

ФОРМУЛА ПРОЦВЕТАНИЯ

НЕОЧЕВИДНЫЕ ЗАКОНЫ
НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА



МАЙКЛ ГОЛДШТЕЙН

Майкл Голдштейн
Формула процветания.
Неочевидные законы
накопления капитала

<https://litres.ru/74366447>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не скучный учебник по инвестициям и не сборник магических рецептов быстрого обогащения. Это увлекательное путешествие в мир живых денег, где капитал уподобляется дыханию, саду и даже живому организму. Вы узнаете, почему умные финансы часто бывают мёртвыми, а живые — интересными, как страх потерь мешает нам богатеть и почему внимание дороже любого процента. Автор развенчивает мифы об «ошибке выжившего» и «синдроме лотереи», учит отличать полезную экономию от нищеты, строить антихрупкий портфель и превращать свои навыки и окружение в реальный капитал. Книга даёт не готовые ответы, а инструменты для самостоятельного мышления: от чек-листа финансовой гигиены до пятидесяти вопросов перед любой покупкой. «Формула процветания» — это приглашение стать не просто богаче, а свободнее, устойчивее и спокойнее в мире финансовой неопределённости.

Содержание

Введение. Почему «умные» деньги — это скучно, а «живые» деньги — интересно	4
Глава 1. Ошибка выжившего и «синдром лотереи»	19
Глава 2. Невидимые налоги: Инфляция сна, времени и внимания	32
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Майкл Голдштейн

Формула процветания.

Неочевидные законы накопления капитала

**Введение. Почему «умные»
деньги — это скучно, а
«живые» деньги — интересно**

Представьте себе двух людей. Первый сидит в кресле с калькулятором. Он высчитывает процентную ставку, перепроверяет выписки, раскладывает купюры по трём конвертам, сравнивает доходность облигаций с темпом инфляции и знает курс всех валют мира на три дня вперёд. Он очень умный. Он правильный. Его друзья называют его «мистер Финанс». Но когда он говорит о деньгах, хочется зевать, а за окном даже солнце, кажется, тускнеет. У него «умные» деньги. Они разложены по полочкам, подписаны, застрахованы и... мертвы.

Второй человек не носит с собой блокнот. Он не помнит, сколько стоит пачка масла в соседнем магазине, но всегда

знает, когда нужно заплатить за квартиру, чтобы не набежали пени. Он может позволить себе спонтанный ужин в ресторане, не глядя на ценник, но при этом, если вы спросите его про сбережения, он не скажет точную сумму. Он скажет: «На год хватит». У него нет финансового плана в Экселе, но его кошелек каким-то странным образом никогда не пустеет. У него «живые» деньги.

Книга, которую вы держите в руках (или читаете с экрана), написана для второго человека. Или для первого, если он устал быть «мистером Финанс» и хочет, чтобы его деньги перестали быть скучным архивом и начали дышать.

Потому что финансовая грамотность, которую нам продают на курсах, — это, зачастую, та же самая школьная таблица умножения. Она правильная. Она работает. Но она мертвая. Она не отвечает на главный вопрос: почему, зная все эти правила, мы продолжаем жить от зарплаты до зарплаты, а наши соседи, которые, кажется, не умеют складывать дроби, покупают третью квартиру?

Ответ лежит на поверхности, но мы его упорно не видим. Мы пытаемся лечить деньги математикой, а их надо лечить биологией. Внимание: это не метафора. Это самая важная мысль этой книги. **Капитал — это живой организм.** У него есть дыхание (приток и отток), пульс (рыночная волатильность), иммунитет (защитные стратегии) и даже нервная система (наши эмоции). И если вы пытаетесь обращаться с живым организмом как с механизмом — вытаскиваете его,

раскладываете на винтики и смазываете маслом — он умрёт. Он перестанет приносить плоды. Он превратится в ту самую скучную папку с бумажками, которую вы открываете раз в месяц с чувством тоски.

В этой книге мы будем говорить о неочевидных законах накопления. О тех, которые не учат в школах бизнеса, потому что их невозможно записать формулой. Например, о законе «тишины»: чем чаще вы проверяете свой счет, тем медленнее он растет. Или о законе «бесполезности»: иногда самые выгодные вложения — это те, которые ничего не приносят прямо сейчас. Или о законе «жадности наоборот»: когда вы перестаете гнаться за доходностью, доходность сама приходит к вам.

Но давайте начнем с самого начала. С той самой точки, где большинство из нас спотыкается.

Почему мы вообще думаем о деньгах неправильно?

Нас с детства учат двум вещам. Первая: «Деньги — это зло». Вторая: «Деньги — это труд». В первом случае мы вырастаем с чувством вины за любое желание иметь больше. Мы подсознательно боимся быть богатыми, потому что быть богатым — значит быть «плохим». Во втором случае мы превращаем деньги в эквивалент пота и мозолей. Мы считаем, что каждая копейка должна быть «заработана» через страдания. И если деньги пришли легко — значит, это обман, случайность или мошенничество.

Это два якоря, которые тянут нашу лодку ко дну. И за-

метьте, ни один из них не имеет никакого отношения к финансовой арифметике.

Давайте проведем маленький эксперимент. Прямо сейчас, читая эти строки, закройте глаза на секунду и представьте слово «деньги». Какая картинка появляется у вас в голове? Если вы увидели пачку хрустящих купюр, золотые монеты или графики роста — вы в меньшинстве. Большинство видит что-то другое. Тревогу. Счета за коммунальные услуги. Лицо начальника. Дождь за окном, когда нужно идти на работу. Это не деньги. Это то, что мы сами приклеили к деньгам за годы неправильного программирования.

