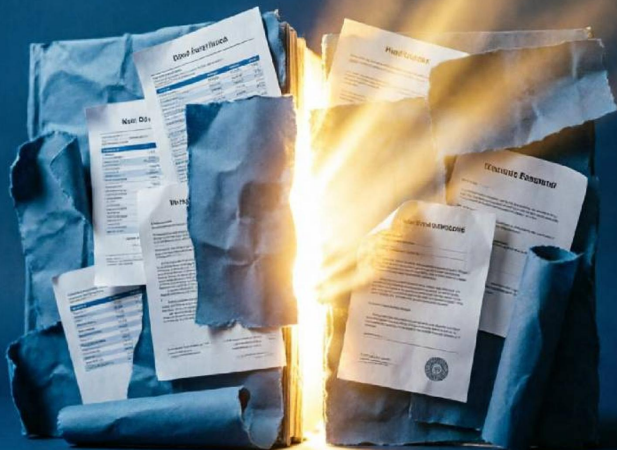


ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



СТРАХ ИНВЕСТОРА

как преодолеть барьер
первого шага инвестиций

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев
**Страх инвестора: как
преодолеть барьер
первого шага инвестиций**
Серия «Психология
инвестиций», книга 1

<https://litres.ru/74198849>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы откладываете инвестиции, потому что боитесь потерять деньги? Вам кажется, что вы — слишком неопытны, чтобы начать? Эта книга — не учебник по финансам, а исследование внутренних барьеров, которые мешают миллионам россиян начать инвестировать. Мы разбираем страх инвестора по косточкам: от коллективной травмы 90-х и семейных установок до синдрома самозванца и парализующего страха неопределённости.

Вы узнаете, почему мозг реагирует на падение портфеля как на встречу с хищником, как распознать когнитивные ловушки и манипуляции инфоцыган, и главное — как начать инвестировать без стресса через микро-шаги и безопасные

эксперименты с небольшими суммами. Книга доказывает: путь к финансовой грамотности доступен при любом стартовом состоянии. Вы научитесь превращать страх инвестиций в спокойную уверенность, а ошибки — в ценные уроки без катастрофических последствий. Перестаньте откладывать жизнь на потом. Сделайте первый шаг — маленький, безопасный и осознанный.

Содержание

Глава 1. Анатомия финансового страха: почему мы боимся потерять то, чего еще не имеем	5
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Виталий Гурьев

Страх инвестора: как преодолеть барьер первого шага инвестиций

Глава 1. Анатомия финансового страха: почему мы боимся потерять то, чего еще не имеем

Если вы читаете эти строки, значит, вы уже сделали самый важный шаг. Вы признали, что старые правила игры больше не работают. Вы поняли, что просто хранить деньги «под матрасом» или на текущем счете — это не стратегия безопасности, а стратегия гарантированной, хотя и невидимой, потери их покупательной способности. Вы знаете, что инвестировать необходимо. Но между вашим знанием и вашим действием лежит огромная, казалось бы, непреодолимая пропасть. Эта пропасть называется страхом.

И первое, что я хочу вам сказать, глядя в глаза через страницы этой книги: вы не трус. Вы не слабовольны. Вы не «финансово неграмотны» в том смысле, в котором это приня-

то ругать людей в популярных статьях. Ваш страх абсолютно нормален, логичен и, более того, эволюционно оправдан. Проблема не в том, что вы боитесь. Проблема в том, что вы вините себя за этот страх, считая его своим личным недостатком, который мешает вам разбогатеть.

В этой главе мы проведем полную легализацию вашего страха. Мы разберем его на атомы, посмотрим на него под микроскопом и поймем, откуда он взялся. Мы найдем его корни в биологии нашего мозга, в коллективной исторической памяти нашего народа и в когнитивных ловушках, которые эволюция любезно нам подарила. Когда вы поймете механику своего страха, он перестанет быть монстром из темноты и превратится в просто еще один фактор, который нужно учитывать. Мы не будем бороться с ним. Мы научимся с ним договариваться.

Путь к финансовой свободе начинается не с открытия брокерского счета. Он начинается с разрешения себе бояться и понимания того, почему вы боитесь именно так, а не иначе. Давайте начнем нашу анатомическую экскурсию.

Эволюционная природа страха потери

Чтобы понять, почему красные цифры в вашем инвестиционном портфеле вызывают у вас учащенное сердцебиение, холодный пот и желание все продать, нам нужно перенестись на семьдесят тысяч лет назад, в африканскую саванну. Наш

мозг не менялся с тех пор. Он не был спроектирован для того, чтобы анализировать сложные производные финансовые инструменты, читать макроэкономические отчеты или оценивать дисконтированные денежные потоки. Наш мозг был спроектирован для одной единственной цели: выжить. И выжить в условиях дикой природы означало одно — избегать угроз.

В саванне асимметрия ошибок была фатальной. Представьте нашего предка, который шел по тропинке и увидел в высокой траве что-то, похожее на извивающуюся веревку. Если это была веревка, а он подумал, что это змея, и в панике убежал, он потерял немного времени и энергии. Ошибка первого рода. Если же это была змея, а он подумал, что это веревка, и спокойно шагнул на нее, он умер. Ошибка второго рода. Эволюция жестко закрепила в нашей нейробиологии правило: реагируй на потенциальную угрозу так, будто она уже реальна. Лучше сто раз ошибиться и увидеть змею там, где ее нет, чем один раз не заметить ее там, где она есть.

Современный фондовый рынок — это не саванна, но для вашего мозга он выглядит именно так. Когда вы видите, что ваш портфель упал на десять процентов, ваша лимбическая система, а именно миндалевидное тело (амигдала), не видит разницы между падением котировок акций и прыжком саблезубого тигра из кустов. Амигдала посылает сигнал тревоги, надпочечники выбрасывают в кровь адреналин и кортизол, сердце начинает биться чаще, мышцы напрягаются. Ор-

ганизм готовится к реакции «бей или беги». Поскольку «ударить» рынок вы не можете, остается только «бежать» — то есть нажать кнопку «продать», чтобы прекратить боль.

Эту биологическую особенность в психологии и поведенческой экономике называют неприятием убытка. Нобелевские лауреаты Даниэль Канеман и Амос Тверски в своей знаменитой теории перспектив доказали, что боль от потери психологически примерно в два раза сильнее, чем радость от эквивалентного приобретения. Потерять десять тысяч рублей для нас эмоционально в два раза более травматично, чем радость от того, что мы нашли или заработали десять тысяч рублей.

Эта асимметрия заложена в нас намеренно. В условиях первобытного общества ресурсы (еда, тепло, безопасное укрытие) были строго ограничены. Потеря части ресурсов могла означать смерть зимой или голод. Поэтому мозг научился гиперболизировать ценность того, что уже есть. То, что у вас в руках, всегда субъективно ценнее того, что вы могли бы получить.

В инвестициях эта эволюционная ловушка проявляется разрушительно. Инвестиционный рост — это процесс медленный, нелинейный, сопровождающийся откатами. Чтобы получить доходность, которая в долгосрочной перспективе обгонит инфляцию, вам придется регулярно видеть на своем счете «красные» цифры. Мозг каждое такое падение воспринимает не как временную рыночную волатильность, а как

прямую угрозу вашему выживанию.

