

Почему ваш мозг
мешает вам
разбогатеть
и как это
исправить

АБ

Деньги без иллюзий

Кристиан Мэддок



Кристиан Мэддок
Деньги без иллюзий.
Почему ваш мозг
мешает вам разбогатеть
и как это исправить

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74663431

*Деньги без иллюзий. Почему ваш мозг мешает вам разбогатеть и как
это исправить:
ISBN 979-8-89489-651-9*

Аннотация

Каждый день вы принимаете десятки финансовых решений, и большинство из них делает не разум, а набор автоматических программ, записанных в вас ещё в детстве. Они заставляют тратить, когда нужно копить, паниковать, когда нужно ждать, и гнаться за чужими цифрами вместо того, чтобы строить свои.

Эта книга разбирает механику финансового поведения: откуда берутся денежные сценарии, почему умные люди совершают глупые ошибки с деньгами, почему терпение приносит больше, чем интеллект, и как простые правила побеждают сложные стратегии.

Практическое руководство для тех, кто устал терять деньги на одних и тех же ошибках и хочет наконец подружиться с ними раз и навсегда!

Содержание

Введение	6
Глава 1. Деньги – это не математика	10
Глава 2. У каждого своя игра	25
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Кристиан Мэддок Деньги без иллюзий Почему ваш мозг мешает вам разбогатеть и как это исправить

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена ни в какой форме и никакими средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Кристиан Мэддок, текст, 2026

© AB Publishing, 2026

Введение

Почему с деньгами у тебя не так, как ты планировал

Человек, заработавший свой первый миллион к тридцати годам, покончил с собой в сорок два. Его портфель был безупречен: диверсификация, хеджирование, ежеквартальная ребалансировка. Финансовый советник назвал его «идеальным клиентом». Жена назвала его «человеком, который не умел тратить деньги на себя, потому что любая трата ощущалась как потеря». Между этими двумя характеристиками лежит пропасть, в которую проваливаются миллионы людей, убеждённых, что их проблема – в недостатке знаний.

Финансовая индустрия построена на допущении, от которого она никогда не откажется добровольно: деньги – это область экспертизы. Область, где существуют правильные ответы, доказуемые формулы и воспроизводимые результаты. Целые институты стоят на этом фундаменте – университеты выдают дипломы, банки нанимают аналитиков, издательства печатают руководства. И всё это работает ровно до того момента, пока ты не спросишь, почему два человека с одинаковым доходом, одинаковым образованием и одинаковым доступом к информации приходят к диаметрально противоположным финансовым результатам. Формулы молчат. Учеб-

ники разводятся руками.

Ответ неудобен для всех, кто продаёт финансовые услуги: деньги – это поведение. Конкретнее – это набор автоматических реакций, сформированных задолго до того, как ты открыл свой первый банковский счёт. Твой отец, откладывавший купюры в книгу на верхней полке. Твоя мать, покупавшая дорогое платье после каждой ссоры. Сосед, чей новый автомобиль заставлял твою семью ужинать в молчании. Всё это записано в твоей нервной системе с точностью бухгалтерского отчёта – и с силой, которой ни один бухгалтерский отчёт не обладает.

Финансовая грамотность в том виде, в каком её преподают, напоминает курсы плавания на суше. Ты изучаешь механику гребка, угол входа руки в воду, ритм дыхания. Ты сдаёшь тест на отлично. А потом оказываешься в воде – и тело делает единственное, чему научилось само: паникует. Рынок падает на двадцать процентов, и человек с дипломом МВА продаёт весь портфель на дне, потому что в его теле живёт семилетний мальчик, видевший, как отец потерял дом. Знания лежат в коре головного мозга. Решения принимаются в лимбической системе. Между ними – эволюционная пропасть в несколько миллионов лет.

Эта книга написана из точки, где экономика встречается с психологией – и обе признают своё поражение. Экономика проиграла, потому что её модели требуют рационального агента, а рациональный агент – это фикция, удобная для

уравнений. Психология проиграла, потому что её терапевтические модели редко спускаются до конкретных цифр на банковском счёте. Между «пойми себя» и «составь бюджет» зияет пустота, в которой люди живут десятилетиями, совершая одни и те же ошибки с нарастающей виртуозностью.

Каждая глава этой книги – это одна идея, доведённая до предела. Одна линза, через которую деньги выглядят иначе, чем ты привык. Ты узнаешь, почему богатство по-настоящему определяется тем, от чего ты отказался, а видимое благополучие часто обратно пропорционально реальному. Ты поймёшь, почему терпение приносит больше доходности, чем интеллект, а контроль над временем стоит дороже, чем контроль над активами. Ты столкнёшься с неприятным выводом: твой финансовый план провалится, и единственная защита – это встроенная в него готовность к провалу.