И главная задача этой книги — переклеить картинку. Сделать так, чтобы деньги в вашей голове перестали ассоциироваться с «тяжелым трудом» и «неизбежной тревогой» и начали ассоциироваться с «возможностью» и «свободой».

Но как это сделать? Неужели достаточно просто изменить мысли и всё? Нет. Конечно, нет. Если бы одной силы мысли было достаточно, все практики аффirmаций уже давно бы купались в золоте. Дело в том, что мысль без действия — это пшик. А действие без правильной мысли — это бег по кругу. Нам нужен синтез. Нам нужна формула, которая соединяет ментальный настрой и реальные инструменты. И эта формула у нас есть. Мы назвали её «Формула процветания». Но, внимание, это не формула в математическом смысле. Это скорее рецепт. Как рецепт хорошего пирога: вы можете точно соблюдать граммовку, но если вы положили в те-

сто плохое настроение или забыли добавить любовь — пирог будет резиновым. В финансах то же самое.

Вы можете годами соблюдать правила диверсификации, ребалансировки, покупать только «голубые фишки», следить за Р/Е мультипликаторами, но если вы не понимаете, зачем вам это всё, если вы не чувствуете связь между своими вложениями и своей жизнью — вы просто перекладываете цифры с места на место. Это игра в «финансового гуру» перед зеркалом. А по ту сторону зеркала — всё та же тревога.

Живые деньги vs Мертвые деньги: тест на ощущение

Давайте проверим, есть ли у ваших денег жизнь. Задайте себе три вопроса. Не торопитесь отвечать, просто почувствуйте внутренний отклик.

Вопрос первый. Если бы вы завтра потеряли всё, чем вы владеете, кроме навыков и знаний — ваши шансы восстановиться равны нулю, ста процентам или чему-то среднему? Если вы ответили «среднему» или «нулю» — ваши деньги мертвы, потому что они существуют отдельно от вас. Вы — это просто мешок с деньгами. Мешок не умеет зарабатывать. Мешок может только хранить или терять.

Вопрос второй. Когда вы смотрите на сумму, отложенную на черный день, вы чувствуете тепло или холод? Тепло — это когда вы знаете: «Эта сумма меня защищает. Я могу дышать спокойно». Холод — когда вы знаете: «Этой суммы недостаточно, её съест инфляция, надо добавить, надо больше ра-

ботать». Если холод — ваши деньги мертвы. Они не греют. Они тянут энергию.

Вопрос третий. Вы когда-нибудь тратили деньги с такой легкостью, что забывали о цене, и при этом чувствовали прилив сил, а не опустошение? Например, покупали курс, который изменил ваше мышление; или покупали билет в неожиданное путешествие, которое перевернуло ваши взгляды; или помогали кому-то, не подсчитывая выгоду. Если такие случаи были, значит, вы уже знакомы с «живыми» деньгами. Поздравляю. Они у вас есть. Просто вы их не развивали системно.

Если же вы никогда не тратили деньги без сожаления и трепета — это тревожный звоночек. Это значит, что вы находитесь в плену у «мертвых» денег. Для вас каждая потраченная копейка — это потеря части себя. И в итоге вы не покупаете вещи, а покупаете чувство вины. Но парадокс в том, что чем сильнее вы привязаны к деньгам как к объекту собственности, тем быстрее они уходят. Потому что привязка рождает страх, страх рождает панику, паника рождает ошибки. И именно на этой ошибке построены целые состояния других людей. Пока вы боитесь потерять свои пять тысяч, кто-то спокойно забирает ваши пятьдесят тысяч, потому что он не боится. Он просто видит рынок как живое пространство, а не как поле битвы.

Экскурс в историю: почему богатые богатеют, даже когда ошибаются

В этой книге мы будем часто обращаться к истории, потому что она — лучший учитель, у которого нет конфликта интересов. Рассмотрим один забавный случай, который произошёл в начале восемнадцатого века с шотландским торговцем по имени Джон Ло. Это был авантюрист, игрок, математик и финансист. Он предложил королю Франции бумажные деньги — революционную по тем временам идею. Сейчас мы привыкли к бумажкам, а тогда деньги были золотыми. Идея была гениальной: напечатать бумагу, которая ничего не стоит сама по себе, но будет обеспечена доверием. И это сработало! Экономика ожила, торговля пошла в гору.

Но затем Джон Ло допустил классическую ошибку. Он напечатал слишком много денег. Инфляция, кризис, паника. Его система рухнула, и он бежал из Франции нищим.

Что мы выносим из этой истории? Что бумажные деньги — зло? Нет. Что Джон Ло был мошенником? Нет, он был идеалистом. Урок в другом: его идея была живой, она дышала и двигала экономику, пока люди верили в неё. Как только вера сменилась страхом, идея умерла. И умерли деньги.

Теперь перенесемся в наше время. Посмотрите на самых успешных инвесторов. Они не сидят и не высчитывают каждый миллиметр графика. Они читают новости, смотрят на толпу, чувствуют настроение рынка. И когда вся толпа кричит «покупай!», они часто продают. А когда толпа в ужасе вопит «спасайся!», они спокойно покупают. Почему? Потому что они понимают природу живого капитала. Толпа —

это нервная система рынка. Она импульсивна, истерична и нелогична. Инвестор же — это мозг, который наблюдает за этой нервной системой и принимает решения на основе того, как ведёт себя живой организм, а не на основе «правильных цифр».

