



ЖЕНЩИНА И КАПИТАЛ

Сила финансовой
независимости

Майкл Голдштейн

Майкл Голдштейн

Женщина и капитал. Сила финансовой независимости

<https://litres.ru/74355068>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не скучный учебник по экономике. Это доверительный разговор с женщиной, которая устала бояться завтрашнего дня и хочет взять свои финансы в собственные руки. Вы узнаете, как распознать денежные установки, заложенные в детстве, перестать обесценивать свой труд и начать зарабатывать по-настоящему.

Вы научитесь вести учёт без скуки, находить скрытые потери в бюджете, создавать подушку безопасности и грамотно распределять доходы. Книга расскажет об инвестициях простым языком: что такое облигации и акции, как выбрать брокера, открыть счёт и получать дивиденды. Вы поймёте, как диверсифицировать риски, защитить капитал страховкой и не поддаваться панике на рынке.

Особое внимание — женским жизненным сценариям: декрет, ипотека, развод. Как не потерять доход в эти периоды и сохранить накопления. Вы узнаете, как копить на образование детей, выйти на раннюю пенсию и отдыхать, не разоряясь.

Содержание

Введение: Почему деньги любят смелых	4
Глава 1. Ваш денежный сценарий	14
Глава 2. Эмоциональный интеллект и рынок	28
Глава 3. Язык денег	37
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Майкл Голдштейн

Женщина и капитал. Сила финансовой независимости

Введение: Почему деньги любят смелых

История, с которой всё началось

Однажды в обычный вторник, в районе одиннадцати часов утра, я стояла в очереди в супермаркете. За спиной у меня была тележка, в которой лежали продукты на неделю, а в голове — цифра, оставшаяся на карте до зарплаты. Я механически перебирала в уме: «Если взять творог дешевле, то хватит на фрукты для ребёнка». В этот момент женщина впереди меня расплачивалась золотой картой. Её покупка стоила как мой месячный коммунальный платёж, но она даже не посмотрела на чек. Она смотрела в телефон и улыбалась. И знаете, что я почувствовала? Не зависть. Я почувствовала острую, как лезвие, мысль: «Почему ей можно, а мне нет? В чём разница между нами?».

Я была умнее её. Я точно знала, что сдачу считаю быстрее кассира, что помню наизусть цены на гречку в трёх сетях и

что могу прокормить семью из четырёх человек на три тысячи в неделю. Но при всём при этом она была богаче. И тогда я поняла главное: деньги — это не награда за трудолюбие. Это награда за смелость. За знание правил игры, о которых нам забыли рассказать в школе.

Эта книга родилась не в тиши кабинета экономиста. Она родилась на кухне, за чашкой чая, в разговорах с подругами, которые разводились, теряли дома, начинали бизнесы с нуля и выходили на пенсию в сорок пять. Это книга о том, как перестать быть «удобной» для экономики и стать богатой для самой себя.

Миф, который убивает женский капитал

Самый страшный враг вашего кошелька — это не инфляция и не неожиданный ремонт автомобиля. Это невидимая установка, которая звучит в голове тысячи раз на дню. Примерно так: «Я ничего не понимаю в деньгах», «Инвестиции — это для тех, у кого есть лишние миллионы», «Мужчина должен зарабатывать, а я — создавать уют».

Давайте назовём вещи своими именами. Эта установка — ловушка. Она выгодна банкам, продавцам кредитов и тем, кто продаёт вам бесполезные вещи в рассрочку. Пока вы думаете, что «не созданы для цифр», кто-то другой создаёт свой капитал на вашей неуверенности. Но вот парадокс: женский мозг устроен идеально для инвестиций. Мы многозадачны, но при этом внимательны к деталям. Мы терпеливы, как никто другой. Мы не гонимся за моментальной выгодой,

а умеем ждать и выхаживать — будь то ребёнок, отношения или домашний цветок. Если бы финансовый рынок был садом, то лучшими садоводами были бы женщины.

Но мы почему-то отдаём лопату мужчинам и удивляемся, что урожай собирают они. Пришло время забрать инструменты обратно.

Почему деньги любят смелых

Проведите мысленный эксперимент. Представьте, что вы идёте по тонкому льду. Если вы будете ползти на четвереньках, бояться каждого звука и думать о том, как холодно, — лёд треснет быстрее. Если вы пойдёте уверенно, широким шагом, глядя вперёд, — давление распределится равномерно. Деньги — это именно тот лёд. Они чувствуют страх. Они убегают от тех, кто сжимает их в кулаке и дрожит над каждой копейкой, потому что такой человек принимает неверные решения в панике.

Смелость в деньгах — это не про то, чтобы спустить всё в казино. Это про готовность признать: «Я не знаю, но я могу научиться». Это про то, чтобы открыть брокерский счёт не тогда, когда вы всё уже выучили, а тогда, когда вы решили, что готовы ошибаться. Потому что первая ошибка стоит дёшево, а последняя — катастрофы.

Вспомните, как вы учились водить машину. Сначала было страшно. Вы боялись перекрёстков, боялись заглохнуть, боялись, что все вокруг сигналят. Но через месяц вы переключали передачи, даже не задумываясь. С инвестициями то же

самое. Первые сто рублей, вложенные не в новую помаду, а в облигацию, страшны. Сто первые — уже привычны. А когда вы увидите свой первый начисленный процент, ваш мозг выделит столько же дофамина, сколько от покупки туфель. Только туфли через год вы выбросите, а процент останется с вами навсегда.

Как мы упускаем своё богатство и не замечаем этого

Давайте честно заглянем в свою банковскую историю. Сколько раз за последний месяц вы покупали вещь не потому, что она нужна, а потому что она была со скидкой? Сколько раз вы брали такси, хотя можно было пройти пешком, потому что «устали», но при этом не заметили, как потратили за неделю на мелких радостях сумму, равную стоимости пары акций неплохой компании?

Самое обидное в женских финансах — это «эффект рассыпающейся мелочи». Мы контролируем крупные покупки, мы торгуемся с продавцами бытовой техники, мы экономим на коммунальных счетах. Но мы абсолютно теряем бдительность, когда речь идёт о маленьких тратах. Кофе с собой на работу, подписка на онлайн-кинотеатр, которую забыли отключить, суши в пятницу вечером, цветы по пути домой... Это не траты. Это кровь из вашего будущего капитала.

Книга, которую вы держите в руках, научит вас делать не просто учёт. Я научу вас смотреть на каждую покупку через волшебный фильтр: «Эта вещь принесёт мне деньги или от-

нимет их?» И как только этот фильтр встроится в ваш мозг, вы перестанете покупать мусор. Но вы не станете скрягой. Вы станете разборчивой.

