



ИСКУССТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ПОЛНОЕ РУКОВОДСТВО

МАЙКЛ ГОЛДШТЕЙН

Майкл Голдштейн

Искусство инвестирования.

Полное руководство

<https://litres.ru/74358482>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — честный разговор о деньгах без иллюзий и обещаний мгновенного богатства. Вы узнаете, почему инфляция крадёт ваши сбережения, как работают акции и облигации, зачем нужна диверсификация и как не потерять капитал в кризис. Автор разбирает психологические ловушки, мешающие копить и вкладывать, объясняет налоговые льготы, учит вести переговоры о зарплате и защищает от мошенников. Вы научитесь составлять личный финансовый план, рассчитывать сложный процент и создавать пассивный доход. Книга для тех, кто хочет не просто зарабатывать, а управлять своей жизнью. Никаких пирамид, рекламы и пустых обещаний — только проверенная стратегия и холодный расчёт. Начните инвестировать в себя и своё будущее уже сегодня.

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ. ПОЧЕМУ ЭТА КНИГА — НЕ ПРО «БЫСТРО РАЗБОГАТЕТЬ»	4
ГЛАВА 1. ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ	21
ГЛАВА 2. ПСИХОЛОГИЯ БЕДНОГО И БОГАТОГО МЫШЛЕНИЯ	31
ГЛАВА 3. ФИНАНСОВАЯ ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ — ЭТО НЕ СКУЧНО	42
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Майкл Голдштейн

Искусство инвестирования.

Полное руководство

ВСТУПЛЕНИЕ. ПОЧЕМУ ЭТА КНИГА — НЕ ПРО «БЫСТРО РАЗБОГАТЕТЬ»

Добро пожаловать в реальный мир, где деньги не пахнут, но имеют свойство заканчиваться

Представьте себе сцену. Вечер. Вы сидите на кухне, пьёте остывший чай и листаете ленту новостей. Внезапно ваш взгляд цепляется за заголовок: «Мальчик-вундеркинд заработал миллион на бирже за неделю, играя в компьютерные игры». Ваше сердце пропускает удар. Вы переводите взгляд на свою зарплатную ведомость, где после вычета всех обязательных платежей остаётся сумма, которой хватит ровно на две поездки в продуктовый магазин, и чувствуете, как внутри закипает глухое, вязкое раздражение. А может быть, вы смотрите на своего друга (или подругу), который вдруг, ни с того ни с сего, купил новую машину, и в ответ на ваш закономерный вопрос «откуда?» таинственно шепчет: «Да так,

инвестиции, понимаешь...».

И в этот самый момент в вашей голове щёлкает тумблер. Вы решаете: «Всё, хватит. Я тоже так хочу. Я тоже завтра куплю какие-нибудь акции, разбогатею, уволюсь с этой ненавистой работы и уеду на острова».

Стоп. Замрите. Положите телефон на стол. Сделайте глубокий вдох. А теперь выдохните и признайтесь себе честно: именно с этой мыслью, с этой искренней, но абсолютно губительной верой в чудо, к нам на биржу приходит девять новичков из десяти. И девять из десяти теряют свои кровные, иногда сбережения всей семьи, потому что они искали не инвестиции, а **волшебную таблетку**.

Эта книга написана для того, чтобы вы стали десятым. Трезвым, хладнокровным и вооружённым знаниями. Я не буду обещать вам, что через год вы станете олигархом. Я не буду показывать вам красивые графики, уходящие вверх под 90 градусов. Я не буду рассказывать о «секретной методике», которую скрывают банкиры. Потому что никакой секретной методики не существует. Есть скучная, рутинная, математическая и порой до зубного скрежета скучная работа над собой и своими деньгами. И именно эта работа, увы (или к счастью), единственный легальный и честный способ приумножить капитал.

Я хочу, чтобы вы прямо сейчас, с первой страницы, усвоили одну простую и горькую истину: **инвестирование — это не про скорость. Это про время и дисциплину. Это**

марафон, который длится десятилетиями. Это не спринтерский забег, где вы срываетесь с места и через сто метров хватаете кубок. Это ультра-марафон по пересечённой местности, где на первых километрах вам будет казаться, что вы бежите в гору под проливным дождём, а обгоняющие вас «соперники» наверняка сидят на допинге.

Самая дорогая ошибка, которую вы совершаете прямо сейчас

Давайте проведём честный эксперимент. Прямо сейчас, не читая дальше, ответьте себе на вопрос: «Что я хочу получить от этой книги?». Если ваш ответ крутится вокруг фраз «волшебную формулу», «точный прогноз курса доллара», «список акций, которые вырастут в десять раз» или «как за месяц сделать миллион», — то вы пришли не по адресу. Закрывайте книгу и идите играть в казино. Там хотя бы дают бесплатные напитки, пока вы сливаете свой бюджет.

Но если вы почувствовали лёгкий укол обиды от моих слов, если внутри шевельнулось упрямство: «Да как он смеет, я серьёзно настроен!», — значит, вы готовы учиться. Потому что первое, чему должен научиться взрослый человек в мире финансов, — это **различать надежду и стратегию**.

Надежда — это когда вы покупаете акции умирающего завода, потому что «вдруг их выкупят по хорошей цене». Надежда — это когда вы отдаёте деньги незнакомому человеку в модном костюме, который обещает 30% годовых, потому что у него «эксклюзивный доступ» к чему-то там. Надежда

— это когда вы думаете, что рынок вас не обманет, ведь вы же хороший человек.

Рынку плевать, хороший вы или плохой. Рынок — это просто огромная, неповоротливая, но жестокая машина, перемалывающая человеческие слабости. Ваша жадность — это сырьё для чужих прибылей. Ваш страх — это топливо для паники, на которой зарабатывают профи. Ваша лень — это подушка безопасности для мошенников, которые всегда найдут способ разбудить вас в четыре утра сообщением: «Покупай сейчас, курс взлетит!».

Помните историю про сапожника без сапог? В мире финансов есть своя, более жесткая версия этой поговорки: «Инвестор без плана — это просто пешеход на оживлённом шоссе с завязанными глазами». Рано или поздно его собьют. Не потому что он глупый, а потому что он не видит дороги. Эта книга даст вам глаза. И даже не просто глаза — она даст вам навигатор, который будет пищать, когда вы сворачиваете в опасный район.

Железобетонное правило номер один: ваши деньги — ваша ответственность

Знаете, что самое страшное для новичка на бирже? Нет, не падение котировок. Самое страшное — это иллюзия, что за вас всё решат другие. Вы приходите к брокеру (или открываете счёт онлайн) и думаете: «Ну, эти умные дяди и тётки управляют моими деньгами, они же профессионалы. Они лучше знают». И вы их слушаетесь. Вы покупаете то, что они

советуют. Вы продаёте, когда они говорят «пора фиксировать».

