

Финансовые комары 2

Как приручить инвестиции без страха»



Роман Абрамов

Финансовые комары 2

<https://litres.ru/73962173>

SelfPub; 2026

Аннотация

Есть вещи, которые кажутся сложными, пока в них не разберёшься. Инвестиции — одна из них. Но они бывают разными: не только акции и биржа, а ещё — вложения в себя, в свои навыки, в маленькое дело, которое может вырасти.

Эта книга не говорит, что вам делать. Она просто показывает, как устроены разные инструменты, и помогает найти то, что ближе именно вам. Без страха. Без давления. С пониманием, что даже сто рублей могут стать началом большого пути.

Если вы когда-нибудь задумывались, куда вложить деньги, но боялись спросить — попробуйте начать здесь.

Роман Абрамов

Финансовые комары 2

Часть 1. Фундамент. Кто вы и куда идёте

Глава 1. Почему «делай как я» не работает. Чужой успех

— это чужой путь

Вам когда-нибудь советовали, куда вложить деньги?

Если да — я почти уверен, что это звучало примерно так.

Друг, у которого «всё схвачено», рассказал про криптовалюту, которая «точно выстрелит». Коллега с работы открыл свой маленький бизнес и теперь при каждой встрече говорит: «Бросай ты эту работу, иди в дело, я же смог». Эксперт в интернете убедительно объясняет, что без акций американских компаний вы — не инвестор, а просто копите под матрасом.

И вы слушаете. Киваете. И, возможно, даже идёте и делаете, как сказали.

А потом наступает тишина. Или убыток. Или просто неприятное чувство, что вы занимаетесь не своим делом, а чужим. И главное — непонятно, кто виноват: советчик, который вроде хотел помочь, или вы, который «не разобрался»?

Я скажу вам то, что редко говорят вслух. Чужой успех — это чужой путь. Он не обязан подходить вам. Более того — он почти никогда вам не подходит.

Почему? Потому что у вас другая голова на плечах. Дру-

гая история. Другие сильные стороны. Другие страхи и желания. И попытка натянуть на себя чужую стратегию — это как надеть костюм, сшитый на другого человека. Где-то жмёт, где-то висит, а выглядит нелепо.

Эта книга — не про то, куда вложить. Эта книга — про то, как научиться видеть самому. Как перестать искать готовые ответы у других и начать находить свои. Потому что лучший эксперт по вашей жизни — это вы. Не я. Не блогер. Не друг. Вы.

Всё, что я дам вам в этой книге — это навигатор. Не карту с одним маршрутом. А инструмент, который спросит: «Где ты сейчас? Куда хочешь попасть?» И поможет проложить путь — ваш, а не чей-то.

Почему советы работают для одних и губят других

Есть история, которую я вспоминаю каждый раз, когда слышу «просто сделай как я».

Два человека. Обоим по тридцать лет. Оба работают в одной компании, получают примерно одинаково. Обоим дали один и тот же совет: «Открой своё дело, хватит работать на дядю».

Первый послушал. Взял кредит, открыл кофейню, нанял бариста. Через полгода прогорел. Кофейня закрылась, кредит остался. Он вернулся в офис с долгом и чувством, что он — неудачник.

Второй тоже послушал. Но он не бросился открывать бизнес. Он задумался: «А что я вообще умею?» Он хорошо раз-

бирался в ремонте техники — чинил ноутбуки, телефоны, планшеты знакомым. Он не стал брать кредит. Он купил за свои деньги хороший инструмент и начал брать заказы по вечерам и выходным. Через год его сарафанное радио работало так, что заказов стало больше, чем он мог делать один. Тогда он уволился из офиса и открыл мастерскую.

Одному и тому же человеку дали один и тот же совет. Один прогорел, другой взлетел. В чём разница? В том, что один делал чужое, а другой — своё.

Совет «открой своё дело» — не плохой. Он просто пустой, пока вы не наложите его на свою жизнь.

Ловушка «успешного примера»

Почему мы вообще ведёмся на чужие советы? Этому есть психологическое объяснение.

Когда мы видим успешного человека, мозг делает опасный трюк. Он видит результат — деньги, свободу, признание — и думает: «Хочу так же». А потом он видит действие, которое совершил этот человек, и думает: «Значит, если я сделаю так же, я получу то же самое».

Звучит логично? Только на первый взгляд.

