

ПСИХОЛОГИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



КАК НЕ ПРОДАТЬ ВСЁ НА ДНЕ
И НЕ КУПИТЬ НА ПИКЕ

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Как не продать все на дне и не купить на пике

<https://litres.ru/74243602>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы теряете деньги не из-за плохих акций, а из-за собственного мозга. В моменты рыночных экстремумов древние инстинкты страха и жадности отключают рациональное мышление, заставляя продавать на дне и покупать на пике. Эта книга — практическое руководство по обезвреживанию эмоциональных ловушек в российских реалиях. Вы узнаете, как амигдала и дофамин управляют вашими решениями, почему толпа всегда ошибается в крайних точках и как медиа создают панику из ничего. На примерах кризисов 1998, 2008, 2014, 2020 и 2022 годов показано, как дисциплинированные инвесторы превращали чужой страх в собственную прибыль. В книге — конкретные инструменты: чек-листы перед каждой сделкой, протоколы действий в первые 24 часа шока, техники самоконтроля и инвестиционная конституция, которая защитит вас от самого страшного врага — от вас самих. Перестаньте быть топливом для рыночной машины. Научитесь думать, когда все вокруг теряют голову.

Содержание

Глава 1. Почему вы теряете деньги: цена эмоциональных решений	4
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Виталий Гурьев

Как не продать все на дне и не купить на пике

Глава 1. Почему вы теряете деньги: цена эмоциональных решений

Фондовый рынок часто преподносится как место, где деньги делают из воздуха, достаточно лишь обладать нужной информацией. Однако суровая статистика, которую не любят афишировать брокеры, говорит об обратном. Существует понятие «поведенческого разрыва» — это разница между доходностью самого актива и доходностью инвестора, который этим активом владеет. Исследования поведения частных инвесторов на Московской бирже неумолимо показывают: средний розничный участник рынка регулярно недобирает от трех до десяти процентов годовых по сравнению с простым индексом. В масштабах десятилетия и сложного процента эти проценты превращаются в миллионы рублей упущенной выгоды.

Сухие цифры не способны передать реальный масштаб трагедии, которая разворачивается за мониторами. Импуль-

сивные сделки имеют свою цену, и оплачивается она не только балансом брокерского счета, но и человеческими судьбами. Вспомним весну 2022 года, когда рынок обрушился на рекордные значения. Тысячи инвесторов, не выдержав вида красных портфелей и негативного новостного фона, зафиксировали убытки, продав активы на самом дне. Спустя несколько месяцев рынок начал восстановление, но эти люди уже вышли из игры. Их капитал был уничтожен не столько экономическими факторами, сколько собственной паникой.

За каждой такой сделкой стоит сломанная нервная система. Это бессонные ночи, когда вместо отдыха человек судорожно проверяет котировки на азиатской сессии. Это разрушенные семейные бюджеты, когда деньги, отложенные на образование детей или ипотеку, теряются из-за желания «быстрее разбогатеть» на хайповых IPO. Это подорванное доверие к рынку и, что хуже всего, к самому себе. Инвестор начинает винить внешние обстоятельства, геополитику или «происки маркетмейкеров», но истинная причина его потерь кроется в неспособности совладать с собственными эмоциями. Цена эмоциональных решений — это не просто финансовый убыток, это потеря контроля над собственной жизнью и финансами.

Любая фатальная ошибка частного инвестора на бирже сводится к двум классическим сценариям: продаже активов на дне рынка и покупке на пике. На первый взгляд, это противоположные действия, но на деле они являются двумя сто-

ронами одной медали, выкованной из наших базовых инстинктов.

Продажа на дне — это всегда реакция на острую психологическую боль. Когда портфель проседает на двадцать, тридцать или пятьдесят процентов, мозг воспринимает это не как временную просадку котировок, а как прямую угрозу выживанию. Инвестор продает не потому, что фундаментально оценил компанию и понял, что ее бизнес разрушен. Он продает, чтобы прекратить боль. Закрытие убыточной позиции приносит мгновенное, хоть и иллюзорное облегчение: стресс уходит, страх парализующего убытка исчезает, но именно в этот момент инвестор фиксирует свои потери навсегда и лишает себя шанса на восстановление капитала.

Покупка на пике, напротив, продиктована эйфорией и жадностью. Это классический синдром упущенной выгоды, или FOMO. Когда рынок растет, а соседи и коллеги хвастаются прибылями, включается стадный инстинкт. Инвестору кажется, что он опаздывает на поезд, который увозит всех вокруг в светлое финансовое будущее. Покупка на пике сопровождается мощным выбросом дофамина: человек чувствует себя частью успеха, ему кажется, что он «разгадал секрет» рынка.

Эти две крайности образуют замкнутый круг, который методично уничтожает капитал. Инвестор продает на дне, потому что устал от страха. Затем он наблюдает, как рынок начинает расти без его участия. Им овладевает сожаление и же-

ление «отыграться». Он ждет подтверждения тренда, и когда актив уже вырос в разы, а эйфория в медиа достигает максимума, он покупает на пике. Вскоре рынок разворачивается, цикл страха запускается снова, и история повторяется. Пока вы не разорвете этот круг, вы будете бесконечно перекладывать деньги из кармана терпеливых инвесторов в карман дисциплинированных.

