

— СЕРГЕЙ АНТОНОВ —

НЕ СЕГОДНЯ.

КАК РАНЬШЕ ЗАМЕЧАТЬ **ОПАСНОСТЬ**
И ВОЗВРАЩАТЬСЯ ДОМОЙ ЦЕЛЫМ



ПРАКТИЧЕСКАЯ СЕРИЯ **О ТОМ, ЧТО ВАЖНО**

Сергей Антонов
Не сегодня. Как раньше
замечать опасность и
возвращаться домой целым

<https://litres.ru/74253594>

SelfPub; 2026

Аннотация

Ты идешь к машине поздно вечером. В одной руке телефон, в другой пакет. Сзади шаги. У подъезда трое, один смотрит слишком долго. В баре друг уже орет на пьяного, а ты еще думаешь: «Сейчас разрулим».

Вот в такие секунды люди и теряют деньги, свободу и годы спокойной жизни.

Эта книга не про красивые приемы на чистом ковре. Она про то, как не оказаться там, где бьют. Как заметить чужую проверку. Как не отдать телефон в руки незнакомцу. Как выйти из лифта, если внутри не нравится человек. Как сказать «не подходи» так, чтобы услышали. Как увести друга до того, как он сделает вас обоих участниками дела.

Купи эту книгу сейчас. Не когда уже поздно, не после драки, не после больницы. Сегодня, пока ты можешь прочитать ее дома, а не вспоминать в травмпункте.

Содержание

Введение	4
Глава 1. Я буду говорить прямо	10
Глава 2. Когда компания работает не на вас	27
Глава 3. Проверка на жертву	46
Конец ознакомительного фрагмента.	50

Сергей Антонов

Не сегодня. Как раньше замечать опасность и возвращаться домой целым

Введение

Кровь быстро убирает лишние мысли

Эта книга начинается с простой неприятности: большинство людей думает о драке слишком поздно. Уже летит рука, уже кто-то загораживает выход, уже рядом стоит приятель противника, которого ты до этого не заметил. Только тогда в голове появляется бодрая мысль: надо что-то делать. Поздно. Делать надо было раньше, когда бар только начал пустеть, когда незнакомец второй раз повернулся в твою сторону, когда твой друг поднял голос и решил доказывать правду человеку, которому правда не нужна.

Я не пишу учебник рукопашного боя. Таких учебников хватает. В них аккуратные люди на чистом полу показывают аккуратные приемы. На улице пол липкий, мокрый, грязный, под ногами бордюр, битое стекло, чья-то нога, твоя же куртка, которую тебя дернули за ворот. Рядом кричат, кто-

то лезет разнимать, кто-то снимает на телефон, а кто-то ждет удобного момента ударить сбоку. В такой обстановке красивое движение быстро превращается в тяжелое дыхание, боль в зубах и вопрос: как я вообще здесь оказался.

Ответ обычно обидный. Человек оказался там не за одну секунду. Он шел туда сам. Не всегда сознательно, часто по привычке. Не захотел показаться слабым. Не ушел, когда можно было уйти. Ответил на оскорбление, хотя мог пропустить его мимо. Решил, что раз он прав, то мир обязан это признать. Мир не обязан. Ночной двор, толпа у клуба, пьяный стол на свадьбе, парковка у магазина и подъезд без света не разбирают, кто прав. Там разбирают, кто вовремя заметил опасность, кто умеет держать рот закрытым, кто не дает себя окружить, кто не путает самолюбие с жизнью.

Главная мысль здесь жесткая, но полезная. Самозащита чаще всего начинается не с удара. Она начинается с отказа участвовать в чужой глупости. Если ты не пришел туда, где тебя ждали проблемы, ты уже выиграл. Если ушел до того, как люди начали толкаться, ты выиграл. Если спокойно извинился, хотя внутри все кипело, и вышел на улицу не с разбитым лицом, а с целыми руками, ты выиграл. Пусть кому-то кажется, что ты уступил. Пусть рассказывают. Рассказ за спиной дешевле адвоката, врача и могилы.

Молодому мужчине трудно это принять. Слова «не дерись» звучат для него как совет стать тряпкой. Он слышит не предупреждение, а оскорбление. Ему кажется, что стар-

шие забыли, каково это, когда на тебя смотрит компания, рядом девушка, друг ждет поддержки, а противник уже ухмыляется. Старшие и правда часто говорят лениво, будто одной фразы достаточно, чтобы погасить весь жар в крови. Недостаточно. Нельзя просто приказать себе не злиться. Нельзя за секунду отменить желание ответить. Зато можно заранее понять, как тебя втягивают, на чем тебя ловят и сколько стоит маленькая победа кулаком.

Драка редко платит тем, что обещала. До нее она обещает облегчение, уважение, чистую победу, восстановленную справедливость. После нее появляются другие вещи: опухшая кисть, чужая кровь на рубашке, показания свидетелей, запись с камеры, звонок родителям, больница, полиция, чужая семья, которая вдруг вспоминает, каким хорошим человеком был тот, кто пять минут назад лез на тебя с бутылкой. Иногда ты проигрываешь сразу. Иногда выигрываешь на месте, а проигрываешь через месяц, когда приходит повестка или счет. Самое мерзкое, что многие драки начинаются из-за пустяка, который на следующий день никто бы и не вспомнил.

Есть другая крайность. Некоторые люди любят говорить, что любое насилие можно обойти словами. Это удобная фраза для теплой комнаты. В реальности встречаются люди, которым слова нужны только для того, чтобы подойти ближе. Они задают вопрос, чтобы отвлечь. Они просят сигарету, чтобы проверить голос. Они делают шаг в сторону, чтобы

отрезать тебе проход. Они улыбаются, а рука у них уже в кармане. Бывает и хуже: человек под веществами, человек в ярости, человек, который решил, что ты сегодня подходишь на роль жертвы. С такими нельзя спорить как на кухне. С ними надо либо не встретиться, либо уйти, либо действовать быстро и без театра.

Эта книга о том, что происходит до удара. Потом будет поздно учиться видеть. До удара еще можно сделать много полезного: сменить маршрут, выйти из помещения, позвать охрану, поставить между собой и чужой рукой стол, говорить так, чтобы свидетели поняли, кто угрожает, не дать двум приятелям противника оказаться у тебя за спиной. Все это звучит буднично. Так и должно быть. Выживание редко похоже на кино. Чаще оно похоже на скучное решение: не пойду через темный двор, не останусь на этой вечеринке, не буду выяснять отношения с пьяным, не полезу спасать чужое самолюбие.

Авторский опыт, который лег в основу этой книги, говорит одно и то же разными голосами: люди страдают не только от ударов, но и от собственных фантазий о насилии. Фантазия показывает драку снаружи, будто зрителю. Там ты собран, точен, смел, а противник послушно играет свою роль. Настоящая драка показывает тебя изнутри: во рту металл, в ушах шум, ноги тяжелые, дыхание рваное, в голове пустота, руки делают не то, что ты представлял. И еще одно: противник не обязан быть честным. Он может быть один, а через

секунду их станет трое. Он может не показывать нож. Он может ударить, пока ты говоришь.

Поэтому здесь не будет романтики. Если тебе нужна книга, где драка выглядит как способ стать крепче духом, возьми другую. Здесь драка выглядит как грязная авария между людьми, которые слишком поздно поняли, что происходит. Иногда без нее нельзя. Иногда надо защищать себя, близкого, человека, который не может уйти. Иногда промедление страшнее действия. Но даже тогда цель проста: остановить опасность и выйти живым. Не наказать, не унижить, не доказать, не показать класс. Выйти живым и не попасть потом в клетку за то, что ты решил добавить еще один удар, когда все уже закончилось.