Потому что мозг не видит тысячи скрытых факторов, которые сделали этого человека успешным. Он не видит, сколько лет тот разбирался в теме, прежде чем она «выстрелила». Он не видит его связей, его характера, его способности рисковать или ждать. Он не видит его ошибок и случайностей, которые случайно привели к успеху.

Всё, что видит мозг — это красивую картинку. И он говорит: «Повтори!»

Но повторить можно действие. А повторить контекст, личность и обстоятельства — нельзя.

Поэтому прежде чем спрашивать «куда вложить?», спросите себя: «В чём я уже разбираюсь? Что у меня получается? Что мне интересно настолько, что я готов погрузиться в это с головой?» Ответы на эти вопросы и есть ваша зона силы. И в следующей главе мы будем её искать.

Правило «навигатора»

Давайте договоримся о главном принципе, который будет работать на протяжении всей книги.

Я не буду давать вам готовых решений. Я буду давать вам вопросы. Хорошие, правильные вопросы, которые помогут вам найти свои ответы.

Почему вопросы? Потому что готовое решение — это чужая мысль. А собственный ответ — это ваша опора. Вы не забудете его через неделю. Вы не откажетесь от него, когда столкнётесь с трудностью. Потому что вы его родили сами.

Представьте, что вы в незнакомом городе. У вас есть два способа добраться до цели:

- Первый — спросить у прохожего дорогу. Он махнёт рукой: «Идите туда, потом направо, потом спросите ещё». Вы запомните половину, заблудитесь и расстроитесь.
- Второй — открыть навигатор. Он спросит, где вы и куда хотите. И построит маршрут.

Так вот, чужие советы — это прохожий. А эта книга — навигатор.

Ошибки — не тупик, а часть маршрута

И ещё одна важная вещь, которую я хочу сказать сразу, в первой же главе.

Вы будете ошибаться.

Не потому что вы глупый или невезучий. А потому что ошибки — это часть любого пути. Особенно если вы идёте своим путём, а не повторяете за кем-то.

Но есть разница между ошибкой-тупиком и ошибкой-уроком.

Ошибка-тупик — это когда вы повторяете чужой совет, не думая, теряете деньги и делаете вывод: «Инвестиции — это не для меня, я безнадёжен».

Ошибка-урок — это когда вы принимаете своё решение, оно не срабатывает, но вы анализируете: «Что пошло не так? Что я могу сделать по-другому в следующий раз?» И идёте дальше. Уже умнее и сильнее.

Первая ошибка вас ломает. Вторая — строит.

Мой знакомый инвестор говорит так: «Каждая потерянная мной тысяча долларов — это оплаченный семинар. Я заплатил, и теперь я знаю то, чего не знают другие». Мне нравится этот подход. Он превращает ошибку из поражения в платный урок. А за уроки мы обычно благодарны.

Так что, если вы боитесь ошибаться, — добро пожаловать в клуб. Все боятся. Но те, кто идут дальше, со временем

понимают: лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и всю жизнь гадать «а что, если».

Что дальше

В следующей главе мы займёмся самым важным — поиском вашей зоны силы. Я покажу, как найти то, в чём вы уже хороши, даже если вам кажется, что вы — обычный человек без талантов.

А пока — одно короткое задание.

Задание к этой главе

Вспомните три случая, когда вы делали что-то с деньгами «как сказали», и это не сработало. Не для самобичевания — для исследования. Запишите:

1. Что это был за совет.
2. От кого вы его получили.
3. Почему, как вам сейчас кажется, он не сработал именно в вашем случае.

Эти три примера — ваши первые три кирпичика в фундаменте самостоятельного мышления. Когда мы поймём, почему чужие советы не работали, мы поймём, как строить свои.

Глава 2. Ваша зона силы. Как понять, в чём вы уже хороши

В прошлой главе мы договорились: чужие советы не работают. Работает только то, что вы сами поняли и приняли.

Но тут возникает закономерный вопрос. Если я не должен слушать других, то как мне понять, куда идти? Как найти то,

в чём я силён? Что если мне кажется, что у меня вообще нет никакой «зоны силы»?

Это самый частый вопрос, который я слышу. И я вас понимаю. Мы привыкли думать, что сила — это что-то исключительное. Олимпийский чемпион. Лауреат премии. Человек, который с нуля построил завод.

