Заработал более 220 миллионов на инвестициях за год

АЛЕКСЕЙ ЧАЛИКОВ

МИЛЛИОН ЗА МИЛЛИОНОМ

ИНВЕСТИЦИИ. ПРИНЦИПЫ. БОГАТСТВО

16+

Алексей Чаликов

Миллион за миллионом. Инвестиции. Принципы. Богатство

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67729227
SelfPub; 2023

Аннотация

На сегодняшний день инвестиции переживают бум. Многие знают, как купить и продать акции, но мало кто понимает, как выстроить успешную стратегию и не поддаться панике.Алексей Чаликов, самый доходный частный инвестор (+700% за 2020 год), уверен: чтобы добиться успеха на фондовом рынке, нужно прежде всего стать цельным человеком. Чтобы грамотно инвестировать в ценные бумаги, нужно научиться грамотно инвестировать в себя.В своей книге он делится принципами и практиками, благодаря которым за год заработал на инвестициях 220 млн рублей при начальном капитале 10 млн. В издании затронуты как рыночные практики, так и неочевидные вопросы, которые косвенным образом влияют на поведение на рынке.

Содержание

Благодарю 6
Введение. Ад – это другие… 8
Часть I 19
Глава 1 19
Глава 2 41
Глава 3 69
Глава 4 97
Глава 5 123
Глава 6 135
Глава 7 162
Конец ознакомительного фрагмента. 180

Алексей Чаликов
Миллион за миллионом. Инвестиции. Принципы. Богатство

Я хочу посвятить эту книгу человеку, который с юных лет пытается менять мир к лучшему и верит в идеалы добра.

Для кого жизнь – это всегда путь и дорога.

Кто идет вперед, периодически спотыкаясь, сменяет победы ошибками, а ошибки – победами.

Кто висел на одной руке над пропастью зависимостей и саморазрушения, но сумел вытащить себя и изменить свою жизнь.

Кто упорно бьется за свои убеждения и принципы и всегда протягивает руку человеку, которому она необходима.

Кто сделал себя сам шаг за шагом, опираясь только на свой внутренний мир…

Я посвящаю эту книгу Чаликову Алексею Валерьевичу.

Посвящаю ее также тем, кто приложил все усилия, чтобы стать кем-то в этом мире, оставаясь при этом человеком.

Пусть «они» говорят, что это удача или случай. Мы же с вами знаем, что эти «удача» и «случай» высечены шрамами,

мозолями и потом.

Гордитесь собой. Я собой горжусь.

Благодарю

– Моих родителей Чаликова Валерия и Чаликову Веру – за то, что дали мне стремление и характер.

– Евмененко Сергея – за то, что ты никогда не сомневаешься во мне и поверил в меня когда-то очень давно.

– Данилова Сергея – за спокойствие, мудрость и надежный тыл.

– Моих сестер Чаликову Лизу и Пухарову Евгению , а также **всю мою большую семью** – вы всегда рядом и окутываете меня теплом и уютом.

– Фирсанову Наталью – за постоянный оптимизм, искреннюю радость и верную дружбу. Ты первая 16 лет назад узнала, как я назову эту книгу.

– Моренкову Ирину – за объективность и совестливость, надежность и 20 лет дружбы. Мой писательский опыт начался с огромных писем любви к тебе в десятом классе.

– Вавилова Александра – нам суждено было встретиться, чтобы появились мой телеграм-канал и эта книга.

– Всех ребят из Chaky.Club – за то, что вдохновили на создание книги.

– Илона Маска и компанию Tesla – за то, что изменили всю мою жизнь. ♥

– Светлану Мотылькову, руководителя редакционной группы, и **Татьяну Рапопорт**, ответственного редактора, за

веру в мой труд, высокий профессионализм, терпение и готовность слышать и обсуждать все мои идеи.

Введение. Ад – это другие…

Наверняка каждый автор размышляет о том, для чего читателям может пригодиться его книга. По-видимому, и читателям бывает интересно, зачем кто-то потратил свое время на написание очередного фолианта. Возможно, автор желает донести до людей сокровенные знания и поделиться уникальным опытом? А может, ему просто скучно и хочется поболтать на отвлеченные темы?

В моем случае ни то ни другое. Эта книга представляет собой мое текущее понимание того, как и почему люди принимают или не принимают важные для себя решения в жизни и на фондовом рынке.

Почему одни решения оказываются удачными, а другие, на первый взгляд важные, не приносят никакой практической пользы и только расходуют впустую наше время? Почему одни мысли, действующие крайне позитивно на нашу бытность, приходят как будто ниоткуда, как случайное оза-

рение, а планы, которые мы долго вынашивали и обдумывали, вдруг уходят в никуда? Почему мы теряем деньги, когда другие зарабатывают? И почему, даже когда мы зарабатываем, сумма прибыли нас не устраивает, ведь, как нам кажется, другие успевают за это же время заработать в несколько раз больше?

Денежные боги невероятно капризны и злы. Хотя и очень предсказуемы. Порой до такой степени, что их практически невозможно понять.

У людей, которые считают себя специалистами в экономике, очень хорошо получается объяснять финансовые кризисы задним числом. Однако если мотивы и причины экономических потрясений настолько очевидны, то почему нельзя было их избежать? В итоге миллионы опытных и одетых в аккуратные деловые костюмы инвесторов и трейдеров теряли свои деньги, когда, как выяснялось впоследствии, всегда находилось легкое и изящное объяснение произошедшим неурядицам.

Как вообще выходит так, что у нас прекрасно получается объяснить свое прошлое, но совершенно не хватает навыков, чтобы точно предсказать ближайшее будущее?

Или вот, например: почему курс нашей национальной валюты, если рассматривать длинные временные отрезки, постоянно падает по отношению к доллару и, если есть четкий ответ на этот вопрос, почему нельзя сделать так, чтобы он не падал? Да и какая вообще кому-то может быть разница, па-

дает или растет рубль? Почему это должно нас беспокоить?

За свою не столь уж и долгую жизнь я встречал немало людей, которые считают торговлю акциями на фондовом рынке не более чем азартной игрой, где результат определяется случайностью. Однако эти же люди вполне спокойно играют в реальных онлайн-казино или делают ставки на исход спортивных событий, всерьез полагая, что так они станут богаче и счастливее. На прямой вопрос: «Если ты считаешь инвестиции на бирже неприемлемыми для себя, так как это азартная игра, то почему ты играешь в самое настоящее казино?» – мне отвечали: «Ты не понимаешь, это другое». Или: «Ну, в акциях надо долго ждать прибыли, а здесь все гораздо быстрее». А иногда просто: «Да пошел ты…»

И я шел, по крупицам собирая ответы на свои наивные вопросы. Меня всегда занимало, почему зачастую я думаю о, казалось бы, очевидных вещах не так, как другие.

Когда критическая масса найденных ответов вдруг превзошла количество неразгаданных вопросов, я подумал, что неплохо было бы записать эти ответы, чтобы самому их не забыть. А когда записи были закончены, получилась эта книга, которая, хочется верить, пригодится и еще кому-то, кроме самого автора.

На самом деле большинство людей спокойно живут, не стремясь что-то существенно изменить в себе и своем отношении к окружающему миру.

И каждый день эти люди теряют деньги, потому что дру-

гие люди, которые тоже не хотят ничего менять, зарабатывают за счет первых. Так работает финансовая система. Деньги перетекают из рук в руки: один тратит – другой зарабатывает. При этом чтобы тратить, необязательно иметь специальное образование и аналитический склад ума. А вот чтобы зарабатывать, нужны знания и, как бы странно это ни звучало, оформившееся мировоззрение.

Порой нам буквально приходится отрываться от привычного бытового уровня мышления и смотреть на многие события и явления с иной точки зрения. Попробуйте это сделать. Не уверен, что вы достигнете желаемых целей, но гарантирую, что вы обязательно узнаете много интересного. И о других, и о себе.

Будете ли вы чувствовать деньги, приумножать собственный капитал и избегать пустых трат или останетесь теми, на ком зарабатывают другие, зависит только от вас. Оба варианта имеют свои плюсы и минусы. Жить и поступать так, как привыкли поступать все, приятно и комфортно. Зато выход за пределы обыденных представлений о жизненных целях и правилах обращения с деньгами может сделать вас успешнее и богаче. Но, как сейчас принято говорить, это не точно. Судьба дает нам шансы, однако никогда не гарантирует, что они приведут нас к ожидаемому результату.

Те, кто решил заняться приумножением собственного капитала и пришел на фондовый рынок, неизбежно попадают в «околобиржевую тусовку», где встречают множество псев-

догениальных трейдеров и инвесторов «от бога». Чаще всего нас удивляют их знания и результаты, и мы быстро приходим к ложному убеждению, что у нас самих слишком мало сокровенных знаний и опыта, чтобы хоть как-то выживать на бирже. Нам неизбежно нужно «слушаться старших» и учиться, учиться, учиться… И когда-нибудь, если повезет, нам удастся достичь высот в своей жизни и в управлении финансами.

При этом мы, конечно, понимаем, что люди нигде не врут так часто и много, как в вопросах, касающихся политики и денег. Однако мы сразу забываем об этом, как только речь заходит о фондовом рынке, и с легкостью, достойной профана, позволяем обмануть себя.

Я много времени занимался инвестициями, но так и не встретил ни одного человека, разбогатевшего чужим умом. Я не знаком с людьми, регулярно зарабатывающими большие деньги благодаря чьим-то советам, платным каналам в Telegram и «уникальным» учебным курсам про то, как стать богатым, не прикладывая к этому почти никаких усилий. Зато я встретил немало тех, кто не постеснялся предложить мне свое наставничество, подписку на платный канал или возможность окончить «уникальный» курс.

Знаю я и довольно много действительно успешных людей, болтающихся вокруг фондового рынка, благополучие которых строится не на том, что они крутые инвесторы, а на том, что они как раз и есть те самые финансовые «эксперты», открывшие свои платные каналы и не менее платные курсы.

Эти люди в полной мере могут сказать, что они работают на бирже. Но зарабатывают они не на акциях и облигациях, а на тех, кто стремится на этих акциях и облигациях заработать. Самые большие деньги всегда делались не на уникальных товарах и услугах, а на человеческой глупости и неуверенности в собственных силах.

Мы живем в насыщенном информацией мире, где много умных и еще больше не очень умных людей получили быстрый доступ к огромной аудитории.

Развитие современных информационных технологий неизбежно привело к тому, что вокруг фондового рынка отирается целая свора аналитиков, финансовых блогеров и просветленных гуру, с удовольствием готовых излить на нас тонны «уникальной» и «ценной» информации о том, акции каких компаний нам непременно нужно купить, а от каких активов держаться подальше.

Эти люди прекрасно знают, что новичок, попавший в мир больших денег и бесконечных графиков, всегда сомневается, а порой вообще не понимает, что ему нужно делать. Так уж устроено наше сознание, что мы предпочитаем разделять ответственность за принимаемое решение с кем-либо еще.

Если купленный актив растет, мы считаем это только нашей победой, ведь именно мы выбрали бумаги данной компании, именно мы в нее поверили, именно на нашей вере она взлетела. И напротив, если стоимость актива падает, то все это от того, что нас сбили с панталыку коварные аналитики,

несомненно реализующие какой-то хитрый план по отъему у населения честно заработанных рублей.

В своих статьях и видеороликах словоохотливые специалисты по финансовому рынку легко найдут сотню причин, почему нам надо купить или продать те или иные бумаги. Они с удовольствием расскажут нам, где будут завтра биржевые индексы, как ретроградный Меркурий прервет рост высокотехнологичных компаний и во что еще в самое ближайшее время вляпается доллар.

Сбежать и спрятаться от этой информационной бури просто невозможно. Даже если вы отпишетесь от всех Telegram-каналов и перестанете заходить на YouTube, адепты фундаментального и технического анализа непременно найдут вас в приложении брокера или на любом информационном ресурсе, касающемся инвестиций, и удовлетворят по самое не балуй, совершенно не спрашивая никакого разрешения.

Во многом я сам прошел через это и наблюдал подобное не раз.

Вот почему одна из главных задач моего скромного труда – выработать у вас, мои дорогие читатели, коллективный иммунитет к навязчивым псевдоуслугам и вселить уверенность в своих силах.

Как бы странно это ни звучало, но у вас, друзья мои, уже есть все, чтобы постепенно становиться богаче и успешнее, добиться самостоятельного управления своими деньгами, без анонимных «доброжелателей», крайне заинтересо-

ванных в том, чтобы вы в очередной раз продлили подписку на их платный, но абсолютно бесполезный Telegram-канал.

У вас уже есть все, чтобы получить ту самую чистую прибыль, за которой вы пришли на финансовый рынок, и чтобы ваша прибыль действительно была чистой.

Новые знания – это всегда благо. Однако не всё, что выглядит как новое знание, является таковым.

«Ад – это другие», – написал один из величайших философов XX века, драматург и педагог Жан-Поль Сартр. Эта простая и хлесткая фраза означает, что если наши отношения с окружающими искажены, то взаимодействие с другими людьми может стать для нас персональным адом.

Когда мы зависим от мнения и решений других людей, наши представления не только о себе и окружающих, но и о мире в целом искажаются. Мы психологически попадаем в новую реальность, где от нас как будто ничего не зависит и мы можем лишь смиренно принять ту участь, которую нам уготовили другие. И это действительно выглядит как самый настоящий ад.

Убедив себя в собственной неполноценности и полагаясь только на мнение других людей, которые всегда будут смотреть на вещи по-другому, мы испытываем психологический дискомфорт и страдания.

Прийти на биржу с целью обрести финансовую свободу, но поступать так, как говорят другие, – это адская ошибка, которая, скорее всего, приведет вас к потере денег, ну или

по крайней мере лишит ощущения творчества, поиска новых знаний и признания того, что ваш успех – это только ваша заслуга.

Давайте попробуем с вами выйти из системы традиционных заблуждений и посмотреть на фондовый рынок и наше поведение на нем с другой стороны, когда все, что нужно для успеха и успешного инвестирования, у нас уже имеется. И нам вовсе не обязательно по дороге к благополучию и финансовой свободе сворачивать в ад.

Я много раз встречал авторов, которые говорили: «Забудьте то, что вы знали до этого. Сейчас я научу вас, как поступать правильно».

Друзья, не ждите от меня подобных слов. Я не знаю, как вам поступать, чтобы было правильно. Зато я точно знаю одно: у вас уже есть все, чтобы принимать успешные и верные решения.

Я лишь могу рассказать о собственном опыте и о том, что именно помогло мне добиться результатов, которые для меня являются весьма значительными.

Эта книга – немного о деньгах и инвестициях. Эта книга – о приумножении богатства и прибыли, которую все мы желаем получить. Эта книга – о жизни, но не столько о моей, сколько о нашей. Ну и конечно же, эта книга – о том, почему любая прибыль должна быть чистой, то есть очищенной от лжи, грязи и соблазнов, которые в большом количестве поджидают нас в этом мире.

Это книга моих ответов на вопросы, которые ставит перед нами жизнь.

Зачем эта книга вам? Возможно, и ни за чем. Но, хотите вы этого или нет, вам все равно придется отвечать на эти вопросы. И мы вполне могли бы сделать это вместе. Потому что так проще. И так правильнее.

В мире победившего индивидуализма нет ничего хуже, чем быть индивидуалистом. И я не хотел бы им быть. Напротив, мне приятно рассказать вам, как изменилось мое мировоззрение после того, как я познакомился с инвестициями, и какие правила поведения на бирже я усвоил.

Возможно, это знание окажется небесполезным для вас, а может даже полезным.

Как бы там ни было, давайте попробуем. В конце концов, вряд ли может быть что-то более интересное, чем обстоятельный разговор о нашем месте в этом мире и о том, как нам стать немного богаче, успешнее и, если повезет, даже счастливее. Хотя счастье – это то, что совершенно точно зависит только от нас. И чем скорее мы это поймем, тем будет лучше нам всем.

Часть I

Живые инвестиции

Часть I
Живые инвестиции

Глава 1
Так кто же этот Chaky?

I

Конечно же, было бы правильным начать наше удивительное повествование с того, чтобы представиться.

Меня зовут Алексей. У меня есть даже фамилия – Чаликов. Если с помощью сложного интеллектуального приема совместить эти данные, то получится Алексей Чаликов. Хотя многие знают меня как Алексея Chaky, а еще больше – как просто Chaky.

Злые языки утверждают, что я живу где-то в Москве и имею по паспорту возраст в количестве 33 лет (на момент написания этих строк).

В кои-то веки вынужден согласиться со злыми языками и подтвердить правдивость всего вышеизложенного.

До Москвы Chaky можно было встретить на промозглых улицах Питера, а еще ранее – под солнечным небом Новороссийска. Кстати, именно в Новороссийске 18-летний Chaky основал свою первую компанию и познал все прелести российского бизнеса.

Время было интересное и неоднозначное. Но в итоге он все же выжил и даже набрался немалого опыта. Компания Chaky, к слову, тоже жива и успешно развивается. Пару лет назад ему даже предлагали продать ее за $ 2 млн. Он отказался. Его бизнес стал чем-то родным для него. Да и кому два года назад нужны были $ 2 млн?

Есть у Chaky 2С (две сестры) и ЦОП (целый отряд племянников). Любовь к аббревиатурам он вынес из семьи, ведь все его домашние работают или работали в милиции/полиции, а там, сами понимаете, сокращение всего и вся возведено в абсолют (до сих пор вспоминаю разные ГБППР и ИАЗ, УОМПО и пр.).

К слову, друзья, поверьте, избежать поступления в полицейское образовательное учреждение мне стоило очень больших усилий и нервов. Не верите? Спросите у 2С или ЦОП.

Правда, и с гражданским институтом поначалу не заладилось. Как-то на третьем курсе я с гордо поднятой головой и оттопыренными ушами вышел оттуда через парадную дверь и не вернулся.

Произошло это по одной простой причине: уже тогда я пытался зарабатывать деньги, и у меня это получалось все лучше и лучше. В какой-то момент совмещать работу и учебу стало уже невозможно. И учеба была, как ныне модно говорить, оптимизирована…

Хотя высшее образование я все же получил, но уже гораздо позже.

В общем-то работать я начал очень рано и очень много. Все это привело к тому, что уже к 18 годам у меня были своя компания, свой бизнес и, как казалось тогда, свой сформировавшийся взгляд на жизнь.

Правда, через несколько лет все резко изменилось. Когда мне было 25, я потерял своего самого близкого человека. Маму… И переехал в Питер. Там меня понесло во все тяжкие. Это был мутный и тяжелый период моей жизни. В результате я все меньше становился похож на человека и в какой-то момент принял волевое решение: собрать остатки себя в руки, бросить все, что мешает жить, и начать эту самую жизнь заново.

В тот момент огромной проблемой для меня стал алкоголь. Пусть и с большими усилиями, но мне пришлось бросить пить все, что горело и дымилось. Как бы это пафосно ни

звучало, но, возможно, на тот момент это было самое важное решение в моей непростой жизни.

С тех пор я дал себе слово победить все зависимости в жизни. Больше всего я хочу быть свободным, а разве зависимый человек может считаться таковым?

На сегодняшний день список побежденных мною привычек не так уж и мал: алкоголь, курение, кофе… Однако предстоит еще немало работы в этом направлении. Привычки – вторая натура, от которой нам всем нужно избавляться. Иначе они победят и превратятся в первую.

Мудрые люди всегда учатся на чужих ошибках, посредственные – на своих, и только дураки никогда ничему не учатся. Вот почему я хочу сейчас обратиться именно к мудрым: друзья, никогда не начинайте то, что потом придется бросать. Жизнь – слишком интересная, но короткая штука, чтобы тратить ее на приобретение привычек и последующие поиски способа избавиться от них.

Несколько лет назад я стал вегетарианцем и понял, что быть им – не только полезно для здоровья, но и очень вкусно. Регулярные занятия спортом, полезная пища и здоровые мысли привели к тому, что тучные мясники за прилавками провожают меня завистливыми взглядами, когда я случайно прохожу мимо. Я медленно ухожу за горизонт, а грустные мясники продолжают стоять в окружении мух и предрассудков…

Примерно пять лет назад от того момента, когда пишут-

ся эти строки, я познакомился с инвестированием, и мне понравилось этим заниматься. На фондовом рынке тоже приходится много работать (читать, анализировать информацию) и всего добиваться самому. Это отлично вписалось в мою жизненную позицию, и я с биржей очень быстро подружился.

Как-то я написал детскую книгу. Она была напечатана тиражом в 6000 экземпляров. Вы не поверите, но ее даже читали, и она кому-то нравилась! Книгу, к слову, перевели на английский язык. Это было необыкновенное ощущение: ты сделал что-то сам с нуля, и это оказалось нужным и интересным для многих. То ощущение внутренней свободы и счастья запомнилось мне очень хорошо. Ведь, как ни крути, старая мудрость чертовски права: «Счастье – это когда ты кому-то нужен».

Вопреки канонам известной серии фильмов, невесты Chaky пока не существует. Автор моего личного сценария вечно занят чем-то другим: придумывает для меня какие-то проекты, встречи, переезды, а на личную жизнь и тонкие материи скуп и брюзглив. Но, надеюсь, по законам жанра ему рано или поздно придется включить в свой сценарий и невесту Chaky, и детей Chaky, и дом Chaky, и даже дерево Chaky…

Некто спросил Мудреца: «Что есть Жизнь и ее Цель? К чему стремиться достойно и достойно ли стремиться к чему-то?» Покачал Мудрец головой, собрал доминошки и, не

говоря ни слова, ушел прямо по воде. Некто остался на берегу и еще долго обращался к реке, камням и звездам со своими бесконечными вопросами о жизни, пока эта самая жизнь не ушла…

Мне повезло довольно рано понять, что жизнь – это прежде всего совокупность наших поступков и их последствий. Не нужно задаваться вопросом, как жить. Нужно жить.

Порой мне кажется, что самый главный мой навык – умение правильно интерпретировать свои непостоянные состояния и принимать решения, которые помогают идти дальше.

После любого большого дела, за которое я берусь, прикладывая максимум усилий, меня ожидает счастливая опустошенность. Что-то получается, что-то нет, но, когда ты вложил всего себя в свой проект, у тебя самого практически ничего не остается, поэтому нужно искать новое дело. Ощущение новизны возвращает в суету жизни и снова дает то, что можно без остатка вложить в это новое дело. И все для того, чтобы потом испытать чувство умиротворяющей пустоты внутри и опять перейти к поискам чего-то нового.

Да, буду честен, иногда я перегораю и хватаюсь за следующий проект, не успев закончить предыдущий. Выход из этого положения для меня только один – бежать по жизни. Стараться довести до конца каждое дело как можно быстрее и лучше. Не позволять себе увязнуть в рутине. Любой ценой закончить начатое, чтобы потом сразу взяться за что-то но-

вое.

После потери матери мне пришлось усвоить грустный урок: самое страшное, что могло случиться в моей жизни, уже произошло. Именно поэтому у меня не остается страха. А значит, не остается и сомнений.

Мир – на редкость гармоничная штука. Он создан с таким расчетом, чтобы каждый, его посетивший, был счастлив. Дисгармонию в него вносит только несправедливость. И именно она всегда была моим главным личным врагом.

Несправедливость в отношении к ближнему и дальнему, несправедливость социального устройства, тупые правила и безумные правители – все это создано искусственно и противоречит природе нашего мира.

Борьба с несправедливостью – это та основная идея, на которую не жалко потратить жизнь.

Несправедливость порождают люди, которые не хотят, чтобы были счастливы все. Они хотят монопольного счастья для себя за счет других.

Я всегда презирал таких людей и по мере своих сил стремился нанести им максимальный урон. Я не забираю счастье у других. Напротив, я стараюсь делиться им с теми, кто в этом нуждается.

Чего я хочу от своей жизни? Всего ничего… Менять мир и двигать людей к хорошему, простому и справедливому. Собственно, вся моя скромная жизнь начиная со школьной скамьи была посвящена именно этому.

Я люблю свой дом – нашу нежно-голубую планету – и хочу на своем примере показать всем, что инвестирование в экологически позитивные компании является правильным как для формирования моральных принципов человека, так и с точки зрения приумножения собственного капитала. Именно за такими компаниями будущее, а значит, они способны принести максимальную выгоду инвестору.

Я люблю книги. Я люблю фильмы. Я люблю жизнь. Я призываю всех вас делать то же самое. И как можно чаще.

Многие инвесторы знают меня по нашим общим встречам, которые я организовывал в различных городах России. Меня часто спрашивают, зачем мне нужно мотаться из города в город и проводить мероприятия, тем более что я на них ничего не зарабатываю, а, напротив, трачу свои деньги и время.

Здесь, друзья, все очень просто. Я хочу, чтобы люди, которые увлеклись инвестициями с целью сделать свою жизнь лучше, познакомились друг с другом и задумались над тем, что вместе они смогут добиться большего, чем поодиночке.

Очень сложно быть счастливым, когда вокруг тебя так много несчастья и несправедливости. Помогая друг другу и окружающим, мы не просто достигаем каких-то личных целей – мы вместе делаем мир лучше.

В любом городе живут инициативные и талантливые люди. Проблема только в том, что они не знакомы друг с другом и зачастую у них нет площадки, где они могли бы позна-

комиться, начать осуществлять совместные проекты и помогать другим. Моей целью всегда было создать такую площадку, собрать этих людей и дать им возможность общаться, дружить и реализовывать общие начинания. Короче говоря, заниматься любой общей деятельностью, которую они сами посчитают важной и достойной.