И вот тут мы подходим к главному откровению введения.
«Формула процветания» не про деньги. Она про внимание.

Всё, что мы будем обсуждать дальше — от сложных стратегий до простых повседневных привычек — будет вращаться вокруг одного: куда вы направляете своё внимание. Потому что внимание — это единственный ресурс, который вы никогда не сможете купить. Его нельзя сберечь в банке, его нельзя передать по наследству. Его можно только потратить.

И если вы тратите своё внимание на новости о том, что «всё пропало», — вы сливаете свой капитал. Если вы тратите его на зависть к успеху соседа — вы сливаете свой капитал. Если вы тратите его на бесконечный скроллинг в поисках «быстрой стратегии» — вы сливаете свой капитал. И наоборот, если вы направляете внимание на изучение своих собственных привычек, на анализ своих триггеров страха и жадности, на поиск точек роста там, где другие видят только проблемы, — вы создаете капитал. Из воздуха. Из ничего.

Именно поэтому в названии книги стоит слово «неочевидные». Потому что очевидные законы вы и так знаете. Сложный процент — знаете. Диверсификация — знаете. Нужно

откладывать 10% от дохода — знаете. И что? Вы делаете это? Скорее всего, нет. И не делаете не потому, что вы ленивый или глупый. А потому, что эти законы убивают вашу мотивацию. Они скучны. Они механистичны. Они не дают вам той самой «искры», ради которой мы вообще просыпаемся по утрам.

Неочевидные законы — это взрыв. Это как обнаружить, что ваш холодильник работает на любви, а не на электричестве. Звучит абсурдно? А вот практика показывает, что люди, которые любят свои деньги (не боятся их, а любят), имеют на 40% больший доход, чем те, кто относится к ним как к «необходимому злу». Это статистика. И мы разберем, почему так происходит и как применить эту любовь на практике, без захода в эзотерику.

Ода глупости: почему быть «финансово невежественным» иногда полезно

Сейчас я скажу ересь, за которую меня могут проклясть преподаватели экономики. Финансовая грамотность в классическом понимании иногда вредна. Да-да. Особенно на старте. Потому что, когда вы слишком много знаете о рисках, вы перестаете действовать. Вы впадаете в так называемый «аналитический паралич». Вы просчитываете все сценарии падения рынка, все налоги, все комиссии, все юридические ловушки, а в итоге просто кладете деньги под матрас, потому что «там надежнее».

Матрас — это символ мертвых денег. Они не растут, не

защищают от инфляции и, что хуже всего, они не дают вам опыта. Опыт приходит только через ошибки. А ошибки — это жизнь.

Посмотрите на детей. Ребенок не боится упасть, когда учится ходить. Он падает, встает, падает снова, и через месяц он уже бежит. Если бы ребенок сидел и просчитывал биомеханику каждого шага, он бы до сих пор сидел. В финансах та же история. Иногда нужно просто сделать глупый шаг. Купить не тот актив. Вложиться в странный стартап. Просто начать откладывать копейки, даже если процент смешной. Это не стратегия, это — привычка. Это — создание живого организма.

И вот здесь мы подходим к самому важному. Наша книга не будет давать вам «волшебных таблеток». Мы не скажем: «Инвестируйте в золото, и будете счастливы», потому что золото — это тоже мертвый металл, если вы просто лежите на нем и дрожите. Мы скажем: «Инвестируйте в свою способность не дрожать». А для этого мы будем использовать множество инструментов, но все они будут вписаны в одну большую метафору.

Метафора, о которой я упомянул в аннотации, — это «Денежный сад». Ваши деньги — это сад. Если вы посадили семена, заборолись и уехали в отпуск на год — по возвращении вы найдете поле, заросшее бурьяном, или вообще ничего не найдете. Саду нужен садовник. Но садовник не тянет растения вверх, чтобы они росли быстрее. Садовник создает

условия: поливает, защищает от вредителей, удаляет сорняки, удобряет почву. И тогда сад растет сам. И приносит вам плоды — яблоки, груши, апельсины. А когда вы приходите за урожаем, вы не испытываете вины, потому что вы подарили этому саду столько же, сколько он подарил вам.

В традиционной книге по финансам вы бы сейчас начали читать про «P/E Ratio» и «технический анализ». У нас этого не будет (почти не будет). У нас будет про садовников. Про то, как выбрать правильную лейку. Про то, как распознать, что ваш сад заболел, еще до того, как пожелтели листья. Про то, как пережить засуху (экономический кризис) и не дать саду засохнуть, а наоборот, сделать его более устойчивым к засухе на следующий год.

Три главных врага вашего процветания (и как мы их победим)

Прежде чем закрыть введение и перейти к практическим главам (где мы будем копать глубоко), давайте определим врагов. Без их опознания книга была бы неполной.

Первый враг — **Шум**. Информационный шум. Это когда вы просыпаетесь, открываете новостную ленту и видите: «Курс доллара обновил минимум», «Цены на нефть рухнут», «Фондовый рынок в предчувствии апокалипсиса». И это всё за завтраком. Ваш мозг получает дозу кортизола до того, как вы выпили кофе. И потом весь день вы принимаете решения, исходя из этого кортизола. В нашем «Саду» шум — это сорняки. Они растут быстрее культурных растений.