Позвольте рассказать вам старую притчу. В одном городе жил портной, который шил отличные костюмы. Однажды он решил вложить все свои сбережения в акции одной компании, о которой ему сказал «очень осведомлённый» сосед. Портной даже не посмотрел, чем занимается компания. Он купил бумаги, три дня смотрел на график и радовался, что цена растёт. А потом цена упала. Упала ниже его покупки. Сосед сказал: «Это временно, дождись». Портной ждал. Акции упали ещё ниже. Сосед сказал: «Продавай, спасай, что осталось». Портной продал в минус. А через две недели акции взлетели в два раза выше его первоначальной покупки. Портной проклял соседа. Но сосед был ни при чём.

В чём мораль? Портной доверил своё будущее чужому мнению. Он не знал, что покупает. Он не знал, почему это должно было расти. Он не знал, почему это упало. Он был как слепой котёнок, который лезет в лужу. Вы никогда — слышите, никогда — не должны передавать контроль над своими деньгами кому-то, пока вы сами не понимаете суть процесса. Даже если вы нанимаете профессионального управляющего, вы должны понимать его логику, вы должны проверять его отчёты, вы должны задавать ему неудобные вопросы. Если вы не можете объяснить свою инвестиционную стратегию восьмилетнему ребёнку, значит, вы сами в ней не разобрались.

И здесь мы подходим к главному определению, которое будет красной нитью проходить через всю эту книгу. **Инвестиции — это не покупка. Инвестиции — это понимание.** Вы покупаете только то, что понимаете. Если вы не понимаете, как работает завод по производству алюминия, — не покупайте его акции. Если вы не понимаете, на чём зарабатывает банк, — не покупайте его облигации. Если вам кажется, что криптовалюта — это просто «магия интернета», — проходите мимо. Ваше незнание — это дыра в вашем кармане. Чем больше дыра, тем быстрее утекают деньги.

Весёлая математика, или почему вы всё равно станете инвестором

Теперь я скажу вам нечто, что может вас удивить. Вам не нужно быть гением математики, чтобы стать успешным инвестором. Вам не нужно вычислять квадратные корни в уме или рисовать сложные графики. Вам нужно понимать одну-единственную операцию: **сложение и вычитание процентов**. Но самое главное — вам нужно понять, как работает время.

Я часто сравниваю инвестиции с выращиванием дуба. Если вы посадите желудь сегодня, то завтра вы не увидите дуба. Через месяц вы увидите маленький росток, который легко можно затоптать. Через год это будет хрупкая веточка. А через двадцать лет — это будет могучее дерево, которое будет давать тень вашим детям и внукам. Но большинство людей хотят посадить желудь и через неделю получить готовый

деревянный дом.

Давайте посчитаем, как растут деньги, на пальцах. Представьте, что у вас есть сто тысяч рублей. Вы их кладёте в «кубышку» под подушку. Через год у вас всё те же сто тысяч. Но инфляция съела их реальную покупательную способность. Теперь вы можете купить на них продуктов на пять процентов меньше, чем год назад. Вы стали беднее, хотя цифра на бумажке осталась прежней. Это первый уровень бедности — статичность.

Теперь представьте, что вы вложили эти сто тысяч в надёжные облигации под 8% годовых. Через год у вас будет сто восемь тысяч. Но инфляция — 5%. Ваша реальная прибыль — всего 3%. То есть вы стали богаче на три тысячи рублей в ценах прошлого года. Это лучше, чем подушка, но это не сказка.

А теперь представьте, что вы купили акции компании, которая платит дивиденды и медленно, но верно растёт. Вы получаете свои 8-10% прибыли, и вы не снимаете эти деньги. Вы реинвестируете их. То есть вы покупаете на полученную прибыль новые акции. И на следующий год вы получаете прибыль уже не со ста тысяч, а со ста восьми тысяч. А ещё через год — со ста шестнадцати тысяч. Это называется **сложный процент**. И это единственное настоящее чудо в мире финансов.

Альберт Эйнштейн (хотя приписывают ему это или нет, неважно) якобы называл сложный процент восьмым чудом

света. И в этом есть глубочайшая правда. Если вы будете инвестировать по десять тысяч рублей в месяц в течение тридцати лет под среднюю доходность в 10% годовых, то к концу этого срока у вас накопится сумма, которая в несколько раз превысит сумму всех ваших взносов. Вы вложите примерно три с половиной миллиона, а получите больше двадцати миллионов. Двадцать миллионов! Из воздуха? Нет. Из времени. Из терпения. Из дисциплины.

Но вот загвоздка: чтобы получить эти двадцать миллионов, вы должны не снимать деньги первые двадцать лет. Вы должны смотреть на то, как ваш портфель то растёт, то падает, то снова растёт. Вы должны пережить несколько кризисов, несколько панических новостей, несколько моментов, когда друг скажет вам: «Ты дурак, надо было продавать». И вы должны устоять. Это самое сложное. Это гораздо сложнее, чем разобраться в коэффициентах или графиках. Это борьба с самим собой. И именно этой борьбе мы посвятим большую часть книги.

Бедный, богатый и разумный: кто вы сегодня?

Давайте проведём быстрый, не научный, но крайне честный тест. Оглянитесь на своё финансовое поведение за последний месяц. Ответьте честно на эти вопросы.

Первый вопрос: «Когда я получил зарплату, я...». Вариант А: сразу оплатил все счета, купил продукты и оставшееся потратил на развлечения. Вариант Б: сразу оплатил счета, отложил фиксированную сумму в «неприкасаемый» конверт,

а на остальное жил.

Второй вопрос: «Если бы мне срочно понадобилось пятьдесят тысяч рублей на лечение или ремонт машины, я...». Вариант А: взял бы в долг у друзей или кредит в банке. Вариант Б: достал бы эту сумму из своего запаса без паники.

Третий вопрос: «Когда я вижу новости о росте цен на бензин или гречку, я...». Вариант А: расстраиваюсь, злюсь на правительство и бегу покупать гречку мешками. Вариант Б: понимаю, что это часть цикла, и ничего не меняю в своей стратегии.

Если вы выбрали вариант А чаще, чем вариант Б, — не отчаивайтесь. Это не приговор. Это просто диагноз «финансовая неграмотность» на начальной стадии. И он лечится. Лечится чтением. Лечится осознанностью. Лечится, в конце концов, этой книгой. Если вы выбрали вариант Б, то вы уже на правильном пути. Вам просто нужно отточить навыки и выйти на новый уровень.