За то время, пока я активно развивал этот проект, я познакомился с большим количеством позитивно мыслящих людей, многие из которых стали моими друзьями. Если бы наши жизни продолжали течь в обычном русле, то, скорее всего, у нас просто не было бы шанса встретиться и познакомиться.

Теперь же я безмерно счастлив, что мы смогли найти друг друга. Прямо сейчас наше общение материализуется во множестве полезных начинаний. Мы активно занимаемся благотворительностью. У кого-то появились совместные проекты, бизнес. Кто-то просто нашел друзей и единомышленников, с которыми ему легко и приятно проводить время.

Мы – вместе. В этом и была цель. И пока мы вместе, все у нас будет хорошо.

У нашей замечательной страны и у всего мира впереди немало приключений и потрясений.

«Блажен, кто посетил сей мир в его минуты роковые!» – написал как-то один известный поэт. Я хочу встретить и минуты счастья, и минуты рока среди друзей, чтобы не оказаться одиноким в самые важные для меня мгновения и не оста-

вить в одиночестве никого из вас.

По отдельности мы с вами, друзья, маленькие кузнечики своего счастья, а все вместе – Новая Сила, которая способна менять мир не на красивых, но пустых словах, а конкретными делами и начинаниями.

И я хочу быть маленькой, но гордой частью этой самой Новой Силы.

Да что это мы все о счастье и благоденствии? Что за ерунда! Вы потратили на эту книгу несколько сот рублей не для того, чтобы рассуждать о том, как вместе мы построим справедливое общество и будем жить в счастливом мире. Вы заплатили за книгу про инвестиции! И где тут про эти самые инвестиции?

Что же, давайте о них и поговорим…

II

Широкой и вечно беспокоящейся публике я стал известен как инвестор, сумевший в 2020 году выбить почти 2000% профита. Да, я понимаю, результат выдающийся, и в него трудно поверить. Но это было на самом деле, а всем сомневающимся я готов показать свою декларацию и квитанции по уплате налогов за соответствующий год.

Разумеется, я получил бессчетное множество вопросов по поводу того, как мне удалось добиться подобного результата.

Возможно, мой ответ вас разочарует, так как никаких сек-

ретных приемов торговли я не использую. Я просто стремился и, разумеется, стремлюсь принимать верные решения, и для этого у меня есть надежный инструмент – моя голова, которая дана не столько для того, чтобы в нее кушать, отбивать ею мяч или раскалывать кирпич, сколько чтобы обрабатывать информацию, вычленять главное, анализировать и находить верное решение.

На страницах этой книги я еще неоднократно буду призывать вас отказаться от эмоционального инвестирования. Кто бы что ни говорил, но сегодня именно такой способ инвестирования является главенствующим на рынке, по крайней мере среди розничных инвесторов.

Примеров этому бессчетное множество. В 2020 году, в канун выборов президента США, я много раз слышал и читал, что всем нужно покупать акции Twitter. Мол, это классная компания, а скоро выборы президента США, и один из популярных кандидатов использует для общения с избирателями именно эту платформу.

Мне же всегда казалось: тот факт, что кто-то использует Twitter и у него там очень много подписчиков, не говорит о том, что эту компанию ждет блестящее будущее.

Блестящее будущее ждет ту компанию, у которой есть простые и понятные драйверы роста на вашем горизонте инвестирования и такое текущее финансовое положение, которое позволяет ей эти драйверы использовать в полной мере.

Именно поэтому на тот же Twitter правильнее было бы

смотреть несколько иначе, чем это делало и делает сейчас большинство инвесторов. Нам следовало бы понять, *что* эта компания представляет из себя прямо сейчас, а затем поискать и оценить перспективы, которые позволили бы ей стать лучше именно в тот период, на который мы планируем свои вложения.

Если перед нами просто крутая компания, но мы, хоть убей, не находим причин, которые позволили бы ей в будущем зарабатывать больше, выйти на новый рынок или показать новые перспективные продукты и сервисы, лучше воздержаться от покупки данного актива, каким бы привлекательным он ни выглядел на текущий момент.

И напротив, компания, у которой дела сейчас могут идти не очень хорошо, но при этом она тратит много сил на создание чего-то нового, востребованного у клиентов, может выстрелить в будущем и порадовать своих инвесторов значительным ростом их вложений.

Я не считаю, что биржевые спекуляции, когда инвестор зарабатывает на сиюминутных колебаниях цен, могут сделать кого-то богатым, а уж тем более счастливым. Особенно когда речь заходит о Forex, бинарных опционах и прочих активно рекламирующих себя сервисах, подталкивающих любого попавшего туда инвестора к совершению большого количества рискованных сделок.

Я всегда был и остаюсь сторонником долгосрочного осознанного инвестирования, когда твои накопления приумно-

жаются за счет прогресса цивилизации, который двигают передовые технологические компании.

Я говорю сейчас об этом, чтобы сразу предупредить, что описанные в моей книге методы торговли могут не подойти тем, кто привык спекулировать на рынке, прыгать из актива в актив и совершать большое количество сделок.

Я не спекулянт и не знаю, как правильно выстроить основу для такой торговли и на какую методологию опираться. Мои советы могут подойти только долгосрочным инвесторам и тем, кто желает стать таковыми, и это нужно учитывать.

Кстати, торговлю на новостях или на скачках цен на нефть и прочее сырье я тоже отношу к спекуляциям.

Для инвестора новости – опасная штука. Порой мне кажется, что они существуют с единственной целью – заставить нас принять неверное решение.

К примеру, когда я в очередной раз купил акции Tesla, намереваясь держать их не менее пяти лет, по лентам информационных агентств прошла новость о том, что компанию оштрафуют в Европе на крупную сумму за нарушения, допущенные при утилизации батарей электрокаров.

На этой новости только-только купленные мною акции сильно просели. Но для меня это не стало поводом выходить из актива.

Я рассуждал примерно так: является ли эта новость негативной? Конечно. Повлияет ли она отрицательно на финан-

совые показатели компании в ближайшее время? Безусловно.

Но стратегически данная новость на моем горизонте инвестирования на компании не скажется, то есть не повлияет на технологии, бизнес-планы, готовящуюся к выпуску продукцию. Tesla не прекратит выпускать свою продукцию, не уйдет с европейского рынка и не объявит дефолт из-за необходимости выплаты этого самого штрафа.

Напротив, я посчитал, что данное событие в будущем сделает Tesla еще сильнее, так как она найдет способ полностью соответствовать европейским экологическим стандартам, что только увеличит ее конкурентоспособность.

В итоге вместо того, чтобы продать просевшие акции компании, я докупил их еще больше и стал спокойно ждать.

Надеюсь, мое отношение к новостям и различным инфоповодам вы поняли. Я не стараюсь следить за всем информационным потоком и подписываться на ленты всевозможных информационных агентств и Telegram-каналов, публикующих околобиржевые новости. О действительно важном напишут все, и я ничего не пропущу. А лишний информационный шум только отвлекает и забивает голову ненужными сведениями.

Вообще, когда коллеги по инвестициям обращаются ко мне за каким-то советом, первая моя рекомендация – резко ограничить количество информационных источников, которые они ежедневно читают, боясь упустить что-то суще-

ственное. В наше замечательное время практически у каждого брокера есть свой агрегатор финансовых новостей. В принципе, одного такого источника должно хватить обычному инвестору на 100% и даже больше.

К тому же многие клиенты бирж предпочитают вкладываться в бумаги иностранных компаний, а это означает, что нет смысла читать информацию, касающуюся этих компаний, на русском языке. Предпочтение в таких случаях следует отдать иностранным источникам, прежде всего англоязычным. На страницах этой книги мы с вами еще поговорим и о том, как важно учить иностранный язык, и о том, что чтение новостей на английском способно резко продвинуть вас в изучении языка.

В качестве отличных источников я рекомендую CNN, Reuters, The Guardian и Bloomberg. Этого перечня вполне хватит для отслеживания новостного фона и верного понимания того, что происходит в мире.

Ладно. С новостями и тем, что бессмысленно перегружать свою голову ненужной информацией, мы вроде разобрались. Но как именно я выбираю компании в свой портфель, чтобы получить умопомрачительный доход?

Можно попробовать ответить и на этот вопрос. В одной из глав вы найдете отличную подборку книг, которые я советовал бы прочитать каждому. И не только инвестору.

В этой подборке будет одно из лучших произведений для всех, кто решил попробовать свои силы на бирже. Книгу

«Разумный инвестор»[1] Бенджамина Грэма я считаю самой важной для любого начинающего и даже бывалого инвестора.

Там есть замечательные слова: «Единственная стратегия инвестирования, которая может обеспечить вам относительную безопасность вложений наряду с доходностью, превышающей доходность рынка, основана на оценке реальной стоимости акций компании».

Я полагаю, что современные интерпретаторы не совсем верно понимают это правило, сводя все к необходимости проверки текущей стоимости компании перед покупкой ее акций через основные фундаментальные мультипликаторы.

Моему неоднозначному отношению к фундаментальному анализу в этой книге посвящается отдельная глава. До этого мы еще дойдем.

Сейчас же задумайтесь вот над чем: на момент написания данных строк любимый многими мультипликатор P/E компании Amazon составляет 64, а P/E американского владельца трубопроводов и терминалов для хранения нефти Energy Transfer – всего 8.

С этой точки зрения мы с вами должны забыть про Amazon и покупать исключительно бумаги Energy Transfer.

Однако, друзья мои, ничего разумного в таком подходе нет. Более того, если бы это работало и было так просто, ни-

---

[1] Грэм Б. Разумный инвестор. Полное руководство по стоимостному инвестированию. М.: Альпина Паблишер, 2021. *Прим. ред.*

кто бы из инвесторов не терял деньги на рынке, а мы бы все стали долларовыми миллионерами.

Я убежден, что Бенджамин Грэм имел в виду другое: необходимо оценить стоимость акций относительно нынешней деятельности компании и ее результатов, затем посмотреть на драйверы роста и проекты, которые компания развивает, и оценить, как они повлияют на стоимость акций этой компании в будущем.

Если мы посмотрим на Amazon именно с этой стороны, то увидим, что, несмотря на рекордные квартальные отчеты, которыми компания завалила нас в последнее время, у нее все еще есть понятные и практически бесспорные причины увеличить выручку и прибыль в дальнейшем.

Если же рассматривать перспективы Amazon на ближайшие годы, то мы с вами можем легко убедиться, что эта компания способна показать резкий рост прибыли в сегменте торговли за счет снижения затрат при доставке товаров и развития сети высокотехнологичных офлайн-магазинов.

Все это говорит о том, что акции Amazon на этих отрезках неизменно покажут лучший результат по сравнению с текущим. И плевать, какой у нее там P/E.

У Energy Transfer, напротив, проблем целая куча, начиная от общей паршивой ситуации на рынке нефти, которая долгосрочно может и не улучшиться, и заканчивая судами с индейцами по поводу нефтепроводов, пролегающих по землям, исконно почитаемым у данного народа. И никакой низкий P/

Е сам по себе не поможет этой компании выбраться из ямы.

Именно поэтому мой выбор оказывается довольно очевидным, несмотря на то что мультипликаторы и стоящая за ними «мудрость» просто требуют, чтобы я предпочел для покупки бумаги трубопроводного гиганта.

Самый удивительный вопрос, который мне часто задают, когда речь заходит об инвестициях: какой источник получения информации о компании я использую? Ответ звучит очень просто (а потому он вас, скорее всего, расстроит): сайт компании, на котором размещаются квартальные и годовые отчеты, все приложения к ним и пресс-релизы с оценками руководством компании ее перспектив.

На самом деле большего ни мне, ни вам и не нужно. В отчетах и материалах конференций по результатам этих отчетов есть вся информация, которая требуется разумному инвестору.

Поверьте, все более или менее серьезные аналитики, к мнению которых вы привыкли прислушиваться, используют именно этот источник получения информации о компании в качестве основы для выстраивания своих прогнозов и рекомендаций. Платные сервисы, в которых размещена «полная» информация по каждой компании и каждой бумаге, торгующейся на бирже, создаются исключительно для нас, «простых инвесторов», готовых платить деньги за то, чтобы усложнить себе жизнь ненужными сведениями и излишней информацией.

Если вы действительно не можете жить без мультипликаторов и прочей подобной ерунды, то выбирайте простые и бесплатные сервисы для работы с ними, которых на самом деле полно. Например, тот же Google Finance.

Эти бесплатные сервисы охватывают огромный объем данных, и по ним можно удобно и быстро посмотреть основные параметры финансовой отчетности компании и наиболее известные мультипликаторы. Деньги же, которые вы тратите на платные источники, лучше используйте для инвестирования. Пусть сумма ежемесячного платежа вам кажется небольшой, но, поверьте, эффект малых сумм и их капитализация на вашем брокерском счете принесут вам гораздо больше осязаемой пользы, чем выгода от использования какого-то очередного чудо-сервиса, без которого инвесторы обходились сотни лет и вполне обойдутся еще столько же.

В общем, никакие секретные и труднодоступные простым смертным источники для получения информации о компаниях, в которые я вкладываю свои деньги, я не использую и никому не советую. Качество анализа зависит не столько от источников, из которых вы берете информацию, сколько от ваших знаний и способности анализировать.

Хотите добиться успеха на ниве инвестиций? Нет проблем. Больше читайте, в том числе научно-популярную и футурологическую литературу, чтобы понимать, какие тенденции сейчас наблюдаются в мире и куда они могут нас завести. Интересуйтесь мировыми новостями, чтобы знать и по-

нимать, что происходит за пределами вашей квартиры, города и страны.

Ну и конечно же, старайтесь общаться с единомышленниками на тему инвестирования и вообще окружающей жизни. Между прочим, это одна из целей моей книги. Ведь я – ваш единомышленник. У меня есть свое мнение, и я готов им поделиться. И только вам, читающим эти строки, предстоит решить, следует ли хоть как-то прислушаться к нему.

Я предлагаю усвоить простую истину: успешность наших инвестиций зависит не от секретной информации и сигналов от знающих людей, а от того, насколько правильно и точно мы понимаем мир, в котором живем. Наш прекрасный и немного безумный мир. Но другого у нас нет.

Слушайте себя и свой разум, и вы легко подберете единственно верную инвестиционную стратегию, которая обязательно приведет вас к большим доходам в будущем.

Не позволяйте другим думать за вас. Мыслить – значит существовать, а если вы не хотите мыслить сами, вы быстро превратитесь из личности в примитивного носителя чужих идей и взглядов. И это рано или поздно приведет вас к провалу. Причем сказанное применимо не только для фондового рынка, но и для всей нашей жизни.

Инвестиции и приумножение собственного капитала – это всего лишь небольшая часть нашей жизни, поэтому то, что делает нас успешным или неуспешным инвестором, прежде всего проявляется в нашей самой обычной жизни за предела-

ми биржи. Наши взлеты и провалы начинаются именно там – в повседневности.

И одной из главных повседневных проблем является наше стремление слишком просто смотреть на мир. Точнее, слишком привычно, как все, через полуопущенные веки.

И вот об этом мне бы хотелось с вами подробнее поговорить.

КОРОЧЕ

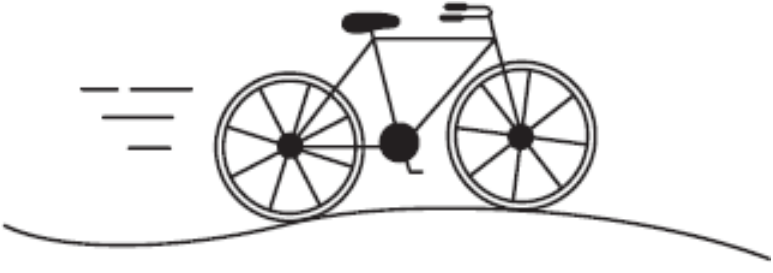
– Привет! Меня зовут Алексей Чаликов, и я верю, что мы с вами, друзья мои, самая настоящая Новая Сила, которая способна менять мир не на красивых, но пустых словах, а конкретными делами и начинаниями. И я хочу быть маленькой, но гордой частью этой самой Новой Силы.

– Успешность наших инвестиций и в целом всей нашей жизни зависит не от «секретной» информации и «сигналов от знающих людей», а от того, насколько правильно и точно мы понимаем мир, в котором живем.

– Инвестирование и приумножение собственного капитала – это всего лишь небольшая часть нашей жизни, поэтому то, что делает нас успешным или неуспешным инвестором, берет свое начало в нашей обычной жизни за пределами биржи. Взлеты и провалы начинаются в повседневности.

– Именно в наших повседневных привычках и поступках, в нашем мировоззрении лежат те причины, из-за которых у нас никак не получается почувствовать себя по-настоящему счастливыми и свободными.

Глава 2
Фрейминг, или Почему бывает полезно изобрести велосипед



I

Давайте я расскажу вам просто возмутительную историю, не укладывающуюся в рамки здравого смысла.

Ответьте мне, *как* некоторые люди нашей замечательной страны, еще совсем недавно относившиеся к самой читающей нации в мире, многие из которых имеют высшее образование и трезвый взгляд на вещи, смогли доверить стратегию формирования собственных накоплений человеку без экономического образования, не являющемуся профессиональным биржевым аналитиком и не обладающему компетенци-

ями в сфере управления крупным капиталом на фондовом рынке?

На основе собственного небогатого опыта этот человек придумал некую, с позволения сказать, торговую стратегию и начал рассказывать о ней доверчивым новичкам, выдавая себя за эксперта. Ответьте себе на простой вопрос: могла ли быть возможной такая ситуация, чтобы абы кто благодаря социальным сетям говорил что угодно, выставлял себя специалистом в любой сфере деятельности и вводил честных граждан в заблуждение?

Возмутительно, не правда ли? Но как вам следующая история?

Расскажите мне, дорогие друзья, могла ли еще в недавнем прошлом возникнуть ситуация, чтобы обычный человек, который достиг выдающихся успехов в торговле на бирже, совершенно бескорыстно, только из желания помочь другим, открыто, честно и подробно рассказывал своим читателям о собственных методах торговли? Этот интересный человек не является профессиональным экономистом, руководителем крупного фонда или финансовым воротилой, управляющим сотнями миллионов долларов. Нет, это обычный частный инвестор, такой же, как все мы. Инвестор, рассказывающий через социальные сети о том, как ему удалось добиться отличных результатов, чтобы каждый из нас смог попробовать применить на практике его полезный опыт.

Думаю, многие уже поняли, что в обеих историях, расска-

занных выше, речь идет об одном и том же человеке – обо мне. Разница только в том, каким именно образом до вас была доведена эта информация.

Как видите, описанию одного и того же события или явления можно придать совершенно различный окрас, и это в современной психологии принято называть эффектом **фрейминга**.

Данный термин стал широко известен благодаря Даниэлю Канеману, который всесторонне рассмотрел этот эффект в своей замечательной и популярной книге «Думай медленно… Решай быстро»[2].

Канеман называет фреймингом (установлением рамок) необоснованное влияние формулировок на наши убеждения и предпочтения.

Однако, как мне кажется, когда мы характеризуем фрейминг просто как установление неких рамок, мы немного запутываем себя. И вот почему.

Рассуждая о рамках, границах и смысловых акцентах, мы обычно подразумеваем возведение неких ограничений и барьеров. Фрейминг же, наоборот, нередко нацелен на разрыв устоявшихся рамок, на то, чтобы та или иная информация получила некий эмоциональный отклик, который она не может вызвать, будучи просто доведенной до нас в сухом виде.

Все мы с вами прекрасно понимаем, что, в зависимости от подобранной к картине багетной рамы, восприятие ком-

---

[2] Канеман Д. Думай медленно… Решай быстро. М.: АСТ, 2021. *Прим. ред.*

позиции может существенно меняться. Картинная рама – не только привычный атрибут классического полотна, но и его продолжение, его второе «я».

Если отличную картину заключить в какую-то совершенно неподходящую для нее раму, ее восприятие у зрителя изменится – вплоть до появления эмоций, противоположных тем, которые хотел бы вызвать у нас автор. Если же дешевую и посредственную картину «упаковать» в приличную и хорошо сочетающуюся с ее композицией раму, нам может показаться, что эта работа гораздо выше классом и дороже, чем есть на самом деле.

Собственно, выше, приводя два рассказа о себе, я взял одну и ту же картину в виде своего желания помочь людям достичь успеха на бирже и в жизни, но упаковал ее в две совершенно различные рамы, которые вызывают у читающих прямо противоположные чувства, несмотря на то что полотно у нас одно и то же.

Однако если бы я начал эту главу с того, что довел бы до вас информацию о себе в менее эмоциональном виде, просто перечисляя некие факты, то есть передал бы вам полотно без рамы, вы взяли бы эту картину и повесили ее на вашу эмоциональную стену в раме, которую подобрали бы самостоятельно, исходя из вашего опыта и взглядов на жизнь. У кого-то сложилось бы скорее отрицательное мнение о герое этой истории (наверное, очередной мошенник), у кого-то – более положительное (кажется, интересный человек, нужно

поближе познакомиться с его взглядами), но это было бы ваше собственное решение, собственное мнение.

Подавая же информацию, изначально упакованную в определенное эмоциональное обрамление, я добиваюсь того, что вы отказываетесь формировать собственное мнение. Вместо этого вы берете уже готовое, мое. Таким образом, на вашей стене начинает появляться все больше картин, заключенных в чужие, кем-то за вас подобранные рамы.

Как бы мы ни стремились к обратному, наше сознание склонно принимать решения на основании анализа лишь части сведений. Хотя бы просто потому, что на сбор всей информации о конкретной проблеме и изучение всех возможных мнений и вариантов ее решения у нас попросту не хватит времени.

Именно поэтому большое значение имеет то, каким именно образом и с каким эмоциональным окрасом нам преподносится та самая часть сведений, опираясь на которую мы считаем себя готовыми к принятию решения.

Давно подмечено, что то, с какими именно комментариями подается официальная экономическая статистика, влияет на поведение крупных профессиональных инвесторов, а ведь именно их мы зачастую приводим в качестве примера сверхрациональности.

Фрейминг как раз и обеспечивает тот самый механизм влияния на наше поведение через различные способы подачи информации. В зависимости от выбранного эмоциональ-

ного окраса и специально подобранных трактовок нас пытаются заставить определенным образом относиться к тем или иным событиям, делать нужные кому-то выводы и изменять свое поведение в соответствии с желанием манипулятора.

Если пример с рамой кажется весьма грубым, для правильного представления этого процесса можно использовать пример с конфетной оберткой.

Герой одного из моих любимых фильмов говорил: «Жизнь – как коробка шоколадных конфет: никогда не знаешь, какая начинка тебе попадется».

Зато кондитеры прекрасно знают, что даже самую дешевую и посредственную сладость получится гораздо быстрее продать, если завернуть ее в яркий и красивый фантик. Часто особенно при отсутствии должного опыта, мы выбираем конфеты именно по обертке. И именно она у большей части людей определяет дальнейшее восприятие вкуса самой конфеты.

Фрейминг – это всегда прямое воздействие на наши эмоции, на нашу «внутреннюю обезьяну», на ту часть нашего сознания, которая реагирует на внешние сигналы, не подвергая их интеллектуальному анализу.

Используя фрейминг, можно создать нужный внутренний посыл, выгодный тому, кто доносит до нас информацию: прислушиваться к советам определенного автора (блогера) или нет; покупать конкретные ценные бумаги на бирже или заведомо отказаться от их покупки; верить обозначенному

кандидату на выборах или считать, что он пытается нас обмануть.

Фрейминг – это и есть та самая обертка, в которой нам что-то подают. От того, как эта обертка оформлена, зависит первое и самое важное впечатление от определенного события или объекта. Мы прекрасно понимаем, что первое впечатление запоминается лучше всего, а если оно еще и повторяется регулярно, то становится настолько определяющим для наших поступков и мнения, что переломить его практически невозможно. И неважно, что первое впечатление может быть обманчивым. Как и в известной поговорке, чаще всего в жизни происходит именно так. Не зря же говорят, что ложь, повторенная тысячу раз, становится правдой. Не в объективном смысле, конечно, но в нашем сознании она начинает восприниматься именно так.

Таким образом, фрейминг можно рассматривать как один из распространенных способов манипулирования нашим сознанием. И очень часто через это свойство фрейминг и объясняется.

Однако это слишком упрощенная картина. Манипулирование – всего лишь последствие существования фреймов в нашем сознании, но не их причина. Рамы, границы и конфетные обертки существуют где-то внутри нас вне зависимости от того, пытаются на нас оказать какое-то влияние или нет.

Многие согласятся с утверждением, что разные люди интерпретируют события по-разному. Однако мало кто может

объяснить, отчего это происходит и что с этим делать.

Кто из нас, участвуя в бесконечных интернет-баталиях, не сталкивался с ситуацией, когда мы точно знаем, что наш собеседник неправ? Разумеется, мы списываем это на недостаток знаний у нашего несчастного оппонента и пытаемся переубедить его с помощью логичных и несокрушимых аргументов. Однако наш визави почему-то совершенно их не воспринимает или трактует по-своему, хотя, казалось бы, перед нами разумный и трезвомыслящий человек.

С подобными ситуациями мы сталкиваемся повсеместно. К примеру, всем инвесторам знаком вечный спор о том, стоит ли за основу своей торговой стратегии брать покупку дивидендных акций или это мало что дает и необходимо сосредоточиться на выборе и покупке акций роста в свой портфель.

«Дивиденды обеспечивают предсказуемый пассивный доход. Вам не надо думать о продаже дивидендных акций, как это было бы с акциями роста. Чтобы заработать на акциях роста, нужно их купить дешево, а потом продать дороже – налицо разовая история. Дивидендные акции можно просто держать и получать прибыль теоретически неограниченное время», – говорят поклонники дивидендных стратегий.

