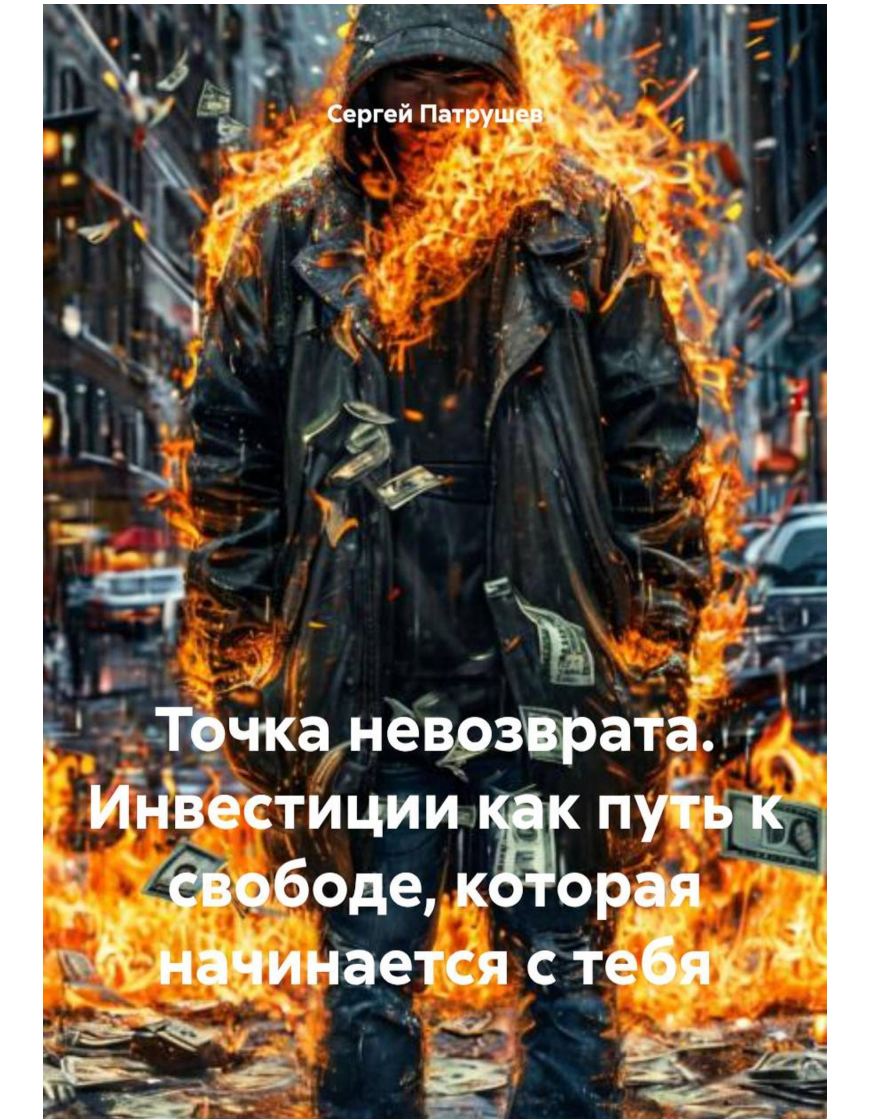


A person wearing a black hooded jacket is engulfed in bright orange and yellow flames. The person is standing in a city street, and numerous US dollar bills are falling from the air around them, some caught in the fire. The background shows a blurred city street with cars and buildings.

Сергей Патрушев

**Точка невозврата.
Инвестиции как путь к
свободе, которая
начинается с тебя**

Сергей Патрушев

Точка невозврата. Инвестиции как путь к свободе, которая начинается с тебя

*<https://litres.ru/74048394>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Эта книга не обещает вам легких денег, секретных формул и гарантированных способов обогатиться за месяц. Более того, она с первых страниц заявляет: если вы ищете волшебную таблетку, отложите ее в сторону и не тратьте время.

Перед вами — жесткий, отрезвляющий и предельно честный разговор о том, что на самом деле стоит за словом «инвестиции». Это не игра в угадку, не казино и не поле для демонстрации вашей интуиции. Это тяжелая, скучная, монотонная работа над самим собой, результат которой измеряется не адреналиновыми всплесками, а десятилетиями спокойной, уверенной жизни.

