

## НАВІЩО НАМ ГОВОРИТИ ПРО ГРОШІ

*Відповідальність, якої ми не знали в їхньому віці,  
та сила щирих розмов*

**У** 2011 році зі мною майже одночасно зв'язалося двоє батьків, які не знали, як у розмові з дітьми підійти до незручної теми грошей. Тоді саме зароджувалася загальнодержавна дискусія про нерівність: про те, хто має гроші, скільки й чому. А ще наступного року мала розгорнутися передвиборча президентська кампанія, і вже починалися розмови про те, хто зможе найкраще представляти всю Америку.

Ніхто не знав, чи будуть ці розмови масштабними й гучними. Але деякі допитливі діти, учні старших класів, читали новини, пов'язували тенденції в країні з різними ситуаціями у власних середовищах і зверталися до батьків. Чи заможна наша родина? Чи є багаті люди серед наших знайомих? Чому ви обрали саме таку роботу, якщо інша професія могла б приносити більший прибуток і ми, відповідно, жили б у кращому будинку та їздили б у розкішніші відпустки?

Батьки цих дітей не знали, що відповідати, і я дуже добре розумів, чому їм довелося звертатися до мене. У школах розглядати такі запитання не поспішають. Якщо вчителі беруться відповідати на них, зачіпаючи теми уряду, податків і політики, їхні відповіді можуть виявитися політично забарвленими (а то й нудними). Якщо ж вони говоритимуть про поведінку й амбіції окремих людей, відповіді ризикують скотитися до рівня моральних суджень. Буває,

у класі точиться розмова про якісь важливі речі — а потім діти приходять додому й починають ставити дразливі запитання батькам. І хай би як делікатно висловлювався вчитель, наступного ранку, імовірно, у кабінеті адміністрації школи пролунає дзвінок, бо хтось із батьків вирішив поскаржитися. У приватних школах, де немає потреби так жорстко дотримуватися загальнодержавних навчальних програм, говорити про гроші та соціальний статус іще важче. Адже діти, що там вчаться, походять з особливих сімей, яким пощастило мати достатньо грошей, щоб відправити своє чадо здобувати освіту в приватному закладі (або пощастило здобути фінансову підтримку на таку освіту). Та батьки й адміністрація приватних шкіл часто не готові обговорювати тему багатства і його впливу на дитину.

## **СЕРЙОЗНІ ЗАПИТАННЯ, СИЛЬНІ ПОЧУТТЯ**

А як щодо журналістів? Ми любимо складні запитання. За рік до того, як познайомився з тими двома батьками, я почав збирати колекцію саме з таких непростих дитячих «чому» про гроші. Щоразу, почувши класне запитання, я розміщував його на сайті *New York Times*. Чому до людини, яка просить у нас гроші, треба ставитися дуже обережно? Чи не краще віддати свій літній будинок тим, у кого взагалі немає житла? Чому в нас немає літнього будинку? Ти заробляєш менше, ніж тато? Ми бідні? Ті люди, які вдягаються у скромний одяг, — вони ліниві? Чи закінчаться у нас гроші тепер, коли ти втратив (чи втратила) роботу? Для кожного запитання я пропонував відповіді, читачі могли вносити корективи, і для всіх нас це був дуже корисний досвід. Моя донька, якій тепер дев'ять, теж ставила такі запитання, тому на ній я міг випробовувати відповіді, які пізніше публікував у виданні.

Двоє батьків, про яких я пишу, стежили за цими розмовами онлайн. І вони приготували для мене випробування, замасковане під запрошення. Чи не хотів би я провести невелику лекцію для батьків у школах, де вчаться їхні діти, і підказати, як розмовляти з молодим поколінням про гроші? Але щоб я не забував, що багат-

ших батьків дуже легко роздратувати, а бідніші охоче уявляють, що їх намагаються принизити публічно? Було б добре, сказали мені, якби я обговорював складні питання так, щоб ніхто потім не почувся ображеним чи зневаженим.

