

НАШИ БЕДНЫЕ БОГАТЫЕ ДЕТИ

Как исправлять
ошибки воспитания

Марина Мелия

НАШИ БЕДНЫЕ БОГАТЫЕ ДЕТИ



Как исправлять ошибки воспитания

УДК 159.922.7
ББК 88.8
М47

Редакторы *Л. Самохина, Р. Пискотина*

Мелия, Марина.

М47 Наши бедные богатые дети. Как исправлять ошибки воспитания / Марина Мелия. — 3-е издание, обновленное. — Москва : Эксмо, 2026. — 208 с. — (Марина Мелия. Простые правила мудрых родителей).

ISBN 978-5-04-112930-9

Профессор психологии, коуч-консультант первых лиц российского бизнеса и мама троих детей Марина Мелия в обновленном третьем издании книги показывает, как условия материального изобилия, в которых растут современные дети, отражаются на их развитии. «Синдром серебряной ложки» раньше относился исключительно к состоятельным семьям, но сегодня затрагивает и средний класс. Все чаще родители жалуются: дети пассивные, меркантильные, неблагодарные и ничего не хотят. Автор подробно описывает способы изменить ситуацию к лучшему и дает конкретные, проверенные собственной практикой рекомендации.

УДК 159.922.7
ББК 88.8

ISBN 978-5-04-112930-9

© Мелия М.И., текст, 2026
© Астахов М., дизайн и верстка, 2026
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Содержание

Почему я написала эту книгу	9
Выражение признательности	11
1 Всё и сразу	13
Финансы без границ	15
«Кессонная болезнь» • Приучаем к роскоши • Ни в чем не отказываем	
Потенциальные риски	20
Хочу — и немедленно! • Хочу то, что совсем не нужно • Ничего не хочу	
Что делать?	30
Проанализировать свою философию потребления • Транслировать реальные ценности • Дать понять «что почем» • Учить ждать и терпеть • Учить преодолевать и достигать • Развивать внутренние стимулы	
И иметь, и быть	46
2 Товарно-денежная любовь	49
Новая эпоха, новые отношения	50
Детоцентризм • Эмоциональный голод • Отношения как бизнес	
Потенциальные риски	56
Синдром избалованности-заброшенности • Неспособность любить и дружить • Равнодушие, меркантильность, эгоизм	
Что делать?	64
Понять, как мы общаемся с детьми • Дарить со смыслом • Любить и делать • Разговаривать, слушать и слышать • Проводить время вместе • Обнять и приласкать • Вернуть ребенку его место	
Время, забота, любовь	80

3	Детство наспех	83
	Ни минуты простоя	85
	Как можно больше • Как можно раньше • Как можно лучше	
	Потенциальные риски	92
	Безразличие и безрадостность • Привычка к подчинению • Неспособность к творчеству • Неврозы и тревожность • Психологический надлом	
	Что делать?	102
	Осознать цели воспитания • Не подгонять, не торопить • Не сравнивать с другими детьми • Разрешать побездельничать • Не мешать игре • Дать право на ошибку • Хвалить правильно • Развивать чувство дома • Любить и поддерживать	
	Вернуть детям детство	120
4	Под охраной	123
	У страха глаза велики	125
	Снижаем свою тревогу • Держим все под контролем • Делаем «как все»	
	Потенциальные риски	128
	Не видят опасности • Ведут себя агрессивно • Всего боятся • Не способны постоять за себя	
	Что делать?	134
	«Просканировать» атмосферу в доме • Найти баланс между защитой и свободой • Позволить рисковать • Не запрещать, а объяснять • Не бояться бояться • Помогать преодолевать страх • Учиться «отпускать» детей	
	Доверие — лучшая защита	150

5	Золотое гетто	153
Детки в клетке		155
	Социальная изоляция • Зависимое взрослое окружение • Привилегии и вседозволенность	
Потенциальные риски		168
	Незнание реальной жизни • Отсутствие бытовых навыков • Низкий социальный интеллект • Нет стимула взрослеть • Иллюзии избранности и безнаказанности	
Что делать?		178
	Оценить условия жизни ребенка • Преодолевать социальную изоляцию • Дать возможность общаться со сверстниками • Научить взаимодействовать с зависимыми взрослыми • Тренировать бытовые навыки • Задавать границы допустимого • Воспитывать ответственность • Учить состраданию • Прививать чувство благодарности	
Открыться миру		198
Заключение		199

Почему я написала эту книгу

Я коуч-консультант, а не детский психолог. И работаю не с детьми, а с их родителями. Но мои клиенты, помимо вопросов, имеющих отношение к их бизнесу, постоянно поднимают проблемы, связанные с детьми. Сначала вскользь, как бы между делом, но потом уделяют «детскому вопросу» – а по сути ответственному родительству – все больше внимания. Сейчас консультирование родителей-бизнесменов – такое же значимое направление моей работы, как и коучинг.