Автор последовательно разрушает самые опасные иллюзии начинающего инвестора: веру в быстрые деньги, надежду на чужой совет, страх перед временными убытками и привычку искать виноватых вокруг. Через одиннадцать беспощадных советов читатель проходит путь от эмоционального игрока

до хозяина своей финансовой судьбы, который понимает, что единственный человек, ответственный за его портфель, смотрит на него из зеркала.

Сергей Патрушев

Точка невозврата.

Инвестиции как путь к свободе, которая начинается с тебя

Глава 1. Иллюзия быстрых денег, или Почему ваш брокер мечтает о вашей активности

Совет первый: Перестаньте играть в угадайку и начните владеть бизнесом.

Когда человек впервые задумывается о том, как заставить свои сбережения работать, а не лежать мертвым грузом на банковском счете, его воображение почти неизбежно рисует завораживающие картины. Они состоят из графиков, взмывающих вверх под немыслимым углом, новостных заголовков о стремительных взлетах акций никому не известных компаний и, конечно же, образов людей в дорогих костюмах, щелкающих по клавишам терминалов с той же легкостью, с какой пианист касается клавиш рояля. Эта иллюзия доступности и легкости быстрых денег является самым мощным и самым разрушительным ядом, который когда-либо про-

никал в умы начинающих инвесторов. Она проста, понятна и невероятно притягательна: купи дешевле, продай дороже, угадай движение рынка, поймай волну, обмани толпу. Весь этот лексикон азартных игр прочно укоренился в сознании масс, умело подпитываемый индустрией, которая зарабатывает вовсе не на росте вашего благосостояния, а на вашей неутолимой жажде деятельности.

Парадокс инвестиционного мира заключается в том, что подавляющее большинство его видимых механизмов создано не для того, чтобы сделать богатым вас, а для того, чтобы обогатить тех, кто эти механизмы обслуживает. Фондовый рынок, в том виде, в каком его преподносят по телевидению и в рекламных буклетах, напоминает гигантское, ослепительно яркое казино, где крупные в лице брокеров и инвестиционных банков с непроницаемыми лицами следят за тем, чтобы колесо рулетки крутилось как можно быстрее. Чем больше ставок вы делаете, чем чаще перекладываете фишки с одного сектора на другой, тем выше их комиссионный доход, тем больше спредов они собирают, тем глубже их карманы. Ваш страх пропустить ралли и ваша жадность, заставляющая держать падающий актив до последнего, — это топливо, на котором работает двигатель этой индустрии. Поэтому первый и самый важный совет, который вы должны усвоить, вступая на этот путь, звучит радикально и даже обидно: перестаньте играть в угадку и начните владеть

бизнесом. Это фундаментальный сдвиг в восприятии, который отделяет горстку по-настоящему богатых инвесторов от огромной массы вечно проигрывающих спекулянтов.

Суть ошибки большинства новичков кроется в том, как они смотрят на график. Для человека с психологией игрока акция — это всего лишь тикер, набор букв, под которым пляшет ломаная линия. Он не видит за символами «AAPL» или «SBER» ничего, кроме волатильности. Его главный вопрос: «Куда пойдет цена через пять минут, завтра или через неделю?» Он изучает фигуры технического анализа, «голову и плечи», уровни поддержки и сопротивления, пытается в хаосе случайных колебаний найти мистический порядок. Это путь, который ведет к выгоранию и гарантированным убыткам, потому что вы пытаетесь предсказать непредсказуемое — сиюминутное настроение толпы, находящейся под воздействием страха и жадности. Инвестирование же начинается там, где за тикером вы начинаете видеть конкретное предприятие. Вы перестаете задавать вопрос «Куда пойдет график?» и начинаете задавать куда более глубокие и сложные вопросы: «Чем занимается эта компания?», «Как она зарабатывает деньги?», «Устойчива ли ее бизнес-модель?», «Есть ли у нее долгосрочное конкурентное преимущество, которое защитит ее от соперников?», «Понимаю ли я вообще, как устроен этот бизнес и способен ли я объяснить его десятилетнему ребенку?» Как только вы переключаете свое

внимание с колебаний цены на суть бизнеса, весь шум рынка, бесконечный поток страшных и радостных новостей, начинает терять над вами свою гипнотическую власть. Вы перестаете быть трейдером, замороженным мельканием цифр, и становитесь владельцем, заинтересованным в долгосрочном процветании своего актива.