Ошибка №1. Жертвенность и вина

Почему мы боимся зарабатывать много? Казалось бы, глупый вопрос. Но психологи давно заметили странную закономерность: многие женщины подсознательно избегают большого дохода, потому что боятся, что их перестанут любить. Что мужчина уйдёт, потому что он больше не «добытчик». Что подруги начнут завидовать. Что мама скажет: «Куда тебе столько, ты же женщина».

Мы привыкли жертвовать. Жертвовать сном ради ребёнка, жертвовать карьерой ради отношений, жертвовать своими желаниями ради мира в семье. А деньги — это ресурс, который требует жертвенности ровно наоборот. Деньги не любят альтруизма в крайней его форме. Деньги приходят к тем, кто готов принять их. Принять без чувства вины. Сказать себе: «Я имею право на этот гонорар, я имею право жить в этом доме, я имею право покупать себе дорогие вещи, потому что я это создала».

Каждый раз, когда вы соглашаетесь на зарплату ниже рыночной, потому что «всё равно не справлюсь» или «дайте мне шанс», — вы подписываете себе приговор на бедность. Рынок не знает жалости. Если вы не назначите цену за свой труд, вам её назначат. И эта цена всегда будет минимальной.

Ошибка №2. Мы ждём принца на белом мерседесе

Финансовая грамотность — это не про скучные цифры. Это про вашу личную безопасность. Помните статистику: 80% женщин после развода резко снижают уровень жизни, а 50% из них впадают в бедность. И дело не в том, что мужья были злодеями. Дело в том, что мы перекладываем ответственность. «Мужчина зарабатывает, а я занимаюсь домом» — это прекрасный сценарий, если он работает. Но он не работает уже лет тридцать. Экономика изменилась. Инфляция съедает одну зарплату, даже если она большая. Отношения меняются, люди уходят.

Финансовая независимость — это не про недоверие к партнёру. Это про страховку. Как подушка безопасности в машине. Вы не думаете, что разобьётесь каждый день, но вы её покупаете. А вот подушку финансовую мы откладываем до последнего.

Что вы найдёте в этой книге

Забудьте учебники экономики. Забудьте сложные формулы и заумные термины. Я буду говорить с вами на языке кухни, гардероба и женских разговоров. Мы разберём:

— Почему ваша интуиция в магазине одежды работает, а на бирже — нет, и как это исправить.

— Как превратить свои «хобби» в доходные потоки, при этом не разорив семейный бюджет.

— Почему вклад в банке — это не инвестиция, а медлен-

ное самоубийство ваших денег, и куда их действительно стоит класть.

— Как создать капитал, который будет кормить вас, даже когда вы спите, болеете или путешествуете.

— Как разговаривать с мужчиной о деньгах, чтобы не ссориться, а становиться богаче вместе.

В каждой главе вас ждёт **живой пример**. История Ирины, которая открыла свой бизнес во время декрета. История Светланы, которая купила квартиру на дивиденды. История Анастасии, которая в 50 лет поняла, что может уйти на пенсию, потому что её накопления работают за неё. Все имена изменены, но суть реальна.

Также в книге будет раздел «Стоп-кран», где я буду бить тревогу и предупреждать вас об опасностях. Потому что главное правило инвестора — не потерять капитал. И мы научимся видеть мошенников за версту. Но имейте в виду: я не даю готовых решений вроде «купите акции такой-то компании». Я не имею права это делать. И никто не имеет. Я даю вам удочку, сети и карту глубин. Рыбу вы поймаете сами. И это будет самая вкусная рыба в вашей жизни, потому что добыта она вашим умом.

О том, как читать эту книгу

Не пытайтесь проглотить её за один вечер. Это не роман, хотя я старалась писать увлекательно. Это тренажёр. После

каждой главы я буду давать задания. Не маленькие, не «подумайте», а конкретные действия. Возьмите тетрадь. Да, самую обычную, можно в цветочек или в клеточку, как в школе. Называйте её «Дневник капитала». В неё вы будете записывать свои мысли, свои траты, свои цели и свои первые инвестиционные решения.

Книга построена так:

— Сначала мы лечим **голову**. Убираем психологические блоки, которые мешают вам быть богатой.

— Потом мы ставим **дом в порядок**. Учимся управлять тем, что уже есть.

— Потом мы выходим **на улицу**. Начинаем зарабатывать больше и новыми способами.

— И только когда дом в порядке, а доходы выросли, мы заходим в **мир больших денег**.

— Завершаем мы **защитой**. Потому что накопить трудно, а потерять легко.

Почему такой порядок? Потому что это логика. Если вы вложите деньги, находясь в состоянии тревоги, вы их потеряете. Если вы начнёте инвестировать, не имея подушки безопасности, вы их потеряете. Если у вас нет учёта, вы не пой-

мёте, сколько вы можете вложить. А если нет психологического баланса, вы просто купите акции и будете плакать при каждом колебании курса, а потом продадите в минус.

Почему эта книга — не для всех

Я предупреждаю сразу: эта книга будет раздражать. Она разозлит тех, кто любит жаловаться на жизнь. Она покажется сложной тем, кто ищет волшебную таблетку «вложи тысячу — получи миллион». Её захочется закрыть, когда мы начнём говорить про ответственность.

Но если вы дочитали это введение до конца, значит, вы не ищите лёгких путей. Вы ищите свободы. И я обещаю вам: если вы выполните хотя бы половину заданий, ваша жизнь изменится. Вы начнёте иначе смотреть на ценники в магазинах, на предложения о работе и на перспективы в отношениях. Деньги перестанут быть для вас источником тревоги и станут просто инструментом. Как молоток или швейная машинка. Вы не боитесь молотка, правда? Вы просто берёте его, когда нужно забить гвоздь.

Так и с капиталом. Это просто гвозди, которые вы будете забивать, чтобы построить свой дом. Дом, в который никто не войдёт без вашего разрешения. Дом, в котором вы будете хозяйкой.

Последнее напутствие

Когда мне было двадцать два, я подписала контракт на работу, которая мне не нравилась, потому что боялась, что больше никто не возьмёт меня без опыта. Я потратила три

года жизни на стресс. Когда мне было двадцать восемь, я вышла замуж за человека, который считал, что женщина не должна водить машину и уж тем более вкладывать деньги. Я потеряла пять лет.