Людям состоявшимся, умным, энергичным трудно понять, почему те колоссальные возможности, которыми они обладают и которые в полной мере предоставляют своим детям – хорошие школы, репетиторы, тренеры, терапевты, комфорт, безопасность, путешествия, – не дают однозначно положительных результатов. Что мешает? Почему наши дети не всегда способны ставить серьезные цели, не говоря уже о том, чтобы их достигать? Почему им трудно переносить неудачи и разочарования? Почему не так приспособлены к жизни, как их родители? Почему часто неблагодарны и безразличны? Одним словом, сплошные «почему».

Я всегда спрашиваю клиентов о том, какими они мечтают видеть своих детей. Практически все хотят, чтобы ребенок мог принимать самостоятельные решения, уметь управлять собой, концентрироваться, брать на себя ответственность, был смелым и решительным, обладал лидерскими качествами, уметь любить и дружить, понимать людей, уважал и ценил родителей, с удовольствием учился, развивался, проявлял интерес и вкус к жизни. Каждый добавляет что-то еще, но в целом это то, о чем мечтает большинство родителей. Ответу на вопрос «что надо делать, чтобы эти мечты осуществились?» и посвящена эта книга.

Я не теоретик, я практик. В книге я говорю о том, с чем постоянно сталкиваюсь в своей консультативной работе, показываю, какие опасности подстерегают наших бедных/богатых детей и их родителей. И делюсь теми конкретными рекомендациями, которые уже помогли многим изменить ситуацию к лучшему.

Здесь собраны истории семей с высоким уровнем достатка. Я отбирала такие примеры сознательно. Экстремальные условия, будь то богатство или бедность, действуют как увеличительное стекло: через них особенно ясно проступают универсальные психологические механизмы, которые действуют в любой семье.

Готовясь к переизданию книги, я перечитала ее, собираясь внести правки, добавить что-то новое, уточнить формулировки. Но поняла, что менять ничего не надо. Она актуальна. Проблемы, о которых я писала почти десять лет назад, стали лишь острее и заметнее. Наши дети по-прежнему растут среди изобилия вещей и дефицита четких границ, свободы и тепла. Поэтому я решила оставить книгу без изменений.

Выражение признательности

Я признательна всем моим коллегам по «ММ-Классу» и друзьям за огромную помощь – без них этой книги бы не было. Особая благодарность Елене Евграфовой и Яне Бовбас за интеллектуальную и эмоциональную поддержку в работе над текстом.

Я благодарна моим клиентам за доверие. Они открыто делятся со мной своим бесценным опытом и, безусловно, являются соавторами этой книги.

Всё и сразу

Глава **1**

Успешный бизнесмен попросил меня дать профессиональный совет. Суть запроса он сформулировал так: «Я готов оплатить своей двадцатилетней дочери любое образование или купить для нее бизнес в любой точке мира. Мы никогда ей ни в чем не отказывали. Нужно только понять, чего она хочет, к чему у нее способности».

Я встретила с девушкой и попыталась выяснить, какое дело могло бы ее по-настоящему увлечь.

– Чем бы вы хотели заниматься?

– Не знаю...

– Но все-таки, если подумать? Как вы представляете себе будущее?

– Ну, я знаменитость, мои фото на обложках журналов, у меня яхта, вилла. Я не хочу зависеть от родителей, не хочу, чтобы они меня все время дергали.

– Но что вам делать-то интересно?

– Не знаю... – долгая пауза, глаза в потолок. – Главное, чтобы работа была не скучной. Вот на прошлой неделе я была на Сардинии...

Моя собеседница напоминала маленького ребенка, не способного ни на чем сконцентрироваться. Ей не хотелось напрягаться, думать, говорить о деле, она быстро перевела разговор на тему своих многочисленных путешествий...

Мы готовы исполнить любые желания наших детей в надежде, что они будут расти счастливыми. А в ответ они демонстрируют безразличие, безволие, инфантилизм или откровенную меркантильность, ни к чему не стремятся и мало чего достигают.