Здесь нет пошаговых инструкций, потому что пошаговые инструкции – самая опасная иллюзия в финансовом мире. Они предполагают, что твоя жизнь пойдёт по тому же маршруту, что и жизнь автора. Вместо этого здесь – система координат. Набор принципов, которые работают при любой температуре рынка, при любом уровне дохода и в любой точке жизненного цикла. Принципов, которые объясняют механику твоих решений – и дают тебе право изменить её.

Деньги обладают свойством, которое мы упорно отказываемся признавать: они усиливают то, что уже есть. Тревож-

ного человека они делают параноиком. Щедрого – безрассудным. Контролирующего – тираном. Именно поэтому лотерейные победители разоряются с той же статистической неизбежностью, с которой наследники состояний впадают в депрессию. Деньги – это увеличительное стекло, а большинство людей боятся того, что увидят, если поднесут его к собственному лицу.

Самый ценный финансовый навык невозможно измерить в процентах годовых. Это способность оставаться в игре достаточно долго, чтобы время начало работать на тебя. Способность не продать на дне, не купить на пике, не сменить стратегию после каждого разговора с «успешным» знакомым. Способность выдержать скуку – потому что надёжные финансовые решения выглядят скучно. Они лишены драмы, лишены азарта, лишены истории, которую можно рассказать за ужином. И именно поэтому они работают.

Эта книга – приглашение к честному разговору с самым сложным собеседником: собственной финансовой биографией. У каждого из нас она есть – непроговорённая, часто неосознанная, записанная в привычках и страхах. Пока ты её не прочитаешь, любая финансовая стратегия будет работать против тебя, потому что ты будешь саботировать её с изяществом, которое поражает даже профессионалов. Начни с простого допущения: твоя главная финансовая проблема, скорее всего, выглядит совсем иначе, чем ты думаешь. Она старше тебя. И она терпеливее.

Глава 1. Деньги – это не математика

Энн Шайбер умерла девятого января 1995 года в Нью-Йорке, в возрасте ста одного года. Её смерть не попала в новостные ленты – не было ни некролога в крупных газетах, ни упоминания на финансовых каналах. Шайбер прожила последние десятилетия в крохотной квартире с регулируемой арендой на Манхэттене, обставленной мебелью, которую она не обновляла с шестидесятых. Она носила одно и то же потёртое пальто так долго, что соседи по подъезду полагали, будто она едва сводит концы с концами. Она не ходила в рестораны, не путешествовала, не покупала новых вещей. Когда адвокат Бенджамин Кларк, много лет управлявший её юридическими делами, вскрыл завещание, он обнаружил брокерский счёт на двадцать два миллиона долларов. Всю сумму Шайбер завещала Медицинскому колледжу Альберта Эйнштейна при Университете Иешивы – учреждению, с которым при жизни она не имела никакой публичной связи. Стипендиальный фонд её имени существует до сих пор. Никто из её соседей не подозревал, что женщина, экономившая на всём, владела состоянием, превышающим активы большинства профессиональных управляющих.

За тринадцать лет до смерти Шайбер, пятнадцатого

сентября 2008 года, Ричард Фулд стоял в штаб-квартире Lehman Brothers на Седьмой авеню и наблюдал, как крупнейший инвестиционный банк, которым он руководил четырнадцать лет, подаёт заявление о банкротстве – крупнейшем в истории Соединённых Штатов: 639 миллиардов долларов активов, обращённых в ничто. Фулд окончил Университет Колорадо, получил степень MBA в Школе бизнеса Стерна при Нью-Йоркском университете, пришёл в Lehman стажёром в 1969 году и за двадцать пять лет поднялся до позиции генерального директора. На Уолл-стрит его называли «Горилла» – за агрессивный стиль управления и абсолютную нетерпимость к возражениям. К 2007 году его личное состояние, почти целиком сосредоточенное в акциях Lehman, оценивалось примерно в миллиард долларов. Он владел квартирой на Парк-авеню, особняком в Гринвиче, штат Коннектикут, и поместьем на острове Джупитер во Флориде. Незадолго до краха поместье во Флориде было переоформлено на его жену за сто долларов – деталь, которую впоследствии многократно цитировали журналисты. Когда через месяц после банкротства Фулд давал показания перед Конгрессом, он произнёс фразу, ставшую эпитафией целой эпохи: «Я ужасно себя чувствую из-за того, что произошло».