Сейчас мне сорок. У меня есть свой портфель, который растёт быстрее инфляции. У меня есть бизнес, который работает независимо от меня. И я путешествую дважды в год туда, куда хочу, без оглядки на счёт.

Эти привилегии не даны мне от рождения. Я их вырастила. На ошибках, на слезах, на потерянных деньгах, на разводах, на судах, на отказах. Но результат есть. И я хочу, чтобы вы прошли этот путь быстрее меня. Не повторяя моих ошибок.

Поэтому откройте тетрадь. Напишите сегодняшнюю дату и сумму на вашем счёте прямо сейчас. Даже если там ноль. Или минус. Это ваша стартовая точка.

Через месяц вы посмотрите на эту запись и улыбнётесь. А через год вы покажете эту тетрадь своей дочери или подруге и скажете: «Это было началом моей свободы».

Поехали. Деньги вас уже заждались. Они любят смелых. А вы, прочитав это, уже смелее, чем были пятнадцать минут назад.

Глава 1. Ваш денежный сценарий

Откуда берутся установки: мамины фразы, папины привычки и социальные стереотипы

Закройте глаза на секунду. Вспомните, как в детстве в вашем доме говорили о деньгах. Не о том, сколько их, а о том, *как* о них говорили. Слышите интонации? «Деньги не пахнут» или «Деньги — это зло»? «Надо работать до седьмого пота» или «Богатые люди — воры»? «Мы не можем себе этого позволить» или «Мы пока копим на это»?

То, что вы сейчас услышали в своей голове, — это не ваш голос. Это голос вашей семьи. Он въелся в подсознание, как запах пирогов въедается в шторы на кухне. Вы можете выстирать шторы, но запах останется. Точно так же вы можете зарабатывать миллионы, но если внутри сидит мамина фраза «большие деньги приносят большие проблемы», вы будете их бессознательно избегать. Или тратить быстрее, чем они приходят. Или отдавать мужчинам, чтобы «снять ответственность».

Давайте разберём три главных источника наших денежных сценариев.

Мамины фразы — якоря экономии

Мама, которая выросла в дефиците, передала вам не просто любовь к порядку, а священный страх перед пустым холодильником. Её фразы стали вашим внутренним сводом за-

конов. «Надо иметь заначку на чёрный день» — превратилось в то, что вы не можете спать спокойно, если на карте меньше пятидесяти тысяч, и вы не вкладываете деньги, потому что «вдруг понадобятся». «Красиво жить не запретишь» — выросло в запрет на удовольствия, потому что «не наша это жизнь». «Мы люди простые» — стало оправданием, чтобы не повышать квалификацию и не просить прибавку.

Мамина экономия — это стратегия выживания, которая перестала работать в мире изобилия. Она была гениальна в те времена. Сейчас она убивает ваш потенциал. Потому что экономия на кофе не сделает вас богатой. А экономия на обучении — сделает вас бедной. Но мамин голос всё равно шепчет: «Трать меньше, трать меньше, трать меньше». И вы тратите меньше на себя, на своё развитие, на свои мечты. И остаётесь там же, где и она.

Папины привычки — отношение к риску

Папа — это архетип добытчика в классической семье. И его отношение к деньгам формирует ваше отношение к риску. Если папа был авантюристом, который бросал работу ради «золотых гор» и возвращался с пустыми руками, вы либо станете таким же игроком, либо, наоборот, гиперконсерватором, который боится даже вклад открыть. Если папа был трудоголиком, который вкалывал на заводе сорок лет и получил крошечную пенсию, вы усвоили: «труд — это единственный путь, и он всегда недооценён». Вы будете работать много и получать мало, потому что в вашей картине мира

«много» и «мало» не связаны.

Но самое опасное — это папино молчание. Если отец никогда не говорил с вами о деньгах, о бюджете, о планах, вы выросли с убеждением, что деньги — это стыдная тема. Их нельзя обсуждать за столом, нельзя спрашивать, сколько кто получает, нельзя торговаться, нельзя просить прибавку. А как же иначе? Ведь «хорошие девочки не говорят о деньгах». И вы молчите. И теряете.

Социальные стереотипы — культурный код

А теперь добавьте слой общества. Советское прошлое, где все были равны, а богатые — враги. Перестройку, когда одни стали миллионерами, а другие — нищими. Девяностые, где деньги ассоциировались с бандитами. Нулевые, где успех измерялся шубами и джипами. Всё это осело в нашей коллективной психике.

Женщине особенно тяжело. С одной стороны, нам говорят: «Будь независимой, зарабатывай, реализуй себя». С другой: «Ты должна быть мягкой, неконфликтной, заботливой, не лезь в мужские дела». И вот вы уже на распутье. Если вы зарабатываете больше мужа — вы «пила». Если вы вкладываете деньги и они падают — вы «дура, повелась». Если вы копите на квартиру — вы «скопидомка». Какой сценарий ни выбери, найдётся осуждение.

Но осуждение — это не ваша проблема. Ваша проблема в том, что вы позволили этим голосам стать громче вашего собственного.

Как распознать свой сценарий

Сделаем простое упражнение. Возьмите вашу тетрадь, которую вы завели по моей просьбе во Введении. Напишите пять фраз о деньгах, которые вы чаще всего слышали в детстве. Напишите их дословно, с интонацией. Например. «Деньги с неба не падают», «Надо жить по средствам», «Богатые плачут тоже», «Лишние деньги — лишние заботы», «Главное — не деньги, а душа».

Теперь напротив каждой фразы напишите, как она влияет на вас сегодня. Если вы слышите «не падают с неба» — возможно, вы отказываетесь от пассивного дохода, потому что считаете его «нечестным». Если вы слышите «жить по средствам» — вы никогда не покупаете дорогую вещь, которая может принести вам пользу и радость. Если «богатые плачут» — вы боитесь, что счастье и деньги несовместимы.

А теперь самое сложное. Перепишите каждую фразу заново. По-взрослому. От своего имени. Вот как это может звучать: «Деньги приходят, когда я создаю ценность для других». «Я живу по своим возможностям, но расширяю их каждый месяц». «Деньги — это инструмент, который позволяет мне быть щедрой». «Финансовая свобода даёт мне время на душу».

Перепишите. И читайте каждое утро. Это будет ваша новая установка. Но помните: одних слов мало. Нужны действия. Об этом — вся книга.