Знаете, в чём главная разница между бедным и богатым человеком, которую я заметил за свои годы наблюдений? Не в деньгах. Не в наследстве. Не в удаче. Разница в **реакции на время**. Бедный человек живёт сегодняшним днём. Ему нужно счастье сейчас. Ему нужна новая вещь сейчас. Ему нужно отдохнуть сейчас. Его мозг не способен заглянуть за горизонт трёх месяцев. Богатый человек (я говорю не о тех, кто родился с золотой ложкой, а о тех, кто создал капитал сам) умеет ждать. Он умеет отказывать себе в маленьких удоволь-

ствиях сегодня ради больших удовольствий завтра. Это не жадность. Это расчёт. Это взрослость.

Помню случай из жизни одного моего знакомого. Назовём его Сергеем. Сергей работал менеджером среднего звена, получал приличную зарплату, но жил от зарплаты до зарплаты. Он покупал дорогой кофе навынос каждый день, обедал в ресторанах, каждые полгода менял телефон на новый, потому что «старый уже не модный». Он говорил, что живёт полной жизнью. И при этом каждую весну он брал кредит на отпуск, потому что своих денег не хватало. Сергей был идеальным потребителем. Идеальным винтиком в системе, которая перекачивает деньги из его кармана в карманы производителей удовольствий.

Однажды Сергей попал в аварию. Небольшую, но машина требовала дорогого ремонта. У Сергея не было денег. Он полез в кредитку, взял ещё один заём, и его финансовая пирамида рухнула. Он пришёл ко мне и спросил: «Как мне быстро заработать денег?». Я сказал ему: «Сергей, тебе не нужно быстро зарабатывать. Тебе нужно быстро перестать тратить».

Мы сели, посчитали его расходы за месяц. Он даже не заметил, сколько уходит на этот кофе, на лишние булочки, на ненужные подписки, на вещи, которые он носил один раз. Мы нашли около двадцати тысяч рублей, которые утекали в никуда. Мы перенаправили эти двадцать тысяч в накопительный счёт. Через год у Сергея было двести сорок тысяч

на ремонт машины, если что. Через три года он уже инвестировал эти деньги. Сергей до сих пор не олигарх, но он перестал паниковать. Он стал спокойным. Он стал свободным от страха. И знаете, что он мне сказал недавно? «Самое дорогое, что я купил, — это чувство, что я могу месяц не работать, если захочу».

Вот это и есть истинное богатство. Не яхты. Не замки. А свобода от ежедневной гонки за куском хлеба. И эта книга научит вас именно этому.

Моя история, или почему я сел писать эту книгу

Вам, наверное, интересно, кто я такой и почему я имею право учить вас обращению с деньгами. Я не буду вам рассказывать о своей биржевой лицензии или о том, как я управлял миллиардными фондами (этого не было). Я скажу честно: я такой же, как вы. Я прошёл через все ошибки, через все убытки, через все стадии от жадности до полного разорения и обратно к восстановлению.

В двадцать три года, получив первый серьёзный бонус на работе, я решил, что я гений. Я прочитал пару статей в интернете, посмотрел видео, где какой-то парень в дорогом костюме говорил о «прорывных технологиях», и вложил все свои сбережения в акции компании, производившей странные устройства. Я даже не знал, продаёт ли она их. Я просто видел растущий график. Я купил. График продолжил расти. Я удвоил деньги за две недели. Я решил, что я бог финансов. А потом график рухнул. Компания обанкротилась. Мои

деньги испарились за три дня. Я потерял не просто бонус. Я потерял год своей жизни, потому что я работал ради этих денег. Я сидел на кухне, смотрел в стену и чувствовал себя идиотом. И самое обидное было даже не в деньгах. Самое обидное было в том, что я понял: я не знал ничего. Я играл в казино, думая, что играю в шахматы.

Это поражение стало моим лучшим университетом. Я начал читать. Я начал изучать экономическую историю. Я начал разбирать отчёты компаний, как детектив разбирает улики. Я перестал смотреть на графики. Я начал смотреть на бизнес. Я понял, что акция — это не линия на экране. Это доля в магазине, заводе, фабрике. Это реальные люди, реальные станки, реальные продукты. И чтобы заработать на этом, нужно не гадать, а понимать, как этот механизм работает.

Я начал инвестировать снова, но уже по-другому. Маленькими суммами. С холодной головой. Я покупал только то, что мог объяснить бабушке. «Бабушка, эта компания делает мыло. Его всегда покупают. Даже в кризис люди моются. Мыло не пропадёт». Бабушка понимала. И я понимал. Прошло пятнадцать лет. Я не стал Рокфеллером, но я стал человеком, который может позволить себе выбирать работу, а не выживать на ней. И главное — я стал спокойным. В 2008 году, когда мир рушился, я пил чай и докупал акции со скидкой. В 2014 году, когда рубль падал, я не бегал по магазинам. В 2020 году, когда все сидели по домам, я смотрел на свой портфель и понимал: «Это временно».

Эта книга — мой способ сказать вам: «Не повторяйте моих глупостей. Учитесь на моей крови, а не на своей».

Как устроена эта книга и как её читать

Эта книга — не справочник. Это тренажёр. Вы не можете просто прочитать её и стать богатым. Это как прочитать учебник по плаванию и думать, что вы умеете плавать. Нет. Вы должны войти в воду. Вы должны чувствовать её холод, её сопротивление. Вы должны учиться двигаться.

Вот почему каждая часть книги заканчивается практическими заданиями. Я не хочу, чтобы вы просто кивали головой и говорили: «Да, умно». Я хочу, чтобы вы закрыли книгу, взяли лист бумаги, ручку и начали считать свои финансы. Прямо сейчас. Без отлагательств. Потому что инвестиции — это привычка. И привычка вырабатывается только действием.

Первый раздел книги — самый болезненный. Он посвящён вашей голове. Вашей психологии. Мы будем копать в ваших страхах, вашей жадности, ваших привычках тратить. Это как пойти к психологу, только дешевле и честнее. Вы узнаете, почему вы покупаете ненужные вещи, почему вы верите мошенникам, почему вы паникуете, когда нужно спокойно сидеть, и почему вы сидите спокойно, когда нужно бежать.

Второй раздел посвящён инструментам. Мы разберём, что такое облигации, акции, недвижимость, металлы и прочие бумажки. Но мы не будем заучивать скучные определе-

ния. Мы будем разбирать их на примерах из жизни. Например: «Облигация — это как договор займа с другом, только вместо друга — государство, и оно точно вернёт, но проценты маленькие». Или: «Акция — это как доля в кафе вашего приятеля. Если кафе процветает, вы получаете дивиденды. Если кафе сгорело — вы получаете печаль».