Между этими двумя людьми лежит пропасть, которая выглядит непреодолимой – но направлена в противоположную сторону, чем кажется. Шайбер была рядовым аудитором Службы внутренних доходов – IRS, – проработавшим на го-

сударственной должности до выхода на пенсию в 1944 году. Её стартовый капитал составлял пять тысяч долларов. У неё не было ни связей на Уолл-стрит, ни доступа к аналитическим платформам, ни финансового советника, которому она доверяла: её брат когда-то потерял деньги через брокера, и с тех пор она полагалась только на себя. Фулд управлял банком с активами на сотни миллиардов, имел в распоряжении лучших аналитиков мира, десятилетия рыночного опыта и прямой доступ к информации, которую Шайбер не смогла бы получить ни за какие деньги. И тем не менее аудитор из подвала финансовой системы умерла с двадцатью двумя миллионами, а человек на её крыше потерял миллиард. Если бы деньги были математикой, такой результат был бы невозможен.

Весной 1720 года сэр Исаак Ньютон, к тому моменту уже автор «Начал», изобретатель дифференциального исчисления и, вероятно, самый выдающийся учёный в истории человечества, принял инвестиционное решение. Он купил акции Компании Южных морей – акционерного общества, созданного для торговли с испанскими колониями в Южной Америке. Акции росли стремительно: с января по июнь их цена подскочила со 128 до 1050 фунтов. Ньютон проявил аналитическую трезвость, которой от него ожидали: он продал свой пакет, зафиксировав прибыль в семь тысяч фунтов – удвоение вложений. Формально это было идеальное решение. Но акции продолжали расти. Люди вокруг Ньютона

обогащались с каждой неделей. Его бывший пакет стоил уже втрое больше, чем он за него выручил. Через несколько месяцев Ньютон купил снова – на пике. К сентябрю пузырь лопнул, акции рухнули до 175 фунтов, и один из величайших умов в истории потерял порядка двадцати тысяч фунтов – по современным меркам это миллионы. Оставшуюся жизнь он запрещал произносить слова «Южные моря» в своём присутствии. Позже ему припишут фразу: «Я могу рассчитать движение небесных тел, но не безумие людей».

Эта история – не анекдот про невезение гения. Это точная иллюстрация механизма, который управляет финансовым поведением каждого человека. Ньютон принял первое решение – продать – головой. Он проанализировал, увидел перегрев, зафиксировал прибыль. Второе решение – купить обратно – принял уже не мозг, а тело. Его тело наблюдало, как окружающие становятся богаче, и транслировало ему тревогу, которую невозможно снять уравнением. Это ощущение называется в поведенческой экономике «страхом упущенной выгоды», но такое определение слишком мягко передаёт суть. Речь идёт о физиологическом дискомфорте – учащённом пульсе, сжатии в грудной клетке, навязчивых мыслях, которые возвращаются снова и снова, как шум за стеной, который невозможно игнорировать.

Антонио Дамасио, португальский нейробиолог, работающий в Университете Южной Калифорнии, потратил десятилетия на изучение этого феномена. Его гипотеза соматиче-

ских маркеров, сформулированная в 1994 году, утверждает нечто фундаментально неудобное для финансовой индустрии: эмоции – это не помеха рациональному мышлению, а его обязательный компонент. Когда человек стоит перед выбором, его мозг обращается не только к логическим расчётам, хранящимся в префронтальной коре, но и к «телесным меткам» – физиологическим следам прошлого опыта, записанным в вентромедиальной префронтальной коре и миндалевидном теле. Учащение пульса, сжатие в животе, лёгкая тошнота – это не случайный шум. Это сигналы навигационной системы, которая формировалась миллионы лет.

Его коллега Антуан Бешара разработал инструмент для проверки этой гипотезы – Айовскую азартную задачу. Участникам предлагают четыре колоды карт. Две из них дают высокие выигрыши, но сопровождаются ещё более высокими штрафами; две другие приносят скромные выигрыши, но с умеренными потерями, и в долгосрочной перспективе оказываются выгоднее. Участники не знают заранее, какая колода какая. Результат, опубликованный Бешарой и Дамасио в журнале *Science* в 1997 году, произвёл эффект разорвавшейся бомбы: у здоровых участников кожно-гальваническая реакция – изменение электрической проводимости кожи, связанное с потоотделением, – начинала возрастать перед выбором «плохой» колоды задолго до того, как сознание могло объяснить, чем одна колода отличается от другой. Тело реагировало раньше рассудка. Кожа «знала» правильный ответ

прежде, чем голова успевала его сформулировать.