Давайте посмотрим на это через призму простого примера. Представьте, что вы инвестировали сто тысяч рублей. Через месяц рынок упал, и ваш портфель показывает восемьдесят пять тысяч. Вы чувствуете физический дискомфорт, тревогу, возможно, даже панику. Вам кажется, что вы потеряли пятнадцать тысяч рублей, которые вы уже мысленно потратили или считали своими. Но вы не теряли эти деньги. Вы потеряли лишь иллюзию их стоимости в конкретную секунду времени. Однако ваш мозг отказывается это признавать. Для него убыток на бумаге равен реальному убытку.

Более того, когда рынок растет и ваш портфель показывает прибыль, вы не испытываете пропорциональной радости. Вы чувствуете лишь легкое облегчение. А когда рынок снова падает, боль возвращается с удвоенной силой. Это создает психологический дисбаланс, при котором инвестор постоянно находится в состоянии стресса.

Как с этим работать?

Первый шаг — это когнитивное разделение. Вы должны научиться говорить себе: «Сейчас моя амигдала думает, что на меня нападает тигр. Но это не тигр. Это просто рыночная волатильность. Мой префронтальный кортекс, отвечающий за логику, знает, что физической угрозы моей жизни нет».

Второй шаг — это микро-шаги и безопасные эксперименты. Поскольку мозг боится больших потерь, мы не будем начинать с больших сумм. Мы будем обманывать эволюцию.

Откройте брокерский счет и купите активы на сумму, потеря которой не вызовет у вас учащенного сердцебиения. Например, на одну тысячу рублей. Когда рынок упадет, и вы увидите минус пятьдесят рублей, ваша амигдала не включится, потому что сумма слишком мала, чтобы восприниматься как угроза выживанию. Но вы уже будете наблюдать за процессом. Вы начнете привыкать к тому, что цифры на экране колеблются. Вы будете тренировать свою нервную систему переносить красные цифры без паники, начиная с микродоз. Это называется десенсибилизация. Вы постепенно приучаете свой древний мозг к новым правилам игры.

Коллективная травма 90-х и дефолт 1998 года

Если эволюция объясняет нашу биологическую реакцию на потерю, то история объясняет, почему именно в России страх инвестиций принимает такие гипертрофированные, иногда иррациональные формы. Мы не можем говорить о психологии российского инвестора, игнорируя коллективную травму, которая живет в генетической и культурной памяти нашего народа.

Для большинства развитых стран фондовый рынок — это институт, который существует столетиями. Амстердамская биржа была основана в 1602 году, Нью-Йоркская — в 1792-м. Поколения американцев или европейцев росли с пониманием того, что акции и облигации — это нормальная часть

жизни, способ участия в экономическом росте компаний. Да, у них тоже были кризисы, Великая депрессия, крах доткомов, ипотечный кризис 2008 года. Но сам институт рынка не ассоциировался у них с тотальным, беспощадным обнулением всех правил.

В России история финансового рынка — это история катастроф, обманов и внезапных изменений правил игры. Для людей, которые сейчас находятся в возрасте от сорока до шестидесяти лет, а также для их родителей, финансовая система навсегда осталась в памяти как место, где деньги исчезают.

Вспомним начало 90-х. Гиперинфляция, которая обесценивала сбережения в разы за считанные месяцы. Люди, которые всю жизнь откладывали копейки, чтобы купить квартиру или машину, внезапно обнаруживали, что их сбережений не хватает даже на коробок спичек. Затем появились ваучеры, которые для многих стали символом бессмысленности и несправедливости. Затем — печально известные финансовые пирамиды, такие как МММ, которые собрали деньги миллионов людей, обещая золотые горы, и разрушили жизни целых семей.

Но главным психологическим рубцом, шрамом на теле национальной финансовой памяти, стал август 1998 года. Дефолт. Обвал рубля, заморозка вкладов, крах рынка ГКО (государственных краткосрочных обязательств), которые считались самым надежным инструментом, потому что их вы-

пускало само государство. Когда государство говорит тебе, что твои деньги в безопасности, а потом забирает их в одночасье, это ломает базовое доверие к институтам на десятилетия.

Эта травма не просто исторический факт. Это живая психологическая реальность, которая передается из поколения в поколение через семейные нарративы. Сколько раз вы слышали от своих родителей или бабушек фразы вроде: «Храни деньги в наличных, в банке все украдут», «Биржа — это казино, там все подстроено», «Вложишься в эти бумаги, останешься без штанов»? Эти фразы не просто слова. Это защитные механизмы, которые ваши близкие выработали, чтобы выжить в условиях экономического хаоса. Они хотели вас защитить. Они передавали вам свой опыт выживания.

Но проблема в том, что опыт выживания в условиях гиперинфляции и дефолта совершенно не подходит для стратегии приумножения капитала в условиях относительно стабильной, хотя и сложной, современной экономики. Вы пытаетесь использовать карту мира, которая была актуальна двадцать или тридцать лет назад, для навигации в совершенно другом ландшафте.

Рассмотрим историю Андрея, пятидесятилетнего инженера. Андрей зарабатывает хорошие деньги, он умен, он понимает, что инфляция съедает его сбережения. Но все свои деньги он хранит в наличных долларах и евро, которые лежат дома в сейфе. Когда мы начинаем разбирать его страхи, вы-

ясняется, что в 1998 году его отец, интеллигентный профессор, положил все семейные сбережения на депозит в банк, доверяя государственной системе. В один день банк лопнул, и семья осталась ни с чем. Отец Андрея пережил сильнейший стресс, от которого, возможно, так и не оправился до конца жизни. Андрей, глядя на страдания отца, усвоил жесткий урок: «Банкам, государству и любым бумажкам доверять нельзя. Только наличные в руках».

Страх Андрея — это не страх инвестирования. Это страх повторения семейной травмы. Его мозг не разделяет современный брокерский счет, застрахованный и регулируемый, и банк из 90-х. Для его психики это одно и то же — «место, откуда исчезают деньги».

Чтобы преодолеть этот барьер, нам нужно провести работу по разделению прошлого и настоящего. Мы должны признать боль предыдущих поколений, поблагодарить их за тот опыт выживания, который они нам передали, но четко сказать себе: «Те правила изменились. Я живу в другом времени. Я не обязан повторять их сценарий».

Важно понимать, что современные финансовые инструменты, особенно для рядового инвестора, кардинально отличаются от тех, что были в 90-е. Сегодня у нас есть система страхования вкладов (для депозитов), прозрачные брокерские счета, где активы учитываются не на балансе брокера, а в депозитарии, четкое регулирование со стороны Центрального Банка. Да, риски на рынке остаются, но они носят дру-

гой характер. Это риски рыночной волатильности, а не риски тотального кидалова или обнуления государственного долга.

Техника работы с этой травмой называется «переписывание сценария». Возьмите лист бумаги и выпишите все финансовые страхи, которые звучали в вашей семье. Рядом с каждым страхом напишите, в каких исторических условиях он был обоснован. А затем напишите, почему в ваших текущих условиях этот страх может быть неактуален или как вы можете его контролировать. Например: «Страх, что банк заберет деньги. В 90-е это было реально. Сегодня я использую только системно значимые банки, и мои вклады застрахованы государством на сумму до 1,4 млн рублей. А на бирже я покупаю не обещания, а доли в реальных бизнесах, которые производят товары и услуги».