«Приносить регулярный доход от инвестиций может любой портфель, стоимость которого увеличивается, дивиденды здесь ни при чем. Инвесторы, полагающие, что акции с выплатой дивидендов дают дополнительную доходность, об-

манывают себя», – говорят сторонники инвестирования в акции роста.

Кто же прав – «дивидендщики» или «ростовщики»? Об этом мы обязательно порассуждаем в дальнейшем. Пока же можем констатировать простой факт: первые, безусловно, считают правыми себя, а вторые полагают, что объективная истина исключительно на их стороне.

При этом обе стороны спора выступают из совершенно разных фреймов, что мешает им понять друг друга и определить реально существующие на фондовом рынке закономерности. Именно поэтому данный спор неизбежно будет продолжаться бесконечно долго и вы, определяя личное отношение к рассматриваемой проблеме, обречены перенимать один из двух фреймов (дивиденды или рост), который вам в данный момент покажется понятнее или проще.

Как ни грустно это констатировать, но, участвуя в подобных прениях, мы не достигаем объективного знания. Мы просто примыкаем к спорящим.

Фрейм – это всегда упрощенная схема реальности. Хотим мы того или нет, но человек воспринимает окружающую его действительность с помощью целого набора таких схем. Почему же так происходит? Потому что так проще нам самим.

Рискну показаться банальным, но все же напомню, что наш мир довольно сложен и многомерен. Отдельный человек просто не в состоянии проанализировать каждое событие, его причины и последствия, грани и акценты. Это потребо-

вало бы от нас просто бесконечного запаса времени и сил.

Именно поэтому мы волей-неволей вынуждены все упрощать до несложных и понятных нам схем-фреймов, в рамках которых можем относительно комфортно существовать.

Каким же образом данные схемы появляются в нашем сознании, как влияют на наше поведение и можно ли их преодолеть? Поговорим об этом далее.

II

Если все немного упростить, то создание фрейма берет свое начало в тех аспектах реальности, которые кажутся нам значимыми и определяющими, отбрасывая второстепенные и вроде бы неважные. Иначе говоря, установленный фрейм фильтрует наше восприятие действительности, как бы накладывая на него индивидуальную рамку.

Чтобы наглядно понять, как это работает, давайте представим себе какое-нибудь огромное художественное полотно, на котором прорисовано множество объектов и существует единая композиция. Но картина эта столь пугающе огромна, что для нас затруднительно даже окинуть ее взглядом, увидеть целиком. Поэтому, чтобы выработать хоть какое-то отношение к этой великой работе, мы берем свою индивидуальную рамку, прикладываем ее к наиболее понравившейся нам части полотна и получаем свою уникальную картинку, которой будем любоваться и всячески восторгать-

ся. При этом все, что остается за пределами этой самой рамки, нас интересует в гораздо меньшей степени, чем то, что написано внутри. И чем дальше какой-либо объект от проведенной нами же границы, тем менее существенным он нам кажется.

При этом мы, конечно же, понимаем, что все другие зрители поступили ровно таким же образом и наложили на полотно свои рамки. Однако именно наша рамка для нас будет самой правильной. Ведь, без сомнения, именно мы выделили самую главную и красивую частичку полотна.

На основе наших фреймов мы принимаем решения и выбираем модели поведения.

На то, какие именно фреймы закрепятся в нашем сознании, влияет огромное количество факторов. Это и наш жизненный опыт, и знания, полученные и накрепко усвоенные нами, и люди, которые нас окружают сейчас или окружали ранее.

Мы все оперируем фреймами. Их влияние заметно практически в каждом нашем поступке, в каждом суждении. В свою очередь, каждый наш поступок или суждение может повлиять на формирование, изменение и закрепление фрейма.

Да, очень трудно признаться себе, что мы смотрим на мир через некий набор рамок или фильтров. Гораздо приятнее утверждать, что мир именно такой, каким мы его воспринимаем.

Если же нам вдруг попадается человек с совершенно другим пониманием происходящего (а такие люди встречаются подозрительно часто), мы полагаем, что этот несчастный попросту ошибается и его мнение не соответствует существующей объективной реальности. Хотя очень может быть, что наш собеседник просто несколько иначе фильтрует информацию, имеет другой жизненный опыт и набор знаний. Соответственно, и мир для него представляется не таким, каким его видим мы.

Проходя по улице, мы встречаем не просто людей. Мы встречаем МИРЫ, проносящиеся мимо нас.

Фондовый рынок и «околобиржевая тусовка» – это как раз то место, где мы неизбежно сталкиваемся с различиями во фреймах у большого количества людей.

Наиболее запомнившаяся мне дискуссия – это бесконечный спор между участниками торгов по поводу того, стоит или не стоит покупать акции компании Tesla. Такой спор ведется чуть ли не с появления этой компании на бирже и не утихает до настоящего времени. Однако наиболее яркий оттенок он принял в 2020 году, когда котировки бумаг Tesla росли просто фантастическими темпами.

Именно тогда огромное количество розничных инвесторов и профессиональных участников рынка задавались вопросом, будет ли Tesla дальше расти и стоит ли продолжать покупать ее акции. Задавались, но так и не смогли подобрать однозначный ответ.

На всех площадках, где обсуждался данный вопрос, дискуссия базировалась на конфликте двух основных фреймов: «Tesla – это финансовый пузырь» и «Tesla – компания будущего».

Сторонники фрейма «Финансовый пузырь» говорили о том, что акции компании за год выросли более чем на 500%. Такой рост даже в силу своей величины выглядит неестественно на фоне относительно небольшого количества материальных активов компании и текущего состояния рынка электромобилей. По итогам 2020 года продажи автомобилей Tesla составили около 5% от продаж Toyota – глобального лидера по данному показателю[3]. К тому же у компании Маска – всего четыре завода (пятый строится в Берлине, шестой – в Техасе), а концерн Toyota имеет пятьдесят заводов. Именно поэтому, просто исходя из объективной реальности, никаких причин для такого роста не может быть. Следовательно, Tesla находится в стадии сильнейшего пузыря, который скоро лопнет и погребет под собой неопытных и наивных инвесторов.

Их оппоненты из лагеря «Компания будущего» приводили свои доводы. Они совершенно справедливо указывали, что Tesla является самой влиятельной компанией в форми-

---

[3] В 2020 году компания Toyota обошла Volkswagen и продала 8,692 млн новых автомобилей (см., например, https://secretmag.ru/news/nazvan-novyi-lider-po-prodazham-avtomobilei-v-mire.htm). Продажи новых автомобилей Tesla в 2020 году составили 442 тыс. (см., например, https://auto.vercity.ru/statistics/sales/marks/2020/tesla/). *Здесь и далее – примечания автора, если не указано иное.*

рующейся новой транспортной экосистеме и вряд ли это изменится в ближайшее десятилетие. Нет никаких оснований считать, что конкуренты смогут догнать Tesla.

Более того, анонсированная компанией технология полного автопилота, скорее всего, приведет к тому, что к 2030-м годам Tesla сможет продавать автомобили по себестоимости, но при этом получать высокую операционную прибыль за счет продажи автопилота и прочих своих сервисов как отдельных услуг. Любая другая компания мира не способна достигнуть этого в ближайшие десятилетия даже в теории. По этой причине акции Tesla неизбежно вырастут в цене, особенно если рассматривать долгосрочные стратегии.

Достигли ли стороны дискуссии какого-либо консенсуса? Нет, отголоски этих споров вы можете встретить до сих пор. В итоге некоторые инвесторы заработали на Tesla, а некоторые – на чем-то еще. Но я совершенно точно знаю, что сам факт подобной дискуссии и ее накал отпугнули многих начинающих инвесторов от покупки данного актива. Эти инвесторы изначально рассматривали для себя возможность покупки акций Tesla, но, испугавшись того, что множество людей предрекают скорый обвал котировок этих бумаг, воздержались от их приобретения.

Многие из таких отказавшихся от своего первоначального замысла инвесторов столкнулись со случаями, когда фреймы создавались целенаправленно, чтобы оказать влияние на поведение группы людей и убедить их в своей правоте.

Специалисты-психологи называют такие фреймы стратегическими. Их особенность состоит в том, что человек не свободно наложил рамку на полотно мироздания, а данная рамка была кем-то заранее создана и любезно представлена в готовом виде.

Я отлично помню, как многие известные аналитики и блогеры, в особенности яркие последователи фрейма «Финансовый пузырь», выпустили в 2020 году просто огромное количество контента, в котором, подавая экономическую статистику с собственными комментариями, умело манипулировали мнением слушателей, выдавая свою личную оценку происходящих событий за объективно существующие экономические процессы, подтвержденные многочисленными графиками и схемами.

Таким образом, многие их читатели и подписчики, особенно из числа тех, кто не успел к тому моменту самостоятельно сформировать свой фрейм по данной проблеме, оказались жертвами этой манипуляции настолько, что до сих пор, разбуди их ночью и спроси, что такое Tesla, они не раздумывая ответят: «Финансовый пузырь!» И теперь уже неважно, имеет это что-либо общее с объективной реальностью или нет. В мире таких людей Tesla суждено надолго или даже навсегда стать воплощением данного термина.

Торговля на бирже, да и вообще инвестирование в целом, является той сферой деятельности, где люди нередко становятся заложниками фреймов. Неважно, собственных или за-

ботливо навязанных извне. И конечно же, это очень мешает. В том числе мешает увидеть возможность, воспользоваться ею, выйти из убыточной и разочаровавшей нас позиции.

Именно психология – важнейшая составляющая успеха в инвестициях и управлении финансами. Успешный инвестор – это человек, который всегда смотрит чуть-чуть дальше. Он готов расширять и растягивать собственную «рамку возможного», сознательно изменяя устоявшиеся фреймы вплоть до их полного разрыва.

Мышление без границ позволяет наладить финансовый поток, способствует появлению новых способов формирования капитала и открытию интересных возможностей. Но все это может ускользнуть от вас по той простой причине, что окажется за пределами вашей индивидуальной рамки, а значит, пройдет незамеченным или даже встретит отторжение.

Я, конечно, могу ошибаться, но мне кажется, что мы начинаем заниматься инвестированием для того, чтобы изменить и улучшить собственную жизнь. Причем не только в материальном плане. Именно поэтому биржа – плохое место для тех, кто пребывает под властью стереотипов, но отличная площадка для реализации возможностей тех, кому стало тесно жить в коконе рамок и границ.

При этом биржа не является самым опасным местом, куда можно прийти с ясной головой, а уйти опутанным чужими фреймами. Ни в одной сфере деятельности так часто не применяют манипулирование, как в политике. Об этом важ-

ном направлении человеческой деятельности мы поговорим в следующей главе, но вы вполне можете уже сейчас задать себе вопросы о том, какими фреймами описываете свои политические взгляды и действительно ли они ваши. Ведь возможно, что кто-то заботливо заключил ваше отношение к различным важным общественным вопросам в строгую рамку, за пределами которой вы наотрез отказываетесь что-либо замечать.

Осознание фреймов, внутри которых мы существуем, носит для нас не только теоретический, но и важный практический характер. Границы, которые мы сами себе воздвигаем, мешают нам услышать и принять альтернативную точку зрения, а также почти всегда ведут к обострению в отношениях, осложняя в первую очередь нашу собственную жизнь.

Что же здесь можно сделать, чтобы хотя бы отчасти освободиться от пут, которыми наше сознание буквально приковывает нас к привычной реальности и системе ценностей?

Самый действенный способ – трансформировать фреймы сторон коммуникации таким образом, чтобы они не входили в резкое противоречие друг с другом.

Проблемой тут выступает только то, что фрейм – необыкновенно прочная и устойчивая когнитивная конструкция, и если она сформировалась единожды, то изменить ее бывает крайне тяжело. Однако сказанное не означает, что это невозможно. Такое вполне достижимо, особенно если все стороны этой коммуникации действительно пытаются прийти к взаи-

мопониманию.

Одно только осознание того, что наше мышление осуществляется через четко установленные фреймы, уже помогает нам. Мы как минимум понимаем, что ни одна из сторон любого взаимодействия почти никогда не охватывает ситуацию во всей полноте. И дело вовсе не в том, что ваш сосед или коллега, с которым вы ведете дискуссию, наивнее или глупее. Просто он не совпадает с вами по способу отбора информации, по тем границам, через которые судит о нормальном и допустимом.

Да, все мы мыслим фреймами. Вопрос только в том, насколько мы это осознаём, принимаем и пытаемся ли с этим что-то сделать.

Фрейм может меняться благодаря нашей воле или без ее участия, когда какой-то новой информации удается преодолеть воздвигнутые на своем пути фильтры. Поэтому хорошими способами расширить границы своих представлений являются обучение и попытка взаимодействия с совершенно новым опытом. Читайте книги, путешествуйте, старайтесь общаться с интересными людьми и никогда не бойтесь нового и неизведанного.

Тем более что в этом новом и неизведанном нас могут ждать уникальные возможности, о которых никто не мог и помыслить. Давайте я кое-что об этом расскажу.

III

Фрейминг чаще всего рассматривается как граница наших представлений или попытка манипулировать нами. Но может ли этот эффект – установления и последующей смены рамок – принести нам пользу?

Да, если рамки меняем мы сами, а не кто-то за нас. Давайте разберемся, как это работает.

Особенно это пригодится нам в ситуациях, когда приходится действовать в условиях неизвестности (когда вообще не очевидно, что есть какая-то проблема) или учитывать в своем поведении события, вероятность наступления которых определить невозможно.

В нашем языке есть замечательная пословица: не нужно заново изобретать велосипед. У англичан и американцев есть похожая, только они советуют не тратить время на то, чтобы вновь пытаться изобрести колесо.

Действительно, зачем? Колесо было изобретено уже очень давно. Первые упоминания о колесах относятся к бронзовому веку (3500– 1200 лет до н. э.). Именно в тот период колесо появилось как минимум у племен шумеров, которые обитали на территории Месопотамии, а впоследствии разошлось почти по всему миру.

Почти – потому что были народы, которые до самого недавнего времени не использовали колесо. То есть принцип

его работы был им известен, но до практического использования по назначению почему-то дело так и не дошло.

Например, в доколумбовой Америке колесо в хозяйстве практически не применялось. У живущих в те времена индейцев не было повозок или иного колесного транспорта. Более того, если отсутствие устройств для перевозки людей и тяжестей как-то еще можно списать на дефицит тягловых животных и гористую местность (хотя в других уголках нашей планеты тоже есть горы, и проблема с тягловыми животными не стала причиной игнорирования эффективности колеса), то отказ от использования принципа колеса в специфических хозяйственных операциях (например, при производстве керамики) выглядел действительно странным. По крайней мере, ни одного приспособления, имеющего принцип работы гончарного круга и использовавшегося до прихода европейцев, не было найдено до сих пор.

Может быть, причина заключается в том, что индейцы не знали о колесе как таковом? Нет.

Учеными в разных частях Нового Света найдены многочисленные игрушки на колесах, подобные современным детским. Например, фигурка оленя, у которого на лапках закреплено четыре колеса на двух осях, по сути, точная уменьшенная модель самой обычной телеги.

То есть индеец с умилением смотрел, как его сын или дочь катает игрушечного оленя, а потом шел и либо на своих плечах, либо на вьючных животных перевозил какие-то тяже-

лые грузы с весьма низкой степенью эффективности.

Получается, что практическое применение колеса – не такая уж и очевидная штука. Даже глядя на модель колесной повозки в виде игрушки, индейцы не смогли перенести тот же принцип работы и облегчить себе повседневную жизнь, подняв тем самым производительность труда и эффективность своих хозяйственных операций.

Конечно же, я не антрополог и не археолог, но мне кажется, что не последнюю роль в таком странном положении дела сыграл фрейминг в виде внутренних рамок, которые индейцы сами или с чьей-то помощью вбили себе в голову. Игрушки – это игрушки. Они не могут быть не игрушками. Они не могут быть моделями чего-то, что можно перенести в «большую» жизнь.

По всей видимости, даже теоретически задуматься об этом было нелегко – настолько сильными в данной культуре оказались возведенные рамки возможного. Весьма необычно, что индейцы в древней Америке знакомились с колесом в детском возрасте, чтобы расстаться с ним уже при переходе во взрослую жизнь.

Однако прежде чем пенять на несообразительность индейцев, можно и нужно посмотреть на нашу современную цивилизацию, чтобы убедиться в том, насколько сильно в нас убеждение о существовании велосипедов, которые нельзя изобретать заново.

В 1970–1980-х годах мир становился все более доступ-

ным, и человека охватила настоящая жажда перемены мест. Однако путешественникам того времени приходилось терпеть целую кучу неудобств, самым неприятным из которых было то, что значительную часть своего пути багаж приходилось тащить на собственных руках или плечах.

И виной тому были чемоданы, которые существовали в неизменном виде несколько столетий и которые, как казалось тогда, невозможно было изобрести заново.

Человечество шагнуло в космос, высадилось на Луне, компьютеры начали свое победное шествие по планете, а пассажирские самолеты уже давно научились преодолевать скорость звука.

В этом стремительном вихре времен и новых технологий неизменным оставался, пожалуй, только турист, несущий в обеих руках по тяжелому чемодану, а также носильщики на железнодорожных вокзалах и аэропортах, предлагающие за плату облегчить тяжкое бремя человека, принявшего решение сорваться с места.

Нельзя сказать, что попытки облегчить эту незавидную долю (а заодно и заработать на этом) совсем не предпринимались.

Еще в 1974 году был получен патент на удивительную конструкцию в виде чемодана на четырех колесах, приводившегося в движение с помощью ремня, за который его должен был тянуть несчастный турист, больше напоминающий бурлака на Волге, чем респектабельного и современного путе-

шественника. Из-за своей конструкции такой чемодан все больше норовил завалиться на бок, категорически не воспринимал неровную поверхность и повороты, да и к тому же был чересчур громоздким, чтобы уместиться в стандартных отсеках самолетов или на полках для багажа в поездах.

Неудача с внедрением «катящегося» чемодана лишь убедила многих в том, что это нехитрое устройство не поддается никаким улучшениям и будет пребывать с человечеством в неизменном виде, пока люди не освоят технологию телепортации. Мощный фрейм, засевший в головах миллионов людей. Фрейм, который смог поломать всего один человек, посмотревший на «чемоданную» проблему под совершенно иным углом. Из иного фрейма.

Звали этого человека Роберт Плат, и работал он пилотом американской авиакомпании Northwest Airlines. За свою более чем двадцатилетнюю карьеру господин Плат перенес на своих руках немалый вес в виде того багажа, который вынуждены брать с собой пилоты самолетов, обслуживающие дальние рейсы.

Роберт никогда не считал себя изобретателем, а уж тем более не предполагал, что сможет придумать нечто такое, что буквально изменит мир. В 1988 году в своем гараже Плат прикрутил к своей любимой сумке два небольших мебельных колеса, купленных в ближайшем строительном магазине. К боковой стороне сумки он пришил карман, маскирующий выдвижную ручку, изготовленную из металлических

стержней и трубок. Широкая колея двух колес обеспечивала устойчивое движение даже при крутых поворотах и позволяла преодолевать достаточно крупные препятствия. Размер же сумки с учетом ручки, которую можно было легко убрать, позволял везти конструкцию по узкому коридору самолета и помещать ее в стандартный отсек для багажа над головой пассажира.

Полетные испытания подтвердили надежность столь странной конструкции. Коллеги взирали на необычную сумку Плата с нескрываемым удивлением, переходящим в острое желание во что бы то ни стало обладать таким же чемоданом.

Уже через два дня один из коллег обратился к Роберту с просьбой за плату модернизировать таким же образом его сумку. Потом еще один. Потом еще и еще. Когда число заказов перевалило за десяток, Плат подал патентную заявку на «дорожную сумку, снабженную колесами и выдвижной ручкой». Свое изобретение он назвал Rollaboard. Тогда же он основал компанию TravelPro, которая в первый неполный год своего существования продала сумок на $ 1,5 млн, навсегда изменив индустрию путешествий.

В чем разница между индейцем, который не смог, глядя на детскую игрушку, понять возможность использования колеса для перевозки грузов, и Робертом Платом, не испугавшимся заново изобрести чемодан?

Как ни странно, все в тех же границах сознания, которые

очертили нам общество, окружение, семья и в большей степени мы сами.

Как вы понимаете, Плат не был гениальным изобретателем, идущим к своей цели долгие годы через невзгоды и неудачи. Его заслуга только в том, что он был одним из первых, кто задумался о возможности заново изобрести чемодан. Общество конца 1980-х прекрасно понимало, что можно разработать новый компьютер, новый способ связи или коммуникации, даже новый тип двигателя для машин и самолетов. И над этими проектами работало множество специалистов. Но вот чтобы заново изобретать чемодан… Тут необходимо преодоление привычного. Расширение собственных рамок познания окружающего мира.

Рамки и фильтры, которые нам ставят другие, пытаясь нами манипулировать, на самом деле не критичны и при минимальном интеллектуальном усилии легко преодолимы. А вот рамки, которые ставим себе мы сами, опираясь на культуру, традиции, привычки, практически непреодолимы и труднопроницаемы.

И способом преодолеть их как раз и может служить тот самый внутренний фрейминг, когда вы осознанно и намеренно изменяете границы возможного, размышляя об очевидных вещах так, будто они совершенно неочевидны.

Мир слишком велик и многогранен, чтобы существовать внутри каких-то, пусть и самых широких, рамок. И совершенно точно, что в этом мире есть еще немало велосипедов,

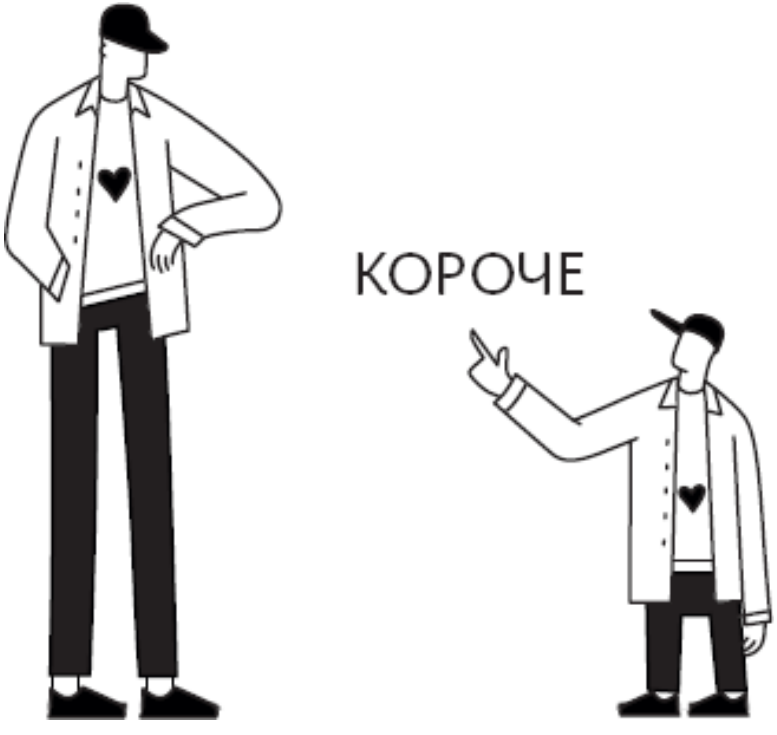
ждущих своих изобретателей и новаторов. И кто сказал, что этим изобретателем не сможете стать именно вы?

Как минимум каждый человек изобретает себя сам. Все мы неповторимы и существуем в единственном экземпляре. Все мы – носители своего собственного и уникального мира. И каждый из нас в любой момент своей жизни может изобрести себя так, что это изменит в лучшую сторону не только нашу жизнь, но и жизнь или привычки множества окружающих.

Для этого нередко требуется всего один шаг. Только один. Шаг за рамку, которая всегда ограничивает, но на самом деле ни от чего не защищает. Идемте вместе, друзья!

Фрейм – это упрощенная схема реальности, которую мы составили сами себе или которую кто-то заботливо вложил в нашу голову. Хотим мы того или нет, но человек воспринимает окружающую его действительность с помощью целого набора таких схем. Потому что так проще. Нам не суждено быть экспертами во всем, но свое мнение относительно всего иметь ой как хочется!

Именно поэтому мы волей-неволей все упрощаем до несложных и понятных нам схем-фреймов, в рамках которых можем относительно комфортно существовать, объясняя все происходящее через них и не замечая того, что в данные схемы никак не укладывается.



– Фрейм – необыкновенно прочная и устойчивая когнитивная конструкция, и если она сформировалась и закрепилась, то изменить ее бывает крайне тяжело. Однако сказанное не означает, что это невозможно.

– После слома или изменения фрейма мы как будто попадаем в новый и неизведанный мир, начиная замечать уникальные возможности, о которых ранее даже не могли помыслить. Это необыкновенное

чувство, и я желаю, чтобы в вашей жизни это происходило как можно чаще.

– Каждый из нас изобретает себя сам. Причем постоянно. Все мы неповторимы и существуем в единственном экземпляре. Все мы – носители своего собственного уникального мира. И каждый из нас в любой момент своей жизни может изобрести себя таким образом, что это изменит в лучшую сторону не только нашу жизнь, но и жизнь или привычки множества окружающих. Это единственная достойная цель, к которой следует стремиться. И это главное, что измеряет успешность жизни.