Но зона силы — это не обязательно рекорд. Это то, что у вас получается лучше, чем у большинства людей вокруг. Не лучше всех в мире. А лучше, чем у среднего человека. И этого уже достаточно, чтобы на этом построить свой путь к приумножению.

Давайте разберёмся на конкретных примерах. Я приведу три истории. Обычных людей. Без громких имён. Возможно, в ком-то из них вы узнаете себя.

История первая: мастер, который не считал себя мастером. Андрей работал сантехником. Обычным сантехником в ЖЭКе. Он не считал себя предпринимателем и даже не думал о «своём деле». Он просто делал свою работу. Но была одна деталь: к нему постоянно обращались знакомые. «Слушай, у нас труба потекла, можешь глянуть?» «Андрей, а смеситель поменять поможешь?»

И он помогал. Не за деньги — за уважение и «спасибо». Однажды я спросил его: «Почему ты не берёшь плату? Ты же тратишь время, ты делаешь качественно, к тебе очередь». Он задумался. Оказалось, он не считал свои навыки ценными. Ему казалось, что «это же просто сантехника, тут любой

может».

Стоп. Не любой. Большинство людей панически боятся лезть в трубы. Большинство не знают, с какой стороны подойти к смесителю. Андрей был в этом на голову выше среднего человека. И когда он наконец это осознал, он открыл свою маленькую практику. Сначала брал заказы по вечерам. Потом уволился из ЖЭКа. Сейчас у него очередь на неделю вперёд.

Его зона силы была прямо перед ним. Он просто её не видел.

Вопрос к вам: что вы делаете такого, что окружающие просят вас об этом снова и снова? Не важно, платят вам за это или нет. Важно, что вы — тот, к кому идут.

История вторая: женщина, которая умела слушать

Марина работала бухгалтером. Цифры, отчёты, тишина. Но в коллективе все знали: если что-то случилось — иди к Марине. Она выслушает. Не перебьёт. Не даст совет, пока не попросят. Просто посидит, покивает, скажет пару тёплых слов.

Она считала это просто чертой характера. «Я просто добрая, — говорила она, — кому это продать?»

А через несколько лет она стала коучем. Сначала бесплатно помогала подругам разбираться в их проблемах. Потом прошла обучение. Сейчас у неё частная практика и запись на месяц вперёд. Она не продавала «доброту». Она продавала умение слышать и задавать правильные вопросы. Это навык.

И она была в нём сильна задолго до того, как поняла это.

Вопрос к вам: за что вас благодарят? Не за подарки. Не за деньги. А за то, какой вы есть. Что люди ценят в вас такого, чего не находят в других?

История третья: парень, который всё раскладывал по полочкам

Паша был менеджером в логистической компании. Скучная работа с бумагами, маршрутами, поставками. Но была у него одна особенность: он обожал порядок. У него в телефоне были папки для всего. В компьютере — таблицы, в которых понятно даже новичку. Он не просто работал — он всё время придумывал, как упростить работу себе и другим.

Коллеги над ним посмеивались: «Паша, ты опять свою табличку полируешь?» А потом грянул ковид, всех отправили по домам, и работа встала. Кроме Пашиной. Потому что у него всё было оцифровано, прописано и работало без сбоев.

Через год его повысили до руководителя отдела. Ещё через два — он ушёл консультировать малый бизнес по наведению порядка в документах и процессах. Он не просто «любил порядок». Он видел структуру там, где другие видели хаос. Это и была его зона силы.

Вопрос к вам: есть ли что-то, что вы делаете иначе, чем другие, и это приносит результат? Что-то, что вам кажется само собой разумеющимся, а другие называют «талантом» или «способностью»?

Как найти свою зону силы: три простых способа

Если после трёх историй вы всё ещё думаете: «Ну, у меня такого нет», — не спешите с выводами. Часто мы не видим своих сильных сторон именно потому, что они слишком привычны. Как очки на носу: ты не замечаешь их, пока не снимешь.

Вот три способа, которые помогут их обнаружить.

Первый способ. Спросите у других.

Да, я говорил — не слушайте чужих советов. Но это не совет. Это исследование. Попросите трёх человек, которые вас хорошо знают, ответить на один вопрос: «Что у меня получается лучше, чем у других?» Попросите не комплименты, а конкретику. Удивитесь результату. Часто люди видят в нас то, чего мы сами не замечаем.

Второй способ. Вспомните, за чем к вам идут.