Я одразу погодився. У царинах виховання і грошей не так багато фундаментально нових проблем, але це, здається, одна з них. Зараз я розповім, чому вважаю, що згадана проблема нова.

Кілька останніх десятиліть науковці розробляють сферу досліджень, що отримала назву поведінкової економіки. Якщо ви читали хоча б одну книжку із серії «Фрікономіка»\*, то розумієте, про які дослідження я кажу. Емоції та капризи дуже сильно впливають на економічні рішення людей — від представників найвищого керівництва до «простих смертних». Коли ми вирішуємо, на що витратити кошти, скільки заробляти й мати в гаманці, то переживаємо цілу гаму емоцій. Якщо можемо щось собі дозволити, то відчуваємо гордість і радість, але часом до них домішуються сумнів, сором і заздрість. Майже кожен, хто читає звіт про отримані й витрачені кошти зі своєї кредитної картки, пережив чимало таких почуттів. Я десять років пишу статті для Wall Street Journal і New York Times і зрозумів: якщо людина хоче вибрати правильний взаємний фонд або іпотеку, дуже важливо розпізнавати в себе ці почуття й контролювати їх. Зрештою, саме почуття часом штовхають нас поводитися нерозумно та ухвалювати неправильні рішення.

Я знав: мені цілком до снаги пояснити батькам, що варто дозволяти дітям, а що — ні, і як спрямовувати споживацькі апетити підлітків. Але в будь-якій розмові про гроші треба враховувати емоційний контекст: змішані почуття щодо коштів, які ми маємо і які витрачає хтось інший поряд із нами. Люди не схильні думати про гроші спокійно, а коли йдеться про дітей, то часто й зовсім втрачають здоровий глузд. От через цю гримучу суміш почуттів батькам часто важко говорити з дітьми про фінанси відверто й чесно.

\* У «Нашому форматі» вийшли переклади трьох книжок Стівена Левітта і Стівена Дабнера: «Думай як фрік», «Фрікономіка» і «Суперфрікономіка».

Це запитання складно обговорювати всім, незалежно від соціо-економічного статусу родини. Заможні батьки, які мають більше грошей, ніж потрібно для щоденного прожитку, природно, ставитимуть штучні обмеження для дітей. Відповідно їхні рішення, скільки витратити на малюків і скільки давати на кишенькові витрати старшим дітям, будуть радше емоційними, ніж фінансово зумовленими. Представники середнього й робочого класу, які часто живуть від зарплатні до зарплатні, матимуть об'єктивні обмеження у своєму бажанні дати дітям усе найкраще. Але й тут не обійдеться без емоцій, коли діти почнуть цікавитися, чому їхній родині доводиться задовольнятися скромним доходом: адже такі запитання звучать як звинувачення на адресу батьків.

## НОВИЙ СВІТ ГРОШЕЙ

Обмірковуючи свою промову для батьків, я вирішив почати з нагадування про цілком нові випробування, що впливають на наших дітей сьогодні та впливатимуть надалі. Найперше — соцмережі, які часто стають джерелом заздрості для учнів середньої та старшої школи. Підлітки, які прагнуть самовираження, показують свою найкращу версію в напівпублічній сфері, і часто їхній образ містить інформацію про те, хто що має і хто що робить. Ще діти люблять у своїх публікаціях вказувати локацію — і переважно це місця, куди не кожен має змогу потрапити. Батьки хотіли б запропонувати своїм підліткам альтернативу, але неймовірному потягові дітей до соцмереж майже неможливо протистояти.

Наших дітей після закінчення школи також очікують такі ціни на навчання, яких ми в молодості навіть уявити не могли. Вища освіта у США тепер коштує від 100 тисяч доларів (у провідних державних університетах штату) і вище — аж до 250 тисяч. Це величезна сума навіть для тих сімей, які можуть собі дозволити такі витрати, а для тих, хто не мав змоги заощаджувати заздалегідь, вона просто непідйомна. Звичайно, деякі діти можуть жити вдома, а не в гуртожитку, або вчитися в місцевих закладах і витратити на навчання суттєво менше. Хтось може отримати стипендію,