Глава 3
Цена равнодушия, или Куда же нам без политики

I

В прошлой главе мы поговорили о множестве важных вещей. В частности, разобрались в том, как возникает убежденность в своей правоте и почему другие люди не разделяют наших взглядов и не принимают даже самых ярких и бесспорных аргументов. Мы обсудили, как легко можем поддаться манипуляции, сами того не замечая, и как важно избегать логических и эмоциональных ловушек, приводящих к формированию в нашем сознании фреймов, ограничивающих свободу воли и гибкость сознания. Не забыли мы и пого-

ворить о том, что для достижения успеха в инвестировании и жизни важно уметь отбрасывать фильтры, через которые мы привыкли смотреть на мир, и не бояться изменять рамки, ограничивающие наше восприятие действительности.

Все это, конечно, хорошо, но, согласитесь, неплохо было бы иметь некий тренажер, помогающий прокачивать свои когнитивные функции и обучающий эффективно сопротивляться манипулированию нашим сознанием.

Под таким тренажером я понимаю некую сферу или направление деятельности, в которой взаимодействует множество людей, взглядов и мнений, но где для нас не столь высока цена ошибки и мы всегда, без существенного ущерба для себя, сможем пересмотреть свои прошлые взгляды и подвергнуть сомнению свои же недавние утверждения.

Очевидно, что биржа категорически непригодна для таких «тренировок», ведь там мы вынуждены рисковать своими деньгами. Если же попытаться отработать резкую смену фреймов и отказ от недавно отстаиваемых взглядов в рабочем коллективе, это может нанести ущерб нашей карьере. В своей семье, пытаясь ставить под сомнение все услышанное и самостоятельно перепроверять всю получаемую информацию, мы рискуем нарушить собственное благополучие и покой или даже поставить под угрозу сам факт существования важных нам близких связей.

Что же делать? Где мы можем научиться мыслить самостоятельно, верно трактовать информацию и поступки дру-

гих людей и при этом не подвергать себя необоснованному риску?

Самое интересное, что подходящая нам сфера деятельности, тренирующая мозг постоянно воспринимать различные мнения, смотреть на привычные вещи под разными углами и уметь отличать извращенные манипуляции от правдивой информации, на самом деле существует. Только вот почему-то в нашей стране совсем не принято заниматься и даже интересоваться ею. И очень зря.

Давайте поговорим с вами о политике. О том, зачем эту самую политику нужно обсуждать, почему важно интересоваться ею и для чего нам учиться вырабатывать собственное мнение по актуальной политической повестке. В конце концов, зачем ею вообще заниматься порядочным людям и как это занятие может помочь нам закалить характер и стать более благополучными в жизни и в инвестировании, выработав привычку самостоятельно разбираться в существе вопроса, эффективно фильтровать поступающую информацию и брать на себя риски того, что любое наше решение может оказаться ошибочным.

Огромное количество людей в нашей замечательной стране искренне считает, что интересоваться политикой – это бессмысленное и не очень-то нужное занятие. Когда ты пытаешься поставить под сомнение такие взгляды, велика вероятность получить в ответ целый пулеметный рожок аргументов вроде «каждый сам кузнец своего счастья, а кузнецы

в политику не ходят», «мы маленькие люди, в основном кузнецы, и от нас все равно ничего не зависит», «мы все равно ничего не добьемся, так как, чтобы пробиться туда, нужны связи, деньги и должности, а мы – всего лишь кузнецы». Ну и так далее и тому подобное.

Моя же самая любимая причина, по которой политику следует обходить стороной, заключается в том, что «это грязное дело, там можно перепачкаться с ног до головы, система сломает любого, и нормальным людям остается только держаться от всего этого подальше».

В общем, всё это – многочисленные варианты фрейма «Нормальный кузнец», исходящего из того, что человеку следует заниматься собой и своими близкими, а не тратить время на сомнительные общественные активности и уж тем более на политику, так как это полностью бессмысленное, а порой еще и опасное времяпрепровождение.

Однако не менее распространен в нашем обществе и другой стратегический фрейм, убеждающий человека отказаться почти от любой политической активности. Его суть заключается в том, что любые перемены опасны. Стабильность существования общества и государства и понятные правила игры ценны сами по себе. Люди, стремящиеся что-то изменить, наносят ущерб этой сложившейся общественной стабильности и могут ввергнуть всех нас в первозданный хаос. «Нет уж, – рассуждают сторонники такого взгляда на вещи, – пусть все идет как идет. Иначе может быть такое, что

мы утратим и экономику, и самоидентичность, и даже страну». Обычным апофеозом данного фрейма является фраза «кто, если не…», обозначающая, что лучшей альтернативы сегодняшнему положению вещей попросту не существует.

«Алексей, ну вот правда же… Я обычный человек, живу, никого не трогаю. На меня эти политические игрища попросту не могут никак повлиять. Зачем мне в чем-то там разбираться? Тьфу на них всех, как говорил один известный предприниматель». Знаете, сколько раз я слышал подобное в ответ на самые безобидные вопросы? Например: «Пойдешь ли ты на выборы?» или «Почему бы не обратиться к своему депутату, что у нас под окнами вырубают парк?».

Что тут можно сказать… Как мне кажется, люди, придерживающиеся подобной точки зрения, заблуждаются уже в самом начале своего утверждения. Они как раз не обычные люди. Обычные люди, столкнувшись с абсолютно любой проблемой, решают ее с помощью существующих социальных механизмов, принятых в данном обществе. Если они по каким-то причинам лишились работы, то будут использовать широкий выбор легальных активностей для решения этой проблемы: поиск новой работы, занятие предпринимательством, постановка на учет в качестве безработного, получение других навыков или образования, чтобы стать востребованным на рынке труда, и т. д.

Сложно представить себе, что обычный человек вместо этого залезет на печь и станет ждать, когда все рассосется, к

нему сами придут, постучат в дверь, скажут, что вышла ошибочка, и предложат новую должность с повышением, служебным автомобилем и услужливой секретаршей.

Скорее всего, вы согласитесь со мной, что всерьез рассчитывающего на такой вариант развития событий человека можно назвать, мягко говоря, странным. Это если очень и очень мягко говоря…

Однако при этом многие почему-то допускают для себя возможность сидеть на печи и ждать, когда власть как-то сама разрешит им жить лучше, поднимет зарплаты, вновь высадит вырубленный парк и вернет лавочки у подъезда с аккуратно рассаженными на них бабушками в ситцевых платочках.

Политика постоянно и вне зависимости от нашего желания находится вокруг нас, пронзая нашу каждодневную жизнь.

Безопасность дорожного движения, размер заработной платы, пенсий и пособий, благоустройство жилых территорий, домов и дворов напрямую зависят от того, как работает политическая система той или иной страны. А работает эта самая политическая система ровно так, как позволяем ей это делать мы – ее граждане. Те самые люди, от которых якобы ничего не зависит.

Когда вы просто выходите на улицу в своем городе, вас устраивает все, что вы там видите? Загруженность дорог, работа общественного транспорта, сферы торговли и услуг,

озеленение территории и качество тротуаров? Все это ежесекундно влияет на нашу жизнь и одновременно с этим зависит от формирования и эффективности городского бюджета, вопросы принятия и исполнения которого лежат в политической плоскости.

Огромную роль в том, с чем мы сталкиваемся ежедневно, играют депутаты городского и муниципального уровня, на выборы которых обычно никто не ходит.

Явка на муниципальные выборы в Москве в 2017 году составила 14,82%[4]. Чуть более чем десятой части москвичей оказалось не плевать на то, что происходит в их районах, у их домов и в других привычных местах, с которыми они взаимодействуют каждый день.

Однако пример с лавочками и скверами может показаться скучным, поэтому давайте рассмотрим какую-нибудь более глобальную проблему. Я думаю, никто не станет спорить со мной, что пенсии в нашей стране просто чудовищно низкие. Чтобы далеко не ходить и не сравнивать нас с экономиками, где «все совсем по-другому», достаточно посмотреть на нашего ближайшего соседа – Казахстан, который совсем недавно был с нами одной страной и сегодня совершенно не выглядит как страна мечты.

Но даже это сравнение мы проигрываем. Согласно статистике за 2020 год размер пенсии (если считать их в одной

---

[4] См. https://www.rbc.ru/rbcfreenews/59b660889a79472e5723be34.

валюте) у казахов больше[5], а живут граждане данной республики в среднем дольше[6].

При этом и в России, и в Казахстане пенсионные системы схожие. И там и там пенсии выплачиваются за счет специальных налогов, собираемых с работающих в данный момент граждан. И там и там есть накопительная часть пенсии (в России отчисления на накопительную часть пенсии сейчас заморожены).

Размер пенсионного налога в России – 22% от наших доходов (причем до вычета из них НДФЛ). Здесь существуют различные нюансы и исключения, но нагрузка по выплате текущих пенсий на подавляющую часть населения нашей страны составляет именно 22% от честно заработанного. Да, если быть точным, то несем эту нагрузку не лично мы, а обычно наш работодатель, причем таким хитрым образом, что мы даже не замечаем этого. Но это все нюансы, которыми можно пренебречь.

В Казахстане же размер обязательных пенсионных взносов от дохода граждан составляет 10%[7]. Да, там тоже есть много нюансов и исключений, но средний порядок цифр именно таков.

---

[5] См. https://bankiros.ru/news/kakuu-pensiu-polucaut-pensionery-v-raznyh-stranah-7663.

[6] См. https://hochusvalit.com/khochu-svalit/prodolzhitelnost-zhizni-v-stranakh-mira, https://www.worldometers.info/demographics/life-expectancy.

[7] См. https://egov.kz/cms/ru/articles/pension/pension-fund.

Как же так получается, что в Казахстане налогов взимают меньше, но пенсии платят больше? К тому же их платят еще и дольше, ведь средняя продолжительность жизни у казахов выше.

Объективного ответа на этот вопрос в области экономики или социологии мы не найдем. Ответ будет лежать именно в политической плоскости, и от него будет зависеть наша судьба, ведь пенсионного возраста достигнем мы все. Надеюсь, других планов на этот счет у вас нет?

К слову, за год до выборов муниципальных депутатов в Москве, о которых я рассказывал выше, в Казахстане произошли свои выборы. Там, правда, избирались не только местные депутаты, но и члены Мажилиса, нижней палаты парламента страны, и явка на эти выборы составила 77,1%[8]. Интересно, что в том же году россияне избирали состав своей нижней палаты, принявшей в итоге законопроекты о пенсионной реформе, резко увеличившие нам с вами сроки выхода на пенсию. Российские выборы прошли при явке в 47,88%[9].

Может быть, именно благодаря разнице вовлеченности граждан в политические процессы пенсионная система Казахстана и выглядит более привлекательно?

Я склонен думать, что это именно так.

---

[8] См. https://total.kz/ru/news/vnutrennyaya_politika/tsik_samuyu_nizkuyu_yavku_pokazali_jiteli_almatyi#begin_st.

[9] См. https://ru.wikipedia.org/wiki/Выборы_в_Государственную_думу_(2016).

II

Как чувствует себя государство, граждане которого вдруг заразились повсеместной апатией и сознательно отказываются принимать участие в политической жизни страны?

Прекрасно! Ведь у такого государства исчезают тормоза в виде общественного контроля. А вот мы, в силу отсутствия данных тормозов, начинаем чувствовать себя весьма и весьма неприятно. И дело тут не только в набивших оскомину примерах о снижении уровня жизни и низких пенсиях. В конце концов, именно у вас может быть все прекрасно с доходами, а на государственную пенсию вы вообще не надеетесь. Получается, что это проблемы других, вот пусть другие и позаботятся об их решении.

Однако практика показывает, что государство при абсолютно пассивном обществе порождает гораздо более серьезные проблемы, чем бедность и разруха. Оно неизбежно принимается за разрушение этого самого общества.

Зачем вообще нам нужно государство?

На мой взгляд, главная историческая функция, можно сказать, миссия любого государства – обеспечение безопасности.

Для чего наши предки выбирали себе вождя и кормили дружину? Чтобы те защищали их поселения от набегов снаружи и мордобоя внутри. Все прочие цели, такие как

всеобщее образование, доступное здравоохранение, вырубка скверов и ямочный ремонт дорог, появились уже гораздо позже.

У государства есть монополия на насилие, которая необходима ему, чтобы поддерживать эффективную безопасность на вверенной территории. При апатичности собственных граждан и отсутствии значимого контроля со стороны общества государство начинает постепенно игнорировать свои функции.

Сначала это сказывается на ухудшении экономической жизни, а затем проблемы перекидываются на образование и здравоохранение, строительство дорог и экологию. Как результат, при отсутствии общественного запроса на изменение ситуации, государство начинает видоизменять и свою главную функцию – обеспечение общественной безопасности. С этого времени уже ни один член общества не находится в состоянии безопасности. А это неизбежно касается каждого, вне зависимости от степени достатка и от того, сам человек копит на свою пенсию или надеется на государственную.

В итоге мы легко можем проснуться в стране, где любая активность, хоть предпринимательская, хоть социально-политическая, описывается не нормами Конституции, а статьями Уголовного кодекса.

Одновременно с этим такое государство теряет всякий интерес к реальной преступности. Вас могут избить, огра-

бить, и никому до этого не будет никакого дела.

Такое государство готово быть чем угодно: регулятором интернета, спасителем нации, всеобщим воспитателем и няней, но только не гарантом прав и свобод своего населения, которым оно должно быть.

Подобные политические режимы не задумываясь применяют насилие к тем, кто объявлен врагом народа или не соответствующим светлому образу гражданина. При этом в таком государстве неизбежно появляются параллельные общественные структуры, нацеленные на борьбу с теми, кто данному политическому режиму в его текущей реинкарнации не особо симпатичен. Причем попадание в число несимпатичных весьма произвольно. Это могут быть и женщины, которые отходят от традиций, начинают активно получать образование и делать карьеру вместо того, чтобы сидеть дома, слушать во всем мужа и рожать детей, и представители ЛГБТ, и люди оппозиционных взглядов.

При этом ущемление прав и даже нападение на таких людей уже не считается каким-то преступлением. Подумаешь, избили гея… Что? Это был не гей? Но выглядел-то он именно так…

В апофеозе своей безнаказанности государство начинает преследовать жертв, а не преступников. Жертва вечно оказывается какой-то неправильной. А нападавшие хоть и нарушают формальные правила, но с точки зрения справедливости правы. Может, они и перегнули палку. Но общество же

должно бороться со своими врагами.

Таким образом, нелегитимное насилие одних граждан по отношению к другим перестает быть для государства какой-то проблемой. Важно только, чтобы правильные били неправильных.

В итоге такое абстрактное государство может стать абсолютным лидером в мире по числу силовиков на душу населения среди цивилизованных государств и при этом занимать одно из первых мест по числу убийств и других тяжких насильственных преступлений в пересчете на ту же душу населения.

Может случиться так, что, пока житель такого государства лежит на печи и ждет, когда государство придет к нему, чтобы сделать его жизнь лучше, а его самого богаче, к нему постучатся представители этого государства с совершенно противоположными целями.

В государствах, лишенных контроля со стороны общества, экономическое положение становится хуже с каждым годом, зато количество запретительных и карательных законов растет небывалыми темпами.

Самое интересное, что все эти действия должны вести к усилению порядка, который государство преподносит как высшую ценность, однако эффект для безопасности граждан получается прямо противоположный. В обществе возрастает то самое реальное насилие, ради борьбы с которым оно в свое время и призывало князя с дружиной. И победить это

насилие привычными методами становится невозможным. Даже если поставить на каждом углу по полицейскому с пулеметом.

Я думаю, вы уже поняли, что подобная политика борьбы с врагами при попустительстве в вопросах реально существующей преступности совершенно не безвредна для элементарной безопасности членов общества.

Появление распределенного насилия – это первый и главный признак зарождения провалившегося государства[10]. Просто потому, что государство, теряющее монополию на насилие, преследующее жертв, а не агрессоров, объявляющее целые группы населения вне закона, перестает существовать и постепенно складывается в абстрактное Сомали. С совершенно конкретными вытекающими отсюда проблемами для каждого из его граждан.

Давайте рассмотрим кейс, который жителям стран, где общество не участвует в политике, покажется странным, необычным, выходящим за рамки приличного.

Известный многим французский журнал Charlie Hebdo не вызывает симпатий у правительства Франции и подавляющего большинства общества. Для карикатуристов этого журнала никогда не существовало запретных тем. Напротив, резкие суждения о религиозных, национальных и традиционных ценностях – главная фишка этого издания.

Творчество Charlie Hebdo буквально катком проходится

---

[10] См. https://ru.wikipedia.org/wiki/Несостоявшееся_государство.

по всем социальным группам страны. Но больше всего доставалось, конечно же, власти. И совсем еще недавно эти самые французские власти весьма активно боролись с этим журналом.

Так, предшественник Charlie Hebdo, журнал Hara-Kiri, был закрыт в силу запретительных мер, предпринятых властями из-за шутки по поводу смерти Шарля де Голля[11]. Возобновить свою работу редакции удалось уже намного позже, взяв новое название Charlie Hebdo.

К сатире за гранью фола можно относиться по-разному, и большинство населения в любой стране обычно не поддерживают такие проявления юмора. Об этом свидетельствует хотя бы то, что журнал Charlie Hebdo всегда оставался достаточно маргинальным изданием. Его тираж даже в лучшие годы не превышал нескольких десятков тысяч экземпляров[12]. И это в 67-миллионной Франции!

Проще говоря, Charlie Hebdo не только не являлся важным для французского общества журналом, но и не был даже сколь-либо одобряемым и имел весьма скандальную репутацию. Если бы Charlie Hebdo вдруг пропал из газетных киосков, это вряд ли было бы замечено, и уж точно почти никто не стал бы горевать по такому поводу.

Однако есть в этой истории одно важное обстоятельство. В 2015 году редакция Charlie Hebdo была атакована терро-

---

[11] См. https://en.wikipedia.org/wiki/Hara-Kiri_(magazine).

[12] См. https://en.wikipedia.org/wiki/Charlie_Hebdo#Origins_in_Hara-Kiri.

ристами, которые таким образом мстили журналу за публикацию карикатур на пророка Мухаммеда. Во время нападения были убиты десять журналистов, включая главного редактора издания, а также двое полицейских.

На мой взгляд, государство-курильщик (то есть отделенное от общества в силу того, что члены этого самого общества совершенно не участвуют в политической жизни) практически наверняка обвинило бы сам журнал в разжигании межнациональной розни и ограничилось бы неким ритуальным набором действий в виде инициации уголовного преследования исполнителей теракта и принятия законов, ограничивающих свободу публикаций на религиозную тему в средствах массовой информации.

В философии такого государства это выглядело бы крайне логичным: наказывается жертва, а заодно решается проблема избавления от неудобного и критически настроенного издания. Разумеется, все это было бы подано как наведение порядка. Мол, раньше у нас были лихие времена, когда всякий печатал, что хотел, а вот теперь будет порядок, так как высказывания на острые темы запретят.

В здоровом государстве, где большое количество граждан вовлечено в политическую жизнь, случится ровно обратное. Примерно то, что в итоге и случилось с Charlie Hebdo.

Через несколько дней после атаки на улицы французских городов на марш солидарности с журналом вышло 4 млн человек. При этом марш в Париже возглавлял не кто иной, как

президент Франсуа Олланд. В первую же годовщину теракта тот же Олланд открыл мемориальную доску на здании редакции. Ну и конечно же, расследование было проведено качественно и быстро, а на скамье подсудимых оказались все организаторы преступления.

Сам журнал не был закрыт. Ему не было предъявлено никаких претензий и даже не высказывалось общественного порицания. Напротив, первый после теракта выпуск разошелся тиражом в 5 млн экземпляров, что помогло изданию решить все свои организационные и финансовые проблемы.

Мне представляется, что это адекватная реакция на подобные события. Такая реакция становится возможной только потому, что французские власти прекрасно понимают: общество, вовлеченное в политические процессы, попросту не даст им никакой возможности использовать эту трагедию для ограничения любых прав и решения собственных проблем.

Подобное работает даже в случае, когда речь идет о ком-то не очень симпатичном этому самому государству. Это происходит потому, что такое государство обязано вставать на защиту прав и свобод тех, кто страдает от насилия, ведь только в таком случае оно вообще оправдывает свое существование как социальный институт.

Если бы государство повело себя иначе (например, сделало вид, что ничего не происходит, а случай с расстрелом редакции является частным и специфическим «хлопком

общественного мнения», спровоцированным самим пострадавшим), мы смело могли бы утверждать, что оно полностью разделяет взгляды террористов. Такое государство неизбежно будет управляться не конституцией или федеральными законами, а теми, у кого сильнее кулаки и есть автомат.

В подобном случае оно из способа устранения общественных угроз само превращается в главную угрозу для общества. Такое государство необходимо перестраивать и возвращать к нормальному виду. И начинается это с политической активности граждан. С того, что каждый начинает интересоваться политикой.

III

Нередко все плохое, что происходит с нами, случается именно оттого, что мы занимаем пассивную позицию.

Проблемы со здоровьем – потому что мы не хотим идти в больницу, так как «поболит и само отвалится». Проблемы с востребованностью на рынке труда – потому что мы не хотим повышать квалификацию и осваивать новые методы работы, а желаем работать так, «как завещали нам далекие предки». Проблемы с детьми – потому что ребенка «должна воспитывать школа, а я лишь буду контролировать оценки в дневнике».

При подобном подходе все происходящее вокруг совершенно не может нас касаться и от нас зависеть.

Интересоваться можно футболом, хоккеем, ставками на спорт, конфликтами блогеров и всякой прочей ерундой, которая абсолютно никак не определяет наш жизненный путь и адекватность нашего мировосприятия.

В Древней Греции занятие политикой поощрялось. Ходить на собрания, произносить речи, писать трактаты об общественном устройстве считалось абсолютно нормальным.

В итоге греческая цивилизация достигла такого влияния на мировую историю и культуру, что Древнюю Грецию сейчас изучает любой школьник в любой стране мира. Более того, сами политические термины и базовые понятия берут свое начало из древнегреческого языка.

От россиян не ждут явки на собрания и участия в философских и политических диспутах (хотя это была бы отличная тренировка для нашего разума). Нам хотя бы научиться ходить на выборы, поддерживать близких нам кандидатов и уметь объяснить самому себе, почему проголосовали именно так, а не иначе.

Уинстон Черчилль как-то сказал: «Плохих политиков выбирают хорошие люди, которые не ходят на выборы» [13]. Поэтому именно мы несем ответственность за все те непопулярные и вредные законы, которые были приняты в нашей стране, пока мы, сидя на диване, игнорировали выборы и

---

[13] Общеизвестное высказывание Черчилля (реже приписываемое Дж. Натану). В России сдающие ЕГЭ по обществознанию школьники даже пишут эссе на эту тему. В российских школьных учебниках это высказывание приводится именно под авторством Черчилля. См., например, https://vk.com/wall-185815901_64.

другие политические процессы.

Занятие политикой даже в самом простом виде (а именно формирование политических предпочтений, анализ положения дел в стране и поиск вариантов для его улучшения) – это еще и полезный метод для тренировки наших аналитических способностей, которые неизменно пригодятся нам в инвестировании.

Давайте вспомним наш рассказ о пенсионном обеспечении, к которому у большинства из нас нет претензий. Да, все говорят, что пенсии маленькие, но мало кто задумывается о том, что в этом может быть виновна сама конструкция нынешней пенсионной системы. Давайте же посмотрим на эту проблему именно как инвесторы.

Итак, на момент написания данных строк взносы на пенсионное страхование в нашей стране составляют 22%. Это означает, что ваш работодатель «отщипывает» из фонда оплаты труда на предприятии 22% и направляет в бюджет пенсионного фонда. Только потом оставшиеся деньги идут на оплату конкретно вашего труда. С них еще удерживается 13% НДФЛ, а остальную сумму вы получаете на руки в виде зарплаты (я сейчас несколько упрощаю ситуацию, так как взносы бывают не только пенсионные, но нам важно проанализировать именно эту сферу).

Таким образом, на пенсии в стране у нас «сбрасываются» ныне работающие граждане, отдавая 22% своего дохода (до вычета НДФЛ), причем этот платеж юридически от них

очень хорошо спрятан. Вы не увидите его в справке о ваших доходах, которую получаете от работодателя. Вы не сможете вернуть эти деньги через механизмы, аналогичные вычетам по НДФЛ.

В общем, при заработной плате, скажем, в 50 000 рублей (по данным Росстата, средняя зарплата в России по итогам 2020 года составила 51 083 рубля), отдавая ежемесячно 22%, вы пополняете бюджет пенсионного фонда на сумму 11 000 рублей.

Таким образом, если мы работаем с 25 до 65 лет (40 лет, или 480 месяцев), то при неизменной заработной плате все эти годы отдаем государству на содержание нынешних пенсионеров более 5 млн рублей. Это у нас на входе.

На выходе эта система из столь немалой суммы сборов с каждого человека предлагает пенсионерам среднюю пенсию в сумме 16 789 рублей (средняя пенсия по старости за 2020 год согласно данным Счетной палаты России).

Можно ли эти результаты назвать эффективными?

Давайте перевернем данную картину и представим, что мы с вами ежемесячно инвестируем 11 000 рублей с целью обеспечить себя в старости.

Для простоты расчетов проигнорируем инфляцию и рост курса доллара. Предположим, что покупательская способность 11 000 рублей все эти годы не менялась, а доллар всегда стоит 72 рубля (его примерная цена на ноябрь 2021 года).

В реальности, конечно же, инфляция будет обесценивать

наши накопления, но из-за этого вырастут и номинальная зарплата, и курс доллара, в котором мы будем инвестировать, что нивелирует указанные потери.