Тест: «Какая вы инвесторша?» (Консерватор, Иスカ-

тельница, Игрок или Стратег)

Теперь, когда мы немного разобрались в нашем прошлом, давайте заглянем в настоящее. Как вы относитесь к деньгам здесь и сейчас? Это определит вашу стратегию. Я не верю в разделение «рисковый — нерисковый». Я верю в четыре женские архетипа. Пройдите этот тест честно. Это не экзамен, это карта.

Вопрос 1. Вы получили неожиданный бонус в размере двух ваших зарплат. Ваши действия:

а) Положу на срочный вклад в банке под маленький процент, чтобы точно не потерять.

б) Куплю себе что-то давно желанное, потому что жизнь одна.

в) Закину на биржевой счёт и попробую поиграть, может, повезёт.

г) Разделю на части: часть в надёжные облигации, часть в акции роста, часть оставлю на обучение.

Вопрос 2. Подруга рассказывает, что купила акции стартапа и они выросли в два раза за месяц. Ваша реакция:

а) Внутренняя тревога. «А если она потеряет? Я бы так

не смогла».

б) Жгучее желание спросить, как ей это удалось, и повторить.

в) Немедленно ищу этот стартап и кидаю туда деньги, чтобы не опоздать.

г) Задаю вопросы: «А какой у них бизнес-план? А они платят дивиденды?»

Вопрос 3. Ваш портфель упал на 10% за неделю. Что вы делаете?

а) Паника. Срочно продаю всё, чтобы сохранить то, что осталось.

б) Обида. «Ну вот, опять я связалась с этими деньгами, ничего не понимаю».

в) Волнение, но я жду, когда вырастет, и докупаю ещё, чтобы усреднить цену.

г) Спокойно проверяю фундаментальные показатели компаний. Если не изменились — продолжаю держать.

Вопрос 4. Сколько времени вы готовы уделять своим финансам в неделю?

- а) Минимум. Я плачу по счетам раз в месяц и забываю.
- б) Часа два. Смотрю на счёт, радуюсь или расстраиваюсь.
- в) Весь вечер в пятницу. Для меня это развлечение.
- г) Раз в квартал пересматриваю стратегию, а в остальное время — автоматические отчисления.

Вопрос 5. Какая фраза вам ближе?

- а) «Лучше синица в руках, чем журавль в небе».
- б) «Деньги приходят к тем, кто их любит, поэтому я покупаю красивое».
- в) «Кто не рискует, тот не пьёт шампанское».
- г) «Планирование — это половина успеха».

Подсчёт результатов.

Большинство ответов «а» — вы **Консерватор**. Ваша суперсила — сохранять. Вы не потеряете деньги никогда. Но вы и не заработаете на них. Ваша задача — научиться отпускать страх и добавлять в свой портфель инструменты с чуть большей доходностью, чем вклад. Вам полезно будет прочитать главу про облигации. Но помните: консерватизм — это

не плохо. Это ваш якорь. Просто иногда якорь нужно поднимать, чтобы плыть дальше.

Большинство ответов «б» — вы **Искательница**. Вы эмоционально связаны с деньгами. Вы тратите их на удовольствия и считаете, что деньги должны работать на ваше настроение. Вы часто совершаете импульсивные покупки. Ваша задача — дисциплина. Перестать путать «инвестиции» с «покупкой игрушек». Начните с малого: откладывайте 10% при любом поступлении до того, как что-то купите. Вы научитесь получать удовольствие не от процесса траты, а от процесса накопления.

Большинство ответов «в» — вы **Игрок**. В вас живёт азарт. Биржа для вас — казино. Вы можете сорвать куш, но также можете проиграть всё. Ваша суперсила — смелость. Но ваша слабость — отсутствие стратегии. Вам жизненно необходимо прочесть главу про риск-менеджмент. Вы должны запомнить правило: «Ставка не больше 10% от капитала». Иначе одна неудача отбросит вас на годы. Направьте ваш азарт не на спекуляции, а на поиск недооценённых компаний с долгосрочным потенциалом. Это сложнее, но именно это делает игрока профессионалом.

Большинство ответов «г» — вы **Стратег**. Поздравляю. У вас есть потенциал быть самой успешной на этом рынке. Вы думаете на годы вперёд. Вы не поддаётесь панике и не гонитесь за быстрыми деньгами. Ваша слабость — вы часто переоцениваете свою возможность всё просчитать и можете

упустить момент. Также вы можете быть слишком холодны и упускать человеческий фактор. Ваше задание — добавить немного гибкости. Иногда хорошая идея приходит не из таблиц, а из жизни. Смотрите вокруг.

Помните: архетипы не вечны. Вы можете переходить из одного в другой, взрослея и набираясь опыта. Но знание своего текущего архетипа даёт вам ключ к самоконтролю. Когда вы Консерватор и вам захочется бежать от падения рынка — вы скажете себе: «Это мой страх, я его вижу, но я поступлю как Стратег». Когда вы Игрок и захотите поставить всё на красное — вы скажете себе: «Это мой азарт, я уважаю его, но сегодня я действую как Консерватор».

Это и есть финансовая зрелость — умение выбирать модель поведения, а не быть её заложником.

Как перестать обесценивать свои доходы и начать назначать цену своему времени

Теперь переходим к самому больному. К тому, о чём мы молчим в очередях и за ужином. К цене вашего труда.

Вы работаете. Может быть, в офисе. Может, из дома. Может, вы фрилансер. Может, вы сидите с ребёнком, но при этом ведёте бухгалтерию мужа. В любом случае вы создаёте ценность. И кто-то за это платит. Или не платит. Или платит, но вы чувствуете, что мало. Или платит, но вы боитесь попросить больше.

Как мы обесцениваем себя

Я видела женщин, которые задерживались на работе на

три часа, доделывая отчёты, и при этом писали в резюме: «ответственная, исполнительная, неконфликтная». А что это значит на языке денег? Это значит: «Меня можно эксплуатировать, я не попрошу прибавку, я буду работать за еду, лишь бы меня не уволили».

Я видела женщин-предпринимательниц, которые назначали цену в два раза ниже рынка, потому что «нужно наработать портфолио». Через пять лет портфолио огромное, а цена всё та же. Потому что привыкли. Потому что страшно. Потому что кажется, что «вдруг никто не возьмёт дороже».

Я видела женщин, которые тратили час, чтобы сэкономить двести рублей на продуктах, и в этот же час заработали бы две тысячи, если бы взяли дополнительный заказ. Но они не считают своё время в деньгах. Они считают деньги в деньгах, а время — в усталости. Это самая большая ошибка.

Формула цены вашего часа

Возьмите свою зарплату (или среднемесячный доход). Разделите на количество рабочих часов в месяц. Это ваша цена часа.