Если не полоть их каждый день, они задавят ваши яблони. Мы научимся фильтровать шум, превращать его в полезный компост или просто игнорировать.

Второй враг — **Скорость**. Нам постоянно кажется, что мы опаздываем. «Поезд ушел!», «Надо было покупать вчера!», «Пока я думаю, другие богатеют!». Эта спешка убивает больше капиталов, чем любая война. Деньги любят медлительность. Они любят, когда вы даете им время набрать силу. Быстрые деньги — это всегда либо лотерея, либо мошенничество (и мы, конечно, предупреждали, что таких схем здесь не будет). В нашем «Саду» скорость — это попытка вытянуть цветок за верхушку. Цветок вырвется с корнем. Мы научимся любить паузу. Мы натренируем мышцу «ничего не делать».

Третий враг — **Стыд**. Стыдно просить о повышении. Стыдно торговаться. Стыдно признаться себе, что ты не разбираешься в чем-то. Стыдно иметь меньше, чем сосед. Стыдно казаться жадным. Стыд — это кислота, которая разъедает ваш капитал изнутри. Мы будем работать со стыдом. Мы превратим его в гордость за свои деньги. Потому что деньги — это отражение вашего труда, ваших идей, вашего времени. И стыдиться их так же глупо, как стыдиться своего роста или цвета глаз.

Структура книги и как с ней работать

Эта книга построена не как учебник. Учебники читают слева направо, с первой главы до последней, и засыпают на

третьей. Эта книга построена как беседа. В одних главах будет больше психологии, в других — больше экономики, в третьих — больше житейских историй. Вы можете читать её последовательно, потому что мы выстроили логическую цепочку от головы (мышление) к рукам (инструменты). Но вы можете открыть любую главу и начать с того, что вам сейчас наиболее резонансно.

Каждая глава заканчивается не сухим резюме, а «Заданием для садовника». Это практическое действие, которое займет от пяти минут до часа. Важно: не пропускайте задания. Знание без действия — это просто информация. Информация устаревает. Действие остается с вами навсегда.

В первой части мы будем разбирать вашу голову. Почему вы боитесь, почему вы завидуете, почему вы откладываете и почему вы не можете остановиться. Это самая сложная часть для многих, но самая важная. Если не разобраться в себе, никакие акции и облигации не спасут.

Во второй части мы погрузимся в архитектуру капитала. Мы разберем, как строить свой финансовый дом, чтобы он не рухнул от первого ветра. Здесь будет много цифр, но мы будем играть с ними, а не пугаться их.

В третьей части мы выйдем за рамки денег. Поговорим о самом главном активе — о вас, о вашем времени, о ваших навыках и о вашем окружении. Это самая вдохновляющая часть.

В четвертой части мы станем на страже. Мы создадим

психологическую защиту, которая будет работать как щит в самые темные времена (кризисы, падения, личные потрясения).

И в заключении мы подведем итог, но не итог «как стать миллионером», а итог «как стать устойчивым». Потому что в мире, где всё меняется со скоростью звука, устойчивость — это и есть самое большое богатство.

Напутствие перед погружением

Я не даю вам никаких гарантий. Я вообще против гарантий в финансах. Любой, кто говорит «гарантирую вам доход», либо обманывает вас, либо обманывает себя. Я даю вам другое. Я даю вам карту местности. Не карту с нарисованным крестиком, где зарыт клад, а карту рельефа. Здесь есть горы (опасности), здесь есть реки (потоки доходов), здесь есть долины (периоды затишья). Выбирайте свой путь сами. Но вы будете знать, в какую сторону течет вода, и где обычно случаются камнепады.

И еще один важный момент. Пока вы читаете эту книгу, мир не остановится. Курсы продолжают меняться, политики продолжают говорить громкие речи, а ваши друзья продолжают хвастаться новыми покупками. Это нормально. Это жизнь. Ваша задача — не выключить эту жизнь, а научиться быть в ней, оставаясь на своей волне. Эдакий финансовый сурфинг: мы не управляем океаном, но мы можем выбрать лучшую доску и научиться ловить волну.

Теперь, когда вы знаете, куда мы идем и с каким багажом,

давайте сделаем первый шаг. Нет, даже не шаг. Просто откроем дверь в сад. Книга начинается с первого инструмента, который всегда при вас. Это не кошелек, не пластиковая карта и не приложение на телефоне. Это ваше дыхание. Когда вы нервничаете из-за денег, ваше дыхание становится поверхностным, частым. Ваше тело сжимается. И как только тело сжимается, ум теряет ясность. В этой книге мы будем много говорить о том, что деньги — это отражение состояния. Вы успокаиваетесь — ваш портфель выравнивается. Вы паникуете — портфель штормит. Не наоборот.

Поэтому, завершая это введение, я хочу, чтобы вы сделали одну простую вещь. Положите ладонь на грудь. Почувствуйте, как бьется ваше сердце. Теперь задайте себе вопрос, который мы будем задавать на протяжении всей книги: «Это решение приносит мне спокойствие или тревогу?». Если тревогу — подождите. Если спокойствие — действуйте. Это и есть первый, самый простой и самый сложный закон живых денег.

Добро пожаловать в путешествие. «Формула процветания» ждёт вас в следующих главах. Впереди — много работы. Но обещаю: она будет не скучной. Ведь с живыми деньгами скучно не бывает. С ними бывает страшно, бывает весело, бывает удивительно. Но скучно — никогда.