Пациенты с повреждением вентромедиальной префронтальной коры – области, которую Дамасио считал центром обработки соматических маркеров, – демонстрировали зеркальную картину. Они прекрасно анализировали условия задачи, могли объяснить, какие колоды выгодны, и тем не менее продолжали выбирать убыточные. Их интеллект оставался нетронутым. Их логика работала безупречно. Но без телесного сигнала – без той самой тревоги, которая у здоровых людей предшествует плохому выбору, – они раз за разом принимали решения, которые вели к потерям. Дамасио описал это состояние с хирургической точностью: такие пациенты могли часами выбирать между двумя марками хлопьев для завтрака, потому что у них отсутствовал внутренний сигнал, подсказывающий, когда анализ пора прекратить и действовать.

Перенеси эту модель на финансовые решения – и картина мира, которую предлагают учебники по инвестированию, рассыпается. Учебники исходят из допущения, что человек – это калькулятор с ногами: получает данные, обрабатывает, выдаёт оптимальный результат. В действительности человек – это организм, чья нервная система была спроектирована для выживания в саванне, где горизонт планирования составлял несколько часов, а главные инвестиционные решения сводились к выбору между бегством от хищника и добычей пищи. Эта система работает блестяще, когда угроза кон-

кретна и немедленна. Она катастрофически неадекватна, когда задача требует тридцатилетнего горизонта, абстрактных вероятностей и готовности терпеть бумажные убытки ради будущей прибыли.

Хедж-фонд Long-Term Capital Management, о котором подробно пойдёт речь в пятой главе, стал самой дорогостоящей демонстрацией этого принципа в истории финансов. Нобелевские лауреаты построили математически безупречные модели оценки рисков – и потеряли 4,6 миллиарда долларов, потому что их формулы описывали рынок как физическую систему, устойчивую и повторяемую, а рынок оказался системой психологической, способной менять собственные правила в момент коллективной паники.

Вернёмся к Энн Шайбер – женщине с государственной зарплатой, без советников и без доступа к инсайдерской аналитике. Её инвестиционная стратегия была настолько проста, что ни один профессиональный управляющий не стал бы тратить на неё время: Шайбер покупала акции крупных компаний, которые производили продукты, понятные ей как потребителю, – Coca-Cola, Schering-Plough, Bristol-Myers, – реинвестировала все дивиденды и практически никогда не продавала. Она начала с пяти тысяч долларов в 1944 году, в момент выхода на пенсию. Её пенсия составляла около трёх тысяч ста долларов в год – сумму, на которую в Нью-Йорке даже тогда можно было лишь выживать. Она и выживала, отдавая каждый свободный доллар в рынок. Сама по себе

эта математика проста: при средней доходности рынка около десяти процентов годовых и сроке в пятьдесят один год сложный процент превращает скромную сумму в состояние. Формула, которой учат на первом курсе финансов.

Проблема в том, что эту формулу знают миллионы людей – и почти никто не может её реализовать. Потому что реализация требует пятидесяти одного года терпения. Пятидесяти одного года невозмутимости перед лицом рецессий, биржевых обвалов, войн, инфляционных шоков и ежедневных заголовков, предрекающих конец света. Пятидесяти одного года наблюдения за тем, как окружающие покупают вещи, которые ты можешь себе позволить, но сознательно выбираешь не покупать. Шайбер не обладала уникальными финансовыми знаниями. Она обладала уникальным психологическим устройством: способностью переносить скуку, полным безразличием к чужому мнению о том, как она выглядит, и абсолютной невосприимчивостью к давлению среды. Её богатство было побочным продуктом её характера – точно так же, как крах Фулда был побочным продуктом его.

Фулд обладал тем, что психологи называют высоким уровнем потребности в статусном подтверждении – только в его случае статус измерялся не квадратными метрами, а масштабом контролируемого риска. Квартира на Парк-авеню, поместья в Коннектикуте и Флориде выполняли свою роль визуальных аргументов, но главным аргументом был сам Lehman: банк, который Фулд спас от поглощения в девят-

ностые и превратил в одного из крупнейших игроков Уолл-стрит. Банк был продолжением его личности – и именно поэтому Фулд не мог допустить ни продажи, ни привлечения внешнего капитала на условиях, которые означали бы утрату контроля. Когда рынок повернулся, его отказ от компромисса – отказ, который он субъективно переживал как верность принципам, – превратился в механизм уничтожения. Фулд не потерял деньги. Деньги проявили то, что в нём уже было: потребность контролировать, доминировать, не уступать, быть правым. Его знание финансовых рынков было энциклопедическим. Его знание собственных мотивов – недостаточным для того, чтобы это знание спасло его.