Этот процесс переводит страх из разряда иррациональных, темных предчувствий в разряд управляемых факторов. Вы перестаете быть заложником призраков прошлого.

Иллюзия контроля над хаосом

Человеческий мозг — это машина по генерации предсказаний. Его главная задача — снижать энтропию, превращать хаос окружающего мира в понятные, структурированные модели. Мы любим определенность. Мы любим знать, что будет завтра. Когда мы не знаем, что будет, мозг испытывает фоновое напряжение, которое требует огромных когнитив-

ных ресурсов. Неопределенность для нашей психики почти так же невыносима, как и прямая угроза.

В контексте финансов это приводит к одному из самых парадоксальных и разрушительных поведений. Люди готовы мириться с гарантированным, математически просчитанным и неумолимым разрушением их капитала через инфляцию, лишь бы не сталкиваться с неопределенностью фондового рынка.

Давайте разберем эту иллюзию контроля. Представьте два сценария.

Сценарий первый: вы кладете миллион рублей на банковский депозит под процент, который на два процента ниже официального уровня инфляции. Вы точно знаете, сколько у вас будет денег через год, через три, через пять лет. Вы чувствуете контроль. Вы видите цифры, они растут. Вы спите спокойно. Но при этом ваша реальная покупательная способность неумолимо тает. Вы можете купить меньше товаров, меньше услуг, чем могли бы сегодня. Вы гарантированно беднеете, но вы делаете это с чувством полного контроля над ситуацией.

Сценарий второй: вы вкладываете тот же миллион в диверсифицированный портфель акций и облигаций. Исторически такой портфель обгоняет инфляцию на длительных горизонтах, но в краткосрочной перспективе его стоимость будет колебаться. В один год он может вырасти на двадцать процентов, в другой — упасть на пятнадцать. Вы не знаете

точно, сколько у вас будет денег через год. Вы не контролируете рынок. Вы сталкиваетесь с неопределенностью. И эта неопределенность вызывает у вас такой сильный дискомфорт, что вы выбираете первый сценарий.

Почему мы выбираем гарантированное поражение вместо вероятной победы? Потому что инфляция — это «известный дьявол». Она предсказуема, она понятна, она не вызывает когнитивного диссонанса. Мы можем рационализировать ее: «ну, цены растут, это нормально, все так живут». Рынок же — это «неизвестный дьявол». Его колебания кажутся хаотичными, несправедливыми, пугающими.

Психологи называют это эффектом определенности. Мы склонны переоценивать результаты, которые являются абсолютно достоверными, по сравнению с результатами, которые лишь вероятны. Даже если вероятный результат в разы лучше.

Кроме того, здесь работает иллюзия контроля. Когда вы храните деньги в банке или в наличных, вам кажется, что вы контролируете ситуацию. Вы видите номинал. Вам кажется, что, если вы контролируете номинал, вы контролируете и свое благосостояние. На рынке вы не контролируете номинал. Вы не можете приказывать акциям расти. Вы вынуждены признать отсутствие своей власти над внешним миром. А признание собственной неполноценности — один из самых тяжелых психологических ударов для эго.

Но настоящий контроль в инвестициях заключается не в

том, чтобы контролировать рынок. Это невозможно. Настоящий контроль заключается в том, чтобы контролировать то, что вам подвластно: вашу норму сбережений, вашу диверсификацию, ваш горизонт инвестирования и вашу эмоциональную реакцию на колебания.

Чтобы преодолеть страх неопределенности, нам нужно сместить фокус с контроля над внешним миром на контроль над внутренним и над процессом.

Отличным инструментом здесь является концепция «круга влияния», описанная Стивеном Кови. Нарисуйте два круга. Внешний круг — это «круг беспокойства». Сюда входят действия Центрального Банка по ключевой ставке, геополитические конфликты, цены на нефть, инфляция, настроения толпы на бирже. Вы не можете на это повлиять. Тратя эмоциональную энергию на переживания об этом круге, вы только истощаете себя и питаете свой страх.

Внутри него находится «круг влияния». Это то, на что вы можете повлиять. Сколько процентов от дохода вы откладываете каждый месяц. Какие классы активов вы выбираете. Насколько широко вы диверсифицируете портфель. Читаете ли вы качественные аналитические материалы или смотрите эмоциональные новости. Ведете ли вы дневник инвестора.

Когда вы чувствуете страх перед неопределенностью рынка, задайте себе вопрос: «Нахожусь ли я сейчас в круге влияния?». Если вы переживаете из-за того, что рынок упал на три процента за день, вы в круге беспокойства. Выйдите

из него. Сфокусируйтесь на том, чтобы в следующем месяце увеличить сумму регулярного пополнения портфеля. Это вернет вам чувство контроля.

Еще одна техника работы с неопределенностью — это сценарное планирование. Мозг боится неопределенности, потому что рисует в воображении самые катастрофические сценарии. Чтобы лишить страх силы, нужно легализовать плохие сценарии. Возьмите лист бумаги и честно напишите: «Что будет, если рынок упадет на тридцать процентов в следующем году?». Пропишите это подробно. Да, мой портфель временно уменьшится. Да, я буду испытывать дискомфорт, но я не умру. Я не останусь без еды и жилья, если мои базовые потребности покрыты. Я продолжу работать. Я продолжу покупать активы по более низким ценам. Я буду ждать восстановления, которое исторически всегда происходило.

Когда вы детально прописываете худший сценарий и понимаете, что он не является фатальным, неопределенность превращается в просчитанный риск. А с просчитанным риском мозг уже готов работать.

Страх «чужой игры»

Этот страх особенно силен в России, где исторически сложилось глубокое недоверие к крупным институтам, государственным структурам и «большим дядям». Когда человек впервые приходит на фондовый рынок, он часто приносит с

собой эту установку. Ему кажется, что биржа — это не площадка для обмена активами, а казино, где крупный игрок (маркет-мейкер, инсайдер, государство) всегда обыгрывает мелкого.

«Они специально опускают цену, чтобы я продал в убыток, а потом заберут мои акции себе». «Инсайдеры знают, что будет, а мы, простые люди, всегда покупаем на хаях и продаем на дне». «Брокер заинтересован в том, чтобы я совершал как можно больше сделок, чтобы платить ему комиссию, поэтому он никогда не даст мне заработать».

Эти убеждения формируют параноидальную картину мира, в которой инвестор чувствует себя жертвой глобального заговора. Эта паранойя является мощнейшим барьером для начала инвестирования, а также причиной катастрофических ошибок для тех, кто все же начал.

Давайте разберем, почему этот страх является когнитивным искажением, и как на самом деле устроена «чужая игра».

Во-первых, важно понимать масштаб. Фондовый рынок — это не казино, где есть один организатор, который играет против всех посетителей. Это сложная, адаптивная система, где миллионы участников с разными интересами, горизонтами и стратегиями торгуют друг с другом. Когда вы покупаете акцию, вы не торгуете против «злого маркет-мейкера». Вы торгуете против другого человека или алгоритма, который в эту конкретную секунду решил эту акцию продать.