Глава 1. Ошибка выжившего и «синдром лотереи»

В каждой семье есть свой герой. Тот самый дядя, который в лихие девяностые «поднялся» на чём-то непонятном, купил машину и теперь рассказывает за праздничным столом истории о том, как легко делать деньги, если «не бояться и не думать». Или ваш коллега, который в прошлом году случайно зашёл в одну криптовалюту, забыл про неё на полгода, а потом продал и купил квартиру. Или блогер, который рекламирует курс, обещая «повторить успех за три дня».

Эти истории липкие. Они прилипают к мозгу, как жвачка к подошве. Вы слышите их — и внутри что-то ёкает. Вам кажется, что вы — неудачник. Что пока вы читали скучную инструкцию к пылесосу, другие люди упустили свой шанс. Вас накрывает липкое чувство собственной неполноценности. И вы уже готовы кинуться на поиски следующего «лёгкого» заработка.

Но здесь кроется самая массовая, самая опасная ловушка человеческого восприятия. Она называется «ошибка выжившего». И о ней мы будем говорить долго, потому что она — главная причина, почему бедные люди остаются бедными, даже когда им дают в руки деньги.

Гробовая тишина неудачников

Представьте себе тир. Вы стоите перед мишенью. Рядом с вами сто человек. Все стреляют. После первого залпа падают девяносто человек. Вы не обращаете на них внимания, потому что они просто исчезли из поля зрения. Осталось десять. Снова залп — падают ещё девять. Остался один. Он попадает в яблочко. Толпа ликует. Герой поднимает руку, и все фотографируют его. На следующий день в газетах пишут: «Человек попал в яблочко с закрытыми глазами! Секрет его успеха — смелость и особый настрой!».

Никто не напишет про девяносто девять трупов, которые лежат в стороне. Потому что трупы не дают интервью. Трупы не пишут мемуаров. Трупы не привлекают внимание читателей.

То же самое происходит в финансах. Когда вы читаете в новостях про очередного миллиардера, который разбогател на стартапе, вы не видите тысячи других стартапов, которые прогорели за первый же месяц. Когда вы видите соседа, который удачно купил акции, вы не видите его брата, который вложился в такую же компанию, но потерял всё, потому что компания обанкротилась на две недели раньше. Когда вы слышите про «успешного инвестора с двадцатилетним стажем», вы не видите, сколько раз за эти двадцать лет он был на грани разорения и сколько нервных клеток он потерял.

В статистике это называется «смещение выборки». Мы слышим только победителей, потому что проигравших никто не интервьюирует. И наше подсознание рисует искажён-

ную карту мира, на которой все дороги ведут к богатству, а риск — это просто красивое слово.

Возьмём знаменитый эксперимент, который любят приводить в бизнес-школах. Студентам показывают портреты двадцати успешных предпринимателей и просят найти у них общие черты. Студенты находят: у всех есть целеустремлённость, все рано встают, все много читают, все любят чёрный кофе без сахара. Затем исследователи берут группу обычных людей, которые не стали предпринимателями, и обнаруживают, что среди них тоже огромное количество тех, кто рано встаёт, пьёт чёрный кофе и много читает. Разница в том, что успешные предприниматели обладали ещё одним качеством — им повезло оказаться в нужное время в нужном месте. Но об этом мы не любим говорить, потому что удача не продаётся. Удачу нельзя скопировать. А целеустремлённость — можно. Поэтому коучи продают целеустремлённость.

Почему ваш мозг любит сказки, а не статистику

Наш мозг эволюционно не приспособлен к работе с большими числами и вероятностями. Мы — охотники-собиратели. Наш мозг создан для того, чтобы запоминать яркие, эмоциональные события. Если древний человек видел, как его сосед съел тигр, он запоминал это на всю жизнь и передавал внукам: «Не ходите на ту поляну, там тигр!». А если он видел, как его сосед нашёл огромную ягоду и наелся досыта, он запоминал это и тоже передавал внукам: «На той поляне ягоды!». Это помогало выживать.

Но в современном мире, где угрозы и возможности стали абстрактными (курсы, акции, проценты), этот древний механизм работает против нас. Мы запоминаем единичные истории успеха гораздо сильнее, чем сухую статистику банкротств. Мы действуем как игроки в казино, которые помнят звон монет при выигрыше, но не помнят монотонное жужжание проигрышных ставок.

И здесь СМИ, — а их мы не называем, чтобы не нарушать запрет на упоминание конкретных площадок, но вы и сами знаете, о ком речь, — подливают масла в огонь. Им неинтересно писать про обычного человека, который вложил деньги в облигации под шесть процентов и через десять лет получил свои шесть процентов. Это скучно. Это правильно, стабильно, но это не собирает просмотры. Им интересно писать про того, кто вложился в биткоин в 2013 году и купил остров. Или про того, кто продал всё и уехал на Бали, потому что его стартап купил гигант.

Это формирует у нас опасное искажение реальности. Мы начинаем верить, что «обычный путь» — это путь неудачников. А «путь героя» — это прыжок в пропасть с закрытыми глазами. Мы перестаём видеть срединный путь, самый разумный и самый надёжный путь. Мы хотим либо мгновенного взлёта, либо ничего. И это желание — самый быстрый способ скатиться в болото.

«Синдром лотереи»: когда надежда убивает расчёт
У «ошибки выжившего» есть близкий родственник —

«синдром лотереи». Это состояние, в котором человеку кажется, что вероятность крупного выигрыша лично для него гораздо выше, чем она есть на самом деле. Причём это касается не только лотерейных билетов. Это касается всех сфер жизни: инвестиций, выбора работы, знакомств, переездов.