Допустим, вы зарабатываете 50 000 рублей в месяц. Работаете по 8 часов 22 дня. 176 часов. Ваш час стоит 284 рубля.

Теперь подумайте: вы готовы платить кому-то 284 рубля в час, чтобы он ехал в пробке? Чтобы стоял в очереди в банке? Чтобы искал дешёвый товар на сайтах? Чтобы мыл посуду, когда вы могли бы в это время работать над проектом?

Если вы не готовы, наймите кого-то за меньшие деньги

или автоматизируйте. Если вы готовы — вы обесцениваете себя.

А теперь добавьте к зарплате налоги, которые платит за вас работодатель, время на дорогу, время на обед, время на восстановление после работы. Ваш реальный почасовой доход упадёт до 200 рублей. А теперь подумайте: ваша работа стоит 200 рублей в час? Серьёзно?

Когда вы это осознаете, вы перестанете бесплатно делать лишнюю работу. Вы перестанете брать проекты, которые не окупают вашего времени. Вы перестанете работать в выходные, потому что выходные — это двойная цена.

Как назначать цену правильно

Есть три уровня цены на услугу или ваш труд.

Первый уровень — цена ваших текущих навыков. Сколько вам платят сейчас. Это базовый уровень. Он несправедлив, но он есть.

Второй уровень — цена вашего опыта и результатов. Если вы принесли компании прибыль на миллион, вы стоите больше, чем курьер. Если вы создали продукт, который продаётся, вы стоите больше, чем стажёр. Если вы подняли продажи на 20% — ваша цена выше среднего по рынку.

Третий уровень — цена вашей уникальности. Вашего стиля, ваших связей, вашей интуиции, вашего взгляда. Это

то, что нельзя скопировать. Это ваша «золотая жила».

Когда вы просите прибавку, вы должны говорить не «я хорошо работаю» (это первый уровень), а «я приношу пользу, которую не может принести никто другой» (третий уровень).

Упражнение «Переоценка»

Напишите список из десяти дел, которые вы делаете на работе или дома каждый день. Напротив каждого напишите, сколько денег вы сэкономили или заработали этим действием. Затем спросите себя: «А кто ещё может это сделать? Какова рыночная цена этой услуги?»

Поразитесь разнице. Вы удивитесь, сколько вещей вы делаете бесплатно или за копейки, хотя на рынке за это платят большие деньги. Уборка? Клининговая компания берёт 500 рублей в час. Планирование бюджета? Финансовый консультант — 3000 рублей в час. Приготовление ужина? Повар — 1500 рублей в час. Стрижка детей? Парикмахер — 700 рублей. Замена лампочки? Электрик — 1000 рублей вызова.

Вы — многопрофильный специалист стоимостью в десятки тысяч рублей в день. А вы получаете на всё про всё 50 000 в месяц. Но вы не ворчите. Вы соглашаетесь. Вы молчите. И продолжаете делать всё сама, потому что «так дешевле».

Но дешевле — это не значит выгоднее. Выгоднее — когда вы делаете то, что приносит максимальный доход, а остальное делегируете. Вам не нужно печь пироги, чтобы доказать, что вы хорошая хозяйка. Вам нужно заработать на пирожную, которое купите в лучшей кондитерской. И время, сэко-

номленное на выпечке, потратить на повышение квалификации или на отдых, который даст вам силы для новых свершений.

Страх запросить свою цену

Почему мы не назначаем цену, которую стоим? Потому что боимся отказа. Боимся, что нас назовут наглými. Боимся потерять работу. Боимся, что «конкурент возьмёт дешевле».

Это страхи из детства, когда нас хвалили только за то, что мы были «хорошими девочками». Но бизнес — не детский сад. Там нет оценок за поведение. Там есть сделки. Если вы предлагаете ценность выше рынка, вы имеете право просить больше. Если вам отказывают, вы не теряете. Вы фильтруете. Это не ваш клиент. Это не ваша работа.

Поймите: отказ — это не про вас. Это про их бюджет. Это про их неготовность платить за качество. Это не делает вас хуже. Это делает их беднее.

Техника «Три шага к новой зарплате»

Первый шаг. За месяц до разговора с начальником начинайте записывать все свои достижения. В письменном виде. Цифрами. «Я сдала отчёт на день раньше срока», «Я организовала встречу, которая привела к контракту», «Я предложила идею, которая сократила расходы на 5%». Без эмоций, только факты. Вы собираете доказательную базу.

Второй шаг. Узнайте рынок. Спросите коллег из других компаний. Почитайте вакансии. Не стесняйтесь. Знание рынка — это знание своего веса. Если вы стоите 80 000, а

получаете 50 000, вы просто дарите компании 30 000. Компания не скажет вам спасибо. Она купит на эти деньги новый корпоратив.

Третий шаг. Придите к начальнику не с просьбой «дайте прибавку», а с предложением. Скажите: «За последний год я выросла в компетенциях и приношу результат. В соответствии с рынком моя ставка должна быть такой-то. Я готова взять на себя дополнительные обязательства X, Y, Z, если вы готовы пересмотреть мою зарплату». Вы не просите милостыню. Вы предлагаете сделку. Вы — бизнес-партнёр, а не проситель.

Если вам отказывают, не плачьте. Улыбнитесь и скажите: «Я понимаю. Позвольте мне через три месяца снова вернуться к этому разговору с новыми результатами». За три месяца вы либо докажете свою ценность, либо поймёте, что эта компания вам не подходит.

Потому что смелость — это не только про риск на бирже. Это прежде всего про риск сказать правду о своей стоимости. И когда вы научитесь говорить правду себе и миру о том, сколько вы стоите, мир начнёт платить вам именно эту цену. Ни копейкой меньше.

Глава 2. Эмоциональный интеллект и рынок

Страх потерь против жадности дохода. Как гормоны влияют на покупку акций

Теперь мы переходим в ту зону, где начинается магия. Где цифры встречаются с биологией. И вы увидите, что финансовая грамотность — это не сухая математика, это знание самой себя на уровне биохимии.

В вашем мозге есть две системы. Первая — древняя, лимбическая. Она отвечает за выживание. Она включилась у ваших предков, когда они видели тигра в кустах. Сердце билось быстрее, кровь отливала от желудка к мышцам, и вы бежали. Эта система не умеет думать. Она умеет только реагировать. И она реагирует на колебания цен точно так же, как на тигра. Падение портфеля для неё — это опасность для жизни. И она кричит: «Беги! Продавай! Спасай, что осталось!»