Финансы без границ

Детство сегодняшних родителей пришлось на то время, когда покупка новой куклы или велосипеда была событием. В семье порой элементарно не хватало денег на жизнь, поэтому у нас всегда были неосуществимые до поры до времени мечты и желания. А сегодня детские комнаты завалены игрушками, в которые никто не играет, книжками, которые так никогда и не будут прочитаны, одеждой, которую не успевают носить. Мы покупаем и покупаем детям нужное и ненужное – как будто пытаемся наверстать упущенное, компенсировать то, что мы сами когда-то недополучили.

«Кессонная болезнь»

Большинство российских предпринимателей стали обладателями огромных состояний за короткое время, – их финансовые возможности, а значит, и условия жизни в одночасье кардинально изменились. Родившиеся в СССР, они получили от мам и пап четкие ориентиры, как себя вести, когда денег «от зарплаты до зарплаты», а вот на случай, когда денег много, никаких правил не существовало. Прибавьте к этому некоторые особенности российского менталитета с его фатализмом, легким пренебрежением к деньгам и вечной жаждой праздника, и станет понятно, почему «культура потребления» и «рациональное использование денег», выработанные поколениями богатых людей в странах Старого и Нового Света, с таким трудом приживаются у нас.

Траты – наша любимая национальная игра, русская душа требует размаха. Почему россиян с такой радостью встречают в бутиках Парижа, Лондона, Милана? Потому что знают – будет скуплено все без разбора! Мы идем в магазин не чтобы купить, а чтобы потратить. Поговорки «Деньги жгут карман», «Живем один раз», «Гулять так гулять» – как раз об этом. Отсюда и показная расточительность, демонстрация своих возможностей, своего превосходства, когда вокруг столько бедности и неустроенности. И льется рекой самое дорогое шампанское, покупаются яхты размером с авианосец, устраиваются свадьбы и юбилеи на миллионы долларов. Баснословные суммы тратятся на цветы, наряды, артистов. На вечеринках шестнадцатилетних подростков тоже «все как у взрослых».

Даже наши небогатые соотечественники зачастую живут не по средствам. Трудно представить себе европейца, который ютится в крохотной съемной квартирке, не имеет стабильных доходов, но при этом покупает новый дорогой автомобиль, залезая в долги на много лет вперед. А в России это обычное дело. Кто знает, что будет завтра? Все может исчезнуть так же мгновенно, как и появилось, — экономическая ситуация в стране «стабильно нестабильная».

Неуверенность в завтрашнем дне порождает, с одной стороны, бездумные траты, а с другой — накопительство, даже стяжательство. Рассказы о голодных военных и послевоенных годах, эпоха тотального дефицита нашего детства, когда сначала встаешь в очередь, а потом спрашиваешь, за чем стоят, когда апельсины только по праздникам, а антресоли забиты стратегическими запасами гречки, — все это отложилось в нашей генетической памяти.

Но не только особенности менталитета накладывают отпечаток на отношение к деньгам. Наша психика не способна быстро перестраиваться: если перемена почти мгновенная — времени на адаптацию нет. Ситуация, когда вчера все было нельзя, недоступно, неосуществимо, а сегодня все возможно, сродни кессонной болезни. Дайверы знают, что всплывать с больших глубин надо постепенно. При слишком быстром подъеме организм не успевает среагировать на смену давления, происходит декомпрессия, последствия которой пагубны, необратимы, а порой и смертельны. Так и со стремительным обогащением. Научившись рационально использовать деньги в бизнесе, мы просто не успели выработать культуру личного потребления.

Ребенок, растущий в условиях материального изобилия, — это особая тема. Даже на Западе, в семьях, где поколение за поколением живут в богатстве, где есть и опыт, и традиции воспитания, с детьми не просто. Мы же впервые столкнулись с подобными проблемами, поэтому и риски для наших детей, живущих в атмосфере хаотичного, бессистемного отношения к деньгам и материальным ценностям, намного выше. Как сориентироваться в ситуации, когда все ориентиры потеряны? Как сделать логические выводы, наблюдая абсолютно нелогичное поведение взрослых? Родительские объяснения, конечно, могли бы внести хоть какую-нибудь ясность, но, к сожалению, в период первичного накопления капитала у многих российских бизнесменов времени на семью практически не оставалось, и дети оказались «на периферии сознания». А сейчас, когда есть

и возможность, и желание заниматься детьми, мы по-прежнему передаем им неясные послания о роли и месте денег. Все, что мы говорим об этом ребенку или о чем умалчиваем, полно противоречий.