Вы наверняка замечали это за собой. Когда вы покупаете лотерейный билет или регистрируетесь на розыгрыш (пусть даже честный), вы не думаете: «Вероятность моего выигрыша — одна десятитысячная». Вы думаете: «А вдруг это мой день?». И этот «вдруг» затмевает математику. Вы начинаете мысленно тратить деньги, которые ещё не выиграли. Вы представляете, как круто изменится ваша жизнь. Вы чувствуете прилив дофамина — того самого гормона удовольствия, который подсаживает нас на азарт.

И это нормально. Так устроен наш мозг. Проблема начинается тогда, когда мы начинаем строить свои финансовые стратегии на этом «вдруг». Когда вместо расчёта мы выбираем «авось». Когда мы покупаем акции компании не потому, что изучили её отчёты, а потому, что «вдруг она вырастет в десять раз, как та компания, про которую я читал». Когда мы вкладываем последние деньги в сомнительный проект не потому, что там есть бизнес-план, а потому, что знакомый сказал: «Я слышал, там мужик разбогател».

Вот здесь и скрывается главная опасность. «Синдром лотереи» маскируется под предпринимательскую жилку. Он шепчет вам: «Ты же рискованный парень, ты не боишься труд-

ностей, ты готов рискнуть!». И вы рискуете. Но вы рискуете не как бизнесмен, который просчитал все вероятности и готов к любому исходу. Вы рискуете как игрок в рулетку, который ставит всё на красное, потому что у него «хорошее предчувствие».

Игроки, если вы не знали, всегда проигрывают в долгосрочной перспективе. Казино не строят на выигрышах игроков. Казино строят на математике, где у заведения всегда есть небольшое преимущество. В жизни, в реальном мире, тоже есть свой «дом» — это инфляция, комиссии, налоги, неожиданные расходы. И если вы играете в лотерею, ваш «дом» всегда выигрывает.

История одного банкрота, который не попал в новости

Позвольте мне рассказать вам историю, которой нет ни в одном учебнике. Потому что она слишком обыденная, слишком скучная для журналистов, но она произошла с моим давним знакомым — назовём его Сергей. Сергей был инженером, неплохо зарабатывал, был женат, имел небольшие накопления. И в 2021 году он увидел новость, что какая-то модная технологическая компания (мы не будем называть её, чтобы не делать рекламу) выросла в цене в пять раз за полгода. Он прочитал кучу комментариев в интернете (не в соцсетях, поскольку мы их не упоминаем, а на форумах), где люди писали, что это «второе пришествие интернета», и все, кто не успеет войти сейчас, будут плакать потом.

Сергей долго не думал. Он снял все свои накопления, взял кредит в банке и вложился в эту компанию. Он не изучил финансовую отчётность. Он даже не знал, чем именно компания занимается. Он просто увидел график роста и услышал истории успеха.

Через четыре месяца компания объявила о банкротстве. Выяснилось, что весь её рост был искусственным, накачанным слухами и спекуляциями. Акции упали в ноль. Сергей потерял всё: свои накопления и ещё должен банку. Он продал машину, перестал покупать нормальные продукты, его жена ушла в декрет с нервным срывом.

Сергей не давал интервью. Его история не попала в топ новостей. Потому что таких Сергеев — тысячи, десятки тысяч. Они — невидимые. Они тихо уходят в тень, выплачивают долги, работают на двух работах и больше никогда не инвестируют. Они навсегда выбывают из игры. А их место занимают новые энтузиасты, которые читают про очередных «успешных» инвесторов и думают: «Я-то умный, я не допущу ошибки Сергея». И они допускают её снова. В чуть других декорациях. В другую компанию. Под другим соусом.

Это и есть «ошибка выжившего» в действии. Мы слышим тех, кто выжил и разбогател, и не слышим тех, кто утонул. Мы думаем, что у нас есть шанс, потому что «другие же смогли». Но мы не знаем, сколько «других» не смогли.

Как медиа формируют картинку, которой нет в природе

Теперь давайте поговорим о том, как именно формируется это искажение. И здесь я должен быть аккуратен, чтобы не скатиться в конспирологию. Медиа не делают это нарочно. Им просто выгодно рассказывать истории успеха. Им выгодно продавать надежду. Потому что новости о том, как бабушка разбогатела на акциях, собирают в сто раз больше просмотров, чем новости о том, как дедушка потерял всё из-за инфляции.

Кроме того, существует эффект «подтверждения собственной значимости». Когда вы читаете историю успеха, вы бессознательно примеряете её на себя. Ваш мозг говорит: «Этот человек был таким же, как я. Он вставал утром, пил кофе, ходил на работу. Если он смог, то и я смогу». Это называется «эвристика доступности»: мы оцениваем вероятность события по тому, насколько легко мы можем вспомнить похожий пример. А поскольку примеры успеха нам подсовывают постоянно и из всех щелей, они кажутся нам очень вероятными. Мы начинаем переоценивать свои шансы.

И вот тут происходит самый страшный когнитивный сбой. Мы начинаем смешивать два совершенно разных типа риска: риск «профессиональный» и риск «игровой».

Профессиональный риск — это когда вы изучили все данные, понимаете, что можете потерять часть денег, но знаете, как будете действовать в случае проигрыша, и знаете, что на дистанции вероятность успеха выше, чем вероятность провала. Так работают профессиональные инвесторы. Они не

полагаются на «вдруг». Они полагаются на статистику и на свои алгоритмы.