Во-вторых, миф о том, что кто-то целенаправленно охотится за стоп-лоссами именно розничного инвестора, не выдерживает критики с точки зрения математики и логики. Объемы торгов розничных инвесторов, даже если сложить их все вместе, составляют лишь небольшую часть от общего оборота рынка. Крупным игрокам (фондам, маркет-мейкерам) просто нецелесообразно тратить огромные ресурсы на манипуляцию ценой ради того, чтобы забрать у вас десять или сто тысяч рублей. Их цели гораздо глобальнее: они зарабатывают на объемах, на спредах, на долгосрочных трендах, на макроэкономических факторах. Им некогда и невыгодно лично вас обыгрывать.

В-третьих, установка на «чужую игру» перекладывает ответственность. Если вы верите, что рынок подстроен против вас, вам не нужно учиться. Вам не нужно разрабатывать стратегию, изучать компании, контролировать эмоции. Вы просто жертва обстоятельств. Это очень удобная психологическая позиция, потому что она избавляет от необходимости принимать сложные решения, но она же лишает вас и возможности заработать.

Откуда же берется ощущение, что «все подстроено»? Оно берется из нашей неспособности понять случайность и нашу склонность искать паттерны там, где их нет. Когда вы купили акцию, и она упала, вашему мозгу сложно принять, что это просто случайное колебание или изменение макроэкономического фона. Мозгу проще придумать историю: «меня спе-

циально вытряхивали». Это называется нарративной ошибкой. Мы предпочитаем плохое, но логичное объяснение (заговор), хорошему, но случайному (рыночный шум).

Еще один аспект страха «чужой игры» — это недоверие к брокерам и государству. Люди боятся, что брокер обанкротится и заберет их деньги, или что государство введет новые налоги и запреты. Эти страхи не полностью иррациональны. Геополитические риски и риски изменения законодательства существуют. Но и здесь паранойя мешает выстроить адекватную защиту.

Как преодолеть страх «чужой игры» и перейти от позиции жертвы к позиции игрока?

Первый шаг — это смена парадигмы. Перестаньте воспринимать рынок как казино, где вы играете против дилера. Начните воспринимать его как инструмент участия в экономике. Покупая акцию, вы не «играете против кого-то». Вы становитесь совладельцем реального бизнеса. Вы покупаете долю в компании, которая добывает нефть, производит продукты питания, строит дома, разрабатывает технологии. Ваш заработок зависит не от того, насколько хитро манипулирует ценой маркет-мейкер, а от того, насколько успешно этот бизнес работает, генерирует прибыль и платит дивиденды.

Когда вы фокусируетесь на фундаментальных показателях бизнеса, а не на внутрисдневных колебаниях котировок, «чужая игра» перестает вас волновать. Маркет-мейкерам плевать на цену акции компании, которая стабильно уве-

личивает прибыль и дивиденды. В долгосрочной перспективе цена акции всегда следует за ее фундаментальной стоимостью.

Второй шаг — это структурная защита от реальных рисков. Вместо того чтобы параноидально бояться заговоров, займитесь реальной безопасностью.

1. Выбирайте брокеров из числа системно значимых, которые находятся под прямым или косвенным контролем государства или имеют безупречную репутацию.

2. Поймите, что ваши активы на бирже хранятся не у брокера, а в депозитории. Брокер — это просто агент, который дает вам доступ к торгам. Даже если брокер обанкротится, ваши акции останутся в депозитории, и вы просто переведете их к другому брокеру за пятнадцать минут.

3. Используйте инфраструктуру, которая снижает зависимость от одного участника. Например, покупайте не отдельные акции, которые могут быть подвержены манипуляциям или корпоративным конфликтам, а широкие индексные фонды (БПИФ). В индексе сотни компаний. Манипулировать всем индексом невозможно в принципе. Покупая индекс, вы просто соглашаетесь с тем, что экономика в долгосрочной перспективе будет расти. И в этой игре у вас нет врагов.

Третий шаг — это ведение дневника решений. Когда вам кажется, что рынок «подстроился» против вас, запишите это чувство. А затем запишите факты. Что на самом деле про-

изошло? Какие новости вышли? Какие отчеты опубликовали компании? Вы удивитесь, но в девяноста случаях из ста вы не найдете никакого злого умысла. Вы найдете просто работу миллионов людей и алгоритмов, которые по-разному оценивают одни и те же факты.

Отказ от веры в «чужую игру» — это акт взросления. Это переход из позиции ребенка, который боится, что его накажут, в позицию взрослого, который понимает правила среды и использует их в свою пользу.

Физиология паники

Мы уже говорили о биологии страха, но теперь давайте углубимся в конкретную физиологию инвестиционных ошибок. Почему умные, образованные люди, которые в обычной жизни принимают взвешенные решения, на рынке ведут себя как безумцы? Почему они покупают акции, когда те стоят неоправданно дорого, и продают их, когда они стоят копейки?

Ответ кроется в нейрехимии. Когда рынок резко падает, когда в новостях звучат тревожные прогнозы, когда ваш портфель теряет значительную часть стоимости за считанные дни, ваш мозг переходит в режим острого стресса. В кровь выбрасывается коктейль из гормонов стресса: кортизол, адреналина и норадреналина.

Что делают эти гормоны? Они готовят тело к экстренно-

му выживанию. Они сужают периферическое зрение (буквально и метафорически), они ускоряют сердцебиение, они отключают префронтальную кору головного мозга — ту самую часть, которая отвечает за логическое мышление, планирование, оценку долгосрочных последствий и контроль импульсов. Энергия перераспределяется в мышцы и в более древние структуры мозга, отвечающие за инстинктивные реакции.

В состоянии физиологической паники вы физически не способны мыслить стратегически. Вы не можете вспомнить свою инвестиционную стратегию. Вы не можете рационально оценить, что фундаментальная стоимость компаний не изменилась так же резко, как их цена. Ваш мозг кричит только одно: «Прекрати боль! Беги! Спасайся!».

И вы нажимаете кнопку «Продать все». Вы фиксируете убыток. Вы продаете на самом дне, именно тогда, когда активы максимально дешевы, потому что все вокруг тоже в панике. А через несколько месяцев или лет, когда рынок восстанавливается, когда новости становятся позитивными, в кровь выбрасывается дофамин — гормон предвкушения награды. Вы чувствуете эйфорию, жадность, уверенность в себе. И вы покупаете. Покупаете на пике, когда все уже дорого. Классическая ловушка: «покупай, когда звонят колокола отчаяния, продавай, когда звонят колокола радости», разбивается о нашу физиологию. Мы делаем ровно наоборот.

Понимание этой физиологии критически важно. Вы

должны осознать, что в момент паники вы не просто «принимаете плохое решение». Вы находитесь в состоянии временного биохимического безумия. Ваш IQ в этот момент объективно ниже. Вы не доверяете себе в этом состоянии, потому что это «не вы». Это ваша биология.

Как бороться с физиологией паники?

Нельзя победить гормоны силой воли. Когда кортизол заливает в кровь, сила воли не работает. Нужно работать с телом и с процессами.