Причем эти самые 11 000 рублей мы будем вкладывать в весьма консервативный инвестиционный инструмент – индекс S&P 500 (куда входят бумаги пятисот крупнейших публичных компаний США) через соответствующий долларовый ETF. Комиссии фонда для простоты расчетов мы опять же проигнорируем.

Проще говоря, что бы ни происходило с экономикой и биржевыми котировками, мы стабильно в одно и то же число каждого месяца пополняем наш счет на 11 000 рублей (примерно $ 153) и покупаем на них бумаги соответствующего фонда по текущей цене.

Средняя доходность индекса S&P 500 составляет 8% в год[14] (напомню, это доходность в долларах). Бывают годы, когда индекс падает, бывают годы, когда он топчется на месте, и, разумеется, бывают годы стремительного роста. Но средняя доходность за последние 100 лет будет примерно 8%. Такая цифра выглядит не столь внушительной, но если каждый год реинвестировать полученную прибыль, то результат становится куда интереснее.

В нашем примере порядок цифр оказывается следующим: за 40 лет честной работы, внося по $ 153 ежемесячно, мы

---

[14] См. https://www.finam.ru/education/likbez/kak-v-rossii-investirovat-v-indeks-s-p-500-20200706-19310/.

вложим в фонд чуть больше $ 73 000. Однако накопленный доход от наших вложений составит уже $ 422 000, а значит, к моменту выхода на пенсию у нас на счету будет чуть больше $ 496 000[15].

Это означает, что при средней ожидаемой продолжительности жизни в России в 77 лет (такую оценку дает Росстат на конец 2021 года для женщин, для мужчин – 67,1) мы – в нашем примере – проведем на пенсии 12 лет, или 144 месяца. Так как курс доллара по ранее оговоренным условиям как бы остается неизменным, мы конвертируем свои накопления в 35 млн рублей. Это будет означать, что мы сможем в месяц обеспечить себе пенсию в размере примерно 243 000 рублей.

А теперь давайте сравним это с нашей пенсионной системой, которая, забирая у нас те же средства, конвертирует их в 16 789 рублей средней пенсии (на дату написания этих строк).

Не кажется ли вам, что здесь есть какие-то серьезные проблемы с эффективностью?

Конечно, наш пример очень грубый, к нему можно придраться. Но разница в цифрах, даже если мы учтем инфляцию, изменение курса валют, реальный, а не средний рост S&P 500, комиссии самого фонда и налоги, все равно будет огромной.

---

[15] Для точности расчета можно использовать любой инвестиционный калькулятор, считающий сложные проценты. Например, https://calcus.ru/kalkulyator-investicij.

Кроме этого, важно понимать, что я не предлагаю инвестировать накопления будущих пенсионеров в индекс S&P 500. Данный инструмент просто взят в качестве примера хорошо известного, не сильно рискового и консервативного актива, с которым можно сравнить эффективность накопления и использования денежных средств.

Сейчас моя цель – заставить вас задуматься над смыслом существования пенсионной системы в сегодняшнем виде. А ведь это неизбежно коснется каждого. Если мы, конечно, доживем до этой самой государственной пенсии…

Вопросы пенсионной системы, нашей безопасности, благополучия и даже лавочек около подъезда неизбежно лежат в сфере политики. Именно там начинаются и там заканчиваются.

Интересоваться политической повесткой – это отличный способ научиться сопротивляться манипуляциям, вырабатывать критическое мышление и отстаивать собственную позицию с опорой на проверенные факты и моральные принципы, а выбор конкретных политиков, за которых мы можем отдать свой голос, пусть даже и на весьма «мелких» выборах, сродни выбору бумаг на бирже в собственный портфель. Оба этих актива должны обеспечить наше будущее. А оно, как ни крути, всегда находится в наших руках. По крайней мере, должно находиться.

Я абсолютно убежден, что большинство людей хочет жить в нормальной стране, где у них и их детей есть будущее, а по-

тому нашими главными врагами являются инфантильность, апатия, безразличие и надежда на то, что кто-то придет и все за нас решит. Не придет и не решит.

Несмотря на то что мне пришлось много раз сталкиваться с критикой за чрезмерную категоричность в вопросе вовлеченности всех нас в политические процессы, я буду продолжать настаивать на важности данной сферы деятельности для всех. Утверждение о том, что мы кузнецы только своего счастья, а все, что происходит вокруг, не очень-то и важно, не работает. По крайней мере, не работает так, как мы это представляем.

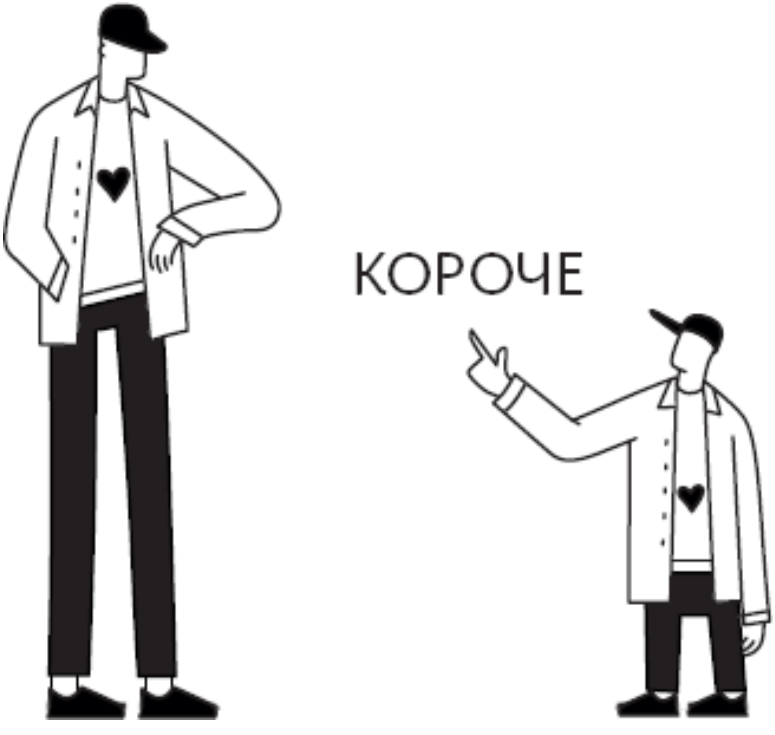
Голову в песок прячут не от счастья, а от страха. Счастье всегда стараются разделить с другими, иначе оно перестает быть таковым. Страх – чувство глубоко индивидуальное.

Животные живут всецело в настоящем. Их кругозор ограничен непосредственно окружающей средой. Точно так же на заре дикости жили и наши далекие предки. Сегодняшний человек в процессе развития получил бесценный дар – влиять на свое будущее. Мы расширили границы нашего мира до невообразимых размеров. И потому для некоторых из нас он стал подавляюще огромным, сложным, пугающим.

Существует множество способов сделать человеческое существование бессмысленным, но едва ли не самый верный из всех – заставить человека посвятить жизнь самосохранению, победить в себе надежду на то, что он может и должен менять свою судьбу к лучшему, и убедить его признать

жизнь сведенной до степени бесцельного мелькания, когда в ней не меняется ничего, кроме даты и времени на пыльных настенных часах. Живым, счастливым и свободным может быть только тот, кто способен наполнить содержанием каждое мгновение между движением стрелок.

Отчасти это содержание определяет и наше отношение к политике, наше отношение к нам самим и обществу, в котором все мы живем.



– Во многих странах, включая страны бывшего СССР, налогов на содержание пенсионной системы взимают меньше, но пенсии платят больше. Да к тому же еще и дольше, ведь существует огромное количество стран, где средняя продолжительность жизни населения выше.

– Почему так выходит? Объективного ответа на этот вопрос в области экономики или социологии мы не

найдем. Ответ будет лежать именно в политической плоскости. И от него зависит судьба каждого жителя страны. Ведь все мы желаем дожить до пенсии, не так ли?

– Вопросов, подобных эффективному устройству пенсионной системы страны, которые касались бы каждого, весьма много. И все эти вопросы должно решать государство.

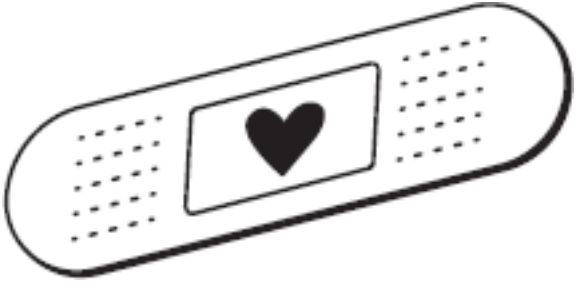
– Кажется, что если человек не интересуется политикой, то в его жизни все хорошо. Однако все совсем не так. Голову в песок прячут не от счастья, а от страха.

– Существует множество способов сделать человеческое существование бессмысленным, но едва ли не самый верный из всех – заставить его посвятить жизнь самосохранению, победить в себе надежду на то, что он может и должен менять свою судьбу к лучшему, и убедить его признать жизнь сведенной до степени бесцельного мелькания, когда в ней не меняется ничего, кроме даты и времени на пыльных настенных часах. Живым, счастливым и свободным может быть только тот, кто способен наполнить содержанием каждое мгновение между движением стрелок.

– В противном случае, как ни горько это осознавать, человек как бы умирает заранее. Еще до достижения физической смерти. Перестает существовать авансом. По этой причине вряд ли стоит считать, что у такого человека «все хорошо».

Глава 4
То, что нас не убивает…

I



Ошибки. Как к ним относиться? И можем ли мы избежать просчетов или хотя бы минимизировать их количество?

К сожалению, а может быть и к счастью (хотя последнее вряд ли), мы с вами живем в таком месте и в такое время, где рассчитывать приходится прежде всего на себя.

Как там было у Булгакова? «Тьма, пришедшая со Средиземного моря, увидела местную и растаяла от безысходности…»

Однако, полагаясь только на свои силы, мы вдвойне пере-

живаем боль неудач, хотя, как ни странно, именно благодаря этим неудачам получаем шанс на успех. Если, конечно, будем к ним правильно относиться и не опускать руки, попав в очередную передрягу.

Мы с вами уже знаем, что смотреть на привычные вещи можно под разными углами, используя различные фреймы. Так давайте же именно так и поступим, посмотрев на наши неудачи и на те возможности, которые они дают нам, несколько под иным углом.

Мой путь на бирже начался с обидной ошибки. Но этой оплошности сегодня я очень благодарен.

В жизни я пережил очень много разных зависимостей, с каждой из которых мне суждено было побороться за обретение внутренней свободы. Одной из таких зависимостей для меня стал кофе. Этот путь познакомил меня с компанией Starbucks, в которую я когда-то просто влюбился.

Однажды мне на глаза попалась книга Говарда Шульца и Дори Джонс Йенг «Как чашка за чашкой строилась Starbucks»[16]. Эта отличная книга, которую я смело рекомендую каждому, была мною тут же куплена и зачитана до дыр. Она и позволила мне сделать открытие, перевернувшее всю мою жизнь: я узнал, что, оказывается, каждый из нас может купить акции любимой компании на бирже и не только почувствовать некую сопричастность к бизнесу, продукцию ко-

---

[16] Шульц Г., Йенг Д. Дж. Как чашка за чашкой строилась Starbucks. М.: Альпина Паблишер, 2021. *Прим. ред.*

торого обожает, но и заработать на этом.

Вдохновленный, я сразу же помчался в свой банк, который, как я уже знал, оказывает брокерские услуги, и потребовал немедленно открыть мне счет и купить на него как можно больше акций Starbucks.

Брокерский счет мне с удовольствием открыли, однако мой менеджер тут же стал отговаривать меня от приобретения бумаг Starbucks. Узнав, что опыта биржевой торговли у меня нет, меня тут же просветили, что, оказывается, у любимой мною компании множество проблем, возможности для роста ее бизнеса практически исчерпаны, а конкуренты уже вовсю наступают на пятки. В общем, никаких перспектив в покупке ее акций не было, а моему новому брокеру очень уж не хотелось, чтобы я разорился на первой же сделке.

В качестве надежной альтернативы мне предложили бумаги Baidu. Кто не знает, это очень крупная китайская компания, развивающая свой поисковик и кучу прочих сервисов, доступных преимущественно жителям Поднебесной.

По сути, это некий аналог нашего горячо любимого Яндекса. Там тебе и поисковый сервис, и бесконечная лента новостей, аналогичная Яндекс.Дзен, и свой видеосервис, и финансовые услуги, и даже немного такси и доставки еды.

Так вот, мне быстро и очень доходчиво объяснили, что за китайским интернетом будущее, а Baidu – это новый Google, который скоро изменит мир и оставит всех привычных нам IT-гигантов не у дел.

В итоге, послушав речи ученых мужей, несмотря на свою любовь к кофе и ненависть к китайскому интернету, я все-таки купил Baidu на довольно крупную сумму. Правда, немного Starbucks я себе также купил под суровый и неодобрительный взгляд моего менеджера.

Что произошло в итоге, я думаю, вы уже догадались. Мои акции Starbucks выросли за год примерно на 90%. В то же время акции Baidu упали почти на 60%. Это падение было так велико, что бумаги данной компании до сих пор, спустя уже много лет после этого случая, не восстановились до тех отметок, на которых я их покупал, послушавшись совета брокера.

Я, конечно же, давно закрыл те свои первые позиции на бирже: Starbucks – со счастливым удовлетворением, а Baidu – с тяжелым чувством на сердце от полученных убытков.

Вдвойне мне было тяжело от того, что я изначально не собирался покупать Baidu, но позволил себя уговорить сделать это, доверившись репутации аналитиков моего брокера и посчитав, что они, в отличие от меня, способны предвидеть будущее.

При этом, если бы мне тогда задали вопрос, может ли кто-либо на нашей планете достоверно знать о грядущих событиях, я бы однозначно ответил, что нет. Я все же считал и считаю себя вполне разумным человеком. Почему же я забыл эту простую истину, когда говорил со своим брокером?

Все дело в неверии в собственные убеждения. В 99,9%

случаев человек способен рассуждать правильно и оценивать ситуацию верно, но часто бывает так, что мы настолько боимся оставшейся 0,1% вероятности ошибиться, что попросту отказываем себе в удовольствии самостоятельно принимать решения.

II

Как видите, мое знакомство с миром больших денег началось со Starbucks и Baidu, но могло начаться совсем с другой компании.

И здесь мы вновь должны поговорить об ошибках, но уже немного другого рода. Не тех ошибках, когда мы сделали что-то неправильно, а тех, когда мы не поступили правильно, хотя имели для этого все возможности.

В конце нулевых я и двое моих хороших друзей закончили один небольшой проект, за который получили по тем временам весьма значительные деньги: руководитель проекта – $ 5000, а мы с другом – по $ 1000. И вот наш шеф на все эти деньги купил акции Amazon, они тогда стоили всего $ 108 за бумагу (можете себе такое представить?). Я порывался поступить точно так же, но мой напарник меня отговорил от этого. Конечно, я не виню его, он действовал из лучших побуждений, и решение принял только я, а соответственно, мне за него и отвечать.

Мой друг, который казался мне более опытным в жизни,

рассказал, что биржа – это казино, покупать акции Amazon – жуткое безрассудство, а онлайн-покупки – удел фриков, потому как люди давно привыкли к обычным магазинам и эта тенденция никогда не изменится.

Тогда Amazon еще не был суперкомпанией. По сути, это был крупный стартап, о котором отзывались весьма нелестно. Мол, ничего особенного в его бизнес-модели нет, поэтому более крупные и успешные продавцы попросту могут скопировать эту идею, и Amazon не будет способен с ними конкурировать. Знакомо? То же сейчас говорят, например, про Tesla.

Но время все расставляет по своим местам. К сожалению, не всегда в нашу пользу.

Именно поэтому я еще раз повторю, пожалуй, главную мысль этой книги о том, как важно думать самостоятельно, анализировать информацию, узнавать разные мнения, но не относиться ни к одному из них как к истине в последней инстанции. Необходимо смотреть на все вещи и явления из собственного неповторимого фрейма и не бояться браться за изобретение колеса, когда что-то «не едет».

Чужие предсказания не работают. И мы видим это с вами сплошь и рядом.

Все мы помним грандиозное коронавирусное падение рынков в феврале 2020 года и их быстрое восстановление уже в апреле-мае. Что тогда говорили нам пророки финансового мира?

Я, конечно, понимаю, что в 2019 году мало кто мог предвидеть мировую пандемию, но уже в январе 2020 года, когда Китай был закрыт, в телевизоре и интернете повылезавшие из разных щелей эксперты рассказывали, что это все несерьезно, что уже были атипичные пневмонии и разные виды гриппа, что Китай справится и никакая серьезная опасность миру не грозит.

Когда же вирус вышел за пределы Китая и мировая экономика бабахнула вниз, а акции почти всех компаний переписывали многолетние минимумы, тот же телевизор и ровно те же аналитики из интернета стали говорить, что кризис надолго, а восстановление финансового рынка будет носить U-образный характер и займет много лет. Да и вообще ничего хорошего нас не ожидает, покупать надо только золото и хранить его исключительно под подушкой.

В итоге уже 5 июня индекс Nasdaq Composite обновил свой исторический максимум, а акции – пусть не всех, но многих компаний, особенно из IT-сектора – быстро выбрались из болота коррекции и стали стоить существенно дороже, чем до февральского обвала.

И получается, что совсем недавно мы все наблюдали, как многие именитые экономисты и прогнозисты от мира финансов дружно сели в лужу.

В России очень любят Рэя Далио – известного финансиста, миллиардера и любителя давать апокалиптические прогнозы. Хотя какого уж там любителя? Настоящего профес-

сионала этого дела!

Еще в 2018 году Рэй Далио пообещал всем нам скорое резкое падение доллара и утрату им статуса мировой валюты. И что? Несмотря на печальные прогнозы, доллар чувствует себя прекрасно и не показывает никаких признаков того, что он может лишиться статуса главной валюты мира.

Не справился Далио и с коронавирусной вакханалией на бирже.

В момент падения рынков макрофонд Bridgewater Associates Рэя Далио потерял порядка 20% своей стоимости. Впоследствии Далио признал, что он с командой не отреагировал должным образом на обвал рынка и, вместо того чтобы заработать, потерял деньги.

Подобные массовые ошибки, когда подавляющее большинство экспертов и аналитиков неверно оценивают происходящие тенденции, встречаются в человеческой истории, а уж тем более на бирже, постоянно.

Давайте с вами вспомним так называемый пузырь доткомов.

Напомню, что в конце 1990-х акции компаний, так или иначе использующих интернет для получения дохода, просто баснословно взлетели в цене. Многочисленные аналитики и эксперты оправдывали такие высокие цены зарождающихся интернет-компаний, утверждая, что наступила «новая экономика». Сам по себе термин «интернет» буквально магическим образом сказывался на ценах акций, разгоняя

их до небывалых пределов.

И вот 10 марта 2000 года произошло обвальное падение индекса высокотехнологичных компаний Nasdaq Composite. За год индекс упал с отметки в 5132 пункта до 1100 пунктов, то есть почти в пять раз. Подавляющее большинство компаний-доткомов лопнуло вместе с гигантским финансовым пузырем, который они же и создали.

На пороге этого кризиса практически не нашлось специалистов, сумевших предсказать его наступление и ужасающие для кошелька инвесторов результаты. Напротив, если бы мы тогда пришли на американскую биржу и открыли брокерский счет, многочисленные консультанты обязательно посоветовали бы нам приобрести бумаги какого-нибудь доткома, ведь они так хорошо растут и показывают выдающиеся результаты!

К слову, многие нынешние эксперты, глядя на цены акций современных IT-компаний, говорят нам, что в ближайшем будущем нас ожидает еще один пузырь доткомов. Только гораздо большего масштаба. Хотя бы потому, что инвесторов – частных лиц на сегодняшней бирже несравнимо больше, чем было в 2000 году.

Страшный сценарий, от которого встают дыбом волосы даже в подмышечных впадинах!

Однако я не думаю, что его реализация в нынешних условиях возможна. В сравнении с началом нулевых рынок интернета изменился коренным образом. В распоряжении со-

временных высокотехнологичных компаний – гораздо более развитая инфраструктура и подготовленный к цифровой экономике потребитель.

По-видимому, доткомам просто не повезло. Обанкротившиеся в начале 2000-х компании могли бы превратиться в современных монстров индустрии, если бы выходили на рынок десять, а не двадцать лет назад. В некотором смысле доткомы стали заложниками времени, в котором оказались.

Современная экономика не прощает не только опозданий, но и слишком раннего старта. Как и в жизни, в мире большого бизнеса все должно происходить в свое время.

Итак, друзья, как видим, даже самые богатые и известные люди часто ошибаются в своих прогнозах. Так откуда мой брокер, предлагающий мне купить Baidu, и мой товарищ, отговоривший меня инвестировать в Amazon, могли достоверно знать, что нас ждет завтра?

И главное, почему в оба эти момента своей жизни я забыл простую истину: будущего не знает никто, как бы сильно некоторые ни пытались нас убедить в обратном. Даже напротив, чем сильнее меня пытаются убедить в обратном, тем больше вероятности того, что все они ошибаются.

Неужели я, как и большинство людей в этом мире, до такой степени боюсь этой ничтожной вероятности ошибки в 0,1%, что из-за этого готов слушать кого угодно и рисковать 99,9-процентной вероятностью принять правильное решение?

Как бы это ни звучало для нас неприятно, но нам с вами придется ответить на данный вопрос положительно.

III

К счастью, у меня для вас есть и хорошая новость. Четко осознав эту простую истину, мы сразу же найдем того идеального советника, на которого можно положиться практически в любой ситуации. Для этого нам достаточно просто посмотреть в зеркало. Ведь никто, кроме отражающегося в нем человека, так хорошо не знает именно ваши цели, тактику и взгляды на мироустройство. Никто, кроме вас, не знает ту меру риска, которую вы готовы принять, и ту сумму, которую вы можете позволить себе потерять. Никто, кроме вас самих!

Самая лучшая жизненная и финансовая стратегия уже находится в вашей голове, даже если вы этого еще не осознали. Возможно, ей просто нужно помочь выбраться из подсознания.

Когда вы ясно видите свою цель и путь к ней, вы не нуждаетесь в чьих-либо советах, чтобы двигаться дальше.

Любой человек в большинстве жизненных случаев уже обладает правильными знаниями или взглядами, чтобы решить любую стоящую перед ним проблему. Останавливает только боязнь ошибки. Боязнь той самой вероятности в 0,1%.

Осознайте это и перестаньте бояться – и вы увидите, как много на самом деле вы знаете и можете.

Только не торопитесь сами превращаться в финансового аналитика и учить других. Помните: ваша стратегия самая лучшая, но она только ваша.

Конечно же, мы не суперлюди, и у каждого человека в жизни, равно как и у каждого инвестора на бирже, время от времени бывают ситуации, когда все запланированное даже самым хитрым и тщательным образом идет совершенно не так, как было изначально задумано. Просчеты, ошибки, неудачи – мы ведь все через это проходили…

Когда ситуация выправляется, мы стараемся побыстрее забыть о своем негативном опыте и не возвращаться к нему, как будто все это происходило не с нами, было давно и неправда.

Одной из главных причин табуирования размышлений о собственных ошибках и неудачах является то, что еще с детства многим из нас прививали стремление быть лучшими. Часто от родителей или преподавателей в школе мы слышали: «Если ты за что-то взялся, делай это наилучшим образом. Или не делай вообще». Я прошу всех читающих эту книгу не повторять данную фразу своим детям. Сложно придумать что-то глупее для воспитания ребенка.

Любой, даже самый провальный, проект может содержать в себе превосходные указатели на возможность достижения успеха в будущем в том или ином направлении. Я давно за-

нимаюсь бизнесом, но ряд моих проектов заканчивался полнейшим провалом. Бывало, что я терял деньги. Бывало, что я терял время. Но одновременно с этим я и приобретал. Новые знания. Новых друзей. Новые возможности.

Сейчас многие считают меня вполне успешным предпринимателем, нашедшим свое место в жизни. Но вся моя успешность произрастает из провальных проектов и бесценных уроков, которые я получил вместе с ними.

И если бы во время очередной неудачи рядом со мной оказался какой-нибудь умник, сказавший мне: «Алексей, ну ты попробовал. Дальше не надо. У тебя же ничего не получилось, а бизнесом надо заниматься или хорошо, или никак», и я бы его послушал, то, думаю, моя судьба сложилась бы другим, не самым блестящим образом.

Все сказанное прямо связано с миром инвестиций и трейдинга, миром, где эмоции зашкаливают, а неудача с тяжелой колотушкой ходит где-то рядом и периодически шлепает тебя по лбу. Вот почему, друзья, я считаю, что успешность человека на рынке сильно зависит от того, как этот самый человек умеет управлять своими эмоциями и насколько сильно боится совершить ошибку. Точнее, насколько он не боится эту ошибку совершить.

Каждый из нас лично знает немало людей, которые панически боятся любой неудачи, крайне сильно переживают за то, что могут допустить какую-то оплошность. Стоит этому произойти, они опускают руки, эмоционально останавлива-

ются, гаснут и превращаются в «консервы» – мягкую и удобоваримую субстанцию, плавающую в бульоне, пока крышка изнутри не вздуется.

Абсолютно то же происходит с людьми в мире больших денег. На бирже всегда протекают те же процессы, что и в нашей обычной жизни. Люди, столкнувшись с первой потерей денег, боятся идти дальше, становятся вялыми внутри и агрессивными в интернете, ищут, на кого бы свалить ответственность за результаты принятых ими решений, и начинают бесконечные, заведомо обреченные на неудачу поиски активов, способных обеспечить им стабильный доход.