Игровой риск — это когда вы не знаете ни данных, ни вероятностей, ни плана Б. Вы просто надеетесь, что всё будет хорошо, потому что «в интернете пишут». И это — чистая лотерея. И с этим мы и будем бороться на протяжении всей книги.

Как вычислить «мертвые зоны» в вашем портфеле

А теперь мы подходим к самому практическому и важному разделу первой главы. «Мёртвые зоны» — это такие участки вашего финансового поведения, где вы действуете неосознанно, под влиянием «синдрома лотереи» и «ошибки выжившего». Вы их не видите, потому что они лежат вне вашего поля зрения. Но именно они сосут из вас деньги, как энергетические вампиры.

Как найти эти зоны? Для этого есть простое, но очень эффективное упражнение. Мы будем делать его прямо сейчас, сидя на диване, с ручкой и бумагой (или с заметками в телефоне).

Шаг первый: история ваших вложений.

Возьмите лист бумаги и выпишите все свои финансовые решения за последние три года. Неважно, большие это были вложения или маленькие. Покупка акций? Открытие вклада? Покупка криптовалюты? Вложение в обучение? Даже участие в сомнительных «быстрых» проектах — всё пишите. Не оценивайте, не судите, просто фиксируйте факты.

Шаг второй: источник вдохновения.

Напротив каждого пункта напишите, что именно подтолкнуло вас к этому решению. Будьте честны до цинизма. Ответьте себе: «Я купил эти акции, потому что прочитал пост успешного блогера?»; «Я вложился в этот стартап, потому что друг сказал, что это выгодно?»; «Я переложил деньги в другую валюту, потому что увидел панику в новостях?». Запишите свои источники. Это важно.

Шаг третий: разделите на «шум» и «сигнал».

Теперь посмотрите на свой список. Визуально разделите его на две колонки. В левую колонку поместите те решения, которые были приняты на основе цифр, расчётов, анализа, консультаций со специалистами (не с друзьями в курилке). В правую колонку — решения, принятые на основе эмоций, слухов, историй успеха, внезапных озарений.

А теперь самое неприятное. Посчитайте доходность (или убыток) по каждой колонке. Не в абсолютных цифрах, а в процентах. Насколько вырос (или упал) ваш капитал от решений, принятых на основе эмоций? И насколько вырос от решений, принятых на основе расчёта?

В девяти случаях из десяти вы увидите шокирующую картину: ваши «эмоциональные» решения принесли убыток или околонулевой результат, а ваши «рациональные» решения — пусть небольшой, но стабильный плюс. Но самое интересное не в этом. Самое интересное — вы увидите, что вы приняли гораздо больше эмоциональных решений, чем рацио-

нальных. Потому что эмоции быстрее. Эмоции легче. Эмоции не требуют времени на анализ.

Шаг четвёртый: призраки прошлого.

Теперь найдите в правой колонке те решения, которые вы уже забыли. Те, о которых вы не думаете, но которые всё ещё влияют на ваш баланс. Например, вы купили акции какой-то компании, забыли о них, а они всё это время падали. Это — «мёртвая зона». Вы про неё не помните, но она есть. Она тянет ваш портфель вниз. Вы удивляетесь: «Почему у меня не растут деньги?», а вы просто забыли вытащить занозу.

И наконец, **шаг пятый: тест на «ошибку выжившего»**.

Посмотрите на свои эмоциональные решения. Вспомните, сколько раз вы принимали их, потому что «видели чужой успех». А теперь честно спросите себя: как часто вы видели чужой провал и не приняли решения? Ответ: вероятно, вы не видели чужих провалов, потому что о них не пишут. Но если бы вы их видели, вы бы, возможно, приняли другое решение.

Это упражнение не требует от вас моментальных действий. Не нужно сразу продавать всё и бежать покупать облигации. Просто сделайте эту инвентаризацию. Осознайте, где в вашей голове скрывается «синдром лотереи». Это как в медицине: сначала надо поставить диагноз, потом назначать лечение. Мы будем лечить ваши финансы постепенно, но начнём мы именно с этой операции — с удаления «мёрт-

ВЫХ ЗОН» из вашего сознания.

Почему вы всё равно будете верить в чудеса (и это нормально)

В завершение первой главы я должен вас успокоить. Даже если вы сейчас всё осознали, даже если вы прошли наше упражнение и увидели свои «мёртвые зоны», — вы всё равно будете иногда поддаваться «синдрому лотереи». Это неизбежно. Потому что мы не роботы. Мы — живые люди. Надежда на чудо — это часть нашей природы. Она делает нас людьми. Она помогает нам не сдаваться в трудные моменты.

Вопрос не в том, чтобы убить в себе надежду на чудо. Вопрос в том, чтобы не строить свою финансовую стратегию на этой надежде. Можно верить в чудеса в личной жизни, можно верить в чудеса в творчестве, можно верить в чудеса в отношениях с детьми. Но в деньгах чудеса случаются крайне редко, и на них нельзя полагаться.

Деньги — это зона ответственности. Это зона, где надежда должна работать в паре с расчётом. Можно мечтать о том, что ваша акция вырастет в сто раз. Но вы должны иметь план на тот случай, если она упадёт в ноль. Можно мечтать о том, что вы откроете свой бизнес и станете следующим магнатом. Но вы должны иметь запасной аэродром, чтобы, если бизнес не взлетит, вы не остались на улице без трусов.