Третий раздел — самый важный. Он о стратегии. О том, как собрать свой портфель. Как распределить деньги, чтобы не потерять всё, если упадёт одна компания. Как покупать и когда продавать. Мы поговорим о налоговых льготах, которые даёт государство (да-да, государство иногда помогает, если вы играете по правилам). Мы разберём, что делать во время кризиса. Спойлер: не паниковать.

Четвёртый раздел выходит за рамки биржи. Потому что инвестиции — это не только акции и облигации. Это инвестиции в вашу карьеру, в ваши навыки, в вашу способность вести переговоры о зарплате. Это инвестиции в ваше здоровье (потому что больничный стоит дороже, чем абонемент в спортзал). Это инвестиции в вашу репутацию.

И, наконец, пятый раздел — это техника безопасности. Мы поговорим о том, как не попасться на удочку мошенников, как защитить свои счета, как оформить наследство, чтобы ваши труды не пропали даром. В современном мире это знание спасает жизнь (в буквальном смысле — ваше душевное спокойствие).

Грустный юмор, или почему я буду с вами жесток

Вы заметите, что я часто шучу в этой книге. Но шучу жестоко. Я буду высмеивать ваши страхи, вашу жадность, вашу самоуверенность. Почему? Потому что если я буду с вами мягким и пушистым, вы не запомните. Если я скажу: «Дорогой читатель, пожалуйста, не вкладывайте все деньги в одну акцию, это может быть рискованно», — вы пропустите это мимо ушей. Но если я скажу: «Если ты вложишь все деньги в одну акцию, ты будешь сидеть на балконе в трусах и смотреть, как рушится твоя пенсия, а твоя жена будет звонить тёще и говорить, что вышла замуж за идиота», — вы это запомните. Возможно, даже запомните навсегда.

И вот вам первое упражнение. Простое, но действенное. Я хочу, чтобы вы, прежде чем перелистнуть страницу и начать первую главу, взяли тетрадь или просто лист бумаги и написали вверху крупными буквами: **«МОИ ФИНАНСЫ — МОЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**. Повесьте этот лист на видное место — на холодильник, над рабочим столом, в ванной. И каждый раз, когда вам захочется купить что-то ненужное, или когда вам позвонят с предложением «суперприбыли», или когда вы решите, что «пронесёт», — посмотрите на эту надпись. Она отрезвляет лучше, чем холодный душ.

Прощание с иллюзиями и разговор по душам

Мы живём в мире, который постоянно пытается нас обмануть. Реклама шепчет: «Ты достоин лучшего, купи это». Соседи хвастаются: «А мы вон купили новый телевизор». Блогеры (ах, не будем о них) кричат: «Заработай миллион

сидя на диване». Это шум. Это белый шум, который мешает вам слышать себя. Инвестирование — это противоположность шуму. Это тишина. Это холодный расчёт. Это умение сказать «нет» сегодня, чтобы сказать «да» завтра.

Я не обещаю вам, что вы станете миллиардером. Я обещаю вам, что вы станете спокойным. Вы перестанете вздрагивать при каждом звонке из банка. Вы перестанете ненавидеть свою работу, потому что она станет не клеткой, а одним из инструментов вашего роста. Вы перестанете завидовать успешным людям, потому что поймёте: они просто начали раньше или действовали умнее. Вы присоединитесь к их клубу. К клубу терпеливых. К клубу расчётливых. К клубу взрослых.

Готовы? Тогда глубокий вдох. Выключайте телефон, убейте все отвлекающие вас вещи. Сейчас мы начинаем долгий путь. Путь, который изменит вашу жизнь не за один день, но раз и навсегда. Мы переходим к первой главе, где разоблачим самую главную финансовую иллюзию, которая сидит в голове у каждого второго человека на планете.

Добро пожаловать в мир реальных инвестиций. Здесь вы не найдёте лёгких денег. Но вы найдёте надёжные деньги. И это гораздо ценнее.

А теперь — первая глава. Она будет про деньги, которые тают, про инфляцию, которая крадёт ваши сбережения, и про то, почему ваш дед, хранивший сбережения в трёхлитровой банке, был одновременно и

мудрецом, и глупцом. Но это уже совсем другая история...

ГЛАВА 1. ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ

Почему 1 миллион рублей 10 лет назад и сегодня — это разные деньги

Давайте начнём с эксперимента, который вы можете провести, даже не вставая с дивана. Достаньте из кошелька купюру. Любую, хотя бы тысячу рублей. Посмотрите на неё внимательно. Видите цифры? Видите портреты? Видите водяные знаки? Эта бумажка выглядит солидно, она пахнет типографской краской, она шелестит. Она кажется вам воплощением стабильности. Если вы положите эту купюру в ящик стола и откроете его через год, вы увидите точно такую же купюру. Тот же номинал, тот же дизайн, те же водяные знаки. Визуально она не изменилась ни на йоту.

А теперь скажите мне: она осталась той же самой по своей силе? Можете ли вы купить на неё сегодня столько же хлеба, масла и молока, сколько могли купить пять лет назад? Десять лет назад? Двадцать? Если вам за тридцать, спросите у своих родителей, что они могли позволить себе на тысячу рублей в девяностые годы, в начале двухтысячных и сейчас. Вы услышите истории, от которых у вас начнётся легкий когнитивный диссонанс. Ваша мама скажет: «Ой, сынок, тысяча рублей в девяносто шестом — это была целая зарплата, мы могли купить продуктов на месяц». А сегодня тысяча рублей — это две поездки в супермаркет за базовым набором, если

вы не берёте ничего лишнего.

Вот он, первый удар по вашей финансовой реальности. **Деньги не имеют постоянной стоимости. Деньги — это текучая субстанция, которая меняет свою покупательную способность каждую секунду, пока вы спите, работаете, влюбляетесь или смотрите телевизор.** И самое обидное, что большинство людей не замечают этого изменения, потому что оно происходит не сразу. Это не удар по голове, а медленное удушение. Инфляция не забирает ваши деньги резко, как вор в ночи. Она забирает их по крупицам, как мышь прогрызает мешок с крупой. Вы не видите дырку, пока мешок не становится пустым.

Давайте возьмём конкретный пример. Миллион рублей. Десять лет назад, скажем, в 2016 году, на миллион рублей можно было купить достаточно приличный подержанный иномарку, или сделать капитальный ремонт в двухкомнатной квартире, или положить на депозит в банке и получать проценты, которых хватало на оплату коммунальных услуг и даже на небольшую поездку на море. Миллион звучал как сумма, которая даёт ощущение защищённости. Это был рубеж, за которым, как казалось, начиналась какая-то иная, более спокойная жизнь.