Представьте себе, что ваш друг предлагает вам купить долю в его бизнесе — небольшой пекарне на углу. Станете ли вы дергать его каждый час с требованием сообщить, насколько изменилась стоимость вашей доли за последние шестьдесят минут? Будете ли вы продавать свою долю только потому, что какой-то прохожий сказал, что в соседнем районе открылась еще одна пекарня и теперь в отрасли кризис? Конечно, нет. Вы бы для начала внимательно изучили саму пекарню. Вы бы попробовали ее хлеб, оценили поток клиентов по утрам, пообщались бы с пекарями, выяснили бы, какие у них отношения с поставщиками муки и можно ли поднять цены, не потеряв покупателей. Вы бы смотрели на выручку за год, на расходы на аренду, на то, сколько чистого дохода приносит это заведение своему владельцу. Именно такой подход, перенесенный на рынок ценных бумаг, и лежит в основе любого настоящего богатства. Акция — это не просто запись в депозитарии, это реальный титул собственности на реальный бизнес, даже если вы владеете всего одной миллионной его долей. Если бизнес из года в год увеличива-

ет свою прибыль, открывает новые точки, запускает востребованные продукты, а вы купили свою долю по разумной цене, то рыночный хаос рано или поздно смирится перед этой объективной реальностью и отразит возросшую стоимость в росте котировок. Но это произойдет не завтра и даже не через месяц, а, возможно, через несколько лет, и все это время вам придется сохранять спокойную уверенность владельца, глядя на то, как рынок в приступах паники опускает цену вашего актива значительно ниже его справедливой стоимости.

История знает тысячи примеров, иллюстрирующих пропасть между этими двумя мировоззрениями. Все помнят пузырь доткомов конца девяностых годов, когда акции компаний, не имевших не только прибыли, но зачастую и внятной выручки, взлетали до небес только потому, что в их названии фигурировала приставка «e-» или суффикс «.com». Толпа сходила с ума, люди увольнялись с работы, чтобы дейтрейдить на кухне, и были абсолютно уверены, что парадигма изменилась, что старые правила больше не работают и что деревья будут расти до небес. Анализ денежных потоков, долговой нагрузки, рыночной доли казался уделом скучных пенсионеров. Игроки делали ставки и выигрывали, их портфели пухли на глазах. Но когда реальность, словно отрезвляющая пощечина, вернулась на рынок, почти все эти состояния исчезли так же стремительно, как и появились. Иллюзия развеялась, а графики компаний, не стоявших ничего,

упали не на проценты, а в прямом смысле слова в ноль. В то же самое время люди, которые в разгар этого безумия методично покупали акции старых, скучных, но надежных бизнесов, производящих реальные товары и генерирующих реальную прибыль, пережили крах без особых драм. Более того, в последовавшие за крахом годы, когда паника расчистила рынок от спекулятивной пены, они получили возможность докупать великолепные компании по бросовым ценам, закладывая фундамент своего будущего богатства. Это и есть практическая разница между владением бизнесом и игрой в угадайку. Игрок теряет всё при смене настроения, владелец использует панику для того, чтобы стать еще богаче.

В основе этой философии лежит концепция, которую можно назвать «инвестиционным треугольником спокойствия». Три его вершины — это понимание бизнеса, горизонт планирования и цена покупки. Если вы не можете простыми словами объяснить, как компания делает деньги, и почему она будет делать их через десять лет, вы не владеете ею, вы спекулируете на ее тикере. Огромное количество провалов начинающих инвесторов связано с покупкой красивых историй. Биотехнологическая компания, обещающая лекарство от рака, может звучать как билет в будущее, но если вы не молекулярный биолог, способный оценить клинические испытания, вы не инвестор, а филантроп с рискованным уклоном. Горизонт планирования — это ваше главное