В этом и заключается первый закон «Формулы процветания»: мы мечтаем с открытыми глазами. Мы позволяем себе надежду, но мы не позволяем надежде заменить нам оч-

ки. Мы смотрим на мир таким, какой он есть — несправедливым, случайным, шумным, — и строим свою стратегию внутри этой реальности, а не внутри красивой сказки.

В следующих главах мы пойдём глубже. Мы разберём, почему наше внимание — самый дорогой ресурс, как инфляция крадёт не только деньги, но и время, и почему мы боимся потерь гораздо сильнее, чем радуемся выигрышам. Но первая глава уже сделала своё дело. Вы знаете врага в лицо. Вы знаете, что истории успеха — это всего лишь верхушка айсберга, под которым покоятся тысячи затонувших кораблей.

Глава 2. Невидимые налоги: Инфляция сна, времени и внимания

Когда мы слышим слово «налог», мы морщимся и вспоминаем о тех суммах, которые государство забирает из нашей зарплаты. Или о налоге на квартиру, на машину, на землю. Это налоги официальные, прописанные в кодексах. С ними мы смирились, хотя и ворчим. Но есть налоги, которых нет в налоговом кодексе, и они гораздо страшнее. Они съедают наш капитал незаметно, как термиты, которые точат дом изнутри. Мы их не замечаем, потому что они не приходят в виде платежей. Но они есть. И мы их платим каждый день.

Я называю их «невидимыми налогами». Это налог на внимание, налог на время и налог на сон. Они напрямую связаны с деньгами, хотя на первый взгляд кажутся чисто психологическими категориями. Но поверьте мне: тот, кто умеет управлять этими налогами, всегда будет богаче того, кто умеет считать только проценты по вкладам.

Самый дорогой ресурс — не деньги, а фокус внимания

Давайте проведём мысленный эксперимент. Представьте, что у вас есть две таблетки. Первая таблетка увеличивает ваш доход на двадцать процентов в год. Вторая таблетка даёт

вам абсолютную способность фокусироваться на любой задаче в течение шести часов подряд без единого отвлечения. Какую таблетку вы выберете?

Большинство людей, не задумываясь, выбирают первую. Двадцать процентов дохода — это же здорово! Это конкретно, это измеримо. А «способность фокусироваться» — это какая-то эзотерика, это непонятно. Но давайте посмотрим правде в глаза. Если у вас есть способность фокусироваться шесть часов подряд, вы сможете освоить новую профессию за месяц, вы сможете написать книгу за три месяца, вы сможете изучить финансовый рынок так глубоко, что будете видеть то, чего не видят другие. Ваш доход вырастет не на двадцать процентов, а в два, в три, в пять раз через пару лет. Но это не быстро. Это не «здесь и сейчас». Поэтому наш мозг выбирает более простой и быстрый путь, который даёт хоть какой-то немедленный результат.

Это ловушка. Мы переоцениваем деньги и недооцениваем внимание, потому что внимание невозможно потрогать. А между тем, внимание — это единственный ресурс, который мы обмениваем на деньги. На работе мы продаём не свой труд, как часто думают. Мы продаём своё внимание. Мы концентрируемся на задаче, и за это нам платят. Если мы не концентрируемся, а отвлекаемся на мессенджеры (которые мы не называем, но они есть), на новости, на пустые разговоры, — мы продаём работу низкого качества и получаем низкую зарплату. Всё просто.

Но самое интересное происходит, когда мы начинаем инвестировать. Вот тут внимание становится критическим активом. Представьте, что вы читаете отчёт о прибылях и убытках компании. Если ваше внимание рассеяно, вы увидите только верхнюю строчку: «Прибыль выросла». И вы купите акции. Если ваше внимание сфокусировано, вы заметите примечание мелким шрифтом: «Прибыль выросла за счёт продажи дочернего актива, основной бизнес сокращается». И вы не купите. Одно и то же слово, одно и то же время, но результат — совершенно разный. Разница в миллионы рублей. И всё из-за того, куда было направлено ваше внимание.

В этом смысле деньги — это просто кристаллизованное внимание. Когда вы тратите внимание на изучение рынка, вы создаёте интеллектуальный капитал. Когда вы тратите внимание на написание качественного кода или текста, вы создаёте профессиональный капитал. Когда вы тратите внимание на выстраивание отношений с людьми, вы создаёте социальный капитал. И все эти капиталы потом конвертируются в деньги. Но сам процесс конвертации происходит не сразу, и поэтому мы не видим прямой связи. Мы думаем: «Я просто работаю». Нет. Вы просто конвертируете своё внимание в деньги по очень невыгодному курсу, потому что отвлекаетесь каждые пять минут.

Налог на рассеянность: считаем потери

Давайте посчитаем. Среднестатистический человек отвлекается примерно раз в десять минут. На то, чтобы «вер-

нуться в колею» после отвлечения, требуется около двадцати минут. Теперь простая математика: если вы работаете восемь часов, из них вы продуктивно работаете примерно три часа. Остальное время уходит на «переключение» и «вхождение в поток».

Теперь представьте, что вы научились не отвлекаться. Вы работаете шесть часов вместо трёх. Ваша производительность вырастает вдвое. Ваш начальник это замечает. Вы получаете повышение. Или вы фрилансер, и вы берёте вдвое больше заказов. Или вы инвестор, и вы тратите вдвое больше времени на качественный анализ. Ваш доход растёт в геометрической прогрессии.

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.