Традиционная экономическая теория, на которой десятилетиями строились финансовые модели, базируется на концепции «человека рационального». Согласно этой теории, инвестор обладает безграничной вычислительной мощностью, всегда располагает полной информацией и принимает решения исключительно на основе холодного математического расчета, максимизируя свою полезность. Если бы это было так, фондовый рынок работал бы как швейцарские часы, а кризисы и пузыри были бы невозможны.

Но классическая экономика игнорирует биологию. Мы не являемся холодными калькуляторами; мы — продукт эволюции, наш мозг формировался миллионы лет в совершенно иных условиях. За наши финансовые решения отвечает не неокортекс, который отвечает за логику и анализ, а лимбическая система — древняя часть мозга, управляющая эмоциями.

Когда вы видите, что ваш портфель стремительно дешевеет, активируется миндалевидное тело (амигдала). Эта структура мозга отвечает за реакцию «бей или беги». Амигдала не

различает разницу между финансовым убытком и нападением саблезубого тигра. Она запускает каскад стрессовых гормонов: кортизола и адреналина. В этом состоянии префронтальная кора, отвечающая за долгосрочное планирование и логический анализ, фактически отключается. Вы физически не способны мыслить рационально, потому что ваш мозг занят спасением вашей «жизни».

С другой стороны, когда рынок растет, активируется система вознаграждения, в частности прилежащее ядро. Оно требует дофамина и толкает нас к риску, игнорируя сигналы об опасности. Именно поэтому на пиках рыночных пузырей люди покупают активы с безумными мультипликаторами, веря в «новую парадигму».

Классическая экономика не работает, потому что она не учитывает человеческую природу. В моменты рыночных экстремумов биология всегда побеждает логику. Понимание этого факта — первый и самый важный шаг к созданию собственной системы защиты. Вы не сможете стать рациональным роботом, но вы можете научиться управлять своими биологическими реакциями.

Эта книга написана не для высокочастотных алгоритмических трейдеров, чьи сделки длятся миллисекунды, и не для институциональных управляющих, которые действуют в рамках жестких корпоративных мандатов. Она адресована частным инвесторам, которые принимают решения самостоятельно. Если вы проверяете брокерское приложение чаще,

чем раз в неделю; если вы используете кредитное плечо; если ваше настроение зависит от цвета свечей на графике; если вы хотя бы раз продавали активы в панике или покупали на эйфории — эта книга для вас. Она для тех, кто устал быть кормом для более крупных и хладнокровных игроков рынка.

Чтобы извлечь из этого материала максимум, к чтению нужно подойти не как к потреблению развлекательного контента, а как к работе с личным психологическим тренажером. Теоретические блоки о биологии страха и жадности важны для понимания причинно-следственных связей, но настоящая ценность кроется в практических инструментах.

В книге приведены конкретные чек-листы для принятия решений в стрессовых ситуациях и техники самоконтроля. Их нельзя просто прочесть и отложить в сторону. Их нужно внедрить. Распечатайте чек-листы и держите их рядом с рабочим местом. Когда рынок начнет лихорадить, а пальцы сами потянутся к кнопке «продать все», остановитесь и пройдитесь по списку. Проанализируйте свои прошлые ошибки, используя предложенные фреймворки. Книга даст вам знания, но только ваше осознанное применение этих знаний в моменты реального стресса превратит их в финансовый результат.

Главное различие между инвестором, который теряет деньги, и инвестором, который их приумножает, заключается в переходе от реактивности к осознанности. Реактивность — это состояние, при котором между стимулом (обвалом

рынка) и реакцией (продажей активов) нет зазора. Эмоция мгновенно превращается в действие. Осознанность — это умение создать этот зазор. Это способность заметить учащенное сердцебиение, прилив жара или эйфорию, и сказать себе: «Стоп. Сейчас моими решениями управляет биология, а не логика».

После прочтения этой книги ваш внутренний диалог в моменты рыночных бурь изменится. Вы перестанете воспринимать панику толпы как объективную реальность, требующую немедленного подчинения. Вы научитесь распознавать физические маркеры страха и жадности в собственном теле еще до того, как они успеют продиктовать вам фатальное решение.

Вы не станете бесчувственным роботом. Эмоции никуда не исчезнут, и это нормально, но вы перестанете быть их рабом. Вы получите внутренний «стоп-кран», который позволит вам не продавать перспективные компании на дне, когда вокруг царит апокалипсис, и не покупать мусорные активы на пике, когда эйфория бьет все рекорды. Путь от реактивности к осознанности — это путь от роли жертвы рыночных обстоятельств к роли хозяина своих финансов и своего разума. Именно эта трансформация является фундаментом долгосрочного инвестиционного успеха.

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.