. Современные американцы, судя по опросам, не более удовлетворены своей жизнью, чем ответившие на этот же вопрос в 50-е годы. В конце 50-х 35 % опрошенных характеризовали себя как очень счастливых. В середине 90-х то же самое сказали 29 % опрошенных. Те же тенденции – растущее благосостояние без роста ощущения благополучия – отмечаются у других наций от Европы до Австралии. Похоже, наблюдение Уильяма Коупера, сделанное им в 1792 году, остается в силе: «Как показывает жизнь, счастье в меньшей степени зависит от внешних вещей, чем полагает большинство».

А как насчет меньшинства? Может быть, самым богатым удалось опровергнуть эту безрадостную закономерность?

В США было проведено исследование, в котором сравнивалось мироощущение 42 очень богатых людей (с годовым доходом свыше 10 млн) и контрольных испытуемых, выбранных произвольно. Полученные результаты явно свидетельствуют, что среди богатых не наблюдается никакого преимущества в удовлетворении собою и жизнью. Разумеется, высокие доходы облегчают решение многих бытовых проблем, но при этом центр внимания часто перемещается на личностные и межличностные проблемы, не решаемые с помощью денег. Недаром психотерапевты и психоаналитики отмечают, что к ним за консультациями все чаще обращаются богатые люди. Впрочем, бедным, вероятно, тоже есть на что пожаловаться, просто не хватает денег на оплату дорогостоящих консультаций...

Вывод из всего сказанного однозначен и прост. Трудно быть счастливым без гроша за душой. Но заблуждается тот, кто надеется стать счастливым посредством обогащения.

Деньги необходимы человеку как воздух. Но для полноценной жизни воздуха требуется вполне определенное и не такое уж большое количество. Если сверх того воздуха в нашем распоряжении много, очень много, жизнь от этого не становится ни легче, ни приятней.

В завершение хотелось бы вспомнить мудрый афоризм Адриана Декурселя: «Деньги составляют средство для людей умных и цель – для глупцов».

Все мы довольны своим умом. Так давайте докажем, что мы правы!

В современной психологии довольно широкое распространение получил термин «субъективное благополучие» (subjective well-being). Им определяется позитивное эмоциональное состояние удовлетворенности собой, своей жизнью, окружающим миром и своим местом в нем, традиционно описываемое в житейских терминах душевного равновесия. В русском языке состояние субъективного благополучия нередко отождествляется со счастьем, но такое отождествление верно лишь в известном смысле: счастьем чаще называют сильное положительное эмоциональное переживание, обычно вызываемое какими-то радостными событиями; это состояние кратковременное, преходящее – человек не способен его испыты-

вать постоянно. Говоря о счастье как субъективном благополучии, обычно подразумевают «счастливую жизнь» – существование человека, в целом довольного тем, кем он является, тем, что он имеет, и тем, что с ним происходит. В этом смысле субъективное благополучие (*далее* – СБ, подобно тому, как в зарубежной терминологии давно утвердилась аббревиатура SWB) выступает не кратковременным «пиковым» переживанием, а присущим человеку на протяжении всей жизни либо, по крайней мере, каких-то значительных ее отрезков. В мировой психологии – преимущественно английской и американской – активные исследования этого явления ведутся уже на протяжении четверти века. В отечественной психологии ему до сих пор уделяется недостаточно внимания, что следует признать серьезным упущением, поскольку достижение СБ фактически является важнейшей целью всех практических усилий психологов. В силу этого представляется крайне важной объективная оценка разнообразных факторов – биологических, социальных, экономических, психологических, – влияющих на это состояние. Учет и использование данных соответствующих исследований открывают широкие перспективы для позитивных изменений качества жизни – как конкретных людей, так и общества в целом.

Очевидно, что процедуры оценки данного состояния с научной точки зрения весьма уязвимы для критики – ведь **субъективное** благополучие можно оценить только **субъективно**, то есть посредством самоотчета. Тем не менее широкомасштабные обследования продемонстрировали, что люди способны достаточно адекватно оценить собственное душевное благополучие. Кстати, те, кто говорит, что счастлив или доволен жизнью, кажутся счастливыми и своим близким, друзьям и психологам. Их ежедневное настроение характеризуется чаще положительными эмоциями, они улыбаются чаще. По сравнению с несчастливыми счастливые менее сфокусированы на себе, менее враждебны и раздражены, меньше ругаются и даже меньше восприимчивы к болезням.

Методы выявления СБ используются самые разные – от простейшего опросника, требующего ранжировать собственные ощущения от жизни по 7-балльной шкале, до весьма детализированной «Шкалы удовлетворенности жизнью». Надежность подобных методов не бесспорна, так как на результатах может сказаться ситуативное эмоциональное состояние опрашиваемого. В частности, выяснилось, что люди склонны сообщать о гораздо более высоком уровне удовлетворенности жизнью в солнечную погоду. А, к примеру, соответствующие замеры, проводившиеся в Германии, выявили резкий всплеск переживания СБ после важной победы национальной сборной по футболу. Для устранения этого изъяна разработан метод «замера переживаний» (*experience sampling*); он заключается в том, что человек сообщает о своем состоянии в разные моменты на протяжении длительного времени – например, месяца, – а затем полученные баллы усредняются. Но в любом случае полученные результаты трудно признать объективными. Установлено, что средние показатели СБ значительно разнятся в разных уголках света. Например, знаменитое исследование «Евробарометр» выявило очень низкую удовлетворенность у жителей Франции и Италии: лишь 10 % из них «очень довольны жизнью в целом», тогда как в Дании таковых 55 %, а в Голландии – около 45 %. Можно предположить, что это связано с различными культурными нормами дозволенности отрицательных и желательности положительных эмоций, а не с огромными национальными различиями в уровне СБ. Недооценка этого культурного фактора может привести к неадекватным выводам.

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.