Деньги обладают свойством усилителя: они увеличивают существующие черты личности с точностью лабораторного эксперимента. Тревожный человек, получив крупную сумму, инвестирует её в инструменты с минимальной доходностью и максимальными страховками – и через двадцать лет обнаруживает, что инфляция съела его капитал. Импульсивный человек, почувствовав финансовую свободу, увеличивает частоту и масштаб сделок, пока транзакционные издержки и эмоциональные ошибки не обнулят его портфель. Человек с неутолённой потребностью в контроле – как Фулд – направляет каждый ресурс на наращивание позиции, выстраивая конструкцию, которая внушительна снаружи и полностью лишена запаса прочности.

Именно поэтому рациональные финансовые советы, взя-

тые в чистом виде, обладают ограниченной ценностью. Совет «диверсифицируйте портфель» бесполезен для человека, который продаёт всё при первом же падении рынка на десять процентов, потому что его тело помнит, как отец потерял работу в рецессию. Совет «инвестируйте на долгий срок» бессмыслен для человека, который меняет стратегию каждые полгода, потому что его самооценка привязана к краткосрочной доходности, которую можно показать друзьям. Совет «тратьте меньше, чем зарабатываете» невыполним для человека, чьё ощущение собственной ценности прямо пропорционально стоимости его автомобиля. Каждый из этих советов верен с точки зрения финансовой логики и совершенно непригоден без понимания психологической конструкции, которая стоит за конкретным человеком.

Даниэль Канеман и Амос Тверски – психологи, чья работа принесла Канеману Нобелевскую премию по экономике в 2002 году, – продемонстрировали этот принцип на уровне базовых когнитивных механизмов. Их теория перспектив показала, что люди ощущают боль от потери примерно вдвое сильнее, чем удовольствие от равноценного приобретения. Потерять тысячу долларов физически переживается интенсивнее, чем найти тысячу долларов. Это асимметрия, вшитая в нейронные контуры эволюцией: для наших предков потеря ресурсов – пищи, территории, союзников – угрожала выживанию, тогда как приобретение лишь повышало комфорт. Мозг справедливо расставлял приоритеты: сначала не

умри, потом живи лучше. Проблема в том, что этот приоритет сохраняется, когда на кону стоят не мамонты, а пенсионные накопления. Человек, видящий минус десять процентов в своём портфеле, испытывает стресс, сопоставимый с физической угрозой, и действует соответственно: бежит. Продаёт. Фиксирует убыток, который без его вмешательства был бы временным.

Обрати внимание на симметрию историй Ньютона, LTCM и Фулда: во всех трёх случаях разрушение произвели знания, лишённые самопознания. Ньютон знал механику небесных тел, но был слеп к механике собственной зависти. Нобелевские лауреаты из LTCM знали теорию оценки опционов, но не учли, что рынки состоят из людей, которые паникуют одновременно. Фулд знал, как управлять инвестиционным банком в условиях роста, но не понимал, что его отказ от компромисса подчиняется не деловой логике, а потребности в абсолютном контроле. Каждый из них владел знанием о деньгах и не владел знанием о себе. Разрыв между этими двумя видами знания — и есть пространство, в котором рождаются финансовые катастрофы.

Энн Шайбер, напротив, обладала безошибочной калибровкой между собой и деньгами. Она знала, что ей не нужна новая квартира, и поэтому её капитал продолжал расти, пока капиталы людей с десятикратным доходом обнулялись. Она знала, что ей не нужно одобрение окружающих, и поэтому потёртое пальто не вызывало у неё дискомфорта, который

заставил бы её потратить деньги на одежду, способную «рассказать нужную историю». Она знала, что ей не нужно доказывать свою правоту в краткосрочной перспективе, и поэтому держала акции десятилетиями, в то время как профессионалы разрушали портфели ежеквартальным перетряхиванием. Её богатство было побочным эффектом её психологической автономии – абсолютной независимости от мнения других людей о том, кем она является и что ей «положено» иметь.

Финансовая индустрия не производит и не продаёт такую автономию. Она производит продукты, формулы, стратегии – инструменты, предназначенные для рационального агента, который существует только в учебниках. Реальный человек, сидящий перед терминалом или читающий очередную книгу о личных финансах, – это набор эмоциональных реакций, сформированных десятилетиями уникального опыта, подключённых к телу, которое эволюция настроила на короткие горизонты и преувеличение опасности. Его финансовые решения определяются не тем, что он знает о рынках, а тем, что он знает – или не знает – о себе. Модели Дамасио и Бешары подтвердили это в лаборатории. История Шайбер и Фулда подтвердила это в жизни. Рынки – это зеркало, а каждый инвестор – человек, который смотрит в это зеркало, убеждённый, что видит объективную реальность, в то время как видит лишь собственное отражение.