оружие. Если вы оцениваете свои действия в промежутке от трех до пяти и более лет, краткосрочный шум рынка перестает иметь для вас значение. Макроэкономические прогнозы, заседания центральных банков, политические скандалы — все это превращается в фоновый шум, вроде шума дождя за окном, который не может изменить фундаментальную ценность дома, в котором вы находитесь. И, наконец, цена. Даже самая лучшая, выдающаяся компания в мире может стать ужасной инвестицией, если купить ее по заоблачной цене, в которую уже заложены все ее будущие успехи на десятилетие вперед. Переплата за бизнес так же опасна, как и покупка откровенного мусора. Ваша задача как инвестора — найти великолепный бизнес, которым управляют честные и талантливые люди, и терпеливо ждать момента, когда рынок, в порыве всеобщей истерики или незаслуженного пессимизма, предложит вам этот бизнес с существенным дисконтом. В этом и заключается разгадка фразы «покупай дешево, продавай дорого», но с одним критическим уточнением: покупайте долю в отличном бизнесе дешево и, возможно, не продавайте ее дорого никогда.

Первый шаг на пути излечения от спекулятивной зависимости — это полная смена информационного рациона. Новостные каналы, посвященные движению рынка, на 99% бесполезны и вредны. Их задача — не проинформировать вас, а удержать у экрана, разжигая эмоции. Заголовки «Рынок

рухнул!» или «Акции X взлетели на 20%!» заставляют ваше сердце биться чаще и провоцируют на необдуманные действия. Вам нужно отказаться от этого наркотика. Вместо того чтобы смотреть на котировки, откройте годовой отчет компании, которую вы изучаете. Начните с раздела о рисках, а затем перейдите к пояснениям менеджмента о том, как работает бизнес. Читайте книги не о техническом анализе и том, как стать миллионером за три дня, а труды, описывающие механизмы возникновения конкурентных преимуществ. Учитесь читать бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. Это язык бизнеса, и если вы не понимаете его, вы обречены действовать вслепую. Вы увидите, что показатели, на которые вы раньше не обращали внимания, способны рассказать о компании гораздо больше, чем бесконечные «мнения экспертов» по телевизору. Например, стабильно высокая рентабельность собственного капитала говорит о том, что у компании есть некое уникальное преимущество, которое не могут скопировать конкуренты. А устойчивый свободный денежный поток, превышающий чистую прибыль, свидетельствует о высоком качестве этой прибыли, о том, что это реальные деньги, которые можно направить на развитие или дивиденды, а не просто «бумажные» начисления. Постепенно вы начнете замечать, что спокойны, когда остальные паникуют, и насторожены, когда толпа пребывает в эйфории.

Этот путь не сулит немедленного обогащения и не дает выброса адреналина, к которому привыкли игроки. Он скучен, методичен и требует гораздо больших интеллектуальных усилий, чем бездумное нажатие кнопок «купить» и «продать» в мобильном приложении. Это работа, которая требует изучения отраслей, чтения сухих цифр и умения справляться с собственными психологическими демонами, которые будут нашептывать вам, что вы упускаете самую горячую возможность в истории. Но именно этот спокойный, разумный подход, основанный на владении бизнесом, а не на угадывании котировок, создавал состояния поколениям инвесторов. Запомните этот первый фундаментальный сдвиг: вы не торговец бумагами, вы — совладелец предприятий. Как только эта мысль укоренится в вашем сознании, двери из шумного, хаотичного и полного мошенников казино навсегда закроются за вашей спиной, и вы войдете в тихий, полный достоинства и уверенности зал долгосрочного владения. Именно там, в этом зале, и куется настоящее, не подверженное инфляции и кризисам богатство, которое не заставит вас сидеть раньше времени, и именно там начинается ваш путь к финансовой свободе, очищенной от иллюзий и построенной на фундаменте здравого смысла. Ваш брокер и все финансовые СМИ мечтают о вашей активности, о ваших частых, эмоциональных и дорогих сделках. Ваша же главная задача как инвестора, который хочет преуспеть, — разбить эти мечты, сведя свою торговую активность к почти незаметному мини-

муму, делая ставку на годы терпеливого бездействия и силу сложного процента, работающего в вашу пользу. Это самый сложный, самый неинтуитивный, но и самый верный совет из всех, которые вы когда-либо получите в мире инвестиций.