А что сегодня? Сегодня миллион рублей — это цена среднего нового автомобиля отечественного производства, или ремонт в одной комнате (без сантехники и электрики), или, если вы положите его в банк, проценты покроют вам только

половину коммунальных платежей, и уж точно не хватит на море. Миллион больше не звучит как «защищённость». Он звучит как «неплохо, но на этом далеко не уедешь». И заметьте, мы говорим о российских рублях. Если мы посмотрим на другие валюты, картина станет ещё более наглядной, но мы сосредоточимся на нашей реальности.

Почему это происходит? Почему с виду одинаковые бумажки с каждым годом могут купить всё меньше и меньше? Ответ прост и циничен: потому что государство печатает новые деньги. Не для того, чтобы навредить вам лично, конечно. Государству нужно финансировать свои расходы: строить дороги, платить пенсии, содержать армию, выплачивать зарплаты бюджетникам. Если налогов не хватает, а они почти всегда не хватает, включается печатный станок. В современном мире это не буквальный станок, это электронная эмиссия — добавление цифр на счета банков. Но суть та же: денежной массы становится больше, а товаров и услуг — столько же (или чуть больше). И тогда цена на товары начинает расти, потому что продавцы понимают: денег у людей стало больше (номинально), значит, можно поднять ценник. Так начинается инфляционная спираль.

Но здесь кроется хитрость, которую государство прекрасно осознаёт. Инфляция — это не просто экономический показатель. Это тончайший инструмент перераспределения богатства. Вы думаете, государство борется с инфляцией? Нет, государство её регулирует. Умеренная инфляция (на-

пример, те самые 4-5-6% в год) — это идеальный механизм, который стимулирует вас, дорогой читатель, не сидеть на месте, а работать. Потому что если вы не работаете и не вкладываете деньги, они медленно тают. Государству выгодно, чтобы вы бегали, крутились, создавали добавленную стоимость. Инфляция — это кнут, который погоняет ленивую лошадь. Она говорит вам: «Не дай своим деньгам лежать мёртвым грузом, иначе я их съем».

И вот тут мы подходим к главной иллюзии, которая живёт в головах большинства людей. Они думают: «Если я заработал миллион и положил его под подушку, я богат. У меня есть миллион!». Нет, дорогой друг. У тебя есть бумажка с надписью «миллион». А настоящее богатство — это то, что ты можешь купить на эту бумажку. И это «что» непрерывно уменьшается. Ты становишься беднее каждую минуту, пока твои деньги бездействуют. Если ты хранишь наличные дома, ты не инвестор. Ты добровольный спонсор инфляции. Ты платишь ей дань за то, что тебе лень думать.

Вспомните пожилых людей, которые копили на похороны всю жизнь, складывая купюры в конверты и пряча их в серванте. Они работали, недоедали, отказывали себе в удовольствиях, и в итоге накопили сумму, которая сегодня не покрывает даже минимальных ритуальных услуг. Их труд обесценился не потому, что они плохо работали, а потому, что они не понимали природы денег. Они верили в бумажку. Они доверились иллюзии. И в этом нет их вины — их так учи-

ли. Время было другое, страна была другая. Но мы-то живём сейчас, и у нас нет оправдания для такой наивности.

Инфляция: друг государства и враг сберегательной кассы

Давайте поговорим об инфляции как о живом существе. Представьте, что у вас есть аквариум, в котором плавает ваша финансовая стабильность. Инфляция — это пиранья, которая медленно откусывает от вашей стабильности по кусочку. Вы не замечаете, как она это делает, потому что укусы очень маленькие. Но через год ваш аквариум наполовину пуст. Через десять лет там остаётся только дно. Это не метафора, это математика.

Формально, инфляция — это рост общего уровня цен на товары и услуги. Когда мы говорим, что инфляция составила 5% в год, это означает, что корзина товаров, которая стоила тысячу рублей в начале года, стала стоить тысячу пятьдесят рублей в конце года. Но это усреднённая температура по больнице. В реальности одни товары дорожают быстрее (например, продукты, лекарства, услуги ЖКХ), другие — медленнее (телевизоры, компьютеры, мобильные телефоны, которые с каждым годом дешевеют за счёт технологического прогресса). Но нас, простых людей, больше всего волнует то, что мы покупаем каждый день: еда, одежда, транспорт, жильё. И вот здесь инфляция бьёт особенно чувствительно.

Давайте разберём инфляцию, с другой стороны, с той, о которой вам не расскажут в новостях. Инфляция — это друг

государства. Она помогает государству справляться с долгами. Если у государства огромный долг, оно может просто запустить печатный станок, и долг в реальном выражении уменьшится. Деньги станут дешевле, а долг, выраженный в этих деньгах, станет меньше. Это не обман, это законный механизм, который используют все страны. Но этот механизм перекладывает бремя долга на плечи простых граждан — на ваши плечи. Вы платите за государственные долги через инфляцию, даже если у вас нет никаких долгов перед государством.

Это как если бы вы взяли у соседа в долг мешок картошки, а потом заявили: «Я отдам тебе мешок картошки, но завтра она уже будет не той ценности, что сегодня, потому что я развел картошку водой и сделал её более объёмной». Сосед получит тот же объём, но есть это будет невозможно. Государство делает то же самое с вашими сбережениями. Оно возвращает вам тот же номинал, но с меньшей покупательной способностью.

Теперь посмотрите на ситуацию под другим углом. Инфляция — это враг сберегательной кассы. Но она же является двигателем экономики. Если бы инфляции не было вообще, если бы цены стояли на месте десятилетиями, люди перестали бы покупать. Они бы думали: «Зачем покупать сейчас, если завтра цена не изменится?». Потребительская активность замерла бы, бизнес перестал бы развиваться, и экономика впала бы в кому. Именно поэтому центральные бан-

ки всех стран поддерживают небольшую, контролируемую инфляцию. Она заставляет вас тратить или вкладывать. Она не даёт вам замёрзнуть в статике.

Но вот что важно понять: когда чиновники говорят, что «инфляция в этом году составила всего 4%», они измеряют среднюю температуру по палате. Они не учитывают ваш личный уровень инфляции. А ваш личный уровень инфляции всегда выше, потому что вы покупаете не усреднённые товары, а те, которые дорожают быстрее всего. Например, если вы любите куриное мясо или гречку, и они выросли в цене на 20%, а коммунальные услуги выросли на 15%, то для вас инфляция — это 20%, а не 4%. Ваши деньги тают быстрее, чем говорят официальные сводки.