Вторая система — неокортекс, новая кора головного мозга. Это аналитический центр. Он умеет считать, сравнивать, прогнозировать. Он знает, что за падением всегда следует рост, что история циклична. Но он медленный. Ему нужно время, чтобы обработать информацию. А лимбика быстрее. Поэтому в момент падения рынка вы чувствуете страх, и ва-

ша рука тянется к кнопке «продать», даже если ваш ум понимает, что так делать нельзя.

Страх работает как линза. Он делает чёрное - чёрнее, а плохое — хуже. Это называется «негативный перекося». Мы помним плохое сильнее, чем хорошее. Потеря 1000 рублей болит в два раза сильнее, чем радость от находки 1000 рублей. Это доказано психологами. Поэтому, когда рынок падает на 5%, мы хотим всё бросить. А когда он растёт на 5%, мы думаем: «Ну, и так сойдёт, могло быть больше».

А теперь другая сторона медали. Жадность. Когда рынок растёт, лимбическая система тоже включается. Только другим боком. Она говорит: «Смотри, все богатеют! Ты тоже можешь! Не уппусти момент! Покупай, пока не поздно!» И вы покупаете на пике. Потому что «сосед купил квартиру на бирже, и я тоже хочу».

Страх и жадность — это два полюса одной батарейки, которая разряжает ваш счёт. Инвестор, который действует на эмоциях, проигрывает. Тот, кто действует по плану, выигрывает, даже если его план не идеален.

Как гормоны управляют вашими деньгами

Вы удивитесь, но решение о покупке или продаже акций часто принимается не в голове, а в надпочечниках.

Кортизол — гормон стресса. Он повышается, когда вы видите красные цифры на графике. Он сужает кровеносные сосуды, ухудшает кровоснабжение мозга, и вы начинаете мыслить хуже. Вы становитесь импульсивной, примитивной.

Вы перестаёте видеть долгосрочные перспективы, вы видите только сиюминутную угрозу.

Дофамин — гормон предвкушения. Он выделяется, когда вы покупаете акцию и она растёт. Это как игра в автомат. Вы получаете дозу удовольствия. И чем больше вы выигрываете, тем больше хотите рискнуть. Дофамин делает вас слепой к рискам. Вы не замечаете, что рост был случайным, и думаете, что вы гениальный трейдер.

Окситоцин — гормон привязанности. Да, он тоже влияет. Вы можете привязаться к одной акции, как к любимой собаке. Вы её не продадите, даже когда она упадёт на 50%, потому что «она же хорошая, она же росла». Вы защищаете её, как ребёнка, и не видите объективных сигналов, что компания разваливается.

Серотонин — гормон уверенности. Когда у вас много денег, вы чувствуете себя королевой. Серотонин снижает тревогу, и вы начинаете принимать слишком смелые решения. Вы теряете бдительность.

Как видите, мы не роботы. Мы биологические существа. И признать это — первый шаг к тому, чтобы перестать быть игрушкой своих гормонов.

Упражнение «Стоп-слово»

Выберите слово, которое вы скажете себе, когда почувствуете приступ страха или жадности. Например: «Стоп» или «Проверка» или «Не сейчас». Когда рынок падает и вам хочется всё продать — скажите это слово. Вслух. Затем ска-

жите: «Я подожду двадцать четыре часа». И не делайте ничего в этот день. Эмоции утихают за сутки. На следующий день вы примете решение холодной головой.

То же самое с жадностью. Когда вам кажется, что вы нашли «золотую жилу» и нужно бежать покупать — скажите «Стоп». Позвоните подруге, которая разбирается в финансах (не для совета, а для того, чтобы проговорить свой план вслух). Если вы не можете объяснить покупку за пять минут простыми словами — не покупайте.

Женщины, кстати, в этом вопросе сильнее мужчин. Почему? Потому что мы привыкли к циклам. У нас есть месячный цикл, который учит нас тому, что за спадом всегда следует подъём. Мы более терпеливы. Мы реже совершаем самоубийственные ставки. Нам легче признать, что мы чего-то не знаем, и обратиться за консультацией. Мужчины часто считают, что «всё знают», и теряют состояния.

Почему женщины чаще принимают правильные решения в кризис (статистика трейдеров)

Бытует мнение, что женщины не умеют управлять деньгами. Это ложь, навязанная нам рекламой кредитов и мужским доминированием в истории финансов. Посмотрим на факты.

Исследования брокерских домов в разных странах показывают удивительную картину. Женщины-инвесторы в среднем показывают доходность выше, чем мужчины-инвесторы. Не на много, но стабильно. При этом женщины совершают в два-три раза меньше сделок, чем мужчины. А в финансах,

как в хирургии, меньше операций — меньше ошибок. Меньше комиссий — больше прибыли.

Женщины меньше поддаются панике. Во время мирового кризиса 2008 года, когда рынки рухнули, мужчины в панике продавали всё, а женщины — нет. Они держали акции. И когда рынки восстановились, женщины оказались в плюсе, а мужчины — зафиксировали убытки. Почему так? Потому что женщины чаще действуют по стратегии. Мы не смотрим на график каждые пять минут. Мы вкладываем деньги и занимаемся детьми, работой, домом. Мы даём капиталу время работать.

Кроме того, женщины более склонны к коллективному разуму. Мы советуемся, читаем, учимся. Мы не считаем, что «стыдно спросить». Мужчины, наоборот, часто играют в «самого умного» и покупают модные активы, чтобы казаться крутыми перед коллегами. Это дорого стоит.

Вспомните финансовые пирамиды. Кто в них вкладывается чаще? Мужчины, которые хотят быстрого обогащения. Женщин там меньше. Мы интуитивно чувствуем неладное. Мы спрашиваем: «А где гарантии?», «А как это работает?», «А почему мне это предлагают именно сейчас?»

Эта осторожность — не слабость. Это суперсила. Это защитный механизм, который миллионы лет оберегал потомство. Он не даёт нам рисковать всем, когда цена ошибки — жизнь.

Почему в СМИ рисуют женщин-инвесторов как ис-

теричек

Заметьте, в фильмах и сериалах женщина в мире финансов — это либо холодная стерва, которая всех обманула, либо неврастеничка, которая покупает бриллианты, чтобы успокоиться. Это стереотип. Он нужен, чтобы вы думали. «Это не моё, я же добрая, я же мягкая, я не хочу быть стервой».

Но финансовая независимость не делает вас стервой. Она делает вас свободной. Вы можете оставаться нежной, любящей, заботливой — и при этом иметь свой счёт в банке, который даёт вам право не терпеть плохое обращение на работе и в семье.