Глава 2. Сложный процент как восьмое чудо света, которое не терпит суесть

Совет второй: Сила бездействия, или Почему ваше главное преимущество — это лень

После того как вы перестали смотреть на акции как на фишки в казино и начали видеть в них доли в реальном бизнесе, перед вами встает вторая, не менее коварная ловушка. Она выглядит гораздо более благородно, чем спекуляции на минутных графиках. Это ловушка чрезмерной активности, замаскированная под рациональное управление капиталом. Человеческий мозг эволюционно запрограммирован на действие. Когда нам угрожает опасность, мы должны бежать или сражаться, а не сидеть неподвижно, размышляя о природе хищника. Этот древний инстинкт, спасший бесчисленное множество наших предков от саблезубых тигров, в мире инвестиций становится нашим злейшим врагом. Получив, наконец, в руки несколько отличных бизнесов, купленных по разумным ценам, инвестор вдруг начинает испытывать почти физический зуд. Ему кажется, что если он не

предпринимает каких-либо действий — не покупает, не продает, не ребалансирует портфель, не реагирует на новости, — то он упускает прибыль, теряет контроль и вообще занимается чем-то недостойным звания «инвестор». Бездействие воспринимается как ошибка, как лень, как профессиональная непригодность. Но правда, которую вы должны впитать на клеточном уровне, заключается в том, что в мире долгосрочного владения отличными активами бездействие — это не порок, а величайшая добродетель. Ваша лень, ваше нежелание дергаться и реагировать на каждый чих рынка — это то самое секретное оружие, которое отделяет подавляющее большинство проигравших от того ничтожного меньшинства, что действительно зарабатывает состояния.

Центральной осью, вокруг которой вращается вся эта философия спокойного невмешательства, является концепция сложного процента. Альберт Эйнштейн, по легенде, назвал его восьмым чудом света, и он нисколько не преувеличивал. Сложный процент — это математическая магия, когда ваш капитал начинает приносить доход, который, в свою очередь, снова reinvestируется и начинает приносить свой собственный доход. Звучит просто, почти банально. Но человеческая психика устроена линейно, и мы катастрофически плохо умеем оценивать экспоненциальный рост. Мы можем легко представить себе десять шагов по прямой, но нам крайне сложно вообразить, что будет, если каждый шаг будет удва-

иваться. Суть работы сложного процента раскрывается не в действиях, а в терпеливом ожидании. Это похоже на посадку дуба. В первые несколько лет вы видите лишь тонкий пруттик, торчащий из земли, и вас терзают сомнения: растет ли он вообще? Не засох ли? Может, стоит его выкопать и посадить что-то другое, что растет быстрее? Именно в этот момент большинство инвесторов и совершают фатальную ошибку. Они выкапывают молодой дуб, чтобы посадить быстрорастущий бамбук, который, однако, недолговечен и не имеет глубоких корней. Настоящий же инвестор понимает: именно тогда, когда видимого роста почти нет, под землей формируется мощнейшая корневая система, которая позже позволит дереву вымахать до небес и устоять в любую бурю. Первые десять, пятнадцать, а то и двадцать лет инвестирования через призму сложного процента могут казаться рутиной, медленным и даже скучным процессом. Но именно в эти годы закладывается та самая критическая масса капитала, которая на четвертом или пятом десятке лет даст эффект «взрыва», когда ежегодный прирост вашего портфеля начнет в разы превышать ваш трудовой доход, и вы с изумлением поймете, что уже не вы работаете на деньги, а деньги работают на вас с такой мощностью, которую вы и представить себе не могли в начале пути.

Главный враг этого чуда — транзакционные издержки, и мы говорим сейчас не о смешных комиссиях брокера, кото-

рые в современном мире стремятся к нулю. Мы говорим о налогах и о разрыве в доходности, который создается вашим желанием перебегать из одного актива в другой. Каждый раз, когда вы продаете актив, который вырос в цене, вы обязаны заплатить налог на прирост капитала. Казалось бы, что такое тринадцать или пятнадцать процентов? Это огромная сумма, которую вы изымаете из магии сложного процента. Эти деньги, отданные государству, могли бы продолжать работать на вас десятилетиями, создавая свой собственный инвестиционный доход. Совершая частые продажи, вы подобны садовнику, который каждую осень срезает под корень только что подросшие ветки, не давая дереву вымахать во всю свою мощь. Но еще более разрушительным, чем налоги, является альтернативная стоимость, которую почти невозможно посчитать, но которая является настоящим убийцей капитала. Пытаясь поймать «более выгодный момент» или «более быстрорастущую отрасль», вы продаете долю в проверенном бизнесе, которым вы владели, и покупаете что-то другое. Но статистика неумолима. Бесчисленные исследования показывают, что среднестатистический частный инвестор получает доходность в разы меньшую, чем та, которую показывает его собственный портфель, просто потому, что он покупает на пике эйфории и продает на дне паники. Его внутренняя норма доходности чудовищно отстает от номинальной доходности тех активов, которыми он владел в течение года. Эта разница — плата за суету. Отказ от действий, проявление той