Первое правило: правило паузы. Никогда, ни при каких обстоятельствах не принимайте решений об изменении портфеля в момент, когда вы чувствуете физиологические симптомы стресса (учащенное дыхание, потливость, сжатые челюсти, желание срочно открыть приложение брокера). Если вы чувствуете панику, ваше единственное действие должно заключаться в том, чтобы закрыть терминал и отойти от компьютера. Введите правило «24 часов». Если вы хотите продать актив из-за страха, вы обязаны подождать двадцать четыре часа. За это время уровень адреналина в крови упадет, префронтальная кора включится, и вы сможете посмотреть на ситуацию трезво. В девяноста процентах случаев вы передумаете продавать.

Второе правило: физиологическое заземление. Если паника застала вас врасплох, используйте техники дыхания, которые напрямую влияют на блуждающий нерв и снижают уровень стресса. Например, дыхание по квадрату: четыре се-

кунды вдох, четыре секунды задержка, четыре секунды выдох, четыре секунды задержка. Это не эзотерика, это чистая физиология. Принудительное замедление дыхания посылает в мозг сигнал: «Тигр нас не догнал, мы в безопасности». Мозг начинает снижать выработку кортизола.

Третье правило: автоматизация и делегирование. Лучший способ не поддаться физиологии паники — убрать необходимость принимать решения в момент стресса. Используйте автоматические стратегии. Настройте автопополнение брокерского счета и автоматическую покупку активов (например, через регулярную покупку индексных фондов) вне зависимости от цены. Когда вы покупаете регулярно и автоматически, вам не нужно принимать решение в момент падения рынка. Более того, падение рынка начинает радовать вас, потому что на ваши регулярные взносы вы покупаете больше паев/акций по низкой цене. Это называется усреднением.

Четвертое правило: создание «инвестиционного манифеста» в холодную голову. Когда вы спокойны, когда уровень дофамина и кортизола в норме, напишите на бумаге свою стратегию. Зачем вы инвестируете? Каков ваш горизонт? Какие просадки вы считаете нормальными? Что вы будете делать, если рынок упадет на двадцать, на тридцать, на пятьдесят процентов? Зафиксируйте эти решения. И когда придет паника, вам не нужно будет думать. Вам нужно будет просто открыть этот документ и следовать ему, как инструкции по технике безопасности при пожаре. Вы не думаете во время

пожара, как себя вести, вы следуете плану, который составили заранее.

Ловушка «нулевой толерантности к риску»

Мы подошли к одному из самых коварных парадоксов инвестирования. Люди, которые боятся риска больше всего на свете, на самом деле оказываются в самой рискованной ситуации. Они стремятся к нулевой толерантности к риску. Они хотят, чтобы их капитал был в абсолютной безопасности, чтобы ни одна копейка не потеряла в номинале, чтобы не было никаких колебаний.

Казалось бы, это разумный подход. Зачем рисковать? Но в мире финансов абсолютной безопасности не существует. Есть только разные виды рисков, и некоторые из них скрыты от глаз.

Когда человек выбирает стратегию «нулевого риска», он обычно прячет деньги в наличных, на текущих счетах без процентов или на коротких депозитах, которые едва покрывают инфляцию. Он смотрит на свой банковский баланс и радуется: цифры не уменьшаются. Ему кажется, что он в безопасности. Но он не учитывает невидимого убийцу — инфляционный риск.

Инфляция — это не просто рост цен в магазинах. Это гарантированное, математически точное снижение покупательной способности ваших денег. Если инфляция составля-

ет восемь процентов в год, а ваши деньги лежат под матрасом или на счете с нулевым процентом, то каждый год вы гарантированно теряете восемь процентов своей реальной стоимости. Это не вероятность, а неизбежность.

Через десять лет номинал ваших денег останется прежним. Но на эти деньги вы сможете купить в два раза меньше товаров и услуг, чем сегодня. Вы не потеряли деньги в моменте, но вы потеряли свое будущее. Вы лишили себя возможностей, которые могли бы быть у вас, если бы ваш капитал работал.

Давайте посмотрим на это через призму двух инвесторов.

Первый инвестор, назовем его Виктор, боится любых колебаний. Он держит все свои сбережения в наличной валюте и на банковских картах. Он спит спокойно, потому что видит, что сумма не уменьшается. Он считает себя консервативным и осторожным.

Второй инвестор, назовем её Елена, понимает, что риск — это плата за доходность. Она формирует портфель, состоящий из акций надежных компаний и облигаций. Ее портфель волатилен. В некоторые годы он падает на десять процентов, и Елене приходится испытывать дискомфорт. Но в среднем ее портфель растет на двенадцать процентов в год, обгоняя инфляцию.

Через двадцать лет Виктор обнаружит, что его «безопасные» деньги обесценились в три раза по покупательной способности. Он сможет позволить себе гораздо меньше, чем

планировал на старости. Елена, пройдя через множество стрессов и волатильных лет, увеличит свой реальный капитал в несколько раз.

Виктор избежал рыночного риска (волатильности), но полностью принял инфляционный риск (потерю покупательной способности). Он не снизил общий риск своей жизни, он просто сделал его невидимым для себя.

Психологическая ловушка нулевой толерантности к риску заключается в том, что мы оцениваем риск только по факту мгновенной потери номинала. Но истинный риск в долгосрочном инвестировании — это не волатильность. Волатильность — это просто цена, которую вы платите за возможность получить доходность выше инфляции. Истинный риск — это вероятность того, что к концу вашего инвестиционного горизонта у вас не хватит денег для обеспечения вашей жизни. И именно люди с нулевой толерантности к рыночному риску максимизируют этот истинный риск.

Как выбраться из этой ловушки?

Нужно переопределить понятие риска для самого себя. Перестаньте смотреть на риск как на «возможность увидеть красные цифры на экране». Начните смотреть на риск как на «угрозу моим долгосрочным финансовым целям».

Проведите мысленный эксперимент. Представьте себя через десять, двадцать, тридцать лет. Посмотрите на свои «безопасные» деньги. Сколько реальных товаров и услуг вы сможете на них купить? Сможете ли вы оплатить качественную

медицину? Сможете ли вы помочь детям? Сможете ли вы путешествовать? Когда вы осознаете реальный масштаб потерь от бездействия, страх перед временными колебаниями рынка покажется вам несоразмерным.

Кроме того, важно понять концепцию асимметричного риска и доходности. На длительных горизонтах риск потери капитала в диверсифицированном портфеле стремится к нулю, а потенциал роста остается неограниченным. Вы рискуете временным дискомфортом, чтобы получить долгосрочное процветание. Это разумный обмен.

Начните с малого. Если вы боитесь любых колебаний, начните с облигаций или фондов денежного рынка. Они тоже могут незначительно колебаться, но их волатильность несопоставима с акциями. Постепенно, по мере привыкания, добавляйте небольшие доли акций. Ваша задача — растянуть свою зону комфорта, а не сломать ее одним резким движением.

Синдром отложенной жизни

Этот психологический барьер, пожалуй, самый распространенный среди тех, кто понимает необходимость инвестирования, но так и не делает первого шага. Это синдром отложенной жизни в финансовой сфере. Он маскируется под рациональное планирование, но на деле является изощренной формой прокрастинации и защитным механизмом от

страха неудачи.