«Неправда, что “для всего остального есть Mastercard”, – комментирует рекламный ролик богатый папа. – Для всего есть Mastercard». Кажется, это просто шутка. Но на самом деле вот так, походя, он показывает сыну, что деньги – это абсолютное благо, универсальный способ решить все проблемы, исполнить все желания. Конечно, мы чувствуем себя увереннее, когда они у нас есть. Зачем же ограничивать детей? Пусть и у них «все будет». Раз это хорошо для нас, значит, хорошо и для них – и мы обрушиваем на детей всю мощь своих финансовых ресурсов.

Приучаем к роскоши

На пляже в Монако в самый разгар лета для девятилетнего мальчика устраивают настоящий новогодний праздник с елкой, ледяным катком и снегом – у ребенка день рождения, а он «так соскучился по зиме». Для пятилетней малышки известный европейский мастер создает «черевички», расшитые кристаллами Swarovski. Мама выбирает для девочки шести лет сережки с бриллиантами «всего» по 1,5 карата: «Крупнее будут плохо на ней смотреться». Братья пяти и восьми лет носят ботинки и ремни из крокодиловой кожи, сшитые по индивидуальному заказу. Их отец считает, что дети «должны привыкать к нормальной жизни».

Когда все, что действительно необходимо, уже давно куплено, а денег еще немерено, роскошь помогает выполнить «план по тратам». Предметы роскоши могут быть непрактичными, сомнительными с точки зрения эстетики, но «де-факто» дорогие часы, одежда, украшения, аксессуары – это своего рода униформа, говорящая о принадлежности к «избранным».

Одна мама в разговоре со мной откровенно сказала: «Мне приятно, когда, глядя на мою машину, дом, яхту, меха, бриллианты, люди испытывают зависть. А с вами мне разговаривать тяжело, я вижу, что вас это не впечатляет и никак не заводит». Я ответила: «Нет, почему же, я все заметила и оценила. Но вот что меня действительно взволновало – вы демонстрируете ребенку, что все эти вещи сверхзначимы».

Вряд ли семилетнему мальчику нужен золотой мобильный телефон или супермодная дизайнерская одежда, но его буквально заваливают вещами класса люкс. Окружающие его взрослые и дети тоже пользуются только

дорогими «игрушками». Ребенок растет, не понимая, что можно жить по-другому и спокойно обходиться без всех этих «навороченных штучек».

В американских СМИ обсуждалась история, получившая широкий общественный резонанс. В богатых районах Лос-Анджелеса мамы устроили негласное соревнование: у кого из детей будет самая «крутая» коробочка для завтрака. Средняя цена этих ланч-боксов 20 долларов. Но одной маме удалось найти коробочку для своего пятилетнего сына за 700. Она обошла всех! Когда ее спросили, в чем смысл такой дорогой покупки, она ответила: «Конечно, я понимаю, что это всего лишь коробочка для завтрака и мой ребенок мог бы пользоваться 20-долларовой, но я считаю, что, если мы можем купить ему ланч-бокс за 700 долларов, это и надо сделать. Это правильно».

О чем думала мама, включаясь в это соревнование? Уж точно не о том, что действительно нужно ребенку. Ее поступок по сути абсолютно иррационален. Зато для мальчика, который получает коробочку для завтрака за 700 долларов, избыточность и показное поведение могут стать нормой. Скорее всего, повзрослев, он будет соперничать со своими друзьями и соседями — у кого дороже машина и круче часы. Во всяком случае родители своим примером направляют его именно на этот путь. Но даже не это самое печальное. Главное, что при таком изобилии у человека не возникает ощущения, что ему достаточно. И этим пользуются производители предметов роскоши.

Благодаря маркетинговым ухищрениям украшения Tiffany & Co ассоциируются с красивым началом отношений, со свадьбой, часы Patek Philippe — с семейными ценностями и традициями, а Lexus — с «убедительным преимуществом». То есть дорогие вещи символизируют то, к чему по сути не имеют никакого отношения. Мы, взрослые, хорошо усвоили правила этой «игры в ассоциации» и готовы соревноваться друг с другом — у кого больше каратов и квадратных метров. Но если мы сами можем дистанцироваться, посмеяться над всем этим, поиронизировать, то для детей не существует «двойных стандартов». Мы шутим, говоря что «сумок Birkin много не бывает», а ребенок воспринимает это однозначно, как реальный факт, чуть ли не как руководство к действию.