Друзья, любой человек, понимающий, как работает фондовый рынок, прекрасно знает, что это место, где ничего стабильного быть по определению не может. Иначе фондовый рынок попросту перестанет существовать. Предсказуемая и стабильная биржа не нужна никому. Если никто не будет терять деньги, кто же сможет заработать?

Желание залезть в скорлупу, ничего не делать и жить в стабильном мире – это странное желание. Я, конечно, понимаю, что когда ты сильно пожилой человек, за твоими плечами почти десять десятков тучных лет и комфортных зим, а награды, медали и вымпелы за былые достижения уже не помещаются на стене, тогда ты действительно нуждаешься в стабильности и уходе. Но для всех остальных стабильность – это шаг назад, кратчайший путь к интеллектуальной и духовной немощи.

Я желаю каждому из вас встретить в своей жизни стабильность не раньше, чем через сотню лет, а пока до этого срока еще далеко, давайте жить и не бояться совершать ошибки. Каждая ошибка дает нам новый вектор развития. Правильное отношение к ошибкам мешает нам превратиться в «консервы». Давайте ценить и любить свои ошибки.

Запомните: даже самые выдающиеся эксперты ошибаются. Опытные инвесторы ошибаются. Трейдеры ошибаются. Аналитики, которые часто и много считают, имеют мнение и все время что-то там полагают, ошибаются постоянно. Почему же мы отказываем себе в праве совершить ошибку?

IV

Все мы думаем, что контролируем нашу жизнь и принятие решений, хотя исследования ученых, которым я доверяю, говорят о том, что мозг принимает решение за 30 секунд до того, как человек это решение осознаёт. При этом наш мозг, совершенно не спрашивая никакого разрешения у сознания, сам определяет проблему, берет наш жизненный опыт, анализирует поступившую извне информацию и выдает готовое решение, которое не раньше чем через 30 секунд мы воспринимаем как свое собственное.

Ну раз уж мозг думает за нас, наша задача – «прокачать» этот самый загадочный орган человека, чтобы он не подводил нас в самый ответственный момент. Поэтому, друзья, ре-

гулярно напрягайте свой мозг, не позволяйте ему дремать. Наталья Бехтерева незадолго до ухода в мир без фондового рынка написала: «Чем больше мозг включен, тем дольше сохранен».

Чтобы мозг функционировал на максимальных оборотах, ему нужно давать трудную работу. Трудная работа для мозга – это лекарство. А самая трудная работа для мозга – это усвоение новых знаний.

Друзья, я призываю всех больше читать и расширять свой кругозор. Тогда мы сможем принимать более быстрые и точные решения и в инвестициях, и в жизни.

Я очень не люблю свой мозг – не даю ему никакого покоя. Например, прежде чем совершить сделку на бирже по приобретению какого-нибудь актива, я заставляю себя прочитать не менее шести источников о компании и спросить мнение о ней не менее чем у двух своих знакомых. И это не шутка. Это попытка услышать максимально разные точки зрения, оценить, в чем они расходятся, и попытаться выработать свое отношение, посмотреть на проблему из как можно большего количества фреймов.

При этом я знаю множество людей, которые принимают решения совсем по-другому: открыли на смартфоне приложение брокера, увидели, что акции такой-то компании сильно выросли или упали, и для них это является однозначным сигналом к тому, что данные бумаги нужно брать. Или так: увидели, что на YouTube-канале харизматичный веду-

щий купил акции, заявив, что они скоро вырастут, и спешат повторить эту сделку.

Торговать подобным образом на бирже легко и просто. Но самый главный недостаток такого метода торговли – мы исключаем наш мозг, наше сознание из числа субъектов, принимающих решение относительно нашей жизни.

Я готов смириться с тем, чтобы за меня решение принимал кто-то другой. Но только если этот кто-то другой – мой собственный мозг. При этом я бы хотел, чтобы перед принятием любого решения этот самый мозг тщательно все изучил, посмотрел на предмет проблемы с разных сторон, познакомился с как можно бóльшим количеством разнообразных мнений, и только после этого я позволю ему принять решение за меня. За 30 секунд до того, как это решение осознáю я сам.

В каких-то сложных случаях даже этого бывает мало. После того как вы ознакомились с различными мнениями, поговорили с разными людьми, но ясность все равно не наступила, а мозг продолжает сомневаться, бывает очень полезно пообщаться еще с одним интереснейшим собеседником – с самим собой.

В этом нет никакой паранойи. Это просто полезное интеллектуальное упражнение. Когда мы сами себе проговариваем причины покупки того или иного актива и сами себе возражаем, пытаясь найти убедительные доводы, чтобы отказаться от запланированной сделки, неизбежно рождаются

новые знания, новый опыт, новый взгляд на обсуждаемую проблему. Мы сами себе лучшие собеседники и критики. Если, конечно, мы научимся не обманывать себя.

Неудача может казаться неприятной. Но гораздо хуже, когда у нас все получается. В таком случае мы неизбежно начинаем ощущать себя крутым инвестором, гуру финансового рынка, экспертом, тонко знающим предмет нашего инвестирования и его внутреннюю логику. Не позволяйте гордыне брать верх над разумом. Запомните, что именно сегодняшняя гордыня является причиной завтрашних убытков. Успех на финансовом рынке – это всегда вре́менное явление, даже если оно длится много лет подряд.

Жизнь всегда ставит все на свои места. Сегодня вы покажете себя заносчивым высокомерным всезнайкой, а завтра начнете терять деньги. И тогда правильно отнестись к этим потерям будет гораздо труднее.

Когда вас так и подрывает рассказать, какой вы гениальный инвестор и отличный эксперт, вспомните старую поговорку: деньги любят тишину. Люди любят рассказывать об успехах, особенно тех, которых никогда не было, но не будут говорить о неудачах, особенно тех, которые реально были.

Нам с вами, дорогие мои читатели, придется научиться поступать ровно наоборот.

Что вообще отличает успешного человека, лидера от всех остальных? На самом деле только скорость принятия решений и готовность отвечать за их последствия, не переклады-

вая ответственность на других. Наши решения, какими бы глубокими они нам ни казались, зачастую весьма хаотичны. Решения успешных людей – это всегда система, когда каждое ранее принятое решение порождает последствия, которые приводят к принятию новых решений. Интеллектуальные лидеры человечества живут в условиях вечного круговорота своих решений и принятия их последствий.

В первой главе этой книги я говорил, что когда мы удачно купили акции на бирже, которые показывают рост и увеличивают наши вложения в них, то мы склонны приписывать успех себе: мы выбрали компанию, мы в нее поверили, именно на нашей вере она взлетела. Когда же акция падает, мы отказываемся поверить в то, что могли просто ошибиться, и начинаем искать виноватых: это продажные аналитики нам что-то посоветовали, это Трамп не такой твит написал, это то, это се…

Вы хотите добиться успеха? Хорошо. Так и ведите себя как успешные люди – берите на себя ответственность за каждое принятое решение, под влиянием чего бы или кого бы оно ни было совершено. Мы всегда ошибаемся сами. Ошибиться за нас невозможно. Мы слишком полагаемся на чужое мнение, не считаем нужным перепроверять информацию, постоянно суетимся, забывая дать себе возможность подумать.

Кстати, о суете. Пожалуй, на бирже нет более распространенных ошибок, чем связанные с паникой и суетой, с чрез-

мерно поспешным реагированием на новостной фон.

Летом 2019 года акции видеоигровой компании Electronic Arts резко упали в цене после того, как итальянский футбольный клуб «Ювентус» объявил о партнерстве с главным конкурентом Electronic Arts на рынке футбольных симуляторов – японской Konami.

По соглашению между «Ювентусом» и Konami к последней отошли эксклюзивные права по использованию в ее игровой серии PES наименования команды, ее логотипа, традиционной клубной формы, стадиона «Альянц Стадиум» и трехмерных моделей игроков.

С этого же момента Electronic Arts утратила возможность использовать указанные объекты в своей всемирно известной футбольной серии игр FIFA.

Для тех, кто совершенно не интересуется футболом, нужно сказать, что команда «Ювентус» – это всемирно известный клуб, имеющий многомиллионную фанатскую базу во всем мире, многократный чемпион Италии, в составе которого несколько лет выступал одна из главных звезд мирового футбола Криштиану Роналду.

Чтобы заменить «Ювентус» в итальянском чемпионате, Electronic Arts пришлось придумать вымышленный футбольный клуб Piemonte Calcio, цвета и эмблема которого отдаленно напоминают ювентусовские.

После таких новостей на рынке разразились паника, суета и распродажа акций Electronic Arts. Я лично знаю немало

людей, купивших незадолго до этого бумаги Electronic Arts «на годы» и продавших их в минус на этой новости.

Равно я знаю и нескольких инвесторов, которые на пике паники, напротив, скупали падающие акции Electronic Arts. Следующие месяцы показали, как были правы вторые и неправы первые.

Почему же на одну и ту же новость и на одни и те же события эти люди отреагировали по-разному?

Все дело в том самом взгляде с разных сторон, в разных фреймах оценки произошедшего события.

Первые поддались стадному чувству и начали продавать, когда продавали все. Вторые задумались: «Ну хорошо. Потеряли “Ювентус”, и в грядущей FIFA 20 вместо всемирно любимой команды игроков ожидает что-то непонятное и труднопроизносимое. Однако если отбросить эмоции, изменится ли что-то для бизнеса компании? Поставит ли это под угрозу выход игры? Будет ли FIFA 20 хуже продаваться с учетом того, что в ней представлены сотни реально существующих клубов из различных чемпионатов? В связи с вынужденным выводом из игры “Ювентуса” компания понесла финансовые потери? Очевидно, что ответы на все эти вопросы были отрицательными. Но тогда почему бы не воспользоваться подарком судьбы и не купить подешевевшие акции Electronic Arts, когда их все продают?»

Конечно же, ничего фундаментально плохого с бизнесом Electronic Arts в связи с потерей права на использование на-

именования футбольного клуба «Ювентус» не случилось. Не более чем мелкая неприятность, что постоянно происходит в любом бизнесе, делая его только сильнее.

За первые 16 дней продаж FIFA 20 и без «Ювентуса» продалась в мире в количестве более чем 10 млн экземпляров, принеся разработчику и издателю игры гигантские доходы[17]. С учетом популярности данной франшизы у игроков иначе попросту не могло быть.

Ошибки, которые не убивают, делают нас сильнее, чем мы были до их совершения. Именно ошибки, признаваемые нами в качестве таковых, дают нам надежду на лучшее и силы двигаться вперед.

Ошибки, которые мы отрицаем или вину за совершение которых сваливаем на других, делают нас слабыми и зависимыми от успеха.

Ни при каких обстоятельствах не бойтесь говорить о своих ошибках. И тем более не дайте себе забыть о них. Когда ваши знакомые спросят вас, как дела на бирже, расскажите им не о том, какой вы потрясающий эксперт и знаток финансового мира, а о том, как вы ошибались.

Деньги, которые любят тишину, всегда ускользают от хвастунов. Принятие реальности, в которой мы не являемся непогрешимыми и можем ошибиться, делает нас внутренне свободными и успешными.

---

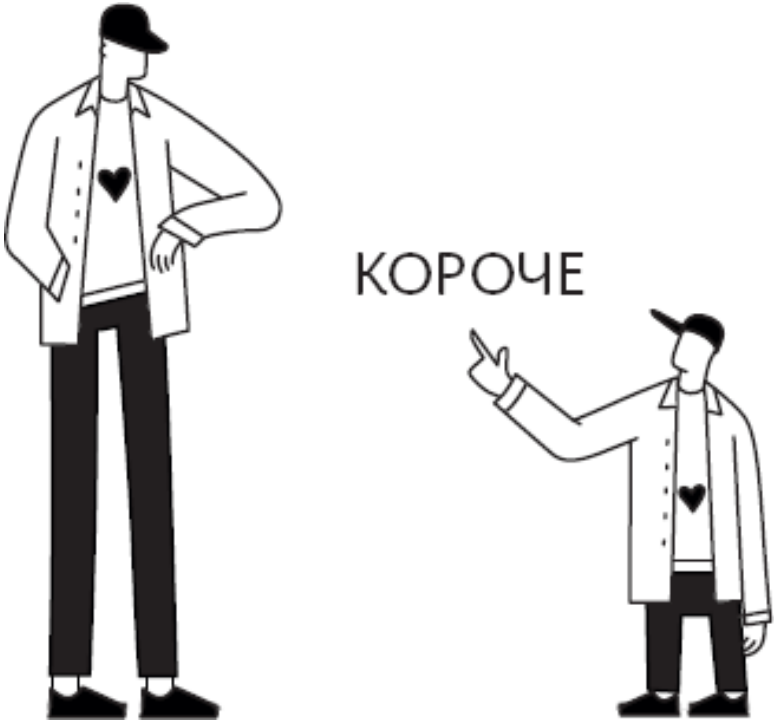
[17] См. https://www.playground.ru/fifa_20/news/fifa_20_uzhe_prodalas_v_kolichestve_10_mln-507690.

На бирже, как и вне ее, причиной нашего фиаско являются не ошибки сами по себе, а боязнь их совершить. Как показывает наша жизнь, те, кто боится, ошибаются гораздо чаще и трагичнее. Страх – плохой помощник и в жизни, и на фондовом рынке. А жить в постоянном страхе намного хуже, чем жить в реальности, в которой мы оставляем за собой право ошибаться.

Неудачи и оплошности совершенно нас не убивают, но помогают становиться лучше. При условии, что мы признаемся в них.

Но ведь очень странный совет: не бойтесь ошибок. Ну хорошо, мы не боимся. Но все равно ведь ничего не понятно. Отсутствие страха – это важно, но это еще не все. Как жить, как действовать, как принимать решения на бирже? И почему эти самые решения, которые нам приходят, кажутся какими-то… несовершенными, неполными?

Что же, давайте поговорим и об этом…



– Я всегда считал и считаю себя вполне разумным человеком. Если мне задать вопрос, может ли кто-нибудь на нашей планете достоверно знать о грядущих событиях, я однозначно отвечу, что нет. Однако моя первая сделка на бирже завершилась для меня разочарованием и потерей денег только потому, что я забыл эту простую истину.

– Даже самые богатые и известные люди часто

ошибаются в своих прогнозах. Так откуда ваш брокер, рассказывающий в очередном обзоре о топ-10 акций, которые должны непременно вырасти в этом году, или финансовый блогер, убеждающий вас инвестировать в определенную компанию, могут достоверно знать, что нас ждет завтра?

– Мы живем в мире, где все ошибаются. Запомните: даже самые выдающиеся эксперты ошибаются. Опытные инвесторы ошибаются. Трейдеры ошибаются. Аналитики, которые часто и много считают, имеют свое мнение и все время что-то там полагают, ошибаются постоянно. Почему же мы отказываем себе в праве совершить ошибку? Множество людей вокруг нас постоянно допускают ошибки. Так почему же мы должны бояться сделать что-то не так? Ошибаться – это нормально!

– Ошибка, которая не убивает, делает нас сильнее, чем мы были до ее совершения. Именно ошибки, признаваемые нами в качестве таковых, дают нам надежду на лучшее и силы двигаться вперед.

– Ни при каких обстоятельствах не бойтесь говорить о своих ошибках. И тем более не дайте себе забыть о них. Когда ваши знакомые спросят вас, как дела на бирже, расскажите им не о том, какой вы потрясающий эксперт и знаток финансового мира, а о том, как вы ошибались.

– На бирже, как и вне ее, причиной нашего фиаско являются не ошибки сами по себе, а боязнь их совершить. А как показывает наша жизнь, те, кто

боится, ошибаются гораздо чаще и трагичнее. Страх – плохой помощник и в жизни, и на фондовом рынке. А жить в постоянном страхе намного хуже, чем жить в реальности, в которой мы оставляем за собой право совершить ошибку.

Глава 5
Как найти себя и не сойти с ума на фондовом рынке

I

В прошлой главе на примере отношения разных инвесторов к коррекции акций Electronic Arts мы с вами убедились, что на рынке выигрывают те, кто умеет не поддаваться панике, противостоять инстинкту толпы и считает для себя неприемлемым продавать акции на их небольшой коррекции после пусть и громкого, но существенно не влияющего на бизнес компании информационного повода. Сегодня бумаги Electronic Arts стоят на 60% дороже, чем до начала ювентусовского падения.

Но почему многие другие инвесторы позволили себе поддаться паническим настроениям и поступить нерационально? Дело в том, друзья, что нельзя принять верное решение, если вы четко не понимаете цели, в связи с которой был приобретен тот или иной актив.

Я лично знаю многих людей, которые потеряли деньги, когда случилась очередная коррекция в акциях Tesla. Люди просто испугались обычного падения рынка и продали все имеющиеся у них акции с огромным минусом. Причем через пару дней, как это часто бывает, Tesla вновь пошла в рост и обновила свои максимумы. Стоило этим людям успокоиться и подождать совсем немного, и они бы смогли закрыть свою позицию без убытков или даже в хорошем плюсе.

Причем, упоминая своих знакомых, я говорю не про каких-то неопытных юнцов со взором горящим, а про солидных мужчин в возрасте 40–45 лет, очень успешных в жизни и довольно жестких в достижении своих целей. Я спрашивал у них: «Зачем вы это сделали?» Мне ответили: «Весь рынок падал, мы испугались…»

Что это значит? Только одно: все они изначально не были уверены в целесообразности покупки акций Tesla. Покупая эти акции, они не понимали, какова их цель, для чего им вообще нужны бумаги этой компании. Они просто вошли в Tesla, потому что акции росли и все их покупали. Следуя за чужим мнением, за движением толпы, они забыли сформировать собственное. Торговать так – это худшая стратегия из

всех, которые только можно представить.

Я очень много и долго инвестировал в Tesla. Но при этом я всегда четко знал, зачем я покупаю эти акции и на какой срок рассчитываю. Это не потому, что я какой-то особенный. Напротив, мое знакомство с этой компанией началось с весьма банальной ошибки.

В свое время я, как и многие, послушал многочисленных аналитиков и гуру от мира финансов, которые неустанно говорили, что акции Tesla слишком «перегреты», крайне дорого стоят относительно своих мультипликаторов и скоро неизбежно сильно упадут в цене. Поэтому, находясь в такой информационной среде и даже не пытаясь подвергнуть сомнению полученную информацию, хотя бы попытаться присмотреться к данной компании из другого фрейма, я открыл шорт по Tesla только потому, что все об этом говорили и все советовали это сделать.

В итоге мне пришлось закрыть эту свою короткую позицию с большим убытком. Вопреки многочисленным пессимистичным прогнозам, Tesla росла и росла.

Не понимая, почему все твердят одно, но в реальности происходит ровно обратное, я решил самостоятельно разобраться в бизнесе этой компании, не слушая никого. Тем более что других я уже послушал, и это привело к убыткам.

Я прочитал все, что смог найти, о бизнесе компании, начал обсуждать технологии, которые Tesla развивает, со своими друзьями, даже спорить сам с собой.

Решение пришло быстро и естественно. Я вдруг удивился тому, почему до сих пор не купил акции этой замечательной компании на длительный срок. В итоге я так и поступил. Прошло уже несколько лет, а я по-прежнему инвестирую в Tesla довольно крупную сумму. При этом сейчас я четко понимаю, почему это делаю, сколько буду продолжать это делать и что должно произойти, чтобы я перестал держать акции Tesla и закрыл все свои позиции по ней. Я искренне желаю вам применять такой же подход в принятии решений ко всем своим сделкам на бирже.

II

Я знаю, что человеческий мозг очень хитрый и коварный. Когда случается неудача, включается сложный механизм защиты от депрессии. Одним из элементов этого механизма является попытка сбросить с себя ответственность за провал. «Хозяин, ты ни в чем не виноват. Это все другие. Манипуляторы, лживые аналитики и коварные брокеры. Виноват кто угодно, но не ты. Тебя просто обманули, чтобы завладеть твоими деньгами».

Так мозг защищает свой организм от психических расстройств, легко переходящих в физические, ведь обезьяна в состоянии депрессии способна запросто свалиться с ветки головой вниз.

Нам тоже так комфортнее. Приятно осознавать, что мы ни

в чем не виноваты.

Но это не более чем психологическая западня, в которую нам никак нельзя угодить. Анализ своих ошибок – огромный труд, который необходимо делать каждому. Да, признание ошибки – это в первую очередь признание собственной несостоятельности. Но это одновременно и констатация того факта, что данная конкретная несостоятельность легко преодолима.

Наркоманы или алкоголики просто так никогда не признают, что они зависимы и, если ничего не будут делать, просто плохо кончат. Они получают удовольствие от предмета своей страсти. Им хорошо, и это чувство убеждает их в правильности происходящего. И даже в его значимости.

Это важно понимать, потому что наркоманы встречаются не только в подворотнях. Они окружают нас и в обычной жизни. В большом количестве они встречаются и на бирже. Люди, опьяненные эмоциями, гордящиеся каждой мелкой победой и никогда не признающие своих ошибок. И если они будут, как любой наркоман, продолжать в том же духе, то обязательно плохо кончат.

Я постоянно общаюсь с людьми, пытающимися приумножить свой капитал на бирже. При этом меня очень беспокоят те из них, которые говорят и пишут мне, что сидят целый день в приложении брокера на смартфоне или в терминале за экраном компьютера. Чего-то ждут, переживают, ищут момент, чтобы совершить сделку. Уставшие, нервные, неспо-

собные принимать верные решения…

Такое поведение мне напоминает игроков в залах игровых автоматов. Помните это «славное» время? Москва, на каждом углу павильон с автоматами, тесное помещение, затемненные окна, чтобы человек не понимал, сколько сейчас времени, бесплатный алкоголь…

Когда-то я тоже прошел через все это. Сидел, играл, нажимал кнопки, не замечая проходящей впустую жизни. Это было ужасно. Конечно же, я просто зря тратил свои время и деньги и не стал богаче или успешнее. Скорее наоборот.

Так зачем сейчас, когда эти игровые залы, к счастью, ушли в прошлое, пытаться открыть их внутри самого себя? Мне потребовались значительные усилия, чтобы вырваться из этой среды, и первым важным шагом стало признание самому себе в ошибочности такого поведения.

Я понимаю, что никто из нас не идеален и каждый найдет множество причин, чтобы оправдать тот или иной свой поступок. Но если мы хотя бы наполовину признаем свои ошибки, то это будет круто. И очень правильно.

Мне кажется, я уже достаточно сказал и раскрыл все, что хотел. Но я знаю, что будут люди, которые скажут: «Ты все верно говоришь, все правильно и красиво излагаешь. А теперь дай конкретный совет, расскажи методику, объясни, что и как надо делать. Слишком много “воды”, а нам нужны практические советы, инструкции и указания». Да-да, вон они уже бегут, размахивая доводами и аргументами.

Друзья мои, у каждого к внутреннему дзену свой неповторимый путь. Мне сильно помог эмоциональный интеллект, который я активно практикую последние три-четыре года.

По натуре я вспыльчивый и импульсивный человек. И кому-то даже это нравилось. «Да-да, Алексей, – говорили мне, – спасибо, что на всех нас наорал, мы тебя поняли, в твоих словах что-то есть, а теперь положи, пожалуйста, нож на место…»

Кому-то такая моя брутальность даже нравилась. Кому-то – но не мне…

В итоге прочитанные об эмоциональном интеллекте книги помогли мне отключать эмоции и включать рационализм.

Если в двух словах, эмоциональный интеллект (Emotional Intelligence) – это способность распознавать эмоции, намерения, мотивацию, желания свои и других людей и управлять этим.

Когда вы понимаете, как управлять своими эмоциями, вы начинаете понимать, как влиять на эмоции других. И это чертовски пригодилось мне в жизни.

Одним из упражнений по развитию эмоционального интеллекта для меня стала честность. Кажется, что быть честным с собой и другими людьми – это легко. Но когда я начал копаться в этом глубже, оказалось, что мы обманываем себя и других людей практически ежесекундно.

Сознательное подавление этого постыдного поведения открывает перед человеком множество возможностей, в том

числе учит его принимать решения быстро и с холодной головой, исходя только из истинных посылов и не отвлекаясь на ненужную ложь. А значит, это позволяет нам думать так, как думают лидеры. Думать и брать на себя всю полноту ответственности.

К сожалению, я плохой психолог-тренер. Поэтому, чтобы обучиться основам эмоционального интеллекта, я лучше посоветую вам почитать книги на данную тему.

Конкретные работы опять же рекомендовать не буду, так как во многом это дело вкуса. Всегда и везде нужно стремиться к тому, чтобы самим искать информацию и самостоятельно делать выводы относительно нее. Именно такой подход ведет к пониманию, казалось бы, непостижимой объективной истины.

Однако я могу порекомендовать некоторых авторов, которые, по моему мнению, хорошо и интересно пишут об эмоциональном интеллекте. Это прежде всего Дэниел Гоулман и Манфред Кетс де Врис, а из отечественных – Сергей Шабанов.

Друзья, еще раз напомню вам вечную истину: новичкам лучше начинать торговлю на бирже с малых сумм, даже если у вас изначально есть возможность положить на свой счет много средств. Не пытайтесь никого удивить размером своего депо.

Прежде чем заводить на счет большу́ю сумму, научитесь управлять своими эмоциями. Как-то, когда я держал акции

Tesla на очень и очень крупную сумму, бумаги компании попали в очередную коррекцию и упали в цене. На рынке, как это часто бывает, началась паника. Инвесторы писали ужасные комментарии, что все пропало и у них уже минус $ 200 на счету, рынок «всех поимел», надо уносить ноги и спасать хотя бы то, что осталось. А я тогда просто сидел с минусом в $ 200 000 по своему счету и спокойно читал эти комментарии. Я уже имел достаточный опыт, чтобы справиться со своими эмоциями, и понимал, что ни при каких условиях не должен превращать свои отрицательные виртуальные показатели по депо в реальные убытки.