«Я начну инвестировать, когда закрою кредит». «Я начну, когда экономика в стране стабилизируется». «Я начну, когда мне повысят зарплату». «Я начну, когда дети пойдут в школу». «Я начну, когда накоплю побольше, чтобы было смысл». «Я начну, когда разберусь во всех тонкостях налогового вычета и макроэкономики».

Знакомо? Каждая из этих причин кажется абсолютно логичной и уважительной. Но если вы присмотритесь внимательно, вы заметите одну общую черту: все эти условия отсылают вас в будущее. И это будущее никогда не наступает. Потому что жизнь не останавливается. Кредиты закрываются, но появляются новые расходы. Экономика не бывает «спокойной», она всегда находится в цикле. Зарплата растет, но растут и аппетиты.

Синдром отложенной жизни в инвестициях базируется на двух глубоких психологических иллюзиях.

Первая иллюзия — это иллюзия «идеального момента». Нам кажется, что существует некая волшебная точка на графике, когда все условия складываются идеально: рынок на дне, экономика стабильна, у нас есть свободная сумма, и мы обладаем идеальными знаниями. Мы ждем этого момента, чтобы войти в рынок без риска ошибиться. Но этого момента не существует. Рынок непредсказуем. Попытаться угадать идеальный момент для входа — это то же самое, что попытаться угадать, когда именно начнется дождь, чтобы выйти на ули-

цу. Вы просто будете стоять у окна всю жизнь.

Вторая иллюзия — это перфекционизм как защита. Глубинно мы боимся ошибиться. Мы боимся, что купим не те акции, что потеряем деньги, что окажемся глупыми. И чтобы не столкнуться с этой болью, мы выбираем бездействие. Но мы не можем просто сказать себе «я боюсь», поэтому наш мозг генерирует рациональные оправдания: «я еще не готов», «условия неподходящие». Перфекционизм в инвестициях — это не стремление к качеству, это паралич анализа.

Самая большая трагедия синдрома отложенной жизни в том, что он игнорирует главный закон инвестирования: силу сложного процента и фактор времени. Время на рынке важнее, чем тайминг рынка.

Представьте двух людей. Первый начинает инвестировать по десять тысяч рублей в месяц с двадцати пяти лет и делает это до тридцати лет (всего пять лет, или шестьсот тысяч рублей вложений), а потом перестает вносить деньги, но оставляет капитал расти. Второй начинает инвестировать те же десять тысяч в месяц с тридцати лет и делает это до шестидесяти пяти лет (тридцать пять лет, или четыре миллиона двести тысяч рублей вложений). При средней доходности, к шестидесяти пяти годам у первого человека капитал будет значительно больше, чем у второго, хотя он вложил в шесть раз меньше собственных денег. Просто потому, что его деньги работали дольше, и сложный процент успел рас-

крыть свою магию.

Каждый год, который вы откладываете начало инвестирования, стоит вам огромных денег в будущем. Это не просто потерянная прибыль, это потерянный потенциал сложного процента.

Как бороться с синдромом отложенной жизни?

Во-первых, нужно принять концепцию «достаточно хорошего». Вам не нужно быть экспертом, чтобы начать. Вам не нужно знать все. Вам нужно знать достаточно, чтобы сделать первый шаг, а остальное вы узнаете в процессе. Инвестиции — это не экзамен, где нужно сдать все билеты сразу. Это навык, который формируется только через практику. Вы не научитесь плавать, читая книги о гидродинамике. Вы научитесь, только зайдя в воду.

Во-вторых, смените фокус с «идеальных условий» на «регулярность действий». Перестаньте ждать, когда у вас появится «большая сумма». Начните инвестировать с той суммы, которая у вас есть, даже если это пятьсот рублей. Регулярность важнее объема. Привычка откладывать и инвестировать часть любого дохода формируется именно через малые суммы. Если вы не научитесь инвестировать десять процентов от зарплаты в десять тысяч рублей, вы не научитесь инвестировать десять процентов от зарплаты в сто тысяч рублей. Психология не изменится, изменятся только цифры, а страх останется.

В-третьих, используйте технику «если не сейчас, то ко-

гда?». Когда вы ловите себя на мысли «начну, когда экономика успокоится», задайте себе вопрос: «А как я пойму, что она успокоилась? Какой конкретный индикатор мне это покажет?». Вы не сможете ответить на этот вопрос, потому что такого индикатора не существует. Осознав, что ваше условие недостижимо, вы лишите оправдание его силы.

И, наконец, поймите, что «потратить время на обучение и первые шаги сейчас» — это тоже инвестиция. Инвестиция в вашу финансовую грамотность и психологическую устойчивость. Чем раньше вы начнете, тем больше времени у вас будет на то, чтобы спокойно, без спешки и паники, научиться управлять своими страхами и своим капиталом.

Различие между риском и неопределенностью

Чтобы окончательно разобрать анатомию нашего страха, нам нужно внести ясность в два понятия, которые в бытовом сознании сливаются в одно, но в профессиональном инвестировании имеют принципиально разную природу. Это риск и неопределенность.

Эту дихотомию впервые четко сформулировал экономист Фрэнк Найт еще в 1921 году. Риск — это ситуация, когда мы не знаем точного результата, но мы знаем все возможные варианты и их вероятности. Например, когда вы бросаете игральную кость, вы не знаете, какое число выпадет. Но вы точно знаете, что вариантов шесть, и вероятность каждо-

го — одна шестая. Риск можно просчитать, застраховать, заложить в математическую модель.

Неопределенность (или найтовская неопределенность) — это ситуация, когда мы не знаем не только результат, но и все возможные варианты, и их вероятности. Мы не можем построить модель, потому что не знаем всех переменных.

На фондовом рынке есть и то, и другое.

Риск — это историческая волатильность рынка. Мы знаем, что рынок акций может падать на двадцать, тридцать, а иногда и на пятьдесят процентов в отдельные годы. Мы знаем, что облигации менее волатильны, но и доходность у них ниже. Мы знаем, что диверсификация снижает риск портфеля. Это управляемые параметры. Мы можем их измерить, и мы можем выстроить свою стратегию с их учетом.

Неопределенность — это геополитические шоки, внезапные пандемии, технологические прорывы, которые обнуляют целые отрасли, непредсказуемые действия регуляторов. Мы не можем предсказать, когда и какой именно «черный лебедь» прилетит в нашу жизнь.

Страх инвестора часто возникает из-за того, что он смешивает эти два понятия. Он боится неопределенности (геополитики, внезапных кризисов), но пытается управлять риском (составлением портфеля). Или, наоборот, он пытается предсказать неопределенность, строя бесконечные макроэкономические прогнозы, и впадает в ступор, когда прогнозы не сбываются.

Понимание разницы между риском и неопределенностью — это ключ к психологическому спокойствию. Вы должны принять тот факт, что вы никогда не сможете контролировать неопределенность. Вы не можете застраховать свой портфель от внезапного начала военного конфликта или от нового витка санкций. Попытки это сделать приведут вас к параличу и отказу от действий.

Но вы можете контролировать риск. Вы можете построить портфель так, чтобы он выдержал любой из известных исторических сценариев кризиса. Вы можете диверсифицировать активы, классы, валюты и эмитенты. Вы можете создать подушку безопасности в ликвидных инструментах, чтобы в случае шока вам не пришлось продавать активы в убыток для покрытия текущих расходов.