самой «лени», которую так презирают на Уолл-стрит, позволяет вам просто получить ту доходность, которую генерирует бизнес, и не разбазарить ее на эмоциональные метания. Вы остаетесь в седле, и сложный процент работает на вас в своей первозданной, нетронутой красе.

Парадоксальным образом, самые лучшие инвестиционные решения — это чаще всего решения ничего не делать. Это требует колоссальной психологической устойчивости. Представьте себе ситуацию: на рынке паника. Новостные ленты пестрят заголовками о надвигающейся рецессии, о крахе банковской системы, о геополитических катастрофах. Котировки ваших любимых компаний летят вниз, проседая на двадцать, тридцать, а то и пятьдесят процентов. Ваш мозг, доставшийся вам от пещерного человека, кричит: «Беги! Спасайся! Продавай всё, пока не стало слишком поздно!» Именно в этот момент и проверяется, кем вы на самом деле являетесь — спекулянт или инвестор. Инвестор, помнящий первый совет, смотрит не на график, а на бизнес. Он задает себе вопросы: «Перестала ли компания быть лидером в своей отрасли из-за этого кризиса? Изменились ли долгосрочные привычки потребителей? Разрушилось ли конкурентное преимущество? Или это просто временный шторм, который затронет котировки, но не способность бизнеса генерировать прибыль через пять лет?» И если фундаментально бизнес не сломан, то единственным вер-

ным, и при этом самым сложным действием является полное бездействие. Более того, для истинного мастера это момент не страха, а редкой возможности. Имея свободный денежный поток от основной работы, вы можете докупить любимые компании по бросовым, паническим ценам. Но и здесь кроется ловушка суеты. Не нужно бежать и вкладывать каждый свободный рубль в первый же день падения, чтобы «поймать дно». Дно не ловит никто. Это иллюзия. Нужно действовать методично, словно робот, понимая, что, докупая великий бизнес на спаде, вы ускоряете магию сложного процента в своем портфеле, но это лишь дополнение к основной вашей стратегии, которая заключается в сохранении спокойствия и неподвижности.

История рынка знает поразительный пример, который часто называют «исследованием Fidelity». Однажды эта инвестиционная компания решила проанализировать, клиенты каких категорий показывают наилучшие результаты по доходности. Они ожидали увидеть на вершине тех, кто активно торгует, следит за аналитикой и постоянно меняет структуру портфеля. Реальность оказалась шокирующей. Лучшие результаты показали две группы людей: те, кто... умер и чей счет был заблокирован на годы, пока наследники разбирались с бумагами, и те, кто попросту забыл о существовании своего инвестиционного счета. Бездействие, вынужденное или добровольное, оказалось самой успешной инве-

стиционной стратегией. Эти люди не пытались угадать рынок, не поддавались панике в кризисы и не впадали в эйфорию во время ралли. Они просто владели активами, и бизнес, стоящий за этими активами, делал за них всю работу. Сложный процент начислялся, дивиденды реинвестировались, менеджмент компаний боролся с конкурентами и захватывал новые рынки, а счета росли, опережая инфляцию и среднерыночные показатели. Это исследование — не анекдот, а жестокая правда. Ваши попытки быть умнее рынка, ваше чтение прогнозов и ваша нервная реакция на волатильность с вероятностью, близкой к ста процентам, сделают вас беднее, а не богаче. Ваше же невежество в отношении сиюминутных котировок, возведенное в ранг принципа, станет вашим самым надежным щитом и мечом.