У каждого из нас есть что-то, с чем приходят именно к нам. Не к другому другу, не к коллеге, а именно к вам. Может, вы умеете объяснять сложные вещи простыми словами. Может, вы можете успокоить человека в истерике. Может, вы быстро считаете в уме. Может, у вас дома всегда порядок, и вы знаете, как его поддерживать.

Это и есть ваша зона силы. Вам это кажется ерундой, потому что вам это даётся легко. Но другим — нет. И за это они готовы платить.

Третий способ. Заметьте, что вам легко, а другим — нет.

Понаблюдайте за людьми вокруг. Что они делают с трудом, а вы — на автомате? Что вас раздражает в их «неуме-

нии»? Возможно, именно в этом раздражении спрятан ваш навык.

Один мой знакомый постоянно бесился, что люди не умеют искать информацию в интернете. «Это же просто! — говорил он. — Открыл поиск, вбил запрос, прочитал». Ему казалось, что это умеют все. Оказалось — нет. Сейчас он зарабатывает тем, что находит редкие данные для бизнеса и частных клиентов. Его «просто» оказалось чужой «сложностью». А сложность — это всегда возможность.

Почему зона силы — это первые и самые надёжные инвестиции

Когда вы вкладываете деньги в то, в чём уже разбираетесь, вы получаете двойную выгоду.

Во-первых, вы снижаете риск. Вы понимаете, как устроена эта сфера, знаете подводные камни, видите, где правда, а где фантик. Если вы пекарь и вкладываете в новую печь — вы знаете, сколько булок она должна испечь, чтобы окупиться. Если вы программист и покупаете курс по новому языку — вы знаете, какие заказы сможете брать после обучения.

Во-вторых, вы получаете дополнительную энергию. Потому что вложения в своё — это не страшно. Это интересно. Вы не заставляете себя разбираться в чужом. Вы углубляетесь в то, что вам уже близко. И это углубление приносит не только деньги, но и удовольствие.

Это не значит, что нельзя выходить в новые сферы. Можно. Но для начала — укрепитесь в том, что у вас уже есть.

Первые инвестиции должны быть туда, где вы стоите на твёрдой земле.

Ошибка, которая мешает увидеть свою силу

Напоследок — об одной ловушке, в которую попадают почти все.

Мы обесцениваем то, что даётся нам легко.

Нам кажется: «Раз мне это легко, значит, это может каждый». Но это неправда. Легко — не значит «доступно всем». Легко — значит, что у вас к этому природная склонность. Вы натренировали этот навык настолько, что он стал незаметным. Как дыхание.

Но то, что для вас — дыхание, для другого — магия. И магия стоит денег.

Поэтому, пожалуйста, не обесценивайте свои сильные стороны. Не отмахивайтесь от них. Не думайте, что «это ерунда». Именно с этой «ерунды» начинаются самые надёжные и прибыльные инвестиции.

Задание к этой главе

Возьмите листок или откройте заметки. Ответьте на три вопроса:

1. За чем люди приходят именно к вам? (Не важно, платят или нет.)
2. Что вам делать легко, а другие при этом восхищаются или удивляются?
3. Если бы вам нужно было за неделю научить чему-то новичка — чему бы вы учили?

Запишите всё, что приходит в голову. Даже если кажется глупым или незначительным. Это — черновик вашей зоны силы.

В следующей главе мы поговорим о том, что делать, если вы пока не нашли эту зону. Или если нашли, но боитесь сделать первый шаг. Потому что страх ошибки — это то, что останавливает даже самых талантливых.

Глава 3. Ошибки как учителя. Почему страх ошибиться убивает рост

В прошлой главе мы искали вашу зону силы. Возможно, вы уже нашли что-то важное. А возможно — всё ещё сомневаетесь.

И знаете, что чаще всего мешает людям начать двигаться в свою сторону? Не нехватка денег. Не нехватка времени. Не нехватка знаний.

Страх ошибиться.

Этот страх сидит глубоко внутри каждого из нас. Он звучит примерно так: «А вдруг я вложу деньги и провалюсь? А вдруг я пойму, что это не моё, и будет поздно? А вдруг надо мной посмеются? А вдруг я потеряю то, что есть?»

И под этим «вдруг» проходят годы. Десятилетия. Жизнь. Эта глава — возможно, самая важная в книге. Потому что если вы не разберётесь со страхом ошибки, все остальные знания останутся просто строчками на бумаге.