Практический вывод из этого наблюдения элементарен в

формулировке и чрезвычайно труден в исполнении: прежде чем изучать финансовые инструменты, изучи инвестора – себя. Составь инвентарь своих автоматических реакций: что ты делаешь, когда портфель падает на десять процентов; как ты себя чувствуешь, когда коллега рассказывает об удачной сделке; какая сумма на счету нужна тебе для ощущения безопасности и почему именно такая; какие покупки ты совершаешь после плохого дня – и какую потребность эти покупки на самом деле обслуживают. Ни один инвестиционный советник не задаст тебе этих вопросов, потому что его бизнес-модель построена на продаже тебе продукта, а продукт предполагает рационального покупателя. Ты – не рациональный покупатель. Ты – человек, чьи финансовые решения принимаются быстрыми эмоциональными контурами мозга и лишь затем оправдываются аналитическими структурами коры. Между принятием и оправданием проходят доли секунды – настолько малый интервал, что ты искренне уверен: решение было рациональным. Оно не было.

Этот инвентарь – не терапевтическое упражнение для самоуспокоения. Это инженерная задача. Каждая неосознанная реакция – это точка уязвимости в финансовой системе, которой является твоя жизнь. Инженер, проектирующий мост, не игнорирует свойства материала, из которого мост построен: он измеряет предел прочности, коэффициент упругости, допустимую нагрузку. Инженер финансовой жизни обязан знать свои параметры с той же беспощадной

точностью: при какой величине убытка он запаникует, какой уровень дохода запустит механизм статусного потребления, на каком этапе жадность начнёт маскироваться под оптимизм. Кто игнорирует эти параметры, строит мост без расчёта на ветер. Мост простоит – но только в безветренную погоду. Рынки не бывают безветренными.

Есть ещё одно измерение, которое традиционная финансовая наука упорно отказывается интегрировать в свои модели: деньги функционируют как язык, на котором люди рассказывают о себе. Покупка автомобиля – это высказывание. Выбор жилья – это нарратив. Размер чаевых – это послание. Каждое финансовое решение содержит информацию, адресованную и себе, и окружающим: я успешен, я контролирую ситуацию, я принадлежу к определённом кругу. Шайбер никому ничего не рассказывала через свои деньги – и именно поэтому они накапливались. Фулд рассказывал постоянно – всей Уолл-стрит, каждым решением, каждым отказом от компромисса, – и именно поэтому его деньги исчезли со скоростью, пропорциональной громкости его послания. Осознание того, какую историю ты рассказываешь своими тратами, кому рассказываешь и зачем, – это начальная точка любого осмысленного финансового плана. Без неё план – это список цифр, за которым стоит человек, не понимающий, почему эти цифры каждый раз не сходятся.

Деньги – это тест на самопознание, который большинство людей проваливает, даже не подозревая, что его проходит.

Шайбер сдала этот тест – тихо, без дипломов и публикаций, в квартире с нерегулируемой арендой, в пальто, которое она носила дольше, чем длится карьера иного трейдера. Фулд провалил его – громко, исторически, с фразой «я ужасно себя чувствую» перед камерами Конгресса и крупнейшим банкротством в истории за спиной. Разница между ними – это разница между человеком, который знает свою мелодию, и человеком, который позволил чужим мелодиям заглушить собственную. Деньги исполнили для каждого из них именно ту партитуру, которая была написана задолго до первого заработанного доллара.

Глава 2. У каждого своя игра

Десятого марта 2000 года индекс NASDAQ достиг отметки 5048,62 пункта – исторического максимума, которого он не повторит ещё пятнадцать лет. В этот день на бирже присутствовали четыре категории участников, покупавших одни и те же акции. Дейтрейдеры – люди, бросившие работу ради ежедневной торговли, – покупали акции интернет-компаний, рассчитывая продать их через несколько часов с прибылью в два-три процента. Венчурные капиталисты, вложившие в технологические стартапы 105 миллиардов долларов только за 2000 год, ждали IPO, после которого их доли превращались в сотни миллионов. Инсайдеры – менеджеры и основатели компаний – продавали: между сентябрём 1999 и июлем 2000 года они вывели 43 миллиарда долларов, продавая в двадцать три раза больше акций, чем покупали. И, наконец, рядовые инвесторы – сто миллионов человек, которые в 2000 году влили в американские фонды акций 260 миллиардов долларов, – покупали потому, что все вокруг покупали. Каждая из этих четырёх групп сидела за одним столом и играла разными колодами. Дейтрейдер, покупающий акции Cisco с горизонтом в один день, и пенсионный фонд, приобретающий те же акции для портфеля с горизонтом в тридцать лет, совершали одну и ту же операцию – и при этом находились в принципиально разных реальностях. Когда пу-

зырь лопнул, NASDAQ потерял семьдесят восемь процентов стоимости, а рядовые инвесторы – пять триллионов долларов.