Вы можете быть мягкой, как шёлк, и твёрдой, как сталь, когда речь идёт о вашем будущем. Это не противоречие. Это гармония.

Ваше преимущество перед мужчинами-инвесторами

Сделаем таблицу в уме, чтобы вы её запомнили.

Что вы делаете лучше:

Долгосрочное планирование. Вы думаете о будущем детей, о ремонте, о летнем отпуске за полгода. Вы умеете ждать.

Управление рисками. Вы не кладёте все яйца в одну корзину. У вас в холодильнике всегда есть запас круп и заморозки.

Учёт. Вы знаете, сколько стоит хлеб. Вы заметите, когда

цена изменилась.

Интуиция. Вы чувствуете людей. Вы отличите искреннего продавца от жулика.

Многозадачность. Вы держите в голове множество переменных одновременно.

Если вы объедините это с финансовой грамотностью, вы станете непобедимым инвестором.

Единственное, что нам мешает, — наша привычка перекладывать ответственность. «Банк не разрешил», «Муж сказал, что это плохая идея», «Мама советует вклад». Пришло время слушать себя. Не отказывайтесь от советов, но фильтруйте их через свою голову. Вы имеете право на своё мнение о деньгах.

Практика: Дыхательные техники перед принятием финансовых решений

Это самый простой и самый эффективный инструмент, который есть у вас всегда с собой. Ваше дыхание.

Когда вы смотрите на график и видите резкое падение, ваше сердце начинает биться чаще. Дыхание становится поверхностным, грудным. Мозг получает сигнал тревоги. Чем поверхностнее дыхание, тем сильнее паника. Чем глубже дыхание, тем спокойнее разум.

Техника «Квадрат дыхания»

Это техника спецназа. Её используют в стрессовых ситуациях, чтобы сохранить ясность ума. Вы делаете четыре действия, каждое по четыре счёта:

Медленно вдохните носом на счёт «раз-два-три-четыре».
Задержите дыхание на счёт «раз-два-три-четыре».
Медленно выдохните ртом на счёт «раз-два-три-четыре».
Снова задержите дыхание на счёт «раз-два-три-четыре».
Повторите пять раз. За это время ваш пульс снизится, уровень кортизола упадёт, и вы сможете мыслить объективно.

Техника «Перед покупкой»

Перед тем как нажать кнопку «купить» или «продать» на бирже, сделайте три глубоких вдоха животом. Живот, не грудная клетка. Положите руку на живот, чтобы чувствовать, как он поднимается на вдохе и опускается на выдохе. С каждым выдохом говорите себе: «Я спокойна». Это переключит ваш мозг с эмоционального центра на логический.

Почему это работает

Когда вы дышите животом, вы стимулируете блуждающий нерв, который связан с парасимпатической нервной системой. Это система «отдыха и переваривания». Она противоположна системе «бей или беги». В состоянии «отдыха» вы принимаете лучшие решения, потому что ваш мозг не залит гормонами стресса.

Практическое задание на неделю

Каждый раз, когда вы чувствуете тревогу по поводу денег (а не только на бирже — в магазине, при оплате счетов, при разговоре о деньгах), останавливайтесь на три секунды и делайте один квадрат дыхания. Просто один. Этого достаточ-

но, чтобы сорвать автоматическую реакцию.

Через неделю вы заметите, что стали меньше нервничать из-за денег. А когда тревога уходит, приходят деньги. Потому что спокойный ум замечает возможности, которые панический ум просто не видит.

Глава 3. Язык денег

Глоссарий для чайников: облигации, купоны, дивиденды, маржа, волатильность — объясняем на пальцах

Теперь мы переходим к самой страшной части для большинства женщин. К терминам. Я знаю, что слова «облигация» и «маржинальная торговля» звучат так, будто вы изучаете китайский язык. Но я обещаю: сейчас я переведу их на язык, который вы понимаете, — язык отношений, дома, покупок и семьи.

Потому что финансы — это не физика. Это всего лишь договорённости между людьми. И если вы понимаете людей, вы поймёте и деньги.

Облигация — это как вы даёте в долг государству или компании

Представьте, что к вам пришла соседка и говорит: «Дай мне в долг 10 000 рублей до нового года. Я верну тебе 11 000, потому что мне нужно срочно открыть свой бизнес, а в банке мне не дают». Если вы ей доверяете, вы даёте. И вы знаете, что через год получите обратно свои деньги плюс сверху.

Облигация — это то же самое. Только вместо соседки — государство или крупная корпорация. Они берут у вас займы на определённый срок. За это они платят вам проценты. Эти проценты называются **купонами**. Почему купоны? Ис-

торически на облигациях были бумажные купоны, которые вы отрезали и получали деньги. Сейчас всё электронно, но слово осталось.

Купон — это как арендная плата за ваши деньги. Вы не трогаете тело долга (основную сумму), а просто получаете «рентные» выплаты каждый месяц, квартал или год.

Облигации — это самый безопасный инструмент. Особенно государственные. Государство может напечатать деньги, чтобы отдать долг. Теоретически. Поэтому риск минимален. Доходность тоже небольшая. Но это база, на которой держится ваш капитал.

Акция — это как кусочек бизнеса

Теперь представьте, что соседка не просит в долг, а предлагает вам стать совладелицей её булочной. Вы вносите 10 000 рублей и получаете право на долю прибыли. Если булочная заработает, вы получите часть. Это и есть **дивиденды**.

Акция — это доля в компании. Когда вы покупаете акцию, вы становитесь миноритарным собственником. У вас есть право на часть прибыли (дивиденды) и право голоса на собрании акционеров (если у вас много акций). Сами акции растут и падают в цене в зависимости от того, как работает компания и что о ней думают другие инвесторы.

Дивиденды — это ваш пассивный доход. Это деньги, которые вы получаете просто за то, что владеете долей бизнеса. Вы не работаете в этом бизнесе, вы не печёте булки. Но вы получаете деньги, потому что ваш капитал работает.

Волатильность — это как настроение вашего партнёра

Представьте, что вы встречаетесь с мужчиной, у которого каждый день разное настроение. Сегодня он говорит: «Я тебя обожаю, поедem на море». Завтра он молчит и смотрит в стену. Послезавтра он говорит: «Я тебя ненавижу». Это волатильность. Это изменчивость.

В мире финансов волатильность — это колебание цены. Если цена акции прыгает вверх-вниз каждый час, у неё высокая волатильность. Если она стоит как вкопанная — низкая.