Два человека, две судьбы

Давайте начнём с реальной истории. Я знаю двух мужчин. Назовём их Сергей и Игорь.

Обоим было по двадцать пять. Оба работали в найме. Оба хотели большего. Оба получили возможность вложить по 50 000 рублей в маленький бизнес — знакомый открывал точку по продаже кофе и предлагал войти в долю.

Сергей долго думал. Взвешивал. Читал отзывы. Спрашивал жену, маму, друзей. В итоге сказал: «Нет, это рискованно. Кофеен и так полно. Я не эксперт в кофе. Я подожду более надёжного варианта».

Игорь тоже сомневался. Но он сказал: «Пятьдесят тысяч — это не вся моя жизнь. Я готов потерять эти деньги, если не получится. Но если получится — я получу опыт и, возможно, доход». Он вошёл.

Через полгода точка прогорела. Кофе был средний, место — не самое проходимое. Игорь потерял свои 50 000.

Сергей, узнав об этом, сказал: «Я же говорил. Это был риск. Хорошо, что я не влез».

Прошло три года. Сергей всё так же работает в найме. Зарплата чуть подросла, но в целом — всё то же. Он всё ещё ищет «надёжный вариант».

Игорь — владелец небольшой сети кофеен. Да, та первая точка прогорела. Но он не просто потерял деньги. Он заплатил за урок. Он понял, почему кофе был средний. Он изучил, что такое проходимость. Он познакомился с поставщиками, узнал, как устроен этот бизнес изнутри. Когда через год он

решил попробовать снова, у него уже были не просто деньги и желание — у него были знания, полученные через ошибку. И вторая точка выжила. А потом появилась третья.

Сергей не потерял деньги. Но он потерял три года. И возможность.

Вопрос: кто из них в итоге в минусе?

Почему мы боимся ошибаться

Чтобы справиться со страхом, давайте поймём, откуда он берётся.

Вспомните школу. Там ошибка — это всегда плохо. Ошибка в диктанте — снижение оценки. Ошибка у доски — смех одноклассников. Ошибка на экзамене — провал. Нас годами приучали: «Сделал неправильно — получил по шапке». Не в буквальном смысле, но психологически.

И этот шаблон глубоко в нас засел. Мы выросли, а мозг до сих пор думает: «Ошибка — это стыдно. Ошибка — это больно. Лучше ничего не делать, чем сделать и ошибиться».

Но вот что важно понять. Школа закончилась. За пределами школы ошибка — это не двойка в дневник. Это информация. Это обратная связь. Это единственный способ чему-то научиться по-настоящему.

Вы когда-нибудь видели ребёнка, который учится ходить? Он падает. Сто раз. Двести. Он ударяется, плачет, встаёт и снова идёт. Ему никто не говорит: «Ты упал, ты неудачник, сиди на попе». Ему говорят: «Молодец, вставай, пошли дальше».

Почему в деньгах мы не даём себе такого же права?

Ошибка — это не поражение, а платный семинар

Мой знакомый инвестор, о котором я уже упоминал, говорит так: «Каждая потерянная тысяча — это оплаченный семинар. Я заплатил, и теперь я знаю то, чего не знают другие, которые не рискнули».

Мне очень нравится этот подход. Он не героизирует потери, но и не делает из них трагедии. Он просто признаёт: за знания нужно платить. Иногда — деньгами. Иногда — временем. Иногда — нервами.

Но если вы заплатили и сделали вывод — вы не проиграли. Вы купили опыт. А опыт — это единственное, что никто у вас не отнимет.

Подумайте о любом навыке, который у вас есть. Водить машину. Готовить. Играть на гитаре. Вы освоили их без ошибок? Нет. Вы глохли на перекрёстке. Пересаливали суп. Сбивались с ритма. И только благодаря этому научились.

Почему с инвестициями и деньгами должно быть иначе?

Как не попасть в две крайности

Тут важно не уйти в другую крайность. Есть люди, которые после таких слов думают: «Ага, значит, надо всё ставить на кон, рисковать по-крупному, ошибки — это круто!» Нет. Не круто.

Ошибка ошибке рознь. Есть ошибка-урок, а есть ошибка-катастрофа. Разница — в управлении риском.