Прежде чем читать дальше, стоит честно спросить себя: за что я готов драться? Не красиво, не при друзьях, не в воображении. На самом деле. За кошелек? За телефон? За фразу? За взгляд? За девушку, которая потом скажет, что не просила никого бить? За брата, который сам напился и полез на людей? За ребенка? За свою жизнь? Ответы у людей разные. Опасно, когда ответов нет совсем. Тогда в момент страха и злости решение примет тело, толпа, алкоголь, обида или чужая ухмылка. Потом придется жить с тем, что они решили за тебя.

Хорошая подготовка начинается до первого конфликта. Она скучна. Нужно заранее решить, где твоя граница, а где чужая провокация. Нужно признать, что ты можешь испу-

гаться. Нужно знать, что под давлением ум тупеет, а простые вещи становятся трудными. Нужно научиться говорить коротко, ясно и громко, когда надо. Нужно привыкнуть смотреть по сторонам без паранойи. Не искать врагов в каждом прохожем, а просто видеть людей, двери, выходы, руки, расстояние. Уличная безопасность держится на таких мелочах. Мелочи потом и спасают.

Глава 1. Я буду говорить прямо

И последнее перед началом. Не надо путать осторожность с трусостью. Трусость прячется от реальности. Осторожность смотрит на нее без украшений. Трусость шепчет: «ничего не случится, не думай об этом». Осторожность отвечает: «может случиться, поэтому я не буду вести себя как идиот». Мужчина, который умеет уйти от пустой драки, не становится меньше. Он оставляет себе силы на то, что правда заслуживает силы. А таких вещей в жизни меньше, чем кажется в двадцать лет.

Первый рубеж: заметить раньше

Лучший удар тот, который тебе не пришлось принимать. Это звучит слишком просто, поэтому многие пропускают фразу мимо ушей. Им хочется чего-то более серьезного: особой стойки, тайного приема, ответа на нож, способа уложить здоровяка одним движением. В жизни все начинается раньше. Ты идешь по парковке и видишь не только свою машину, но и людей между рядами. Ты заходишь в бар и замечаешь, где выход, кто уже пьян, кто слишком громко смеется, кто смотрит на всех так, будто ищет повод. Ты не напрягаешься. Ты просто не спишь на ходу.

Большая часть опасности не падает с неба. Она шуршит рядом, подает признаки, примеряется. Парень у стены слишком долго держит на тебе взгляд. Двое расходятся чуть ши-

ре, чем нужно, и между ними остается место как раз для тебя. У незнакомца одна рука свободна, другая спрятана, хотя погода теплая. В компании меняется шум: было весело, стало зло. Слова еще те же, музыка та же, стаканы те же, но воздух уже другой. Не мистический, а простой: люди перестали отдыхать и начали мериться. В этот момент умный человек платит за счет и уходит.

Многие попадают в беду не потому, что не могли заметить. Они не хотели. Человек видит странность, но уговаривает себя: показалось. Он чувствует, что лучше перейти на другую сторону, но думает: глупо, я же не ребенок. Он слышит, как в соседней компании спор становится резче, но остается, потому что напиток еще не допит. Это маленькое внутреннее торгование опасно. Тело иногда замечает быстрее, чем голова успевает подобрать объяснение. Если внутри поднялся тихий сигнал, не надо устраивать над ним суд. Отойди, поверни, зайди в магазин, позвони, смени место. Потом, если тревога была ложной, ты потеряешь две минуты. Если настоящей,охранишь гораздо больше.

Осознанность на улице не означает ходить с выпученными глазами и подозревать каждого. Такой человек сам привлекает внимание. Он дерганный, неприятный, иногда смешной. Нормальная настороженность спокойнее. Ты видишь ближайшие выходы. Видишь руки тех, кто подходит. Понимаешь, кто с кем пришел. Не становишься спиной к темной лестнице, если можно встать иначе. Не утыкаешься в теле-

фон, когда идешь по пустому переходу. Не надеваешь наушники так, чтобы мир исчез. Это не подвиг и не спецподготовка. Это взрослое отношение к месту, где ты находишься.

Есть состояние полного сна наяву. Человек идет, смотрит в экран, улыбается переписке, не слышит шагов, не видит машины, не понимает, кто стоит у двери подъезда. Он весь открыт. Для карманника он удобен. Для грабителя тоже. Для пьяного дурака, который хочет дернуть кого-нибудь за плечо, он тоже подарок. Такие люди потом говорят: «Он возник из ниоткуда». Нет. Он шел по тому же тротуару. Просто один смотрел, а другой плыл внутри себя.

Следующее состояние лучше: спокойная готовность. Ты не ждешь нападения, но допускаешь, что мир не обязан быть безопасным. В толпе ты не теряешь направление. В незнакомом районе не выбираешь самый темный короткий путь только потому, что он короче. В кафе садишься так, чтобы видеть зал, если есть выбор. На заправке ночью не оставляешь дверь машины распахнутой и сумку на сиденье. Не потому, что вокруг одни преступники. Потому что привычка к порядку дешевле, чем попытка чинить последствия.

Потом бывает тревога конкретнее. Что-то зацепило внимание. Не просто «место неприятное», а конкретный человек, конкретная группа, конкретный шум за спиной. Здесь нельзя смотреть только в одну точку. Если ты уставился на одного парня, его приятель может спокойно обойти тебя сбоку. Надо расширить взгляд. Где выход? Что между вами?

Есть ли рядом люди, к которым можно подойти? Можно ли зайти в освещенное место? Можно ли поставить машину, стол, стойку, лавку между собой и тем, кто вызывает тревогу? Пока руки не пошли в дело, пространство решает многое.

Самая частая ошибка в такой момент: остаться на месте из самолюбия. Человек уже понял, что пахло плохо, но стоит. Ему кажется, что уход сейчас будет выглядеть как поражение. Он продолжает пить, продолжает спорить, продолжает ждать, когда другой «первый начнет». Это детская бухгалтерия. Взрослая бухгалтерия считает иначе: сколько стоит выход сейчас и сколько может стоить задержка. Уйти через две минуты после первого тревожного признака легче, чем вырываться через десять минут, когда тебя уже прижали к машине.

Если угроза стала явной, слова должны быть короткими. Не лекция. Не объяснение, почему ты хороший человек. Не спор о справедливости. «Отойдите». «Не подходите». «Я не хочу драки». «Позовите охрану». «Вызовите полицию». Такие фразы полезны не только для противника. Они полезны для свидетелей. Люди вокруг часто не понимают, что видят. Два мужика стоят близко, оба машут руками, кто прав, кто виноват, неясно. Если ты вслух и ясно обозначаешь, что не хочешь драки и требуешь дистанцию, ты помогаешь свидетелям увидеть картину. А иногда помогаешь себе не перейти черту.

Дистанция важнее красивой храбрости. Если незнакомец

без причины лезет ближе, это уже сообщение. Нормальному человеку не нужно дышать тебе в лицо, чтобы спросить время. Не нужно заходить за спину, чтобы попросить прикурить. Не нужно толкать плечом, чтобы пройти, если проход свободен. Пять шагов между людьми на пустой улице выглядят естественно. Один шаг с чужой рукой в кармане выглядит иначе. Не стесняйся требовать место. Спокойно, громко, без визга. «Стойте там». «Ближе не надо». Кто обижается на просьбу о дистанции, тот часто как раз и проверял, можно ли ее нарушить.

Руки рассказывают больше лица. Лицом человек может улыбаться, ругаться, строить скуку или удивление. Руки либо видны, либо нет. Они сжимаются, прячутся, ищут карман, поправляют одежду там, где может быть нож, бутылка, кастет, отвертка. Многие смотрят противнику в глаза, потому что так учили фильмы. Глаза не бьют. Бьют руки, голова, ноги, предметы. Смотри шире: плечи, пояс, карманы, положение стоп. Не как робот, а как человек, который не хочет пропустить начало.