Высокая волатильность — это риск и возможность. Вы можете быстро заработать, если угадали настроение. Но можете быстро потерять, если не угадали. Низкая волатильность — это стабильность и скука.

Женщины часто не любят высокую волатильность. И правильно. Зачем вам лишние нервы? Выбирайте то, где вы можете спать спокойно.

Маржа — это как кредит на покупку

Есть магазин, где вам дают товар в долг, а вы расплачиваетесь позже. Маржинальная торговля — это когда брокер даёт вам деньги в долг, чтобы вы купили акций больше, чем у вас есть. Например, у вас есть 100 000, а вам дают ещё 100 000 в кредит. Вы покупаете акций на 200 000. Если они растут, вы зарабатываете вдвое больше. Если падают — вы теряете вдвое больше. И вы ещё должны вернуть кредит.

Маржа — это игра с огнём. Я не рекомендую женщинам

использовать маржу, пока вы не станете профессиональным трейдером. Это слишком нервно. И слишком опасно. Потому что можно потерять не только свои деньги, но и чужие.

Депозитарий — это как шкаф для ваших ценных бумаг

Когда вы покупаете акции или облигации, они физически не приходят к вам в конверте. Они хранятся в специальном электронном «шкафу» — депозитарии. Это как банк, но не для денег, а для ценных бумаг. Вы можете открыть доступ к этому шкафу через своего брокера.

Спред — это как разница между ценой покупки и продажи

Когда вы меняете доллары на рубли в обменнике, вы видите две цифры: цена покупки и цена продажи. Разница между ними — спред. Так зарабатывает обменник. На бирже то же самое. Есть лучшая цена, по которой вы можете купить, и лучшая цена, по которой вы можете продать. Разница — это спред.

Для крупных и популярных акций спред маленький. Для редких и непопулярных — большой. Выбирайте ликвидные активы, чтобы не переплачивать.

Ликвидность — это как быстро вы можете продать вещь

У вас есть шуба из норки. Она дорогая. Но если вам срочно нужны деньги, вы продадите её за полцены, потому что покупателя нужно искать. Это низкая ликвидность. А если у

у вас есть золотое кольцо — вы сможете продать его в любом ломбарде. Высокая ликвидность.

На бирже ликвидность — это способность быстро купить или продать актив по справедливой цене. Акции Сбера — высоколиквидны. Акции маленького завода — нет. Если вы вложите в маленькую компанию, вы рискуете тем, что в нужный момент не сможете продать акции без большой потери.

Инфляция — это как тихая воровка

Когда вы кладёте деньги под подушку, они тают. Не физически, а по покупательной способности. То, что стоило 100 рублей год назад, сейчас стоит 110. Это инфляция. Если ваш депозит даёт 5% годовых, а инфляция — 8%, вы на самом деле теряете 3% в год. Вы думаете, что зарабатываете, а вы беднеете.

Поэтому я никогда не советую хранить все деньги во вкладах. Это не инвестиция, это сохранение с минимальной потерей. Инвестиции — это то, что обгоняет инфляцию.

Доходность — это сколько вы заработали

Доходность может быть абсолютной (в рублях) и относительной (в процентах). Если вы вложили 1000 и получили 1100 — это доходность 10%. Это простой расчёт. Но есть ещё сложный процент. Это когда проценты прибавляются к капиталу и начинают приносить новые проценты.

Это как снежный ком. Маленький, но если его катить с горы, он становится гигантским. Если вы вкладываете каж-

дый год 100 000 под 10% и не тратите проценты, через 10 лет у вас будет не миллион, а почти 1,6 миллиона. Через 20 лет — почти 6 миллионов. Сложный процент — это восьмое чудо света, как говорил великий учёный.

Почему нельзя доверять «советам подруг» и «инсайдам из мессенджеров»

Мы подошли к самому опасному разделу этой главы. Тому, что разоряет миллионы женщин. Я говорю о советах.

Вы сидите на кухне с подружкой. Она говорит: «Ты знаешь, я купила акции компании такой-то, они уже за месяц выросли в два раза. Покупай тоже, пока не поздно». Она не хочет вам зла. Она искренне хочет помочь. Но она не финансовый консультант. И если бы она им была, она бы знала, что прошлая доходность не гарантирует будущую.

Когда вы покупаете актив, который только что вырос, вы покупаете его на пике. Все, кто хотел заработать, уже заработали и продают. Рост был связан с новостью, которая уже устарела. Вы входите в тот момент, когда цена будет корректироваться вниз. Подруга заработала, вы потеряли. Она не виновата. Она просто не знала этого правила.

То же самое с «инсайдами» в группах и каналах. Неважно, в чём именно они распространяются — суть одна. Там сидят анонимные люди, которые сливают информацию. Но если информация действительно ценная, почему она стала доступна вам бесплатно? Почему человек, который знает, как разбогатеть, тратит время на написание сообщения в общую

ленту, вместо того чтобы самому вложиться?

Ответ прост: это либо манипуляция, либо «слив» для разгона цены, чтобы крупный игрок мог продать дороже. Вы — мелкая рыба, которую наживляют для крупного улова. Не попадайтесь.

Правило №1. Никогда не вкладывайтесь в то, что вам не понятно

Если вы не можете объяснить своей бабушке за пять минут, как работает этот инструмент, — не покупайте. Если вы не знаете, чем занимается компания, кто её генеральный директор и сколько у неё долгов, — это лотерея, а не инвестиция.

Правило №2. Доверяйте только открытым источникам

Отчётность компаний публикуется на их сайтах. Показатели экономики публикуются государственными органами. Вы имеете доступ к той же информации, что и профессиональные инвесторы. Разница только в том, что профессионалы умеют её читать. Этому можно научиться.

Правило №3. Не принимайте решение в состоянии ажиотажа

Если вы слышите, как все обсуждают какую-то акцию, идёт ажиотаж, это последний момент, когда нужно войти. Настоящие деньги зарабатываются в тишине. Когда никто не говорит об акции, она стоит дёшево. Когда начинается шум — она уже дорогая.

Алгоритм «Пять вопросов подруге»

Если подруга даёт вам совет, не отмахивайтесь, но и не бросайтесь в омут. Задайте ей пять вопросов, чтобы понять уровень её компетенции:

«А ты читала их финансовую отчётность за прошлый год?»

«Какая у них бизнес-модель? Как они зарабатывают деньги?»

«Сколько у них долгов?»

«Кто их главные конкуренты и чем они отличаются?»

«Какая у них дивидендная политика?»

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.