Вам нужен конкретный совет? Что же, получите: чтобы не сойти с ума на фондовом рынке, контролируйте свои эмоции. Это действительно важно. Важнее всего остального.

Инвестирование ничем не отличается от нашей обычной жизни. Эмоциональная стабильность, достигаемая в том числе через применение приемов эмоционального интеллекта, принесет вам пользу как на бирже, так и вне ее.

У каждого в жизни свой путь, но контроль над эмоциями и отказ от принятия сиюминутных решений поможет всем без исключения. Даже не просто поможет, а спасет вас в бесчисленном количестве сложных жизненных ситуаций.

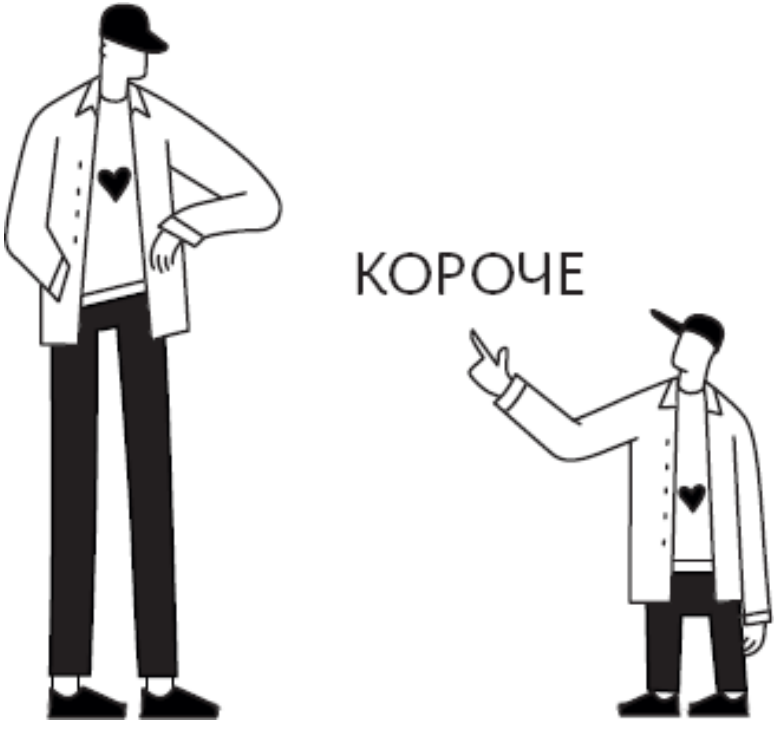
Благодаря укрощению эмоций сейчас меня трудно вывести из себя и почти невозможно обидеть. В инвестициях это важно. В жизни – еще важнее.

Друзья, читайте интересные и разные книги и не торопи-

тесь превращаться в «консервы». Живите и наслаждайтесь полной жизнью в нашем нестабильном и интересном мире. Будьте честны с собой и окружающими. Это прямой путь к успеху. И всегда берите на себя ответственность за принятые решения и совершенные ошибки. Это гарантирует вам то, что вы будете сами управлять своей жизнью и избавитесь от страха перед неудачей. Раз и навсегда.

Однако хочу предупредить сразу: на этом пути вас будет поджидать немало противников. И один из них – ваш собственный опыт, как бы странно это ни звучало.

Как же так получается: то, что должно нам помогать в первую очередь, порой очень мешает? Давайте попытаемся разобраться в этом в нашей следующей главе.



– Человеческий мозг очень хитрый и коварный. Когда случается неудача, включается сложный механизм защиты от депрессии. Одним из элементов этого механизма является попытка сбросить с себя ответственность за провал. Мозг как бы говорит нам: «Хозяин, ты ни в чем не виноват. Это все другие. Манипуляторы, лживые аналитики и коварные брокеры. Виноват кто угодно, но не ты. Тебя просто

обманули, чтобы завладеть твоими деньгами». И мы в это охотно верим.

– Нельзя вестись на этот обман. Все наши ошибки – они только наши. Кто бы что вам ни посоветовал, кто бы ни пытался ввести в заблуждение, все решения принимаем мы. Нам за них и отвечать.

– Чтобы не сойти с ума на фондовом рынке (да и в жизни), контролируйте свои эмоции. Это действительно важно. Важнее всего остального.

Глава 6
То, что мешает нам летать

I

В этой главе мы поговорим об очень важном понятии, которое прямо влияет на нашу жизнь и наши инвестиции.

Все мы слышим этот термин с детства и привыкли воспринимать его строго в позитивном ключе. Нам столько раз рассказывали про его полезность, что у нас не возникает ни малейшего сомнения в его важности и даже необходимости для нашей жизни.

Угадали, о чем я говорю?

Конечно же, об опыте. О нашем с вами богатом и уникальном жизненном опыте.

Мы до такой степени усвоили аксиому о важности этого самого опыта, что, разбуди нас ночью, мы можем не сразу вспомнить собственное имя, но четко скажем что-то вроде того, что опыт – это краеугольный камень успеха, вектор правильной жизни и верного пути.

Об опыте любят рассуждать великие мира сего.

Гете называл опыт учителем жизни вечной. Цезарь характеризовал его как наставника, способного научить практически всему. Овидий считал его лучшим помощником в нашей жизни, на которого можно всерьез опереться во всех свершениях.

Могу ли я спорить со всеми этими мудростями? Вряд ли. Кто я и кто все эти люди…

Однако мы с вами всего пару глав назад обсуждали, что на привычные и, казалось бы, бесспорные вещи можно и нужно смотреть с разных сторон, применяя различные фреймы. И такие «вечные» понятия, как опыт, здесь не исключение.

В конце концов, следование за опытом – не единственная черта, которую восхваляют величайшие в истории человечества мыслители. Часто мы с вами слышим и постулаты о полезности и важности критического мышления. А истинное критическое мышление должно все подвергать сомнению. Даже такую незыблемую вещь, как ценность опыта.

Несколько лет назад я открыл для себя важное высказывание поэта Игоря Губермана:

Опыт не улучшил никого;
Те, кого улучшил, врут безбожно;
Опыт – *это знание того,*
Что уже исправить невозможно.

И эти слова крепко запали мне в сердце.

Давайте вспомним наши рассуждения о фрейминге и просто постараемся посмотреть на опыт с иной точки зрения, с иной жизненной позиции. А конкретно – со стороны объективно существующей ограниченности нашего восприятия реальности.

Я убежден: каждый из нас, отбросив мнение об излишней ценности случившегося с нами в жизни, может увидеть, что личный опыт порой представляет собой хитрую ловушку, в которой наше субъективное восприятие реальности, наша внутренняя трактовка того или иного события играет определяющую роль, в то время как объективный наблюдатель, будь нам такой доступен в каждый момент нашей жизни, пришел бы к совершенно иным выводам и, следовательно, сформировал бы иной опыт.

Да, я понимаю, что утверждение выше может показаться кому-то слишком спорным и неочевидным. Многие уверены, что совершенно объективно воспринимают жизнь и все, что в ней происходит. В конце концов, весь текущий мир построен на опыте разных людей. И этот мир выглядит вполне неплохо. Как же мы можем говорить, что все эти люди ошибались или могли ошибаться?

Я уже вижу ваше возмущение и читаю в глазах острое желание закрыть поскорее книгу или пропустить данную главу. Но давайте повременим с этим хотя бы пару минут, чтобы я смог объяснить вам свою позицию. А дальше уже сами решайте: швырнуть эту книгу с балкона или согласиться с мнением автора, что в мире, за редким исключением, не существует вещей, на которые мы должны смотреть только с положительной или отрицательной стороны.

Многие из нас, получив определенный, но весьма ограниченный опыт, продолжают судить о явлениях и вещах, исходя из знаний и навыков, усвоенных нами при разрешении конкретной проблемы, с которой мы ранее столкнулись.

Так как один человек не в состоянии столкнуться со всеми имеющимися в бесконечном мире проблемами и их вариациями и переживает только то, что ему самому было уготовлено судьбой, вся наша жизнь проходит в рамках довольно ограниченного опыта взаимодействия с узким кругом проблем. Конечно, самому человеку может показаться, что полученный им опыт весьма серьезный и обстоятельный. Но если посмотреть на людей во всем мире, их чаяния и переживания, мы поймем, что за длинную жизнь на нас приходится едва ли тысячная доля всевозможных испытаний и проблем, которые есть в запасе у судьбы.

Мы как будто застреваем в некой плоскости того, с чем имели дело ранее, к чему хорошо привыкли и более-менее изучили. Мы прикладываем значительные усилия, чтобы не

выйти за границы знакомого нам круга проблем, оставаясь в раковине нашего обычного опыта, знаний и привычек.

Мы с вами взрослые люди. У нас уже есть свое мнение о мире и происходящих в нем событиях. И нам нередко безразлично, что объективный мир может не соответствовать нашим представлениям о нем.

Я уверен, каждый из нас понимает, что на самом деле мы находимся в сложной психологической ловушке. Но в ней так комфортно! Кругом все знакомо и совершенно обычно. Вокруг нас практически нет проблем, с которыми мы не могли бы справиться. Если безграничный мир, где нас ждут еще неизведанные испытания, так опасен и непредсказуем, то почему бы нам не ограничить его своим опытом и не существовать в этих удобных до поры до времени рамках?

Однако, друзья, у меня есть для вас плохая новость. Эта ловушка только с виду кажется комфортной. На самом деле она крайне опасна для пребывающих в ней и является некой петлей, воронкой, в которую нас засасывает все больше и больше. И чем дальше, тем труднее нам будет из этой ловушки выбраться. Если же мы позволим себе продолжать существовать в таких условиях, то нас ждет бесконечный и однообразный день сурка, пока судьба не постучится к нам в дверь и не ударит тяжелым обухом по голове, заставив выйти в мир за порогом нашей обыденности, к которому мы окажемся не готовы.

У каждого из нас есть опыт неудачных личных отноше-

ний. Все мы знаем таких парней или девушек, которые, пережив болезненный опыт ранее сложившихся романтических отношений с партнером, просто прекратили искать подобные отношения в дальнейшем, считая, что новое неизбежно приведет их к старому. Такие люди постоянно или временно закрываются в себе, превращая свою жизнь в уже упомянутый мною день сурка, в простое проживание дней по заранее заданному алгоритму.

Вот она – практическая иллюстрация действия ловушки собственного опыта. Человек сделал нам больно морально или физически, и мы уже готовы ожидать того же от любого другого в подобной ситуации.

Является ли этот опыт объективно правильным и полезным? Каждый из нас понимает, что нет. Но попробуй убедить в этом того несчастного, который страдает прямо сейчас, боясь начать построение новых отношений.

II

Но опыт вредит не только отношениям с другими людьми. Иногда он приводит и к потере денег. Часто это можно наблюдать в бизнесе. Некоторые предприниматели, у которых сразу что-то получилось, начинают действовать по одной и той же наработанной схеме и даже не пробуют создать новую стратегию или развивать свой бизнес в другом направлении. Зачем что-то менять, если привычный способ рабо-

тает и приносит прибыль?

Проблема тут заключается в том, что, вопреки известному высказыванию Булгакова, внезапно смертен может быть не только человек, но и бизнес. Стремительное изменение ситуации на рынке, новое регулирование или мода – и вот ваша старая, годами проверенная схема уже не работает, а ничего нового нет, ведь вы всю жизнь старались оградить себя от этого самого нового непроницаемыми границами собственного опыта.

Это явление я называю «ловушка Nokia». Когда-то эта компания продавала более 250 млн телефонов в год, намного опережая по данному показателю своих ближайших конкурентов. Годовой оборот Nokia равнялся 1/5 ВВП Финляндии, а сама она оценивалась в $ 200 млрд – дороже, чем, например, всемирно известные автомобильные гиганты, такие как Toyota и Mercedes, вместе взятые. Однако, находясь на вершине своего успеха, финский производитель мобильных телефонов пребывал в ловушке собственного опыта, который говорил, что рынок мобильных телефонов и коммуникаторов уже сложился и не может произойти чего-то такого, что изменит его в один момент. Но все мы знаем, что произошло именно это. И Nokia прозевала данный момент. Увидеть новые тенденции и вовремя оценить их ей помешал опыт. Опыт, говорящий, что такого не может быть просто потому, что такого никогда раньше не было…

«Ловушка Nokia» очень распространена в мире больших

и маленьких корпораций. В последние годы мы наблюдали, как она поглотила почти все всемирно известные автомобильные компании, не поверившие в революцию электрокаров. А когда это стало очевидным, из лидеров рынка они превратились в догоняющих. Точнее, в отстающих все больше и больше.

Некоторые из нас пытаются следовать в жизни опыту своих родителей. И мы очень удивляемся тому, что ровно те же усилия, которые прилагаем мы, смотря на них, уже не приводят к тому результату, что во времена их молодости.

Все эти модели стереотипного мышления на основе ранее полученного опыта не работают в той мере, в которой мы ожидаем. Мир меняется, а опыт остается с нами в своем неизменном виде.

Порой люди настолько примитивно относятся к окружающему их миру, что всерьез считают разовое действие, приведшее к какому-то приятному результату, образцом для всех других подобных действий во все времена.

Мы словно плывем по воле течения, боясь выйти из воды и посмотреть по сторонам на этот безумно многогранный и прекрасный вечно меняющийся мир, который по определению нельзя до конца познать и засунуть в прокрустово ложе личного опыта, нельзя раз и навсегда разложить на правила, приручить и подчинить себе.

Опыт порождает стереотипы. Стереотипы превращают нас в заложников. Так запускается тот самый процесс «кон-

сервации», превращающий нас в людей, не замечающих жизни за шорами собственных стереотипов, в «консервы».

По сути, где-то в глубине души все мы немного «консервы». Многие не хотят отказываться от старого ноутбука, к которому привыкли, или от Windows 7. А когда мы сознательно или вынужденно все же делаем это, нас начинают бесить те изменения, которые происходят в свежекупленном компьютере или новой операционной системе. Стереотипы просто так не отпускают из-под своей власти и устраивают нашему сознанию взбучку, когда оно решает, что настало время двигаться дальше.

На самом деле автор этих строк и себя относит к довольно-таки пресным «консервам». Например, я много раз пытался перейти с Android на IOS, но так и не смог пересилить собственные привычки. Каждый раз моя «вторая натура», видя даже самое минимальное отличие в интерфейсе этих систем, закатывала мне такую истерику, что мне приходилось уступать и вновь брать в руки смартфон с операционкой от Google. Успокаивала меня только мысль о том, что это не такой уж и принципиальный вопрос для нашей жизни. Подумаешь, Android. И с Android живут же как-то люди…

Главное – это, конечно, не наши привычки к определенным вещам, а вопрос: какой процент этой ригидности «прописался» в нашем сознании или, говоря более простым языком, насколько вы «законсервированы»?

Существует интересное когнитивное искажение, обозна-

чающееся в психологии термином «отклонение в сторону статус-кво».

Человек по умолчанию не хочет ничего менять, предпочитая, чтобы все оставалось таким, как оно есть здесь и сейчас. Даже если наше сознание понимает, что есть что-то, что можно изменить к лучшему, мы крайне неохотно идем на это. А чаще всего и вовсе не идем, ведь любое изменение привычного хода вещей – это выход из той самой зоны комфорта, которую покидать совершенно не хочется.

Нередко изменение порядка вещей в жизни воспринимается нами даже как проигрыш.

В этом случае получение нового позитивного опыта становится попросту невозможным.

Так работает пресловутый замкнутый круг рока, по которому мы бежим, как хомячки в колесе, и радуемся, считая нашу жизнь полноценной и близкой к идеалу.

Однако жизнь, основанную только на прошлом опыте, нельзя считать хоть сколько-нибудь полноценной. И не только полноценной. Успешной, счастливой и даже нормальной ее считать также нельзя.

Что может быть нормального в бесконечном движении по спирали вверх-вниз и снова, снова, снова?

Спираль, или водоворот, закручивает наши судьбы, бурлит и перемешивает их, но всегда возвращает нас к началу пути.

Мальчик, который видел, как отец бьет маму, и обещал

никогда не ударить девушку, спустя 20–30 лет повторит то, что делал его отец.

Человек, который видел, как его родители потеряли весь бизнес и остались ни с чем, будет избегать рисковых, по его мнению, поступков. Он не станет предпринимателем, предпочтет работать всю жизнь на кого-то, помня горький опыт своих близких. Однако в итоге он имеет все шансы прийти к тому же, от чего пытался убежать, – к финансовому неблагополучию. Только растянутому на всю жизнь.

Опыт решает некоторые проблемы, но никогда не скупится на новые.

Есть люди, которые меняют наш мир, а есть те, опыт которых говорит им, что менять мир бессмысленно. Вторые всегда проигрывают. Первые получают хоть и не гарантированный, но все же шанс на успех.

Оглянитесь вокруг. Те люди, успехом которых мы восхищаемся, всегда выходили за рамки своего привычного опыта и отличались гибкостью мышления.

Сегодняшний мир меняется так быстро, что ригидность превратилась в синоним стабильности, а стабильность – путь к увяданию, интеллектуальной и физической смерти.

К слову, само изменение привычного нам мира становится возможным только потому, что некоторые люди предпочитают новации. И благодаря этому человечество получает шанс развиваться, идти вперед.

Наша цивилизация пережила темные времена, когда на

площадях жгли женщин, обвиненных в колдовстве, а большинство обывателей всерьез полагали, что Земля плоская. И тогдашние люди находили оправдания своим действиям и мировоззрению в полученном опыте и сложившихся традициях.

Только благодаря прогрессу, стремлению к новому знанию и бесконечному движению вперед нам удалось построить сегодняшний мир, который принято именовать цивилизованным.

И это произошло несмотря на то, что до сих пор остались люди, всерьез полагающие, что Земля плоская, а жечь людей на костре – не такая уж и плохая затея.

Да, многие продолжают топтаться на месте, пытаясь опереться на привычку, опыт и традицию. Однако это не мешает человечеству двигаться вперед. Беда лишь в том, что те самые топчущиеся на месте не двигаются вместе с нашей цивилизацией.

III

С детства нас приучают следовать многочисленным правилам, чтить традиции и перенимать опыт старших. Это неплохо работает, когда ребенка нужно приучить к горшку, но совершенно не способствует развитию личности, когда речь заходит о целях в жизни и ее идеалах. И это неудивительно. Выбор, ограниченный жесткими рамками, не являет-

ся свободным. Человек, панически боящийся встретить бабу с пустым ведром, выглядит смешным. Детям, которым родители пытались привить какую-то идеологию, гораздо труднее добиться успеха, чем их сверстникам, воспитанным в условиях свободы творчества и следования позитивным идеям изменения мира и собственной жизни.

Опыт – это клюка, которая позволяет плестись по жизни слабым, но мешает летать сильным.

Необязательно верить мне на слово. Посмотрите на себя, супруга, собственных детей или других близких вам людей. Обратите внимание, как многое из того, что было нехорошего в вашей жизни, повторяется у них.

Виной всему этому – тот самый опыт, который мы стремимся передать другим.

Многие из вас наверняка знают так называемый гормон радости дофамин. Это биологически активное химическое вещество, нейромедиатор, который отвечает за передачу сигналов из мозга по центральной нервной системе. Именно благодаря дофамину информация передается от одного нейрона к другому.

Дофамин – важная часть «системы вознаграждения» мозга, которая стимулирует и фокусирует человека на продуктивной деятельности. Изначально ученые считали дофамин гормоном удовольствия, но благодаря недавним исследованиям выяснилось, что это вещество скорее ассоциируется с опережением желания, то есть является «молекулой мотива-

ции».

Специалисты полагают, что более успешными являются те люди, у которых постоянно вырабатывается дофамин.

Симптомы низкой выработки дофамина давно известны: постоянная усталость, апатия, отсутствие концентрации внимания, забывчивость, чувство удрученности, бессонница, тяга к сладкому, низкая мотивация, снижение сексуального влечения.

Этот гормон в нашем организме подавляется принятием алкоголя, наркотиков и кофеина.

Кстати, именно поэтому нам бывает сложно преодолеть какую-то из вышеуказанных зависимостей, ведь, когда эти элементы уходят из нашей жизни, выработка дофамина в нужном количестве восстанавливается не сразу. Организму требуется время, чтобы привыкнуть к свободе. И многим из нас как раз не хватает этого времени. Поборов вредную привычку, мы обнаруживаем пустоту внутри себя и, стремясь эту пустоту заполнить, снова возвращаемся к той же зависимости, от которой пытались убежать.

Зачем в наших рассуждениях об опыте нужна лекция о пользе дофамина и неполноценности жизни без него?

Все просто. Одним из способов выработки этого гормона является открытие. Каждый раз, когда мы открываем для себя что-то новое и удивительное, наше сознание награждает нас хорошей порцией дофамина.

А чтобы иметь возможность открыть это новое и уди-

вительное, мы должны хорошенько напрячь свой мозг, постоянно подкидывать ему задачи, с которыми он раньше не сталкивался и решения которых не может вывести, основываясь лишь на уже имеющемся знании.

И тут наши привычки, традиции и ранее полученный опыт играют с нами злую и жестокую шутку. Они всеми силами воздействия препятствуют нам в поиске и открытии этого самого нового и удивительного, заставляя вернуться на привычный и хорошо изученный путь догм и правил, из которых состоит жизнь.

По этой причине нет ничего более важного для человека, чем буквально заставлять себя расширять кругозор любыми доступными способами: через книги и произведения искусства, посредством обучения, музыки, танцев и спорта. В конце концов, через общение с людьми, с которыми мы как-то не привыкли общаться, которые не входят в наш традиционный круг интересов.

Все эти полезные занятия не только дают нам психологическую разгрузку, но и увеличивают количество нейронных связей в мозге, делают нас умнее и гибче. Помогают не захлебнуться в трясине жизни.

Опыт – полезная штука. Нужная и интересная. До тех пор, пока он не начинает определять наши поступки. Пока он не обучается манипулировать нами.

Осознание этого особенно важно на бирже. В 2020 году биржевые боги наказали всех, кто в своей стратегии полагал-

ся только на опыт.

Мы видели эти ключевые ошибки ригидности на примере аналитиков, весь год обещавших нам, что «уже завтра» пузырь Tesla лопнет и похоронит под собой всех инвесторов, купивших акции данной компании.

Ни один из этих прогнозов не сбылся, поэтому обиженным аналитикам пришлось давать объяснение своему скудоумию и выдаче такого далекого от объективной реальности прогноза. Большинство списали свои промахи на то, что Tesla просто повезло, или на то, что Илон Маск всех обманул.

На деле же все они попали в ловушку собственного опыта, отказавшись верить в то, что в родной для них сфере легко могут произойти события, не укладывающиеся в границы известного им.

Именно так работают стереотипное мышление и ограниченный взгляд на жизнь. И рано или поздно именно это оставит человека в дураках, несмотря на все его былые заслуги.

Мы уже говорили с вами, как важно думать самому и критически относиться к словам даже самых именитых экспертов. Вот вам еще одно подтверждение этой простой истины.

Означает ли это, что акции Tesla не могут рухнуть? Конечно нет. Как и любой биржевой актив, бумаги этой компании могут как расти, так и падать. Причем порой резко и неожиданно.

Однако это никак не отменяет ограниченности мышления

тех, кто ждал падения компании в 2020 году в самое объективно неподходящее для этого время.

Научит ли неудача с прогнозом скорого падения Tesla этих аналитиков чему-нибудь? Вряд ли. Скорее всего, они продолжат и дальше так же стереотипно анализировать происходящие события, снабжая нас своими бессмысленными, но очень убедительными прогнозами.

Зачем им выходить за пределы зоны собственного комфорта, когда любую неудачу можно списать на случайное стечение обстоятельств или всемирный заговор вместо того, чтобы увидеть в чем-то новом и непривычном очертания завтрашнего мира?

Хорошая новость заключается в том, что мы с вами – обычные живые люди, а не «умудренные опытом» биржевые аналитики и финансовые гуру. И мы можем смотреть на наш мир широко открытыми и удивленными глазами. Мы не утратили ни ясности ума, ни возможности видеть что-то новое и необычное.

И это гораздо важнее, чем опыт, ведь опыт – не более чем наше прошлое. Нам же с вами надо попасть в будущее. А для этого нужны крылья, которые и пытается отнять у нас этот самый опыт.

IV

Конечно, не стоит совсем уж обесценивать опыт. Он да-

ет нам, например, возможность помочь ближнему, столкнувшемуся с проблемой, если подобный опыт нами уже переживался. Отчасти вся эта книга – именно такой случай.

Кроме этого, опыт многих людей помогает сформулировать какие-то полезные жизненные лайфхаки, которые стоит учесть более молодому поколению.

Проявляется это в хитрых логических упражнениях, например: «Какой совет вы дали бы себе 20-летнему?» Подобные вопросы как раз и подразумевают критический анализ собственного жизненного опыта: что бы вы могли сделать в жизни, но не сделали и теперь жалеете об этом?

Прислушиваться к подобным рекомендациям, особенно молодым людям, очень важно, ведь это честный и искренний опыт. Человек, отвечающий на подобный вопрос, неизбежно анализирует не собственные достижения, реальные или мнимые, но почти всегда неповторимые, а неудачи, которые носят более универсальный характер и имеют устойчивую тенденцию к повторению в судьбах разных людей.

Успех очень часто бывает индивидуален и неповторим, а неудачи и трагедии легко тиражируются в жизнях самых разных людей.