Эксперимент: что произойдет с вашими 100 000 рублями через 20 лет под матрасом и в банке

А теперь давайте проведём наглядный, почти лабораторный эксперимент. Возьмём типичного российского гражданина, назовём его Василий. Василий честно трудится, получает зарплату и однажды решает: «Отложу-ка я сто тысяч рублей на чёрный день». Он снимает эти деньги с карточки, заворачивает их в плотный конверт, прячет в книжку на верхней полке шкафа и забывает о них. Василий считает себя предусмотрительным. Он даже гордится собой: «Вот у меня есть заначка, не то что у этих транжир, которые всё до копейки прожигают».

Проходит год. Василий открывает книжку, чтобы прове-

ритель, все ли на месте. Все сто тысяч на месте. Целы, невредимы, пахнут типографской краской. Василий успокаивается и снова закрывает шкаф.

Проходит десять лет. Василий становится старше, седее, мудрее. Он решает достать свои сбережения, чтобы помочь сыну купить машину. Он открывает шкаф, дрожащими руками извлекает конверт, пересчитывает деньги. Сто тысяч. Все до копейки. Он идёт в автосалон и с ужасом понимает, что на сто тысяч рублей сегодня можно купить только с десяток покрышек для автомобиля, но никак не сам автомобиль. Его сбережения, которые он копил так долго и так бережно, превратились в финансовые трусы — они есть, но толку от них ноль.

Давайте посчитаем реальный ущерб. Если среднегодовая инфляция в России за эти десять лет составила, скажем, усреднённо 7-8% (а в некоторые годы была и выше, и ниже, но в среднем так и выходило), то реальная стоимость его ста тысяч рублей уменьшилась примерно вдвое. Он может купить на них только то, что раньше стоило пятьдесят тысяч. Он потерял пятьдесят тысяч рублей, хотя внешне они никуда не делись. Он подарил эти пятьдесят тысяч инфляции. Добровольно. Потому что был ленив или неграмотен.

А что, если бы Василий был умнее? Что, если бы он положил эти сто тысяч на банковский депозит под 6% годовых (средняя ставка по вкладам за последние годы)? Через год у него было бы сто шесть тысяч рублей. Через два — сто две-

надцать тысяч триста шестьдесят рублей. Через десять лет по формуле сложного процента (он работает даже на депозите, если вы не снимаете проценты) у Василия было бы около ста семидесяти девяти тысяч рублей. Это уже лучше, чем сто тысяч, но всё равно плохо. Почему? Потому что инфляция, которая в среднем была 8%, съела его проценты и даже часть тела вклада. Его реальная покупательная способность за десять лет всё равно уменьшилась, хотя и не так катастрофично. Он потерял не пятьдесят тысяч, а, скажем, двадцать пять. Меньше, но всё равно больно.

Теперь третий, самый страшный вариант для банка, но самый правильный для Василия, если бы он не был выдуманным персонажем. Что, если бы Василий не прятал деньги в шкаф и не нёс в банк, а потратил их на покупку акций компании, которая производит товары повседневного спроса, или на покупку облигаций с высокой купонной доходностью, или просто купил бы золотые монеты. Мы не будем углубляться в инструменты, об этом позже. Но суть в том, что если бы Василий вложил свои сто тысяч в актив, который рос быстрее инфляции, его капитал не просто сохранился бы, а вырос. Через десять лет у него могло бы быть не сто тысяч и не сто семьдесят девять, а триста, четыреста, а то и пятьсот тысяч реальных денег, которые сохраняют свою покупательную способность.

Василий из нашего примера — собирательный образ миллиона людей. Может быть, вы узнали в нём себя? Или сво-

их родителей? Или соседа? Эта привычка — хранить деньги «под матрасом» — самая дорогая привычка в мире. Она стоит вам процентов, которые вы недополучили, и процентов инфляции, которые вы переплатили. Это двойной удар. Вы не только не зарабатываете, но и теряете. Если бы вы просто потратили эти сто тысяч на курсы или на свой бизнес, вы бы, возможно, потеряли их с большей пользой, потому что получили бы опыт. А тут вы потеряли их без опыта. Просто уронили в чёрную дыру времени.

Итак, главный урок этой главы: **деньги должны работать. Они не должны лежать. Если они лежат, они не приносят пользы ни вам, ни миру.** Вы вступаете в неравный бой с инфляцией, и проигрываете его со свистом, потому что инфляция работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, включая праздники и выходные. Она не спит, не ест, не отдыхает. Она просто ждёт, пока вы расслабитесь. А вы, если вы дочитали до этого места, больше не расслабитесь. Вы вооружены знанием. И мы идём дальше.

ГЛАВА 2. ПСИХОЛОГИЯ БЕДНОГО И БОГАТОГО МЫШЛЕНИЯ

Синдром «заработаю — начну инвестировать»

Знаете, что мне больше всего раздражает в разговорах с людьми о деньгах? Нет, не их бедность. Не их долги. Не их жалобы на маленькую зарплату. Меня раздражает фраза, которую я слышу в девяти случаях из десяти. Она звучит так: «Вот когда я начну хорошо зарабатывать, тогда я и начну инвестировать». Эта фраза — как красная тряпка для быка. Она означает, что человек сам подписал себе приговор на несколько лет, а то и на всю жизнь. Потому что он ставит инвестиции в зависимость от уровня дохода, а не от привычки.

Давайте разберём эту логику, вернее, эту антилогику. Человек считает, что для инвестиций нужны большие суммы. Ему кажется, что если у него сейчас свободно остаётся три-пять тысяч рублей в месяц, то это «не деньги», «смешно», «не на что купить акции». Он откладывает начало инвестирования до того момента, когда у него останется хотя бы пятьдесят тысяч в месяц. Или сто. Или миллион. А тем временем годы идут, инфляция работает, его зарплата, возможно, растёт, но вместе с ней растут и его аппетиты. Он привыкает тратить больше, он покупает более дорогую машину,

делает более дорогой ремонт, отдыхает в более дорогих отелях. Его уровень жизни растёт, но привычка откладывать так и не появляется. Потому что откладывать сложно. Тратить легко.

В этом и заключается синдром «заработаю — начну». Это бесконечное откладывание жизни на потом. Как в том анекдоте про мужика, который всё обещал бросить пить с понедельника, но понедельник так и не наступал. Инвестиции — это мышца. Как бицепс или пресс. Если вы не качаете её, когда у вас есть три тысячи, вы не сможете качать её, когда у вас появится тридцать тысяч. Вы просто найдёте, на что потратить эти тридцать тысяч. Ваш мозг устроен так, чтобы поддерживать текущий уровень потребления. Если доход вырос, мозг ищет, куда бы пристроить лишние деньги, чтобы поднять уровень комфорта. Это эволюционный механизм выживания, но в современном мире он работает против вас.