Катастрофа 2000 года объясняется обычно жадностью, безграмотностью и «иррациональным оптимизмом» – термином, который Алан Гринспен, глава Федерального резерва, использовал ещё в 1996 году. Все эти объяснения верны и все недостаточны. Они описывают симптом, но игнорируют механизм: люди проигрывали, потому что играли в чужую игру. Пенсионер, наблюдавший, как его сосед-дейтрейдер удваивает капитал за месяц, менял стратегию и начинал покупать те же акции – с тем же горизонтом. Менеджер корпоративного фонда, видя, как конкуренты показывают квартальную доходность в тридцать процентов, бросал свою дисциплинированную модель и бежал в технологический сектор. Каждый из них перенял правила игры, которая не была его собственной, и заплатил за это ценой, пропорциональной масштабу заимствования. Самая разрушительная финансовая ошибка – это принять чужие правила за свои.

Человек, родившийся в Аргентине в 1960 году и проживший гиперинфляцию конца восьмидесятых, когда цены росли на тысячи процентов в год, усвоил о деньгах нечто принципиально иное, чем человек, родившийся в той же стране в 1995 году и формировавший финансовые привычки в условиях относительной стабильности двухтысячных. Первый знает, что деньги могут обесцениться за ночь, что го-

сударство может заморозить сбережения без предупреждения, что долгосрочное планирование – это роскошь, доступная лишь тем, кто живёт в предсказуемом мире. Второй с большей вероятностью верит в инвестиции, накопительные счета, рыночный рост. Оба ведут себя рационально – в рамках той модели реальности, которую сформировал их личный опыт. Конфликт между ними начинается, когда они дают друг другу советы: для первого держать доллары в сейфе дома – проверенная мудрость; для второго это финансовая безграмотность. Каждый из них прав. Каждый из них неспособен это признать.

Экономисты Ульрике Малмендиер и Стефан Нагель показали это на масштабных данных: личный опыт первых двадцати – тридцати лет жизни формирует финансовую «карту мира», которая затем управляет решениями с упорством, против которого бессильны аргументы и статистика. Детали их исследования – в следующей главе, но сам принцип проступает уже здесь: человек, чьи родители потеряли всё в крахе доткомов 2000 года, и человек, чьи родители удвоили состояние на росте рынка в двухтысячные-десятые, смотрят на одну и ту же инвестиционную возможность и видят принципиально разные объекты: первый видит ловушку, второй – шанс.

Эта асимметрия исходного опыта означает, что универсальных финансовых правил не существует в том смысле, в каком существуют универсальные законы физики. Закон тя-

готения работает одинаково для всех. Правило «инвестируй в индексный фонд и жди тридцать лет» работает по-разному для человека с финансовой подушкой и стабильным доходом – и для человека, живущего от зарплаты до зарплаты в стране с волатильной валютой. Для первого это разумная стратегия. Для второго это абстракция, оторванная от реальности настолько, что граничит с издевательством. Советовать ему «инвестировать на долгий срок» – всё равно что советовать голодному планировать банкет: технически верно, практически бесполезно.

Каждый человек входит в финансовую жизнь с набором условий, которые он не выбирал: страна рождения, эпоха, доход семьи, уровень образования родителей, наличие или отсутствие наследства, здоровье, демографическая когорта. Эти условия определяют стартовую позицию – и стартовая позиция определяет правила игры. Человек, унаследовавший квартиру в Нью-Йорке, может позволить себе рисковать с инвестициями, потому что у него есть базовый актив, который не обнулится. Человек, арендующий жильё и выплачивающий кредит за образование, играет в другую игру – игру выживания, в которой первый приоритет не прибыль, а устойчивость. Когда второй пытается копировать стратегию первого, он берёт на себя риски, рассчитанные на чужой запас прочности, и ломается в точке, которую первый даже не заметит.

Осознание этой асимметрии требует интеллектуального

мужества, которое большинство людей предпочитает заменить самообманом. Признать, что твои стартовые условия ограничивают набор доступных стратегий, означает принять, что часть дверей для тебя закрыта – и это болезненно. Гораздо приятнее верить, что при достаточном усердии любая стратегия сработает для любого человека, что различия между людьми сводятся к «силе воли» и «дисциплине». Эта вера утешительна и ложна. Дисциплина Энн Шайбер, вкладывавшей каждый свободный доллар с пенсии в акции на протяжении пятидесяти одного года, была возможна, потому что она жила в стране с работающим фондовым рынком, стабильной валютой и правовой защитой собственности. Та же дисциплина, применённая к банковским вкладам в Аргентине конца восьмидесятых, привела бы к полному обнулению. И контекст определяет результат с той же неизбежностью, с которой температура определяет агрегатное состояние воды.