Толпа меняет правила. Один человек может думать. Толпа часто хочет зрелища. Она подбадривает глупость, потому что ей потом расходиться по домам, а тебе оставаться с последствиями. Друг, который кричит «давай, покажи ему», не будет сидеть вместо тебя. Девушка, ради которой ты полез в драку, не будет носить твою сломанную челюсть. Приятель, чье имя ты защищал, может завтра забыть половину вечера.

Когда вокруг люди разогревают конфликт, считай это признаком опасности, а не поддержки. Тебя подталкивают к костру, возле которого сами собираются греть руки.

Пьяный человек не становится честным бойцом. Он становится непредсказуемым предметом с кулаками. Он может быть мягким и обиженным, а через секунду ударить бутылкой. Может плохо стоять на ногах, но прекрасно вцепиться в одежду. Может не чувствовать боли и не понимать слов. С пьяными лучше не мериться. Их надо обходить, отвлекать, передавать тем, кто с ними пришел, отдавать охране, оставлять в покое. Самая глупая фраза рядом с пьяным: «Я ему сейчас объясню». Объяснение влетает в алкоголь как камень в болото. Брызги есть, смысла мало.

Место тоже разговаривает. Пустая лестница говорит одно. Яркий магазин с кассиром и камерами говорит другое. Парковка у ночного клуба после закрытия говорит третье. Узкий коридор, где нельзя обойти человека, хуже широкого холла. Темный двор хуже освещенной улицы. Если ты выбираешь место, ты уже влияешь на исход. Преступнику нужна приватность. Дураку нужна публика. Тебе нужна безопасность. Иногда лучший ход очень прост: выйти туда, где свет, люди и камеры. Это не гарантирует спасения, но ломает многим планы.

Отдельная беда - желание выяснить, почему. Почему он смотрит? Почему сказал? Почему подошел? Почему не уважает? В опасной ситуации вопрос «почему» часто бесполе-

зен. Ответ может оказаться любым: пьян, зол, ищет жертву, перепутал, хочет произвести впечатление, болен, обижен на мир, просто идиот. Тебе не нужна его биография. Тебе нужно расстояние, выход и ясная голова. Разберешься потом, если будет что разбирать.

Есть проверка на жертву. Она может быть шумной: «Что уставился?» Может быть вежливой: «Брат, помоги, подойди на секунду». Может быть жалкой: «Дай позвонить, у меня беда». Не всякая просьба опасна. Но нормальная просьба не требует, чтобы ты терял дистанцию, отдавал телефон в руки, шел в темный угол или разворачивался спиной. Можно помочь и не становиться удобной добычей. Позвонить самому. Подсказать оттуда, где стоишь. Позвать сотрудника. Дать мелочь, если решил дать, не открывая весь кошелек перед чужими глазами. Милосердие не обязано быть слепым.

Иногда человек сам проходит собеседование на роль жертвы и даже старается понравиться. Он сутулится, бормочет, отступает не к выходу, а в угол, нервно смеется, отвечает на каждую дерзость оправданием. Противник читает это быстро. Ему не нужна диссертация по психологии. Он видит, что перед ним человек, который уже просит разрешения на собственную безопасность. Держи спину ровно. Говори ниже и короче. Не угрожай, если не собираешься действовать. Не суетись. Самоуверенный спектакль тоже плох, но спокойная твердость часто сбивает охоту проверять дальше.

Когда дело уже близко к нападению, тело противника

обычно выдает его раньше слов. Он перестает слушать. Подбородок опускается или, наоборот, дергается вперед. Плечи собираются. Руки занимают место для старта. Он оглядывается, нет ли помех, или смотрит туда, куда собирается ударить. Иногда перед ударом человек замолкает. Это неприятная тишина. Разговор был шумом, а теперь решение принято. Если ты ждешь после этого честного предупреждения, ты просишь улицу быть спортивным залом. Она не станет.

Не все признаки означают атаку. Человек может быть нервным, больным, испуганным, странным. Ошибка в одну сторону превращает осторожного в истерика. Ошибка в другую сторону превращает спокойного в пациента травмпункта. Поэтому задача не в том, чтобы бить первым при каждом подозрении. Задача в том, чтобы раньше менять положение. Увеличить дистанцию. Повернуться так, чтобы не открывать спину. Освободить руки. Увести своих. Позвать помощь. Сказать фразу, которую услышат окружающие. Это еще не драка. Это подготовка к тому, чтобы драки не было или чтобы ты не встретил ее с пустыми руками и пустой головой.

Самый простой навык для тренировки - смотреть. Не пялиться. Смотреть. Входя в помещение, отметь выходы. На улице замечай, кто идет слишком близко и слишком долго. На остановке не стой так, чтобы тебя зажали между стеной и группой людей. В лифте, если что-то не нравится, не заходи или выйди на ближайшем этаже. В машине держи двери

закрытыми, а стекло опущенным не до конца, если к тебе подходит незнакомец. Эти вещи кажутся мелкими ровно до того дня, когда мелочь дает тебе секунду. Секунда в насилии иногда стоит зубов, глаза или жизни.

Люди любят абсолютные правила. «Всегда уходи». «Всегда бей первым». «Всегда смотри в глаза». «Всегда кричи». Абсолютные правила удобны для плаката, но не для живой улицы. Уходить хорошо, если уход не открывает спину хищнику. Бить первым иногда спасает, а иногда отправляет тебя в тюрьму. Смотреть в глаза иногда показывает уверенность, а иногда принимается за вызов. Кричать иногда зовет помощь, а иногда заводит толпу. Думать придется самому. Чем раньше ты заметил опасность, тем больше у тебя вариантов. Чем позже, тем чаще остается только плохой выбор между болью и еще большей болью.

Есть еще одна привычка, без которой вся осознанность слабеет: не носи в себе постоянную готовность обидеться. Обиженный человек плохо видит. Он слышит только угрозу своему самолюбию. Ему показали средний палец в пробке, и он уже не замечает, что рядом ребенок в машине. Ему сказали грубость, и он забывает, что у противника за спиной трое друзей. Его толкнули у стойки, и он не думает, что пол мокрый, а в руке у другого стакан. Обида сужает мир до одной точки. Насилие любит, когда мир у тебя сужен.

Если рядом твои друзья, твоя задача сложнее. Один спокойный человек может уйти. Компания уходит хуже. Кто-то

хочет остаться, кто-то уже завелся, кто-то считает, что нельзя бросать товарища, даже если товарищ сам полез в болото. Заранее договорись с близкими людьми о простом правиле: если один говорит «уходим», остальные не спорят на месте. Разберетесь потом. Это правило спасает больше, чем кажется. В момент, когда толпа начинает кипеть, длинные объяснения не работают. Нужна короткая команда и привычка ей подчиняться.

С женщинами в таких ситуациях тоже нет одной красивой схемы. Иногда спутница помогает: замечает опасность раньше, уводит, зовет охрану, охлаждает твой язык. Иногда мешает: кричит, спорит, стыдит, требует ответа, сама лезет в лицо человеку, которого потом придется оттаскивать тебе. Не надо строить из этого войну полов. Надо заранее понимать: любой близкий человек в конфликте может стать либо якорем, либо спичкой. Если ты отвечаешь за безопасность пары или компании, не позволяй чужим эмоциям выбирать маршрут.

Оружие меняет все. Даже маленький нож делает из глупой ссоры событие с хирургом. Нож часто не показывают заранее. Его достают в тесноте, на короткой дистанции, когда ты уже решил, что это обычная драка. После ножа люди не всегда сразу понимают, что их порезали. Адреналин щедро обманывает. Поэтому относись к скрытым рукам серьезно. К угрозам про нож серьезно. К попытке подойти вплотную серьезно. Человек, который говорит «я тебя сейчас порежу»,

может врать. А может нет. Проверять грудью глупо.