Ошибка-урок — это когда вы вложили сумму, потерю ко-

торой вы можете пережить. Вы расстроились, но не остались без жилья, без еды, без способности обеспечивать семью. Вы проанализировали и пошли дальше.

Ошибка-катастрофа — это когда вы поставили всё. Взяли кредит, заложили квартиру, вложили последние сбережения во что-то, чего не понимаете. И в случае провала — всё. Дно. Восстанавливаться годами.

Первая ошибка — учитель. Вторая — палач.

Поэтому правило простое: рискуйте только тем, что готовы потерять без последствий для базовой жизни. Это не трусость. Это зрелость. Подушка безопасности, которую мы обсуждали в первой книге, нужна именно для этого — чтобы дать вам право на риск и право на ошибку.

Что делать, если ошибка уже случилась

Предположим, вы уже ошиблись. Вложились не туда. Потеряли деньги. Поверили не тому. Что теперь?

Первое. Не добивайте себя. Самобичевание — это не анализ. Это пустая трата энергии. Скажите себе: «Да, это случилось. Я человек. Люди ошибаются».

Второе. Извлеките урок. Спросите себя: что именно пошло не так? Где я был невнимателен? Какой информации мне не хватило? Что я сделаю по-другому в следующий раз? Запишите ответы.

Третье. Идите дальше. Один провал не делает вас неудачником. Десять провалов не делают вас неудачником. Неудачником вас делает только решение больше никогда не пробо-

вать.

Томас Эдисон, когда изобретал лампочку, провёл около десяти тысяч неудачных экспериментов. Десять тысяч! Журналист спросил его: «Как вы пережили столько неудач?» Он ответил: «Я не терпел неудач. Я просто нашёл десять тысяч способов, которые не работают».

Вот это отношение. Оно доступно не только гениям. Оно доступно каждому, кто решил, что ошибка — это ступенька, а не стена.

Самое опасное — даже не ошибка

Напоследок скажу вещь, о которой редко говорят.

Самое опасное в жизни — это не ошибка. Самое опасное — это ничего не делать из страха ошибиться.

Потому что ошибка — это событие. Она случается, вы её переживаете, делаете выводы и идёте дальше. А бездействие — это процесс. Оно длится годами. Оно не оставляет шрамов, но оно тихо съедает ваше время. Ваш потенциал. Вашу жизнь.

Человек, который ошибся и встал, через пять лет будет далеко впереди того, кто всё это время сидел и ждал идеального момента.

Идеального момента не существует. Всегда что-то будет не так. Всегда будет не хватать информации. Всегда будет страшно.

Единственный способ что-то изменить — сделать первый шаг. Даже если потом вы поймёте, что шагнули не ту-

да. Это нормально. Вы скорректируете маршрут. Навигатор, помните?

Задание к этой главе

У вас будет два задания.

Первое. Вспомните одну свою финансовую ошибку. Любую: неудачная покупка, потеря денег, вложение не туда, кредит не на то. Запишите:

- Что именно произошло.
- Сколько вы потеряли.
- Какой урок вы из этого извлекли.
- Сделали бы вы этот шаг снова, если бы знали, что урок

будет именно таким?

Часто, отвечая на последний вопрос, люди говорят: «Да, я бы сделал это снова. Потому что без этого опыта я бы не стал тем, кто я есть сейчас». Это и есть превращение ошибки в учителя.

Второе. Подумайте о чём-то, что вы давно хотите сделать, но боитесь. Запишите:

- Что это за действие.
- Какую сумму вы готовы в это вложить, не ставя под удар базовую жизнь.
- Что самое страшное может произойти.
- Как вы будете действовать, если это случится.

Когда вы пропишете «самое страшное» на бумаге, оно перестанет быть чудовищем в тёмной комнате. Оно станет просто текстом. С текстом можно работать. С чудовищем —

только бояться.

Глава 4. Думать своей головой. Как принимать решения, когда вокруг много шума

В первой главе мы договорились: чужие советы — это чужие маршруты. Во второй — нашли свою зону силы. В третьей — разобрались со страхом ошибки.

Теперь самое сложное.

Вы уже поняли, что слушать всех подряд — тупик. Но мир не замолкает. Каждый день на вас сыплются советы, прогнозы, рекомендации, реклама, мнения экспертов, крики блогеров, новости. «Вкладывайся в это». «Срочно продавай». «Биткоин — будущее». «Биткоин — пирамида». «Недвижимость всегда растёт». «Недвижимость вот-вот рухнет».