Конечно, было бы странно, если бы мама и папа ездили на шикарных автомобилях, отдыхали на престижных курортах, одевались в лучших бутиках и при этом держали своего ребенка «в черном теле», да еще скрупулезно подсчитывали деньги, потраченные именно на него. Такие примеры тоже есть, но это уже другая крайность. Разумеется, дети как члены семьи

должны жить в тех же условиях, что и родители. Проблемы начинаются тогда, когда мы сами, сознательно или нет, внушаем ребенку, что роскошь — это необходимость, обязательное условие нормальной жизни, а те, кто этого лишены, — глубоко несчастные люди.

Ни в чем не отказываем

Состоятельные родители покупают и дарят с удовольствием. Просишь игрушку — держи хоть десять, последняя модель айфона — сегодня же, «Бентли» — пожалуйста, слетать на Сейшелы — не проблема. Достаточно просто озвучить желание. А иногда и этого не требуется — взрослые стараются все предугадать и предусмотреть.

Когда родители с небольшими доходами не хотят или не могут выполнить просьбу детей, они говорят: «У нас нет денег» — и тема закрыта. А вот обеспеченным людям трудно аргументировать свой отказ. Сколько раз мы пытались не поддаваться на провокационные «у всех есть, а у меня нет». Плыть против течения трудно, да и сказать «нам это не по карману» — тоже по меньшей мере странно, ведь ребенок знает наши финансовые возможности. И мы уступаем, позволяем себя шантажировать, покупаем детям все, что они ни попросят.

Если мальчику из обычной семьи в магазине игрушек понравятся сразу два грузовичка, мама предложит ему выбрать — либо один, либо другой. В этот момент он тренирует очень важные навыки — учится принимать мир таким, какой он есть, и тем самым готовит себя к реальной жизни, где всегда будут какие-то ограничения. Он создает собственные критерии отбора «самого лучшего» или «самого нужного на данный момент» грузовичка, а значит, расставляет приоритеты, принимает решение, отказываясь от одного из своих «хотений».

В жизни богатого ребенка объективно мало ситуаций выбора. Ему незачем думать, что он хочет иметь вначале, а что потом. А родители со своей стороны таких ситуаций не создают. Получается, мы не учим детей выстраивать иерархию — что более важно, что менее, от чего можно спокойно отказаться. Мы не акцентируем на этом внимание. Зачем? Тогда придется самим во все это вникать, разбираться, что ребенку на самом деле нужно, что ему нравится, чем он увлекается. Легче купить, чем объяснить, почему мы не хотим этого сделать. В конце концов, для состоятельных людей это такая мелочь, которая в бюджете семьи просто не принимается в расчет.

Потенциальные риски

Представим себе ребенка, стоящего у яблони. Ему хочется отведать яблока, но достать его не так-то просто. Сначала надо обдумать, как лучше действовать, потом попытаться потрясти дерево или залезть на него, и только после этого заветный плод окажется у него в руках. Малышу придется потратить время, силы, возможно, пойти на риск, справиться со страхом, но все это делает награду еще более желанной. А теперь сравним его с ребенком, который даже не успел захотеть, как на него посыпались яблоки, да еще и в неограниченном количестве. Как он себя поведет? Будет уворачиваться и прикрывать голову от падающих плодов, или начнет жадно хватать их и прятать за пазуху, или, не понимая, что со всем этим делать, будет бегать от одного яблока к другому, начнет ими кидаться. А может быть, он просто развернется и уйдет подальше — и от яблони, и от яблок.

Эта метафора хорошо иллюстрирует варианты поведения ребенка в ответ на свалившееся на него изобилие. А как это выглядит в жизни?

Хочу — и немедленно!

Когда говорят «избалованный ребенок», мы сразу представляем себе пресыщенное, неблагоприятное и капризное существо. Собственные желания для него превыше всего, он готов на все, лишь бы исполнилось то, что взбрело ему в голову.

Мне приходилось встречаться с такими уже повзрослевшими «мучителями». Ребенок требует от родителей все больше и больше, только «игрушки» становятся дороже. Грань, разделяющая достаточное и избыточное, стирается, поэтому ему вечно чего-то не хватает, к тому же всегда находится кто-то, у кого этого чего-то больше. Он проводит жизнь в безнадежном поиске «той самой» вещи. Кажется, еще чуть-чуть — только куплю новую машину или новый дом — и станет хорошо. Наконец он получает желаемое, а ничего не меняется, поэтому ему трудно избавиться от внутреннего напряжения, он постоянно чем-то недоволен.

На Женевском автосалоне молодой человек увидел новую модель, и у него мгновенно вспыхнуло желание: «Хочу!» Когда ему сообщили, что это концепт-кар и он не продается, молодой человек впал в ярость, устроил скандал и даже ударил одного из сдерживавших его приятелей. В таком