Вспомните историю многих лотерейных миллионеров. Статистика неумолима: большая часть людей, выигравших крупные суммы, через пять лет возвращаются на прежний уровень жизни или становятся ещё беднее. Почему? Потому что у них не было привычки управлять деньгами. Они получили кучу денег, но их мозг остался бедным. Они не умели считать, не умели откладывать, не умели вкладывать. Они просто тратили. Покупали дома, машины, яхты, а когда деньги кончались, оказывались у разбитого корыта. У них не было «финансовой мышцы», она атрофировалась за годы

бедности.

Инвестиции начинаются с копейки. С одной тысячи рублей. С одной акции. С одного вклада. Самое главное — это ритуал, регулярность, дисциплина. Если вы сегодня отложите тысячу рублей и купите на неё облигацию, через месяц вы отложите две тысячи. Через год вы будете автоматически, не задумываясь, откладывать десять тысяч. Потому что это станет привычкой. Это станет частью вашей личности. Вы перестанете быть «человеком, который хочет инвестировать», и станете «инвестором». Это разные вещи. Между ними пропасть, которая заполняется только действием.

Люди часто спрашивают меня: «А сколько нужно денег, чтобы начать инвестировать?». Я отвечаю: «Ровно столько, сколько у вас есть прямо сейчас. Если у вас есть тысяча, инвестируйте тысячу. Если есть пятьсот — инвестируйте пятьсот. Если есть пятьдесят — инвестируйте пятьдесят. Неважно, сколько. Важно, чтобы процесс пошёл. Чтобы вы почувствовали, как ваши деньги приносят новые деньги. Чтобы вы увидели, как работает этот механизм. Это даст вам гораздо больше, чем гипотетическая прибыль. Это даст вам уверенность. Это даст вам знание, что вы можете управлять своей судьбой».

Активный доход vs Пассивный доход. В чем разница на практике?

Теперь давайте разберём два понятия, которые все слышали, но почти никто не понимает до конца. Активный до-

ход и пассивный доход. На первый взгляд, разница очевидна: активный — это когда вы работаете и получаете зарплату. Пассивный — это когда вы не работаете, а деньги капают на счёт. Но на практике всё гораздо тоньше и интереснее.

Активный доход — это обмен вашего времени на деньги. Вы продаёте свой самый ценный ресурс, которого у вас ограниченное количество — часы и дни жизни. Вы идёте в офис, сидите там с девяти до шести (или дольше), выполняете поручения начальника, общаетесь с коллегами, устаёте, возвращаетесь домой, и в конце месяца получаете сумму, которая компенсирует вам эти затраты времени. Если вы заболели, вы не получили зарплату (или получили меньше). Если вы в отпуске, вы не зарабатываете. Если вас уволили, доход исчезает мгновенно. Активный доход — это канат, по которому вы идёте над пропастью. Пока вы держитесь за него, всё хорошо. Но если вы отпустите канат, вы упадёте.

И вот тут кроется главная психологическая ловушка. Большинство людей всю жизнь ходят по этому канату. Они повышают квалификацию, чтобы получать больше за тот же час. Они переходят на более высокооплачиваемые должности, чтобы продавать свой час дороже. Но принцип остаётся: они продают время. И они в тупике, потому что время физически ограничено. Вы не можете работать 25 часов в сутки. Вы не можете работать 8 дней в неделю. Потолок вашего активного дохода жёстко ограничен тем, сколько времени вы можете провести на работе. И даже если вы топ-ме-

неджер с зарплатой в несколько миллионов в месяц, вы всё равно меняете время на деньги. Вы всё равно зависимы от работодателя. Вы всё равно боитесь увольнения. Ваш доход не устойчив.

Пассивный доход — это полная противоположность. Это доход, который не зависит от вашего физического присутствия. Это когда вы создали систему, которая генерирует деньги без вашего участия. Самый простой пример — сдача квартиры в аренду. Вы купили квартиру, сдали её, и каждый месяц вам приходят деньги, даже если вы лежите на пляже в Таиланде. Другой пример — дивиденды по акциям. Вы купили акции компании, и она платит вам часть своей прибыли, независимо от того, спите вы или работаете. Третий пример — авторские отчисления за книгу, музыку, патент. Вы создали интеллектуальный продукт один раз, а продаёте его много лет.

Но здесь надо сделать важное уточнение, которое часто упускают. Пассивный доход не бывает абсолютно пассивным с самого начала. Чтобы создать источник пассивного дохода, вам сначала нужно вложить в него много активного времени или активных денег. Вы должны заработать на покупку квартиры, или изучить рынок акций, или написать книгу. Это требует усилий, пота, иногда бессонных ночей. Пассивный доход — это плод вашего предыдущего активного труда. Но разница в том, что вы вкладываете время один раз, а получаете выгоду много лет. Это как построить плотину: вы

строите её годами, а потом она работает сама, давая энергию десятилетиями.

И вот здесь психология бедного и богатого мышления расходится кардинально. Бедное мышление (назовём его так условно, не в обиду бедным) сосредоточено на активном доходе. Оно спрашивает: «Сколько я получу в этом месяце?» и «Как мне получить больше в следующем?». Оно живёт в цикле «зарплата — расходы — зарплата». Богатое мышление (опять же условно) спрашивает: «Как мне создать актив, который будет приносить деньги без моего участия через пять лет?». Оно мыслит горизонтами, а не месяцами.

Я не говорю, что нужно бросить работу и начать мечтать о пассивном доходе. Это глупость. Нужно работать. Нужно зарабатывать активный доход. Но при этом нужно параллельно строить мостик в пассивное будущее. Каждый месяц откладывать часть зарплаты не на «подушку» (хотя и на неё тоже), а на покупку активов, которые будут работать на вас. Сначала это будет капля в море. Через год — ручеёк. Через десять лет — полноводная река, которая позволит вам не паниковать при увольнении. Через двадцать лет — океан, в котором вы будете плавать, делая только то, что вам нравится.

Как эмоции (страх и жадность) съедают прибыль. Истории реальных трейдеров-банкротов

Теперь мы подходим к самой опасной части этой главы. К той, от которой у меня мурашки бегут по коже каждый раз, когда я вижу, как начинающий инвестор совершает одни и

те же ошибки. Речь идёт об эмоциях. О страхе и жадности. О том, как эти два зверя сидят в голове каждого человека и управляют его финансовыми решениями, превращая умных, образованных, рациональных людей в истеричных существ, которые продают акции на дне и покупают на пике.