Финансовая индустрия систематически игнорирует эту разницу. Инвестиционные книги, подкасты, курсы и семинары обращаются к абстрактному «инвестору» – существу без биографии, без травм, без долгов, без специфического контекста. Этот абстрактный инвестор рационален, дисциплинирован, имеет стабильный доход и горизонт планирования в тридцать лет. Он живёт в учебнике. За его пределами – реальные люди, каждый из которых играет в свою игру. Мать-одиночка с двумя детьми, которая откладывает

пятьдесят долларов в месяц, играет в игру «безопасность». Молодой программист с высоким доходом и нулевыми обязательствами играет в игру «рост». Пенсионер, живущий на проценты от вклада, играет в игру «сохранение». Каждая из этих игр требует своей стратегии, своего уровня риска, своего определения успеха. Проблемы начинаются, когда игрок путает свою игру с чужой.

Путаница эта настолько повсеместна, что мы перестали её замечать. Она встроена в язык, которым мы говорим о деньгах. Когда кто-то произносит «фондовый рынок вырос на двадцать процентов», это утверждение звучит так, будто двадцать процентов – это универсальная реальность, одинаковая для всех. Для долгосрочного инвестора, который не собирался продавать ближайшие двадцать лет, эта цифра не имеет практического значения – это промежуточный шум, статистический артефакт на длинной траектории. Для дейтрейдера, который открывает и закрывает позиции ежедневно, это серия микровозможностей, каждая из которых измеряется минутами. Для пенсионера, снимающего фиксированную сумму каждый месяц, рост рынка – это единственная причина, по которой его капитал ещё не исчерпан. Одна и та же цифра – три принципиально разных переживания, три разных стратегических контекста, три разных ответа на вопрос «что делать дальше». Игнорировать это различие – значит верить, что температура воздуха одинаково влияет на человека в пуховике и на человека в футболке.

В 2008 году Раджат Гупта был одним из самых влиятельных бизнесменов в мире. Выходец из индийской семьи, выпускник Индийского технологического института и Гарвардской школы бизнеса, он стал первым иностранцем, возглавившим McKinsey & Company – самую престижную консалтинговую фирму планеты, – и руководил ею с 1994 по 2003 год. После ухода с поста он вошёл в советы директоров Goldman Sachs, Procter & Gamble, American Airlines. Он консультировал Фонд Билла и Мелинды Гейтс и Глобальный фонд борьбы со СПИДом. По оценкам его финансового консультанта, выступившего свидетелем в суде, состояние Гупты в 2008 году составляло около 84 миллионов долларов, не считая пенсионного дохода в пять миллионов ежегодно. По любым объективным меркам – богатство, влияние, репутация, интеллектуальный капитал – Раджат Гупта уже выиграл.

Но Гупта дружил с Раджем Раджаратнамом – основателем хедж-фонда Galleon Group и миллиардером. В круг общения Гупты входили люди, чьё состояние измерялось не десятками, а сотнями миллионов и миллиардами. На этом фоне его собственные 84 миллиона выглядели иначе – и ощущались иначе. Гупта вложил десять миллионов долларов в один из фондов Раджаратнама и потерял всё. Он хотел попасть в другую лигу – лигу, в которой деньги считаются не миллионами, а миллиардами. И чтобы туда попасть, он сделал то, что разрушило всё остальное: двадцать третьего сентября 2008 года,

через считанные секунды после заседания совета директоров Goldman Sachs, на котором обсуждалась предстоящая инвестиция Уоррена Баффета в размере пяти миллиардов долларов, Гупта позвонил Раджаратнаму. Раджаратнам немедленно купил более 215 тысяч акций Goldman Sachs. Когда информация стала публичной, фонды Galleon зафиксировали прибыль.

В июне 2012 года Гупта был осуждён по трём пунктам обвинения в мошенничестве с ценными бумагами и одному – в заговоре. Два года тюрьмы, штраф в пять миллионов долларов, запрет на работу в руководстве публичных компаний. Прокурор Южного округа Нью-Йорка Прит Бхарара произнёс фразу, которая суммирует всю эту историю с безжалостной ясностью: «Раджат Гупта когда-то стоял на вершине международного делового сообщества. Сегодня он стоит осуждённый за инсайдерскую торговлю. Он обменял респектабельный зал заседаний на перспективу тюремной камеры». Человек с 84 миллионами долларов уничтожил свою жизнь, потому что 84 миллиона оказались недостаточно – в сравнении с миллиардами.

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.