Огнестрельное оружие еще хуже, но оно хотя бы заставляет многих замолчать. Нож почему-то не заставляет. Люди видят блеск в руке и все равно спорят. Может, потому что нож кажется бытовым предметом. Мы режем им хлеб, открываем упаковку, чистим яблоко. Но в руке злого человека это короткая машина для дыр. Не пытайся выиграть спор у ножа. Уходи, ставь преграды, отдавай вещь, если речь о вещи, кричи, беги, используй все, что отделяет тебя от лезвия. Романтика ножевого боя живет у тех, кого еще не резали.

Полиция, охрана, камеры, свидетели - это тоже часть местности. Не надейся на них как на волшебную стену, но учитывай. Камера не остановит кулак, зато потом покажет, кто шел вперед, а кто отходил. Охранник может не успеть, но его присутствие меняет поведение многих людей. Свидетель может испугаться, но твои слова при нем останутся в памяти. «Я не хочу драки». «Не подходи». «Отпустите его». Говори так, чтобы потом эти слова можно было повторить без стыда. Не обещай убить. Не обещай сломать. Не кричи то, что превратит тебя из защищающегося в участника взаимной дурости.

Иногда лучшая защита - признать свою ошибку. Ты правда толкнул. Правда задел. Правда сказал лишнее. Извинись. Не театрально, не ползая, не с издевкой. Просто: «Извини, не хотел». Удивительно, сколько конфликтов умирает от нормального извинения. И сколько оживает от глупой добавки:

«Извини, но ты сам под ноги лезешь». Слово «но» часто отменяет все хорошее перед ним. Если решил гасить, гаси. Не подкидывай дрова, чтобы сохранить лицо.

Но извинение не должно превращаться в сдачу территории хищнику. Есть люди, которые на уступку отвечают не успокоением, а новым нажимом. Ты извинился, а он подходит ближе. Ты отошел, а он идет следом. Ты поднял руки ладонями вперед, а он улыбается и проверяет, дрожат ли они. Здесь вежливость заканчивается, остается твердость. «Я извинился. Ближе не подходи». И снова расстояние, выход, свидетели, препятствие. Хорошие манеры не требуют позволять себя бить.

Слабое место многих тренированных людей - уверенность, что они хорошие бойцы. В зале это может быть правдой. На улице хороший боец легко поскользывается, получает бутылкой от третьего, ударяется затылком о бордюр или обнаруживает, что спортивная победа ничего не значит против ножа в толпе. Чем лучше ты умеешь драться, тем больше должен ценить возможность не драться. Навык нужен на крайний случай. Носить его как вывеску глупо. Вывески читают те, кто хочет проверить.

Есть и обратная ошибка: считать себя беззащитным и поэтому заранее сдаваться любой наглости. Самозащита не требует превращаться в чемпиона. Она требует не быть удобным. Удобный человек стоит где поставили, идет куда позвали, отвечает на все вопросы, показывает кошелек, отдает те-

лефон в руки, терпит нарушение дистанции и надеется, что все закончится само. Не будь удобным. Будь вежливым, если можно. Жестким, если надо. Подвижным всегда. Самая плохая мишень для хищника - та, которая его заметила, громко обозначила границу и уже движется к свету и людям.

Потренируй простые фразы заранее. В момент давления язык становится деревянным. Люди, которые в спокойной комнате говорят складно, на улице начинают мямлить. «Нет». «Не могу помочь». «Отойдите». «Я не хочу конфликта». «Охрана, сюда». «Позвоните в полицию». Это не стихи, их не надо украшать. Скажи их несколько раз вслух, чтобы они стали привычными. Потом, когда сердце стучит, привычная фраза выйдет быстрее красивой импровизации.

И потренируй уход. Да, именно уход. Выйти из разговора, не повернувшись сразу спиной. Отступить под углом, а не пятиться бесконечно. Держать руки свободными. Не сжимать телефон так, будто он важнее жизни. Не тащить за собой спорящего друга лицом к противнику, давая тому повод ударить. Уход - это навык. Его почти не преподают, потому что он не выглядит впечатляюще. Зато он часто работает там, где впечатляющее заканчивается сиреной скорой помощи.

Когда насилие началось, мир сжимается. Поэтому вся настоящая работа происходит до него. До того, как тебя схватили. До первого удара. До падения. До крови. Замечать раньше - не значит жить в страхе. Это значит уважать реальность. Она не обязана быть честной, спортивной, понятной и удоб-

ной. Зато она часто предупреждает. Не громом с неба, а мелкими признаками: взгляд, дистанция, руки, место, настроение толпы, собственное беспокойство. Кто слышит эти признаки, получает выбор. Кто не слышит, получает урок. Улица преподает дорого.

Если после этой главы ты начнешь хотя бы иногда поднимать глаза от телефона на парковке, уже хорошо. Если станешь уходить с вечеринок раньше, чем веселье превращается в злость, лучше. Если перестанешь доказывать чужим людям, что ты не боишься, совсем хорошо. Смелость без головы быстро становится кормом для чужих историй. Голова без смелости тоже не спасет, когда пора действовать. Нужны обе. Но первой почти всегда работает голова. Именно она говорит: здесь меня собираются втянуть в беду, и я не обязан помогать им в этом.

Еще полезно помнить про время. Одно и то же место утром и после полуночи - разные места. Магазин у дома днем, когда идут мамы с детьми и пенсионеры, мало похож на тот же угол после закрытия бара. Парк в воскресенье днем и парк в темный будний вечер тоже не братья. Люди часто говорят: «Я здесь сто раз ходил». Да, ходил. Но ходил не в этот час, не с этой толпой, не после матча, не после драки у входа, не когда у тебя в руках дорогой телефон и ты один. Опыт места без учета времени обманывает.

Одежда и вещи тоже влияют на твой выбор. Узкие ботинки плохо бегают. Рюкзак легко схватить. Длинный шарф,

цепь на шее, сумка через одно плечо - все это может стать ручкой, за которую тебя удержат. Это не значит, что надо одеваться как солдат. Надо понимать, что на тебе висит и как это поведет себя, если кто-то дернет. Перед входом в сомнительное место убери телефон, застегни карманы, освободи руки. Человек с двумя пакетами, кофе и экраном перед лицом выглядит не занятым, а удобным.

Отдельно скажу про автомобиль. Машина дает ложное чувство крепости. Внутри тепло, играет музыка, двери вроде бы закрыты. Но на парковке человек часто становится беспечным: долго роется в багажнике, садится и еще пять минут пишет сообщение, оставляет окно открытым, выходит разбираться после мелкого конфликта на дороге. Дорожная злость особенно глупа. Две железные коробки едва не коснулись друг друга, и вот уже два взрослых человека стоят на асфальте, готовые ломать себе жизнь из-за полосы движения. Запомни: из машины выходят тогда, когда это безопасно и нужно, а не когда самолюбие дернуло за ручку двери.

Умение видеть раньше не делает тебя трусливым занудой. Наоборот, оно возвращает тебе свободу. Спящий человек зависит от того, кто первым решит действовать. Наблюдательный человек выбирает сам: уйти, обойти, переждать, попросить помощи, подготовиться, закрыть дверь, не впустить чужую руку в свое пространство. Это и есть преимущество. Не в том, что ты сильнее всех, а в том, что ты не отдаешь начало чужому человеку. Большинство опасных людей хотят,

чтобы ты проснулся уже внутри их плана. Не делай им такой подарок.

И никогда не стыдись простого вопроса к себе: что я здесь делаю? Если честный ответ звучит как «доказываю», «жду, когда он извинится», «не хочу выглядеть слабым», «пусть друзья видят», ты уже близко к глупости. Если ответ звучит как «увожу своих», «ищу выход», «держу дистанцию», «зову помощь», ты работаешь на жизнь, а не на чужое представление. В этом разница между человеком, который попал в историю, и человеком, который заметил, как история открыла пасть, и отошел в сторону.