Когда вы разделяете эти понятия, ваш фокус смещается с бесполезного гадания на кофейной гуще («что будет с нефтью через месяц?») на конструктивное строительство («как мне сделать так, чтобы мой капитал был защищен при любом сценарии?»).

Это возвращает нас к концепции управляемых и неуправляемых параметров. Представьте, что вы капитан корабля. Вы не можете управлять ветром, штормом и океанскими течениями (неопределенность, геополитика). Если вы будете стоять на палубе и кричать на волны, требуя, чтобы они успокоились, вы сойдете с ума и утонете. Но вы можете управлять парусами, штурвалом, вы можете проверить прочность

корпуса, вы можете выбрать правильный курс и подготовить команду к шторму (риск, ваш план).

Инвестор, который фокусируется на неуправляемом, живет в хроническом стрессе. Инвестор, который фокусируется на управляемом, чувствует себя уверенно, даже когда вокруг бушует шторм. Он знает, что его корабль построен с запасом прочности.

Практический пример для разделения этих сфер: возьмите лист бумаги, разделите его на две колонки. В левой напишите «Что меня пугает и на что я не могу повлиять» (новости, курс доллара, действия ЦБ, войны). В правой напишите «Что я могу сделать прямо сейчас, чтобы снизить уязвимость» (увеличить долю защитных активов, создать резервный фонд, изучить налоговое законодательство, пересмотреть свои расходы).

Как только вы переносите фокус из левой колонки в правую, уровень вашего экзистенциального страха падает. Вы перестаете быть жертвой хаоса и становитесь архитектором своей устойчивости. Вы понимаете, что да, неопределенность существует, но ваш план достаточно гибок и прочен, чтобы с ней справиться.

Эффект владения и привязанность к статусу-кво

Мы подошли к последнему, но одному из самых мощ-

ных психологических барьеров, который удерживает нас в состоянии финансового бездействия. Это когнитивное искажение, известное как предвзятость статус-кво и тесно связанный с ним эффект владения.

Эффект владения заключается в том, что мы склонны переоценивать то, чем уже владеем просто потому, что это наше. Классический эксперимент показал, что люди, которым подарили кружку, готовы продать ее не менее чем за двойную цену, которую они были бы готовы заплатить, чтобы ее купить, если бы она им не принадлежала. Момент владения мгновенно повышает субъективную ценность объекта.

В контексте инвестиций объектом владения является не только наш портфель, но и наше текущее финансовое состояние, наши привычки, наш текущий уровень знаний и, что самое важное, наше бездействие. Статус-кво — это то положение вещей, в котором мы находимся прямо сейчас. И наш мозг воспринимает любое изменение статус-кво как потенциальную потерю того, что у нас уже есть.

Почему нам психологически легче вообще ничего не делать, чем начать инвестировать? Потому что бездействие не требует никаких усилий и не несет явных, мгновенных последствий. Когда вы ничего не делаете, вы не можете ошибиться. Вы не можете потерять деньги. Вы находитесь в безопасной зоне статус-кво.

Но как только вы решаете изменить стратегию — открыть счет, купить первые активы, переложить часть денег с депо-

зита в фонд — вы совершаете действие. А любое действие несет в себе риск ошибки. И здесь вступает в игру сожаление. Мы боимся не столько самой ошибки, сколько чувства сожаления, которое она вызовет.

Психологи заметили интересную асимметрию в том, как мы переживаем сожаления. Мы гораздо сильнее жалеем о действиях, которые привели к плохим последствиям (ошибках действия), чем о бездействии, которое привело к упущенной выгоде (ошибках бездействия).

Если вы купите акцию, и она упадет на тридцать процентов, вы будете корить себя: «Зачем я это купил? Я же знал, что не надо было! Я идиот!». Боль от этого сожаления будет острой и мучительной.

Но если вы не купите эту акцию, и она вырастет на триста процентов, вы, конечно, расстроитесь, но это будет фоновое, тянущее чувство: «Эх, жаль, что я не вложил». Оно не будет таким разрушительным для самооценки, потому что вы можете рационализировать свое бездействие: «Ну, я же не мог знать. Я действовал осторожно. Я не хотел рисковать».

Мозг, понимая эту асимметрию, подталкивает нас к бездействию. Ему легче пережить фоновое сожаление об упущенных возможностях, чем острую боль от совершенной ошибки. Поэтому статус-кво кажется нам самым безопасным выбором.

Но в долгосрочной перспективе именно ошибки бездействия обходятся нам дороже всего. Инфляция, упущенная

доходность, неспособность обеспечить себе достойную старость — это все последствия ошибок бездействия. Но поскольку они растянуты во времени и невидимы в моменте, мозг их не регистрирует как угрозу.

Как преодолеть привязанность к статус-кво и эффекту владения?

Первый шаг — это осознание того, что бездействие — это тоже выбор. И этот выбор имеет свою цену. Когда вы говорите себе «я пока ничего не буду делать», переведите это на язык реальности: «я выбираю гарантированно потерять часть покупательной способности моих денег из-за инфляции. Я выбираю не дать своему капиталу работать на меня». Бездействие не нейтрально. Бездействие — это активная ставка на то, что ваши деньги будут обесцениваться. Осознав это, вы перестанете воспринимать бездействие как «безопасный дефолт».

Второй шаг — это рефрейминг ошибки. В инвестициях, особенно на начальном этапе, ошибка — это не провал, а плата за обучение. Вы должны разрешить себе ошибаться. Более того, вы должны запланировать свои первые ошибки. Когда вы покупаете первые активы на небольшую сумму, скажите себе: «Я выделяю эти деньги не для того, чтобы заработать миллион. Я выделяю их как плату за обучение. Я покупаю опыт».

Когда вы меняете фреймворк с «я должен заработать» на «я должен научиться», страх ошибки исчезает. Потому что

даже если вы купите не тот актив, и он упадет, вы все равно достигнете своей цели — вы научитесь переживать падение, вы изучите механику, вы получите опыт. Ошибки перестают быть трагедией и становятся данными.

Третий шаг — это визуализация будущего статус-кво. Наш мозг плохо представляет себе будущее «я». Для него будущее «я» — это почти незнакомый человек, и мы не хотим жертвовать своими сегодняшними ресурсами. Чтобы обмануть этот механизм, нужно сделать будущее «я» более реальным.

Напишите письмо себе через десять лет. Опишите свою жизнь. Сколько вам лет? Где вы живете? На что вы путешествуете? Как вы оплачиваете медицину? Чувствуете ли вы себя финансово свободным? А теперь напишите второй сценарий — сценарий, в котором вы продолжили придерживаться текущего статус-кво и ничего не изменили. Как выглядит ваша жизнь в этом случае? Разница между этими двумя письмами должна быть настолько контрастной, чтобы ваше эмоциональное «я» захотело действовать ради того будущего человека, которым вы станете.

Эффект владения статус-кво силен, но он не всемогущ. Когда вы понимаете, что ваше текущее положение — это не безопасная гавань, а медленно тонущий корабль, желание остаться на нем исчезает. Страх измениться становится меньше, чем страх остаться там, где вы есть. Именно в этот момент совершается первый шаг.