Как во всём этом не сойти с ума? Как понять, где правда, а где — просто громкий голос? Как начать наконец думать своей головой?

Это не врождённый талант. Это навык. И в этой главе мы начнём его тренировать.

Почему мы ведёмся на чужое мнение

Сначала давайте честно: почему так трудно думать самому?

Причина проста. Мозг ленив. Думать — это энергозатратно. Гораздо проще взять готовое решение и не мучиться. Эволюция нас так настроила: если есть короткий путь — мозг его выбирает.

Представьте: вы приходите в незнакомый город и хотите есть. Есть два варианта. Первый — изучить карту, почитать отзывы, найти ресторан, сравнить цены, решить, что подходит. Второй — зайти туда, где полно людей. Люди едят — значит, не отравят.

Второй вариант — это эволюционная стратегия. Она спасала нас тысячи лет. Но в мире инвестиций и сложных финансовых решений она даёт сбой.

Потому что толпа может ошибаться. Толпа может идти за таким же ленивым мозгом, как у вас. Толпа может верить красивому заголовку, а не фактам.

И если вы принимаете финансовые решения, просто глядя «куда все», — вы не инвестор. Вы часть толпы. А толпа, как правило, покупает на пике и продаёт на дне.

Три вида шума и как их различать

Давайте наведём порядок. Весь поток чужих мнений можно разделить на три категории.

Первая — искренние, но бесполезные советы. Это когда друг говорит: «Слушай, я тут вложил в одну тему, очень круто, попробуй». Он не желает вам зла. Он правда верит в свой успех. Но он не знает вашей ситуации. Он не знает ваших целей, ваших возможностей, вашего отношения к риску. Он просто делится эмоцией. А эмоция — плохой советчик.

Вторая — профессиональные манипуляции. Это реклама, которая говорит: «Гарантированная доходность 30% го-

довых». Это блогер, который продаёт курс «Как я заработал миллион на акциях», но умалчивает, что сам он заработал миллион именно на продаже курса, а не на акциях. Это новости, которые кричат «Крах!» или «Бум!», потому что им нужны просмотры, а не ваше благополучие.

Третья — экспертные мнения, которые противоречат друг другу. Один экономист говорит: «Покупайте доллар». Другой говорит: «Продавайте доллар». Оба — эксперты. Оба приводят аргументы. Кому верить?

Верить надо не им. Верить надо себе. Точнее — своему умению анализировать.

Правило четырёх вопросов

Я дам вам простой инструмент. Перед любым финансовым решением, на которое вас подталкивают извне, задайте себе четыре вопроса. Отвечайте честно. Лучше — письменно.

Вопрос первый: «Кто это говорит и зачем?»

У каждого совета есть источник. Спросите: этот человек реально разбирается в теме или он просто уверенно говорит? У него есть опыт или только мнение? Он зарабатывает на том, что советует вам, или на чём-то другом? Если блогер учит вас инвестировать в акции, но сам зарабатывает на рекламе и курсах — его интерес не в том, чтобы вы разбогатели. Его интерес — чтобы вы купили курс. Это не делает его плохим. Но это значит, что его совет надо фильтровать.

Вопрос второй: «Я понимаю, как это работает?»

Если вам предлагают вложиться во что-то, а вы не можете объяснить это пятикласснику за две минуты, — не вкладывайте. Не потому что предложение плохое. А потому что вы не понимаете рисков. Если вы не понимаете, как образуется доход, значит, вы не знаете, как образуются убытки. И это делает вас не инвестором, а игроком в лотерею.

Вопрос третий: «Что я потеряю, если всё пойдёт не так?»

Самый важный вопрос. Не «сколько я заработаю», а «сколько я могу потерять». Прогоните в голове худший сценарий. Не «всё будет плохо», а конкретно: что именно может случиться? Сколько денег я потеряю? Повлияет ли это на мою базовую жизнь? Смогу ли я восстановиться и за какое время?

Если худший сценарий — это катастрофа, откажитесь. Какой бы ни был обещанный выигрыш. Если худший сценарий неприятен, но не смертелен, — можно думать дальше.

Вопрос четвёртый: «Я делаю это потому, что сам так решил, или потому что мне сказали?»