Есть привычка, которая кажется мелкой, но много говорит о человеке: он заходит в любое место и сразу садится спиной к двери, потому что так свободнее стул. В спокойном кафе это не беда. В сомнительном баре, поздно вечером, рядом с чужой шумной компанией, это уже лень. Не надо превращать жизнь в караул. Просто выбирай положение, где ты видишь больше, а не меньше. Когда выбор есть, бери лучший. Когда выбора нет, хотя бы знай, что у тебя за спиной и кто может оказаться рядом.

Если ты заметил опасность рано, не делай из этого спектакль. Не надо пристально сверлить человека взглядом, громко объявлять друзьям, что сейчас будет драка, или демонстративно вставать в стойку. Иногда такая показуха сама становится вызовом. Тихо собери своих, смени место, подойди к выходу, убери руки из карманов, оставь напиток, ес-

ли он мешает. В хорошей безопасности много незаметной работы. Ее ценность как раз в том, что она не привлекает лишнего внимания.

Плохое место почти всегда дает несколько предупреждений. Грязная площадка у входа, где уже стоят люди без дела. Охрана, которая смотрит устало и без интереса. Посетители, которые не разговаривают, а рычат друг на друга. Стекло под ногами. Девушка плачет у стены, а ее парень машет руками перед чужими лицами. Можно считать себя выше таких признаков. Можно сказать: «да ладно, посидим часок». Потом этот часок станет историей, которую ты будешь пересказывать врачу или следователю. Лучше показаться скучным и уйти.

Глава 2. Когда компания работает не на вас

Несколько лет назад один знакомый попросил меня посмотреть его инвестиционный счет. Он говорил об этом неловко, как человек, который уже подозревает неприятный ответ, но все равно надеется, что кто-нибудь скажет: нет, все нормально, ты просто зря волнуешься.

Счет был открыт давно. Еще тогда, когда он устроился на первую серьезную работу, начал получать белую зарплату и решил, что пора быть взрослым. В банке ему предложили «инвестиционное решение». Слово красивое. В нем есть ощущение, что за тебя уже подумали умные люди в костюмах. Ты только подпиши бумаги, переведи деньги, и механизм заработает.

Механизм действительно работал. Только не на него.

На первой странице личного кабинета все выглядело прилично. Доходность за год. График. Несколько фондов с солидными названиями. В углу была фотография консультанта, которому можно было написать. Проблема начиналась ниже, там, где обычный человек уже устает читать. Комиссия за управление. Комиссия самого фонда. Еще одна комиссия, спрятанная в описании продукта. И отдельно плата за операции, которые вроде бы никто специально не просил делать.

Знакомый нахмурился.

«Но они же мой банк. Они же должны были подобрать мне то, что лучше для меня?»

Вот тут и начинается одна из самых дорогих ошибок в личных финансах. Мы привыкли думать, что если компания говорит с нами вежливо, называет нас клиентами и присылает красивые отчеты, то она на нашей стороне. В жизни это иногда правда. В инвестициях - далеко не всегда.

Инвестиционный мир похож не на магазин, где вы видите цену на полке, а на ресторан, где меню написано мелким шрифтом, официант получает процент от самого дорогого блюда, а счет приносят через десять лет. За это время вы уже забыли, что именно заказали.

Дело не в том, что вокруг одни злодеи. Это было бы слишком просто. В финансах полно умных, честных и полезных людей. Но устройство бизнеса сильнее отдельных намерений. Если компания зарабатывает, когда вы часто покупаете и продаете, ей выгодно, чтобы вы суетились. Если компания получает больше денег, когда продает вам дорогой фонд, она найдет много слов, чтобы этот фонд казался разумным выбором. Если консультант получает вознаграждение от производителя продукта, то его совет уже не чистый совет. Это совет с привязанной к нему веревкой.

Вы можете быть очень рассудительным человеком. Можете не поддаваться рекламе, читать договоры и задавать неудобные вопросы. Но если вы не понимаете, как именно

зарабатывает ваш финансовый посредник, вы играете в темной комнате. Причем на свои деньги.

В старом мире инвестирования почти все начиналось с посредника. Обычный человек не просыпался утром с мыслью: куплю-ка я сегодня долю в тридцати компаниях, немного государственных облигаций, кусок недвижимости через фонд и еще что-нибудь для защиты от инфляции. Он шел туда, где были двери, вывеска, консультант и ощущение надежности. В банк. К брокеру. К знакомому «финансисту». Иногда просто к человеку, которого советовали коллеги.

И там ему часто продавали не спокойный план, а движение. Сделку. Идею. Возможность. Новый продукт. Фонд, который «хорошо показал себя в прошлом году». Аксию, о которой все говорят. Стратегию, где умные управляющие якобы видят то, чего не видит рынок.

Проблема в том, что движение в инвестициях часто выгодно тому, кто стоит рядом с вами, но не вам.

Представьте врача, который получает деньги за каждую дополнительную процедуру. Он может быть прекрасным человеком. Он может искренне хотеть вам помочь. Но система шепчет ему: больше анализов, больше обследований, больше направлений. Теперь представьте другого врача, которому вы платите фиксированную сумму за год, а его задача - держать вас здоровым, чтобы вы реже приходили с проблемами. У него другой интерес. Ему выгодно, чтобы вы не болели.

С деньгами примерно так же. Надо каждый раз спрашивать: человек рядом со мной зарабатывает, когда я богатею, или когда я дергаюсь?

Если ответ второй, надо быть настороже.

Чтобы понять, почему робо-инвестирование вообще появилось, полезно быстро пройти по истории. Не по учебниковой истории с датами ради дат, а по человеческой. Как обычный инвестор сначала получил доступ к рынку, потом утонул в выборе, потом начал платить за этот выбор слишком дорого, а потом наконец появились инструменты, которые сделали спокойную стратегию доступной не только богатым.

Публичный рынок акций стал одним из великих изобретений капитализма. До него крупный бизнес был делом узкого круга людей. Нужны связи, крупный капитал, доступ к информации. Когда компании начали продавать доли широкой публике, у обычного человека появилась возможность участвовать в росте бизнеса. Не открывать завод самому. Не нанимать инженеров. Не спорить с поставщиками. Просто купить маленькую часть компании и ждать, что эта часть со временем станет дороже.

Звучит почти волшеббно. Но первая версия такого инвестирования была жесткой.

Если вы покупали акции нескольких отдельных компаний, вам нужно было разбираться во всем сразу. В стали, железных дорогах, автомобилях, банках, электричестве, тор-

говле, войнах, налогах, руководителях и потребителях. У одной компании мог случиться пожар на заводе. У другой - забастовка. У третьей - гениальный конкурент. У четвертой - новый закон, который ломал привычную прибыль. А вы сидели дома с газетой и пытались понять, что происходит.

Потом появились взаимные фонды. Идея была здравая: пусть фонд держит не одну компанию, а много. Если одна падает, другая может расти. Если в одной отрасли беда, другая переживет год спокойно. Для частного инвестора это был большой шаг вперед. Не надо собирать корзину акций вручную. Не надо следить за каждой компанией. Покупаешь долю фонда и вместе с ней получаешь кусок большого портфеля.

Но у хорошей идеи быстро вырос дорогой хвост.

Фонды надо было продавать. Управляющим надо было платить. Аналитикам надо было платить. Брокерам, которые убеждали людей купить именно этот фонд, тоже надо было платить. И чем сложнее выглядел фонд, тем легче было объяснить высокую цену. Там ведь не простая корзина. Там «экспертиза». Там «активный отбор». Там люди сидят в дорогих офисах, читают отчеты, встречаются с руководителями компаний и выбирают победителей.