Начнём с жадности. Жадность — это двигатель торговли. Это она заставляет вас смотреть на растущий график и думать: «А что, если я сейчас войду, он же растёт, будет ещё выше, я успею, я не опоздаю». Вы видите, как ваш друг заработал двадцать процентов на какой-то акции, и вы хотите тридцать. Вы видите, как сосед купил квартиру на доходы от криптовалюты, и вы лезете в криптовалюту, не понимая, что это такое. Жадность застилает вам глаза розовой пеленой. Вы перестаёте видеть риски. Вы перестаёте слышать свой внутренний голос, который шепчет: «Это слишком хорошо, чтобы быть правдой». И вы входите. Именно в тот момент, когда профессионалы выходят. Потому что профессионалы не жадничают. У них есть план, и они ему следуют. Жадность — это удел дилетантов. И это горькая правда.

Вот вам реальная история. Обычная, до ужаса банальная, но от этого не менее трагичная. Молодой человек, назовём его Андрей, работал системным администратором. Он был умён, технически подкован, любил анализировать данные. Он открыл брокерский счёт, изучил пару книг, и начал торговать акциями технологических компаний. Первые месяцы шли хорошо, его портфель рос на 5-10% в месяц. Андрей

почувствовал себя гением. Он перестал спать ночами, сидел за графиками, искал «идеальные точки входа». Его жадность разгоралась. Он начал использовать кредитное плечо — то есть торговать на деньги, которых у него не было, в расчёте на то, что рынок продолжит расти.

И рынок действительно рос. Цена акций одной компании взлетела до небес. Андрей решил, что это его шанс на миллион. Он вложил почти все свои сбережения и ещё взял в долг у родителей, чтобы докупить акции на самом пике. Он был уверен, что рост продолжится. Он говорил всем: «Эта компания изменит мир, акции вырастут в десять раз». На следующий день вышла новость о том, что компания не выполнила планы по продажам. Акции рухнули на двадцать процентов. Андрей не продал, потому что жадность шептала: «Это коррекция, завтра восстановится». На следующий день акции упали ещё на пятнадцать процентов. Брокер начал требовать пополнить счёт, иначе закроет позиции принудительно. Андрей не мог пополнить. Его портфель, его сбережения, деньги родителей — всё испарилось за два дня. Он остался должен брокеру. И он остался должен родителям, которым даже не мог смотреть в глаза. Это был не просто финансовый крах. Это был крах его самооценки. Он перестал верить в свои силы. Он закрыл счёт и больше никогда не открывал его. И главное, он не вынес из этой истории правильного урока. Он решил, что «биржа — это лохотрон». А правильный урок был: «Не жадничай, не используй кредитное плечо, не

вкладывая всё в одну акцию, имей план».

Теперь страх. Страх — это обратная сторона жадности. Страх приходит, когда рынок падает. Когда новости кричат о кризисе, когда доллар скачет, когда ваш портфель показывает красные цифры. Страх просыпается в вас и начинает кричать: «Продавай! Спасай, что осталось! Неси сюда свои деньги, пока они совсем не исчезли!». И вы продаёте. Вы продаёте акции по самой низкой цене, потому что уверены, что завтра будет ещё ниже. Вы фиксируете убытки. А через неделю рынок отскакивает, цены возвращаются, а вы остаётесь с пустым портфелем и чувством обиды на весь мир.

Вот вам вторая история. Женщина, назовём её Елена, работала бухгалтером. Она была педантична, аккуратна, вела учёт каждой копейки. Она вложила свои накопления в акции нескольких крупных российских компаний. Всё было хорошо, она получала дивиденды, радовалась жизни. Потом случился кризис, который всегда случается неожиданно. Рынок обвалился на двадцать процентов за месяц. Елена смотрела на свой портфель, и каждый день у неё болела голова. Она перестала спать. Она читала новости, где эксперты говорили, что «падение продолжится», «будет ещё хуже», «ситуация критическая». Её страх превратился в панику. Она не выдержала и продала всё. Она потеряла примерно двести тысяч рублей на этой операции, потому что продала на дне. А через три месяца акции восстановились, и через год выросли даже выше прежнего уровня. Елена могла бы не только вер-

нуть свои деньги, но и заработать, если бы просто выключила телевизор и не смотрела на график. Но страх был сильнее разума.

Что общего у Андрея и Елены? Они оба позволили эмоциям управлять своими решениями. Андрей купил из жадности, когда надо было продавать или ждать. Елена продала из страха, когда надо было покупать или сидеть. Они не нарушали закон, они не делали ничего преступного. Они просто были людьми. Но в мире инвестиций быть просто человеком недостаточно. Нужно быть роботом в плане эмоций. Нужно выработать в себе хладнокровие. Нужно научиться смотреть на падающий портфель и говорить: «Ничего страшного, это временно». Или смотреть на растущий портфель и говорить: «Стоп, я не буду покупать на пике, подожду».

Как этому научиться? Только через практику. Вы не станете хладнокровным инвестором, прочитав двадцать книг. Вы станете им, когда потеряете свои первые небольшие деньги на ошибках, и вы переживёте эту потерю, и поймёте, что мир не рухнул. Вы должны прожить свой первый кризис. Должны увидеть, как ваш портфель падает на 30%, и вы не должны продать. Должны увидеть, как он растёт на 50%, и вы не должны купить сгоряча. Только тогда вы станете инвестором в истинном смысле слова.

Помните: **инвестиции — это не спортивная игра, где побеждает самый быстрый или самый сильный. Инвестиции — это игра, где побеждает самый терпеливый**

и самый спокойный. Рынок наказывает тех, кто поддаётся эмоциям, и награждает тех, кто умеет ждать. Это аксиома, которую вы должны выучить наизусть и повторять каждый раз, когда ваши пальцы тянутся к кнопке «купить» или «продать».

ГЛАВА 3. ФИНАНСОВАЯ ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ — ЭТО НЕ СКУЧНО

Как рассчитать свой личный «финансовый тормозной путь»

Мы переходим к самому прикладному и, я бы сказал, самому спасительному разделу первой части книги. Обещаю, здесь не будет заумных терминов, только ваша личная безопасность. Представьте, что вы ведёте машину по скользкой зимней дороге. Вокруг сугробы, видимость плохая, а впереди — крутой поворот. Что вы делаете? Вы заранее сбрасываете скорость, вы держите дистанцию, вы готовы к экстренному торможению. Ваш тормозной путь — это расстояние, которое машина пройдёт до полной остановки. Чем он длиннее, тем выше риск врезаться.

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.