Эта философия лени теснейшим образом связана с понятием транзакционных издержек в самом широком смысле. Мы часто думаем, что наше решение не имеет цены, кроме комиссии. Но у каждого действия есть скрытая цена — это упущенная выгода от неделанного. Предположим, вы, проявив завидную активность, продали долю в прекрасной компании, которая, по вашему мнению, «переоценена», и купили «недооцененную». Для того чтобы это действие было успешным, вы должны дважды оказаться правы: вы должны угадать с продажей на пике и с покупкой на дне. Математически это маловероятно. Но даже если вы правы, вы запла-

тили налог, и теперь ваш новый актив должен вырасти значительно сильнее, просто чтобы скомпенсировать эту потерю капитала, которая не будет работать на сложный процент. Если же вы ошиблись хотя бы в одном звене, ущерб становится двойным. Высокая активность, по сути, является формой самоуверенности, граничащей с глупостью. Это вера в то, что вы можете переигрывать рынок снова и снова, десятилетиями. Это отрицание базовых законов вероятности. Успешное инвестирование — это не спринт с препятствиями, где нужно быстрее всех перебирать ногами. Это марафон по прямой, где залогом победы является просто способность бежать ровно, не спотыкаться и не сходить с дистанции до самого финиша. Ваша лень здесь — это способность не обращать внимания на выкрики зрителей с трибун, советующих вам сменить кроссовки или срезать путь через лес.

Вам нужно культивировать в себе это чувство осознанного бездействия, научиться получать удовольствие от того, что вы ничего не предпринимаете. Это сложно. Мы живем в культуре эффективности и продуктивности, где каждая минута должна быть чем-то занята. Но в инвестировании продуктивность измеряется качеством ваших решений, а не их количеством. Одно решение, принятое раз в несколько лет, может быть в тысячи раз прибыльнее, чем сотни действий, совершенных в течение года. Идеальный инвестиционный день — это день, проведенный не за монитором, а за чтением

годового отчета компании, которую вы рассматриваете для покупки, или, что еще лучше, за книгой, прогулкой, общением с семьей. Вы должны выстроить свою жизнь и свой менталитет таким образом, чтобы инвестиционный портфель служил вам, а не вы становились его рабом. Портфель, требующий вашего ежедневного внимания и вызывающий беспокойство, — это не актив, а обуза. Настоящее богатство — это тихий, незаметный слуга, который день и ночь, в будни и праздники, трудится на вас, пока вы занимаетесь своей жизнью. Сложный процент не требует от вас ничего, кроме времени и невмешательства. Он работает, пока вы спите, пока вы путешествуете, пока вы болеете. Это единственный абсолютно лояльный и неутомимый работник в вашей жизни, но у него есть одно жесткое условие трудового договора: его нельзя увольнять в промежуточных отчетных периодах. Его нельзя увольнять в кризис, потому что это именно то время, когда он готовится совершить свой главный рывок. Уволив его в панике, вы разрываете контракт и теряете все «выходное пособие» в виде накопленной доходности будущих лет. Научиться уважать эту силу, не стоять у нее над душой, не дергать ее по пустякам — вот истинная мудрость инвестора. Именно в этой глубокой, осознанной лени, в этом сознательном отказе от суетливой активности и заключена вторая великая тайна тех, кто заставляет деньги работать на себя, а не тратит свою жизнь на бесконечную и бесплодную работу ради денег.

Глава 3. Анатомия инвестиционного безумия, или Почему ваш мозг саботирует ваше богатство

Совет третий: Игра или холодный расчет — как обуздать эмоции и стать машиной для принятия решений

Приняв философию владения бизнесом и осознав целительную силу бездействия, вы неизбежно столкнетесь с самым грозным противником, который когда-либо стоял между человеком и его финансовой свободой. Этот противник не имеет офиса на Уолл-стрит, не публикует аналитических отчетов и не управляет хедж-фондом. Он живет внутри вашей собственной головы. Я говорю о той сложной, древней и невероятно мощной нейробиологической системе, которая миллионы лет эволюции создавали для выживания в саванне, но которая оказалась катастрофически неприспособленной для навигации в мире тикеров, графиков и вероятностного мышления. Если два предыдущих совета были посвящены тому, что вы должны делать и чего не должны, то этот, третий и, возможно, самый важный, будет посвящен тому, как заставить себя это делать. Это глава о превращении из эмоционального игрока, ведомого страхом и жадностью, в оператора холодного расчета, чьи инвестиционные решения продиктованы не гормонами, а математикой и логикой.

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.