Казалось бы, если люди берут за это деньги, они должны стабильно приносить больше рынка. Иначе за что платить?

Вот тут история стала неудобной для всей индустрии. Исследования снова и снова показывали одну неприятную вещь: большинство управляющих не обгоняют рынок

на длинной дистанции. Особенно после комиссий. Иногда фонд блестяще выглядит год или два. Иногда управляющий становится звездой. Про него пишут, его зовут на телевидение, инвесторы несут деньги. Потом рынок меняется, удача заканчивается, а комиссия остается.

Человеку трудно принять эту мысль. Она обижает. Мы любим верить в мастерство. В умного профессионала, который видит глубже остальных. В талант. В труд. В то, что если хорошо стараться, можно переиграть систему. В жизни это часто работает. В инвестициях мешает то, что рынок состоит из миллионов людей и машин, которые уже пытаются сделать то же самое. Когда вы покупаете, кто-то продает. Когда вы продаете, кто-то покупает. По другую сторону сделки не стоит пустота. Там стоит другой участник, часто более быстрый, более информированный и с целым отделом аналитиков за спиной.

Именно на этом фоне выросла идея индексного фонда. Она звучала почти оскорбительно для старого инвестиционного мира: хватит пытаться выбрать лучших. Купите весь рынок целиком или большую его часть. Не платите за бесконечные попытки угадать. Снизьте расходы. Примите, что рынок как совокупность бизнесов способен расти, а отдельные победители и проигравшие пусть меняются внутри корзины.

Это была простая мысль, но она перевернула многое.

Индексный фонд не обещал блеска. Он не говорил: мы найдем следующую великую компанию раньше всех. Он го-

ворил другое: мы не будем притворяться, что умеем это делать лучше рынка. Мы дадим вам дешевый доступ к рынку, а вы оставьте деньги работать на годы.

Для индустрии это было почти невежливо. Как прийти на шумную ярмарку, где все кричат о чудесных товарах, и спокойно сказать: купите обычную, надежную вещь без фейерверка. Дешевле и полезнее.

Поначалу такая идея казалась скучной. А скучное в финансах продается хуже, чем захватывающее. Человеку легче отдать деньги за историю, чем за дисциплину. История звучит так: этот фонд нашел будущих чемпионов. Дисциплина звучит так: купи широкий рынок, плати меньше, не дергайся. Угадайте, что проще рекламировать.

Но время оказалось на стороне скучного. Чем больше данных накапливалось, тем яснее становилось: низкие комиссии и широкий охват рынка дают частному инвестору огромное преимущество. Не громкое. Не мгновенное. Зато реальное.

И все же оставалась проблема. Даже когда индексные фонды стали доступны, обычный человек все равно должен был решить: какие именно фонды брать, в каких долях, когда пополнять, когда менять пропорции, как учитывать налоги, как не испугаться падения рынка. Инструменты стали лучше, но управление ими требовало знаний и спокойствия. А с этим у людей обычно хуже, чем им кажется.

Богатые решали вопрос через инвестиционных советников. Не брокеров, которые получают деньги за сделки или

продажи, а советников, обязанных действовать в интересах клиента. Такой советник строил портфель, подбирал фонды, следил за риском, иногда помогал снизить налоги. Это была хорошая модель для тех, у кого уже есть крупный капитал. Но входной билет часто был таким, что обычный человек даже не подходил к двери. Полмиллиона долларов. Миллион. Иногда меньше, но все равно много.

Ирония в том, что больше всего хорошая, дешевая, дисциплинированная помощь нужна не тем, у кого уже есть состояние, а тем, кто только строит его. Молодому специалисту. Семье с ипотекой. Человеку, который может откладывать триста долларов в месяц. Предпринимателю, у которого доход неровный. Они не могут платить за дорогого советника, но именно им особенно вредны ошибки, комиссии и паника.

Робо-платформы появились в тот момент, когда несколько вещей наконец сошлись.

Во-первых, индексные фонды уже доказали свою силу. Во-вторых, биржевые фонды сделали покупку таких корзин простой и дешевой. В-третьих, финансовая инфраструктура стала достаточно технологичной: счета можно было открывать онлайн, деньги переводить через банковские связки, сделки проводить без звонка брокеру. В-четвертых, после большого финансового кризиса многие люди смотрели на Уолл-стрит без прежнего уважения. Им уже не хотелось верить человеку в дорогом костюме только потому, что он

говорит уверенно.

Технология не придумала принципы хорошего инвестирования. Она просто убрала лишнюю человеческую суету вокруг них.

Робо-платформа в нормальном варианте делает несколько вещей. Она спрашивает вас о возрасте, целях, сроках, отношении к риску. Потом собирает портфель из недорогих индексных фондов. Потом следит, чтобы доли активов не уехали слишком далеко от плана. Потом пополняет, балансирует, иногда помогает с налогами. И главное - не пытается каждый месяц удивить вас новой гениальной идеей.

В этом ее сила.

Слово «робо» многих раздражает. В нем слышится что-то холодное, бездушное, почти смешное. Как будто ваши деньги отдают железной коробке, которая мигает лампочками и что-то решает без вас. На практике хорошая робо-платформа не должна быть таинственным роботом. Она ближе к автоматической коробке передач. Вы выбираете направление, скорость, маршрут, а механизм избавляет вас от лишних движений, где человек часто ошибается.

Плохой водитель может испортить и автомат. Если вы будете каждые две недели менять цель, снимать деньги из страха, добавлять случайные акции по совету знакомого и проверять счет по ночам, платформа не спасет вас полностью. Но она убирает массу мелких решений, на которых люди обычно теряют деньги.

Самое ценное в хорошей системе часто не то, что она делает, а то, чего она не делает. Она не звонит вам с горячей идеей. Не убеждает купить фонд с высокой комиссией. Не получает выгоду от того, что вы торгуете чаще. Не строит свою прибыль на вашем возбуждении.

Вот почему вопрос стимулов важнее вопроса дизайна приложения.

Сегодня почти у всех финансовых компаний есть красивые приложения. У банка. У брокера. У робо-советника. У криптоплатформы. У сервиса, который предлагает вам нажимать кнопки и чувствовать себя участником большого рынка. Интерфейс может быть гладким у всех. Но под ним разные интересы.

Если сервис живет с комиссии от активов под управлением, ему выгодно, чтобы ваш портфель рос и чтобы вы оставались клиентом долго. Это не делает компанию святой, но вы хотя бы смотрите в одну сторону. Если сервис живет с частоты сделок, продажи потока заявок, маржинальных займов или сложных продуктов, ему выгодна ваша активность. Может быть, он не скажет это вслух. Но приложение подскажет. Уведомления. Списки популярных акций. Яркие графики. Сообщения о том, что другие пользователи покупают вот это. Кнопка рядом с пальцем.

Финансовая индустрия давно поняла: человеку нравится чувствовать действие. Купить. Продать. Переложить. Поймать момент. Быть не пассивным пассажиром, а игроком.

Особенно когда рынок растет и почти любая случайная покупка сначала выглядит умной.

Трейдинговые приложения построены на этом чувстве. Они могут говорить о свободе и доступе. В этом есть доля правды: доступ действительно стал проще. Но доступ к рынку и хорошее инвестирование - разные вещи. Доступ к кухне не делает вас поваром. Доступ к операционной не делает вас хирургом. Доступ к кнопке «купить» не делает вас инвестором.

Обычный брокерский счет сам по себе не плох. Для опытного человека это инструмент. Проблема начинается, когда новичку продают ощущение контроля, хотя ему нужна система защиты от самого себя.