Самый честный вопрос. Остановитесь на минуту. Прислушайтесь к себе. Если внутри звучит «ну, вроде все говорят, что надо», «не знаю, друг посоветовал», «просто страшно упустить возможность» — это не ваше решение. Это чужое.

Ваше решение звучит иначе. Оно спокойное. Оно говорит: «Я взвесил. Я понял. Я готов».

История про Дениса и два миллиона

Денис получил наследство — два миллиона рублей. Не ги-

гантская сумма, но для него — серьёзные деньги.

В первый же месяц к нему пришли три «советчика».

Первый — коллега, который сказал: «Отдай мне в управление, я торгую на бирже, сделаю тебе тридцать процентов годовых, ты сиди и получай». Денис спросил: «А как ты это делаешь?» Коллега ответил: «Там сложно, не забивай голову, я профи». Денис применил правило четырёх вопросов. Кто говорит? Коллега, у которого нет лицензии, нет отчётов, нет подтверждённых результатов. Зачем он это предлагает? Возможно, хочет заработать на комиссиях или просто потешить самолюбие. Денис отказался. Через полгода коллега уволился и пропал. Оказалось, он брал деньги у многих, и всё кончилось плохо.

Второй советчик — менеджер банка, который предложил вложиться в «структурный продукт с защитой капитала и потенциальной доходностью до двадцати процентов». Красиво. Денис спросил: «Можно мне прочесть договор и разобраться?» Он читал два вечера. Понял, что «защита капитала» работает только при определённых условиях, а если рынок поведёт себя не так, как заложено в формуле, он получит ноль. Или даже минус. Он отказался.

Третий вариант Денис нашёл сам. Он вспомнил нашу первую книгу и подумал: а что я вообще знаю? Он знал ремонт. Он был хорошим отделочником. Он купил за 300 тысяч хороший инструмент и материалы. За 500 тысяч — поддержанную газель, чтобы возить бригаду и материалы. Ещё

200 тысяч оставил в подушке безопасности. А на оставшийся миллион открыл ИИС, купил ОФЗ и забыл на три года.

Через год его бригада работала без выходных, сарафанное радио приносило заказы, газель окупилась. А ОФЗ тихо капали проценты, пока он занимался тем, в чём реально понимал.

Денис не искал «волшебную таблетку». Он думал своей головой. И она его не подвела.

Информационная диета: как перестать есть мусор

Есть ещё одна вещь, без которой думать своей головой почти невозможно. Это информационный шум.

Если каждое утро вы начинаете с чтения новостей про кризисы, обвалы и санкции, ваш мозг находится в состоянии тревоги. А тревожный мозг не принимает хороших решений. Он принимает быстрые и безопасные решения. «Ничего не делать». «Закрыться». «Спрятать деньги под подушку».

Это не ваша вина. Это биохимия. Когда мозг чувствует угрозу, он отключает рациональную часть и включает режим выживания.

Поэтому я предлагаю вам простую, но жёсткую вещь: информационную диету.

Выберите два-три источника, которым вы реально доверяете. Не по заголовкам, а по делам. Читайте их раз в неделю. Не каждый час. Не каждое утро. Один раз в неделю.

Всё остальное время — займитесь своей жизнью. Своим делом. Своими инвестициями, которые вы понимаете. Вы

удивитесь, как много спокойствия прибавится и как много ясности появится в голове.

Новости нужны не для того, чтобы вы принимали решения. Новости нужны для того, чтобы вы кликали и переживали. Это их бизнес-модель. Не отдавайте им свой покой бесплатно.

Задание к этой главе

Возьмите одно решение, которое вы прямо сейчас обдумываете. Может быть, думаете, куда вложить. Может быть, сомневаетесь, начинать ли своё дело. Может быть, выбираете между вкладом и облигациями.

Примените к этому решению правило четырёх вопросов. Прямо сейчас. Запишите ответы:

1. Кто мне это советует и зачем?
2. Я понимаю, как это работает?
3. Что я потеряю, если всё пойдёт не так?
4. Я делаю это потому, что сам так решил, или потому что мне сказали?

Если после ответов решение стало яснее — вы уже начали думать своей головой. Если запутались ещё больше — это нормально. Значит, надо докопать информацию. Но не чужое мнение, а факты.

В следующей главе мы перейдём к практике. Я покажу, как сделать первые реальные шаги в инвестировании — в себя, в своё дело и в инструменты, которые не требуют гениальности. Только вашего внимания и вашего решения.

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.