Диагностика собственных триггеров

Мы проделали огромную работу. Мы разобрали анатомию финансового страха, посмотрели на его биологические, исторические и когнитивные корни. Мы легализовали ваши переживания и показали, что вы не одиноки в своих опасениях. Но чтобы двигаться дальше, чтобы начать строить свою инвестиционную стратегию и работать с микро-шагами, нам нужно понять, какой именно страх является для вас доминирующим.

У каждого человека свой набор триггеров. Кто-то больше всего боится исторических катастроф, кто-то — физиологии паники, кто-то застрял в синдроме отложенной жизни. Понимание вашего главного барьера позволит нам точно работать с ним в следующих главах.

Ниже представлен практический тест-опросник. Он не имеет «правильных» или «неправильных» ответов. Его цель — помочь вам заглянуть внутрь себя и честно признать, что именно держит вас на месте.

Возьмите лист бумаги или откройте заметки в телефоне. Прочитайте каждый из пяти блоков утверждений. Для каждого блока посчитайте, сколько утверждений вы можете уверенно сказать про себя («да, это точно про меня», «я часто так чувствую»). Не думайте долго, пишите первое, что приходит в голову.

Блок 1: Травма и недоверие

1. Я часто вспоминаю истории о том, как люди теряли деньги в 90-е, в пирамидах или при дефолте.
2. Мне кажется, что банки и государство в любой момент могут изменить правила и забрать мои деньги.
3. Я чувствую физический дискомфорт при мысли о том, что мои деньги лежат не в наличных, а на счете или в ценных бумагах.
4. Я уверен, что на рынке все подстроено против обычного человека, и крупный игрок всегда обыграет меня.
5. Мои родители или близкие всегда говорили мне, что биржа — это казино и риск.

Блок 2: Страх неопределенности и потери контроля

1. Меня пугает, что я не могу предсказать, как поведет себя рынок завтра или через месяц.
2. Я предпочитаю гарантированную, но низкую доходность, чем вероятную, но высокую, потому что не люблю сюрпризов.
3. Я постоянно слежу за новостями и пытаюсь угадать, что будет с экономикой, чтобы принять решение.
4. Когда рынок колеблется, я чувствую, что теряю контроль над своей жизнью.
5. Мне сложно принять тот факт, что я не могу повлиять на курс доллара или цену нефти.

Блок 3: Физиология и эмоциональные качели

1. Если мой портфель показывает убыток, я не могу пере-

стать думать об этом, проверяю приложение по десять раз на дню.

2. Я часто чувствую азарт, когда все растут, и панику, когда все падают.

3. У меня были ситуации, когда я продавал активы в убыток из-за страха, что они упадут еще сильнее, а потом жалел об этом.

4. Я боюсь, что в момент кризиса запаникую и совершу глупость, поэтому лучше вообще не начинать.

5. Мое настроение сильно зависит от того, «зеленый» мой портфель или «красный».

Блок 4: Перфекционизм и откладывание

1. Я говорю себе: «Я начну инвестировать, когда заработаю больше / закрою долги / накоплю побольше».

2. Я трачу много времени на чтение книг и статей, но боюсь применить знания на практике.

3. Я жду «идеального момента» для входа в рынок, когда все условия будут подходящими.

4. Мне кажется, что я недостаточно умен или компетентен, чтобы разбираться в инвестициях.

5. Я боюсь сделать неправильный выбор и пожалеть об упущенной выгоде или потерях.

Блок 5: Иллюзия безопасности и статус-кво

1. Мне кажется, что, если я просто буду хранить деньги на вкладе или в наличных, я ничего не потеряю.

2. Я не считаю инфляцию реальным риском, потому что

она «не такая большая» по сравнению с падением рынка.

3. Мне психологически комфортнее вообще ничего не делать, чем попробовать и ошибиться.

4. Я переоцениваю важность сохранения текущей суммы денег и недооцениваю важность их приумножения.

5. Я считаю, что бездействие — это самый безопасный выбор.

А теперь подсчитаем результаты. Посмотрите, в каком блоке у вас оказалось больше всего совпадений (от 3 до 5 утверждений). Этот блок указывает на ваш доминирующий тип финансового страха.

Если у вас больше всего совпадений в Блоке 1, ваш доминирующий страх — это Травма и Паранойя. Вы смотрите в прошлое и видите только катастрофы. Ваша задача в работе над собой — отделить прошлое от настоящего, изучить современные механизмы защиты активов и сместить фокус с недоверия на структурную безопасность. Мы будем работать над восстановлением базового доверия к институтам.

Если лидером оказался Блок 2, ваш страх — это Неприятие Неопределенности. Вы хотите гарантий там, где их быть не может. Ваша задача — научиться разделять риск и неопределенность, сфокусироваться на круге влияния и принять хаотичную природу рынка как данность, с которой можно жить, выстроив надежный каркас стратегии.

Если больше всего совпадений в Блоке 3, ваш враг — это Физиология и Эмоции. Ваш мозг слишком остро реагирует

на рыночный шум. Ваша задача — выстроить системы, которые будут защищать вас от самого себя: автоматизация, правила паузы, дневник решений. Вам нужно учиться управлять своим телом и своим вниманием.

Если доминирует Блок 4, вы застряли в Перфекционизме и Откладывании. Вы ждете идеальных условий и идеальных знаний. Ваша задача — разрешить себе быть неидеальным, начать с микро-сумм, сменить фокус с «заработать» на «научиться» и понять, что время работает против тех, кто ждет.

Если же ваш результат выше в Блоке 5, вы находитесь в Ловушке Иллюзии Безопасности. Вы путаете отсутствие мгновенной боли с реальным благополучием. Ваша задача — жестоко, но честно посмотреть на инфляционный риск, осознать, что бездействие — это тоже выбор, и начать визуализировать свое будущее, чтобы мотивация к действию перевесила страх перемен.

Возможно, у вас нет явного лидера, и результаты распределились равномерно. Это означает, что ваш страх комплексный, и он будет трансформироваться по мере того, как вы будете проходить следующие главы.

Запомните результат этого теста. Понимание вашего доминирующего триггера — это ваш компас. Когда в следующих главах мы перейдем к практике, к микро-шагам и безопасным экспериментам, вы будете знать, на какую именно психологическую мышцу вам нужно давить в первую очередь.

Вы сделали огромный объем внутренней работы, просто прочитав эту главу. Вы перестали быть слепым заложником своих страхов. Вы увидели их анатомию. Вы поняли, что они не делают вас плохим инвестором, они делают вас человеком.

Страх никуда не исчезнет. Он будет с вами и когда вы откроете брокерский счет, и когда ваш портфель впервые уйдет в минус на двадцать процентов. Но теперь вы знаете, как с ним разговаривать. Вы знаете, что за каждым страхом стоит либо древний инстинкт, либо чужая история, либо когнитивная ошибка. И вы знаете, как на это ответить.

В следующей главе мы перейдем от анатомии к физиологии действий. Мы начнем строить вашу личную стратегию преодоления. Вы готовы? Тогда переверните страницу. Ваш первый шаг начинается уже сейчас.

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.