Почти каждый инвестор в какой-то момент хочет сделать глупость. Не потому, что он глупый. Потому что он человек. Когда рынок падает, хочется прекратить боль и продать. Когда рынок растет, хочется взять побольше риска, пока поезд не ушел. Когда сосед рассказывает, что заработал на одной акции, хочется доказать себе, что ты тоже не хуже. Когда в новостях говорят о кризисе, хочется спрятаться в наличные. Все это естественно. И все это опасно.

Хорошая инвестиционная система должна быть построена с учетом этой человеческой слабости. Она должна не раздувать эмоции, а охлаждать их. Не подталкивать к действию, а иногда мешать нажать лишнюю кнопку. Не превращать рынок в игру.

Вот почему различие между робо-инвестированием и онлайн-брокером не техническое, а философское. В обоих случаях вы можете пользоваться сайтом или приложением. В обоих случаях деньги идут на рынок. Но один сервис в лучшем варианте помогает вам придерживаться плана, а другой часто дает вам удобный пульт от собственных импульсов.

Когда люди говорят: «Я инвестирую через приложение», это почти ничего не значит. Надо уточнять: приложение зарабатывает на управлении долгосрочным портфелем или на том, что вы чаще совершаете сделки? Оно предлагает вам широкую диверсификацию или витрину отдельных акций? Оно спрашивает о целях или показывает сегодняшних лидеров роста? Оно помогает снизить налоги и комиссии или прячет расходы за словом «бесплатно»?

Слово «бесплатно» в финансах надо читать особенно медленно.

Иногда бесплатное действительно дешево для клиента, потому что компания зарабатывает на другом прозрачном сервисе. Но часто бесплатное означает: вы платите не так, как привыкли замечать. Платите худшим поведением. Более частыми сделками. Спредами. Дорогими продуктами рядом. Данными. Процентом по займу. Возможностью компании направлять ваши заявки так, как выгодно ей.

Когда вам говорят «комиссии нет», полезно спросить: тогда где касса?

В истории онлайн-брокеров это видно особенно хорошо.

Они сделали торговлю акциями простой и внешне дешевой. Для многих людей это стало первым входом в рынок. И за это их можно понять: раньше инвестиции казались закрытым клубом, а теперь любой человек мог открыть приложение и купить долю известной компании. Но легкость входа быстро превратилась в соблазн частых действий.

В период бурного роста рынков некоторые новички начали путать удачу с умением. Это случается постоянно. Человек покупает акцию, она растет, и через неделю он уже говорит о стратегии. Потом он покупает опцион, зарабатывает еще быстрее, и мир начинает казаться простым. В такие моменты рынок не учит, а портит характер. Он вознаграждает неправильные выводы.

А потом приходит падение. Или боковой рынок. Или новость, которую никто не ждал. И выясняется, что игра была игрой только на экране. Деньги настоящие.

Робо-подход пытается убрать из инвестирования эту театральность. Он скучнее. Там меньше поводов хвастаться. Неловко прийти к друзьям и сказать: «Я снова ничего не сделал, мой портфель просто автоматически пополнился и сохранил распределение активов». Никто не попросит повторить эту историю. Зато через десять или двадцать лет именно такие скучные решения могут оказаться самыми дорогими в хорошем смысле.

У хорошего инвестора меньше ярких рассказов. Больше терпения.

Но и робо-платформы не надо романтизировать. Любая компания остается компанией. У нее есть владельцы, расходы, планы роста, маркетинг. Некоторые платформы могут добавлять функции, которые нравятся пользователям, но не всегда нужны инвестору. Возможность купить отдельные акции. Тематические портфели. Модные направления. Сложные настройки. Все это может быть полезно узкому кругу людей, но новичка часто уводит от главного.

Когда инструмент становится слишком веселым, стоит проверить, не начали ли вам продавать активность вместо результата.

Хорошая платформа должна быть понятной в трех вещах. Сколько вы платите. Во что именно инвестируются деньги. Почему выбран такой риск. Если на эти вопросы нельзя получить простой ответ, не надо успокаивать себя известным брендом.

Известный бренд в финансах - это не гарантия низких расходов и правильных стимулов. Большие компании умеют делать хорошие продукты. Они же умеют делать дорогие продукты, которые хорошо продаются. Маленькие компании могут быть честными и дешевыми. Они же могут быть сырыми, агрессивными или зависимыми от сомнительной модели дохода. Размер не решает вопрос. Решают структура, прозрачность и стимулы.

Есть старое бытовое правило: когда человек советует вам что-то купить, узнайте, получает ли он процент с продажи.

В инвестициях это правило надо повесить над столом.

Если консультант предлагает фонд, спросите, получает ли он вознаграждение от фонда. Если брокер говорит, что сделка бесплатная, спросите, на чем он зарабатывает. Если платформа рекомендует более сложную стратегию, спросите, увеличивает ли это ее доход. Если банк предлагает инвестиционный продукт с гарантией, спросите, сколько стоит эта гарантия и от чего вы отказываетесь взамен.

Многие люди стесняются таких вопросов. Им кажется, что они выглядят недоверчивыми или мелочными. Но финансовый рынок не обижается. Он просто списывает деньги.

В инвестициях доверие должно идти после понимания, а не вместо него.

Мне нравится думать о робо-инвестировании как о второй части индексной революции. Первая часть сказала частному инвестору: не пытайся выбирать победителей, купи широкий рынок дешево. Вторая добавила: и не пытайся вручную поддерживать всю систему, если программа может делать это дисциплинированнее тебя.

Это не отменяет вашей ответственности. Наоборот, переносит ее в более правильное место. Вам не надо угадывать, какая акция выстрелит. Не надо читать прогнозы по ставкам до полуночи. Не надо спорить с телевизором о рецессии. Вам надо решить более человеческие вопросы: зачем вы инвестируете, сколько можете откладывать, когда понадобятся деньги, какой риск выдержите, не сорветесь ли при падении.

Это труднее, чем нажимать кнопки. Но полезнее.

Человек часто хочет переложить на финансовую компанию не только техническую работу, но и собственную неопределенность. «Скажите, что мне купить, чтобы все было хорошо». Хорошая платформа не должна обещать «все будет хорошо». Она должна помочь построить разумный план при неизвестном будущем.

Будущее всегда неизвестно. Именно поэтому нужны диверсификация, низкие комиссии, налоговая аккуратность и дисциплина. Если бы будущее было известно, нам не нужны были бы портфели. Мы просто купили бы одну правильную акцию и ушли гулять.

Но мы не знаем. Не знают брокеры. Не знают управляющие фондов. Не знают люди с уверенными голосами в финансовых новостях. Иногда они угадывают, потом забывают свои ошибки и помнят удачные попадания. Рынок великодушен к человеческому самолюбию: он дает каждому несколько историй, где тот оказался прав. Потом выставляет счет за уверенность.

Робо-подход начинается с признания: я не буду строить свою финансовую жизнь на угадывании. Я лучше создам систему, которая не требует от меня быть гением.

Это взрослое решение. Не героическое, не эффектное, не подходящее для хвастовства. Зато оно освобождает. Вы перестаете искать человека, который знает будущее. Перестаете покупать дорогую уверенность. Перестаете принимать

каждую новость как приказ к действию.

Вы начинаете смотреть на инвестиционную компанию иначе. Не как на мудрого старшего товарища и не как на казино с красивым интерфейсом. Вы смотрите на нее как на поставщика услуги. Услуга либо помогает вам двигаться к целям с разумными расходами и правильными стимулами, либо нет.

Если помогает - пользуйтесь. Если продает суету - уходите.

У моего знакомого из начала этой главы история закончилась без драмы. Мы не нашли там катастрофы. Деньги не исчезли. Просто он много лет платил слишком дорого за то, что можно было получить дешевле и яснее. Самое неприятное было не в сумме, хотя сумма тоже кусалась. Неприятно было ощущение, что он все это время вел себя ответственно, а система тихо брала свое за его доверчивость.

Он не стал ругаться с банком. Не начал читать форумы до трех ночи. Не бросился покупать отдельные акции, чтобы «отбить» потерянные комиссии. Это был бы еще один подарок индустрии, только в другой упаковке. Он сделал скучную вещь: разобрал расходы, перевел часть денег в более дешевую стратегию, настроил регулярные пополнения и решил проверять счет реже.

Через месяц он сказал: «Странно. Я думал, что после этого буду больше заниматься инвестициями. А занимаюсь меньше».

Вот это хороший признак.

Инвестирование не должно становиться второй работой, если вы сами не хотите работать в финансах. Оно должно быть частью вашей жизни, но не ее центром. У вас есть семья, работа, здоровье, друзья, планы, усталость, радость, обычные дела. Деньги нужны, чтобы все это держалось крепче, а не чтобы вы каждый день служили рынку.

Поэтому при выборе платформы или советника начинайте не с доходности за прошлый год. Не с красивого приложения. Не с того, что советует знакомый, которому просто повезло. Начинайте с простого вопроса: на чем они зарабатывают?

Потом второй: помогает ли их модель мне делать меньше глупостей?

Потом третий: могу ли я объяснить этот подход обычными словами человеку, которому доверяю?

Если ответы мутные, не спешите. В финансах почти никогда не надо срочно принимать решение под давлением продавца. Срочность - любимый инструмент тех, кто не хочет, чтобы вы спокойно подумали.

Рынок будет открыт завтра. Хорошие индексные фонды никуда не исчезнут. Возможность начать инвестировать останется. А вот деньги, отданные в дорогую и неподходящую систему, могут тихо уходить годами.

Во второй части этой книги мы будем говорить о том, что именно делают платформы внутри портфеля: как они рас-

пределяют риски, почему комиссии так сильно влияют на результат, как налоги способны съесть часть прибыли и как автоматизация помогает не ломать план руками. Но перед этим надо удержать главную мысль этой главы.

Не каждая финансовая компания работает на вас просто потому, что вы ее клиент.

Работает на вас та, чьи стимулы хотя бы в основном совпадают с вашими, чьи комиссии понятны, чья стратегия не требует веры в чудеса и чье приложение не превращает ваши слабости в источник выручки.

Все остальное - упаковка.

Глава 3. Проверка на жертву

Уличный хищник редко начинает с удара. Это плохая работа, если бить каждого подряд и надеяться, что попадет удобный человек. Даже самый тупой грабитель не хочет лишних проблем. Ему нужен не честный бой, не красивое противостояние и не сцена из фильма. Ему нужен результат. Быстро. С наименьшим риском для себя.

Поэтому до удара обычно идет проверка. Иногда длинная, иногда в одну секунду. Тебя смотрят, слушают, трогают словами, приближаются, просят, давят, обижают, цепляют за старые кнопки. И если ты отвечаешь так, как удобно ему, он идет дальше.

Это неприятная мысль, но полезная: нападение часто начинается не тогда, когда тебя ударили, а когда тебя выбрали.

Выбор не всегда выглядит страшно. К тебе подходит человек возле банкомата и спрашивает мелочь. Просит сигарету. Интересуется временем. Уточняет, как пройти. Обычная человеческая просьба. В ней нет преступления. В нормальном городе люди постоянно спрашивают дорогу, и никто не обязан шарахаться от каждого встречного как от бешеной собаки.

Но есть разница между просьбой и подходом, который проверяет твою готовность защищать личное пространство. Нормальный человек спросил, услышал ответ и остался на

расстоянии. Ненормальный слышит «нет» и делает еще шаг. Нормальный видит, что ты занят, и уходит. Ненормальный продолжает говорить, хотя вопрос давно исчерпан. Нормальный держит руки так, что ты их видишь. Ненормальный прячет одну руку в кармане, а второй изображает дружелюбие.

В такие моменты многие люди ведут себя хуже, чем могли бы. Не потому, что они слабые. Потому что они воспитаны быть удобными. С детства учили: не груби, отвечай, помогай, не делай резких выводов, не думай плохо о людях. В обычной жизни это помогает не превращаться в животное. На улице, в плохом месте, в плохое время, с человеком, который не соблюдает твоих правил, такая вежливость может стать поводом.

Хищник это знает. Он любит нормальных людей. С ними проще. Они сомневаются. Они улыбаются, когда уже надо уходить. Они объясняют, почему у них нет денег. Они извиняются за то, что не дают сигарету. Они смотрят в телефон, чтобы проверить время, и на секунду опускают глаза. Секунда иногда достаточна.

Не надо становиться грубым со всеми. Надо уметь вовремя перестать быть удобным.

Самая простая граница звучит коротко: «Нет». Без доклада. Без объяснения. Без оправдания. Если незнакомец просит сигарету, деньги, телефон, показать дорогу в темный двор или помочь донести странный пакет до машины, ты не обязан писать ему устное заявление с причинами отказа.

«Нет». И дальше смотришь, что будет.

Вот тут начинается главное. Человек, которому просто что-то нужно, обычно примет отказ. Может, недовольно. Может, с бурчанием. Но примет. Человек, который проверяет тебя, начнет давить. «Да ладно, брат». «Че, жалко?» «Ты че такой нервный?» «Я же нормально спросил». Это уже не просьба. Это вторая дверь. Если тыходишь, игра продолжается.

Многие проваливают проверку именно здесь. Им кажется, что надо разрядить ситуацию. Они улыбаются, шутят, объясняют, ищут правильный тон. А другой человек тем временем сокращает дистанцию. Он не слушает твой ответ. Он смотрит, можно ли управлять тобой через неловкость.

Если ты сказал «нет», а он идет ближе, добавь расстояние не словами, а телом. Шаг в сторону. Ладони на уровне груди, не кулаки. Голос ниже. «Стой там». «Не подходи». «Я сказал нет». Эти фразы не для победы в споре. Они ставят забор там, где его пытаются снести.

Забор должен быть виден не только ему, но и всем вокруг. Если потом кто-то будет вспоминать, он вспомнит: тот парень просил не подходить. Он отступал. Он не лез первым. Это важно. В момент конфликта люди думают только о выживании. После конфликта начинается вторая часть, где выясняется, кто как выглядел со стороны.

Проверка на жертву бывает громкой. Человек внезапно кричит тебе в лицо. Не потому, что ему так нужна информа-

ция. Крик выбивает из равновесия. Он хочет увидеть, что ты застыл, заморгал, начал лепетать. Это не разговор, это удар по нервной системе. Если ты растерялся, он получил ответ: перед ним человек, которого можно вести дальше.

Бывает другая проверка, более тихая. На остановке кто-то стоит слишком близко, хотя места полно. В полупустом вагоне садится рядом, а не напротив. В парковке идет тем же темпом, что и ты, хотя можно обогнать или отстать. Возле подъезда задает вопрос и одновременно смещается так, чтобы оказаться между тобой и дверью. Слова могут быть мягкими. Ноги говорят другое.

Тело часто честнее рта. Рот говорит: «Брат, я просто спросить». Тело закрывает выход. Рот улыбается. Глаза бегают по твоим карманам. Рот говорит: «Не бойся». Рука прячется. Если рот и тело спорят, верь телу.

Особенно смотри на руки. Не потому, что каждый карман прячет нож. Потому что руки делают работу. Удар, рывок, хват, бутылка, лезвие, телефон, которым отвлекают, ключи, которыми бьют по лицу. Если ты не видишь руки человека, который приближается к тебе в сомнительной обстановке, у тебя нет полной картины.

Люди часто стесняются смотреть на руки. Им кажется, что это выглядит подозрительно. Пусть выглядит. Лучше показаться настороженным, чем получить сюрприз. Плохой человек как раз рассчитывает на то, что ты будешь соблюдать социальные приличия, пока он нарушает все остальное.

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.