Если мы начнем во всем подражать Илону Маску, то, скорее всего, нам все равно не удастся повторить его достижения, а тем более превзойти их. Зато если мы изберем себе в кумиры наркомана из соседнего двора, то почти наверняка повторим и его печальный опыт, и его преждевременную

кончину.

Так уж устроена наша жизнь. Успех не может быть типовым. А неудачи – запросто.

Именно поэтому честные ответы на вопросы об упущенных возможностях и негативном опыте гораздо более полезны для нас, чем хвалебные оды о чужом успехе.

Учиться бывает более полезно у неудачников, а не у тех, кто без конца рассказывает нам о своем «успешном успехе».

Вот почему вопрос об упущенных возможностях, о том, какой совет вы дали бы себе 20-летнему, очень важен и полезен для нас. Ведь чья-то упущенная возможность – это драйвер роста для того, кто способен учесть негативный опыт другого, кто способен учиться на чужих ошибках, кто способен учиться в принципе.

К слову, отвечая на данный вопрос, я бы дал на него крайне простой ответ. При этом не столько для себя 20-летнего, сколько для вас сегодняшних.

В моем случае совет, основанный на собственном негативном опыте, звучал бы так: «Чувак, брось заниматься фигней и учи английский! И не просто учи. Сделай его понятным и приятным для себя, чтобы он ежедневно присутствовал в твоей жизни».

Конечно, 20-летний я пытался бы возразить, что это сложно и время уже упущено.

Но это совсем не так. Все же я советую вам учить язык не по каким-то скучным методикам и учебникам, а через то,

что вам самим нравится и приятно. Я знаю людей, которые прекрасно владеют английским языком, однако специально его не изучали. Они никогда не оканчивали каких-то курсов и не брали онлайн-уроки.

Вместо этого они целенаправленно старались тесно общаться с носителями языка (интернет дает нам безграничные возможности для этого).

Друзья, если у вас есть маленькие дети, старайтесь окружить их английским языком. Можно покупать им детские книги со сказками и простыми историями на этом языке, игрушки с английским алфавитом и пр.

Старайтесь отдыхать и бывать не на море в Анапе, а в англоязычных странах. Это не обязательно Англия и США. Это еще, например, и Индия, и Дания, и ряд других стран, где данный язык широко распространен и является практически общенациональным. Ставьте себя в ситуации, когда разговаривать нужно именно на английском. Если вы создадите вокруг себя англоязычную среду, это будет главное, благодаря чему вы без особого напряга и лишних трат станете вполне англоговорящим человеком.

Сказанное не означает, что нам нужно избегать профессиональных курсов языка. Однако даже если вы изучаете английский на курсах, создание такой среды позволит вам сделать свое обучение гораздо более легким и приятным.

Вместо нудной зубрежки и необходимости постоянно себя заставлять это делать изучение языка может стать заняти-

ем, приносящим немалое удовольствие.

Для всего этого нужно просто заставить себя не бояться языка. Основной барьер на пути изучения английского – это барьер психологический. Люди совершенно напрасно считают, что английский язык – что-то слишком сложное, что нужно долго и упорно изучать, прежде чем заговорить на нем.

Это не так. Английский язык крайне простой и логичный. В освоении он гораздо проще, чем, например, наш родной русский.

Кроме этого, нам нужно преодолеть еще одну фобию – боязнь говорить плохо. В России национальной идеей является не имперское величие и память предков, а идея «Что люди подумают?».

Для русских людей характерна не просто какая-то сверхъестественная тяга к перфекционизму, а полная убежденность в том, что в этот перфекционизм нужно тыкать всех носом.

Я думаю, вы много раз наблюдали в интернете до боли возмущенных и обидчивых субъектов, которые заметили в вашем посте орфографическую ошибку и готовы представить это в виде величайшей трагедии и первого признака деградации вас лично и всего человечества.

В то же время сами эти люди, скорее всего, не отличаются знаниями от вас. Им просто нужно кого-то долбать.

И вот у многих изучающих язык есть этот барьер. Они

понимают язык, читают, но боятся говорить и писать на нем в интернете, потому что окружающие их засмеют.

Ребята, с точки зрения того самого опыта, о котором я высказался в настоящей главе в весьма негативном ключе, но который все же способен приносить нам пользу, хочу сказать вам: давайте плюнем на дятлов и не позволим им препятствовать нашему движению вперед.

Около 80% людей в мире, которые говорят на английском языке, делают это на достаточно низком уровне. Им далеко до стандартов Оксфорда и Гарварда.

Неслучайно в мире получил широкое распространение термин Pigeon English. Он служит доказательством тому, что большинство англоговорящих людей в мире владеют письменной и устной речью на весьма посредственном уровне и для них язык – средство живого общения, способ объясниться друг с другом, а не инструмент для чтения и декларирования «Гамлета» в оригинале.

В нашей жизни английский язык – это крайне прагматичная вещь, которая нужна нам для того, чтобы влиться в окружающий мир, лучше понимать его и быть конкурентоспособным. Язык – всего лишь средство. Но не цель.

Именно поэтому и относиться к нему надо проще и практичнее, а не пытаться удивить всех в реальной жизни и в интернете чистотой своего произношения.

Да, сначала у нас не будет получаться, потом будет получаться плохо, а потом снова плохо, но уже так же, как и у тех

самых 80% англоговорящих людей в мире.

Заставляйте себя говорить по-английски. Смотрите сериалы. Читайте простые книги. Слушайте песни на английском.

Особенно песни. Подавляющее большинство из нас любит англоязычных исполнителей. Давайте попробуем не просто их слушать, а понять, о чем поется в их композициях. Для этого в интернете можно легко найти тексты любимых песен, посмотреть их перевод, понять смысл, а потом уже включить саму песню и отработать слова и фразы на практике.

Крайне эффективный способ учить язык – это новости. После ознакомления с какой-то интересной вам новостью на русском языке обязательно найдите аналогичную публикацию на английском и прочтите ее.

Опять же, если вы прислушаетесь к одному из советов этой книги и не будете пытаться читать все новости подряд, боясь пропустить что-то важное, времени вам на это вполне хватит.

Обязательно читайте англоязычные новостные агентства. Я бы порекомендовал вам CNN, Reuters, The Guardian, Bloomberg.

Кстати, очень удобно читать их в Twitter, так как данные ресурсы используют простые и понятные конструкции в своих твитах и заголовках статей.

Помогут в изучении языка и фильмы. Просто нужно ста-

раться смотреть их пусть и в русском дубляже, но с включенными английскими субтитрами. Впоследствии желательно перейти уже на английскую озвучку, но субтитры на английском все равно оставить.

Обзаведитесь знакомыми, пусть даже не носителями языка, а такими же, как и вы, которые тоже пытаются выучить английский язык. Разговаривайте на английском с ними, причем делать это можно не только очно, но и переписываясь через интернет.

Я считаю, что большой недостаток нашей классической, отставшей от жизни школы состоит в том, что нас начинают учить английскому языку с грамматики.

Друзья, никто из нас не начинал изучение русского или любого другого родного языка с грамматики. Сначала мы учимся говорить на нашем родном языке, и только через несколько лет практики нам в школе начинают преподавать грамматические конструкции языка.

Мне вот интересно, кто решил, что с английским все должно быть наоборот?

Начинать изучать любой язык с грамматики – это огромный стресс для обучающегося этому языку.

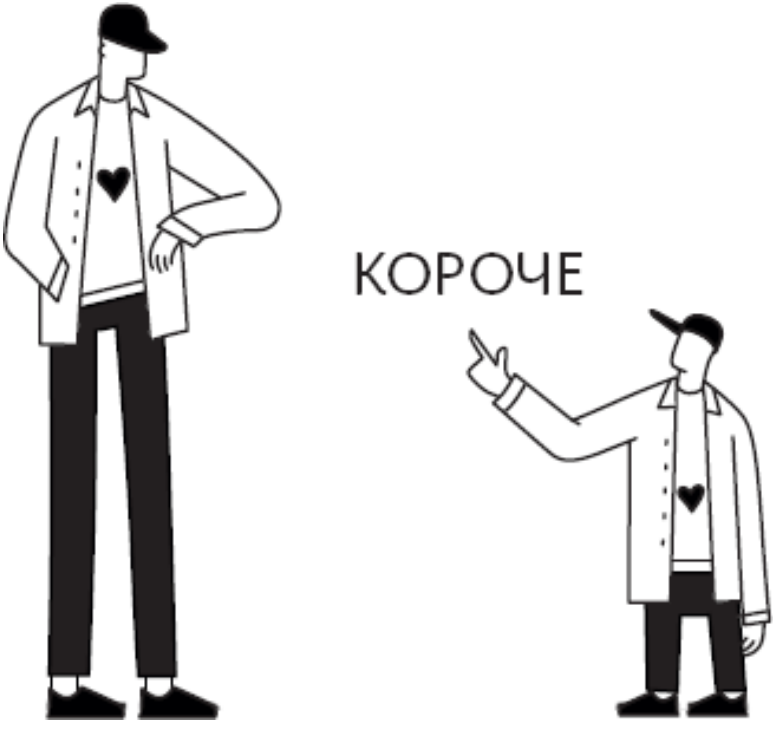
Любой язык изучается по принципу «от простого – к сложному». Иначе никак.

Собственно, как и с инвестированием, да и почти со всем в нашей жизни.

Именно поэтому какой совет я бы мог дать себе 20-летне-

му и всем вам – читателям разного возраста и разных взглядов на жизнь? Исходя из собственного опыта, который, как вы поняли, не нужно переоценивать, я бы посоветовал следующее: друзья, учите английский язык, живите полноценной жизнью и смотрите на мир широко открытыми глазами. Давайте не прятаться от него в индивидуальную скорлупу собственного опыта, а стараться выйти за пределы этой скорлупы и преуспеть. Дорогу осилит идущий, а небо покорится летящему.

Собственный опыт – худой учитель: вначале он проводит экзамен, а уж потом дает знания. Однако чужой негативный опыт – это уже гораздо лучше. Как ни крути, сначала мы видим, как не надо поступать, а уже потом сталкиваемся с аналогичной проблемой. Конечно, правильно поступать мы все еще не умеем, и нам придется приложить усилия для поиска ответов на те вызовы, которые перед нами ставит жизнь, но знать, как не нужно поступать, – это уже половина дела. Это уже почти успех.



– Опыт – это ловушка. Если в своей жизни опираться исключительно на привычки, опыт и традиции, то это приведет к топтанию на месте и разочарованию. Человечество движется вперед. Беда в том, что те самые топчущиеся на месте не двигаются вместе с нашей цивилизацией, а потому очень быстро оказываются на ее отшибе.

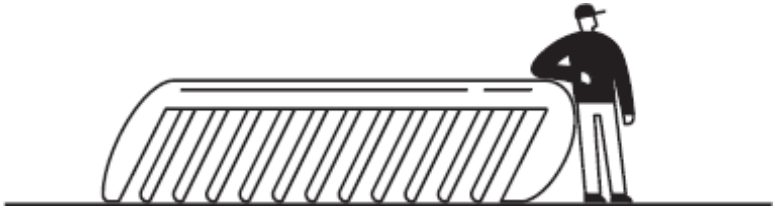
– Когда мы считаем, что в чем-то очень хорошо

разбираемся, мы подспудно начинаем верить в то, что в «изученной» нами сфере не могут произойти события, не укладывающиеся в границы известного нам.

– Именно в этом и состоит суть стереотипного мышления и ограниченного взгляда на жизнь. И рано или поздно это оставит человека в дураках, несмотря на все его былые заслуги. Рано или поздно наш опыт придет в противоречие с объективной реальностью. И если мы будем продолжать держаться за известное и искать все ответы на новые вызовы в своем прошлом, то очень быстро проиграем.

– «Брось заниматься ерундой и учи английский!» – совет, который я дал бы себе 20-летнему. И этот совет актуален для всех вне зависимости от возраста.

Глава 7
Кросс-функциональность, или Почему важно быть «расческой»



I

Давайте поговорим о нашей мотивации и эффективности. Что нас вообще может мотивировать в какой-то профессиональной деятельности? Безусловно, существуют такие универсальные мотиваторы, как получение денег, достижение личных целей, карьерный рост и пр. Это понятно, верно практически для всех людей и лежит, что называется, на поверхности.

Однако если задуматься, то и сама наша работа, наша деятельность также является мощным мотиватором. Любой работник, любой профессионал стремится принести пользу.

Ровно так же каждый из нас будет испытывать гордость, когда сможет указать на что-то со словами: «Смотрите, это сделал я, и оно отлично работает!»

Проблема в том, что подобная положительная мотивация не всегда превращается в эффективность.

Когда-то разработчики одной широко известной в нашей стране интернет-платформы были сгруппированы по отделам. IOS-разработчики, backend-разработчики, Android-разработчики, QA-специалисты и другие – все они сидели в разных местах офиса и мало общались друг с другом.

Подобный подход к организации рабочего процесса следует считать традиционным. Действительно, у большинства работодателей принято объединять специалистов, выполняющих какую-то определенную функцию, в отдел. В результате в компании работают несколько изолированных друг от друга отделов, каждый из которых отвечает за определенное направление деятельности.

Но если посмотреть на типовую производственную задачу, можно легко увидеть, что эффективность ее выполнения будет зависеть от работы различных отделов и от их умения взаимодействовать друг с другом. Однако можем ли мы ожидать какого-то эффективного взаимодействия, если сами взяли и разделили специалистов по изолированным группам?

Но вернемся к нашей истории. Типовая производственная задача для компании, о которой я рассказываю, выглядела

как разработка и внедрение новой фичи для потребителей в программное обеспечение сервиса. Топ-менеджеры очень быстро поняли, что фактически над каждой конкретной мини-задачей работают самое меньшее три специалиста, каждый из которых относится к своим отделам. Но все они сидят в разных местах и практически не общаются между собой.

Ключевой характеристикой для работы каждого бизнеса является показатель Time to market. В целом данная характеристика демонстрирует, насколько быстро компания воплощает свои идеи, замыслы, насколько она является гибкой и мобильной.

В реальности Time to market практически всегда далек от идеального. Происходит это по нескольким причинам.

Во-первых, при организации работы компании по отделам у каждого специалиста в условной группе, который принимает участие в работе над конкретной задачей, на самом деле очередь из задач.

Например, если мы берем тестировщика, он сначала должен завершить тестирование одной разработки, а затем перейти к следующей, протестировать ее, перейти к третьей и т. д.

Таким образом, когда конкретная доработка уже готова, она некоторое время ждет, пока тестировщик завершит активности по другим задачам. Иначе говоря, уже на стадии тестирования у нас будут накапливаться разрывы, а Time to market – увеличиваться за счет этого.

Во-вторых, самому тестировщику при подобной организации работы может быть непросто. Ему приходится каждый раз переключать контекст, то есть, переходя к новому тестированию, предварительно «въезжать», о чем вообще идет речь, с какой проблемой сталкивались пользователи и что было сделано, чтобы решить эту проблему. На это тоже нужно время.

В-третьих, при классической организации работы совсем не идеальным образом будет строиться и общение специалистов из разных отделов, задействованных в конкретной задаче.

В описываемой компании это происходило следующим образом: разработчик IOS ставил задачу бэкендеру, в которой он полностью описывал всю логику, формат данных и т. д. Бэкендер читал указанное задание, делал его так, как понял, и передавал в тестирование.

Однако мы прекрасно понимаем, что описание чего-либо просто по своему определению не бывает полным. Всегда будет то, что можно понять двояко, а можно не понять совсем. И когда задача доходит до тестирования, неизбежно возникает большое количество дополнительных вопросов. Указанные вопросы тестировщик адресует IOS-разработчику, который уточняет свое техзадание, вновь передает его бэкендеру, тот вносит изменения и опять передает результат разработчику с учетом его предыдущих замечаний.

Благодаря всему этому в производственном цикле появ-

ляется «лишняя» стадия. А это вновь крайне отрицательно сказывается на показателе Time to market.

Однако и это еще не все негативные моменты классического подхода к организации рабочего процесса. Совершенно понятно, что любая задача состоит как бы из нескольких частей и все эти части имеют различную продолжительность.

Вернемся к предыдущему примеру. Чтобы сформировать техзадание, IOS-разработчику нужно в среднем 2 часа. А вот бэкенд-программисту потребуется уже в среднем 16 часов на реализацию данного задания.

Что будет делать IOS-разработчик, пока не готов бэкенд? По сути, просто ждать. Конечно же, в реальности он займется другими задачами, но если мы говорим о решении конкретной проблемы (например, рассматриваемая нами задача настолько приоритетная, что руководители выделили людей исключительно под ее решение, освободив от других), то получается, что IOS-разработчик бóльшую часть времени никак не способствует решению той задачи, под которую его, собственно, выделили. Он вынужден ждать, пока бэкенд будет готов.

Таким образом, при классическом способе организации труда у нас неизбежно появляются люди, которые просто ждут готовности других частей задачи и в это время никак не способствуют ее решению.

Помимо изложенного, в описываемой мною компании существовала еще одна проблема, которую условно можно на-

звать «планирование релиза». Это когда собиралась группа специалистов из разных отделов и составляла некий список задач, которые должны попасть в следующую версию программы.

В результате, пока все задачи из указанного списка не были завершены, новая версия программного обеспечения не выходила. Таким образом, Time to market даже самой маленькой и простой входящей в список задачки становился равен Time to market самой долгой и сложной фичи.

Это вновь нерешаемая с точки зрения традиционного способа организации трудового процесса проблема. Не будем же мы обновлять мобильное приложение дважды в день, как только у нас появится очередная «заплатка».

Однажды руководство компании, осознав все указанные проблемы и поняв, что это резко негативно сказывается на качестве их продукта, решило найти способ существенно ускорить Time to market для своих задач.

Самым простым решением была отмена процесса релизного планирования. Вместо нее была внедрена система, аналогичная существующей у Spotify, которая получила название «релизный поезд». При такой системе обновления программного обеспечения выходят по регулярному расписанию (например, один раз в две недели). В каждый новый релиз попадают только те обновления, которые полностью готовы к его дате. Таким образом, отсутствует обязательный план и никому не нужно ждать других.

Далее компания решилась на более глубокие изменения в организации процесса своего функционирования. От устройства работы на основе функциональных подразделений она перешла к работе юнитами.

Юнит – это, по сути, команда, которая обладает всеми необходимыми навыками и ресурсами для решения поставленных перед ней задач.

Например, внутри организации были созданы такие юниты, как «Доставка» и «Мессенджер». Соответственно, указанные команды полностью отвечали за соответствующие направления работы на всех платформах и могли сделать все возможное для их развития. Получилось что-то вроде стартапов внутри большой компании.

Это позволило «пофиксить» ранее описанную проблему низкопродуктивного общения между отделами. Члены каждого юнита теперь сидели вместе и общались между собой на постоянной основе. Соответственно, ответ на любой вопрос можно было получить моментально, а качество коммуникации резко возросло.

Однако у такого подхода к организации рабочего процесса были и свои минусы. Прежде всего это низкий bus factor.

Bus-factor – это умозрительный показатель того, сколько сотрудников должен сбить автобус или грузовик, чтобы работа по проекту остановилась целиком.

Раньше, когда, например, сотрудник какого-то отдела заболевал или увольнялся, руководитель просто выделял из

своего функционального звена другого работника. Но когда сотрудники оказались поделены на юниты, возможности «легкой замены» исполнителей оказались утрачены. И выходом здесь стала как раз **кросс-функциональность.**

Кросс-функциональный специалист – это работник, который является экспертом по какому-то конкретному направлению (как и обычный работник), но дополнительно обладает еще и широким набором прочих навыков.

Полная взаимозаменяемость – модель утопичная. Но высокая степень взаимозаменяемости достигается в подобных командах как бы сама собой.

Дело в том, что, пока не сработал bus factor и все входящие в юнит специалисты на месте, каждый из них оказывается втянут в решение других частей задачи помимо основной специальности.

Так появляется не просто работник, а кросс-функциональный специалист, обладающий, помимо своей обычной компетенции, набором навыков, позволяющих при необходимости временно заменить выбывших членов команды, чтобы выполнение задачи не останавливалось.

Выстроив работу подобным образом, описываемая компания быстро приобрела славу эффективной и современной, рабочие процессы в которой выстроены таким образом, что показатель Time to market держится на оптимальном уровне, при этом коллектив высоко заинтересован в выполнении поставленных перед ним задач. Сегодня работа в этой компа-

нии считается крайне престижной среди соискателей, ведь, помимо высокой оплаты и прочих гарантий, она дает уникальную возможность стать действительно кросс-функциональным специалистом и прокачать свой скилл до очень высокого уровня.

II

Мы живем во времена, когда все большей популярностью на рынке труда пользуются специалисты с кросс-функциональными компетенциями.

Развить такие компетенции – задача действительно непростая. И главный враг на пути к этой цели – такое явление, как токсичность, о котором нам также придется обязательно поговорить.

Наверняка многие слышали известную фразу руководителя Netflix Рида Хастингса: «Не терпите великолепных придурков – цена для работы команды слишком высока».

Я, разумеется, не буду оспаривать утверждение, что токсичному человеку не место в команде. Однако как научиться различать, когда человек ведет команду к результату и требователен к себе и окружающим, а когда он попросту создает диссонанс и занимается разрушением?

Каждому из нас лучше научиться выявлять первые признаки токсичности, пока она не проросла во все направления деятельности организации и не стала частью культуры, в ко-

торой эффективной команде нет места.

Что такое вообще команда? Я считаю, что командой является группа лиц, объединенная общими ценностями, целями, ресурсами и осуществляющая деятельность на основе разделенных функций.

Известный американский психолог Брюс Такман выделил следующие фазы жизни любой команды:

1) формирование;
2) шторм;
3) нормализация;
4) работа;
5) расформирование.

Таким образом, команда – это вре́менная и очень хрупкая конструкция. Команда может существовать долго, только если мы тратим много усилий, чтобы ее сохранить ради достижения долгосрочных сложных целей. Но чаще всего по разным причинам большинство команд расформировываются раньше, чем эти цели достигаются.

Самая частая причина разрушения команд – это падение объединяющих ценностей. При такого рода проблемах командная работа превращается в работу начальника и подчиненных. То есть сотрудник перестает быть частью команды, а просто начинает выполнять какую-то производственную функцию.

Чаще всего происходит это не по злому умыслу, а само собой. Работать в команде и участвовать во всех «телодвижениях» энергозатратно, поэтому ее члены начинают постепенно откатываться в ролевую работу. В команде появляется иерархия, общие ценности перестают скреплять коллектив, а цели превращаются во что-то внешнее и не сильно важное.

В этом нет ничего плохого. Большинство из нас работают именно так. Проблема состоит только в том, что при таком способе организации труда быть конкурентоспособными, креативными, ответственными, способными работать над сложными задачами и показывать выдающиеся результаты становится существенно сложнее, чем при работе в команде.

Поэтому команда – это такая вещь, для сохранения которой нам нужно прикладывать значительные и постоянные усилия. Иначе она очень быстро выдохнется. А проблема сохранения команды – это прежде всего проблема борьбы с токсичностью.

Токсичность всегда бьет по общим ценностям. Когда в команде находится человек, который не вкладывается так, как остальные, занимается другими делами, уходит от ответственности, имитирует бурную деятельность, ноет, ставит себя выше других, это демотивирует остальных. И если ничего не делать, команда неминуемо развалится.

С приходом в нашу жизнь интернета данная проблема приобрела огромный масштаб. У большого количества лю-

дей срабатывает психофизический механизм: если я знаю, как сделать, видел на YouTube, как делают другие, я, считай, уже сделал, и мотивации делать работу по-настоящему больше нет, зато появляется желание передать знание.

Эта проблема не новая. Бертран Рассел, философ, математик, лауреат Нобелевской премии, больше 100 лет назад сказал: «Проблема этого мира в том, что глупцы и фанатики слишком уверены в себе, а умные люди полны сомнений».

Многие со мной согласятся, что в каждой команде найдется хотя бы один человек, который всегда против, у него есть свое мнение, он знает, как надо, и всем оппонирует: «Мой метод лучше! Я это точно знаю». Но при этом оказывается, что реального опыта у него нет. О чем-то он прочитал в книжке, что-то посмотрел в интернете и пр.

В чем основы подобного поведения?

В природе такое явление встречается довольно часто. Когда молодой лев подрастает, в какой-то момент он пытается продемонстрировать свою силу в прайде, доказать свое первенство перед стареющим вожаком. На поведение молодого льва активно влияет тестостерон. Именно он толкает животное на то, чтобы победить других, захватить лидерство.

По сути, в командах тоже легко можно встретить людей, главная цель которых – доказать свое первенство. С психологической точки зрения в этом нет ничего плохого. Это всего лишь означает, что у человека есть амбиции и потенциал и он действительно может стать вожаком своего прайда.

Только вот команда – это про другое. Подобное поведение даже одного члена команды способно быстро ее разрушить. Игнорировать токсичное поведение другие члены команды просто не в состоянии.

Что же делать, если человека с токсичным поведением не удается быстро вывести из команды? Бесполезно в чем-то убеждать данного специалиста и давать обратную связь – такие люди ее не воспринимают! Выход только один: грузить задачами и требовать результата. Задачи для носителя токсичности должны быть на пределе его возможностей. Только так возможно минимизировать его негативное воздействие и даже превратить в хорошую часть команды.

Друзья, если вы, честно посмотрев на себя, видите в своем поведении признаки токсичности, описанные выше, постарайтесь перестать транслировать свои негативные эмоции на окружающих. Самурай видит несовершенство мира, но не теряет присутствия духа.

Если весь мир представлять себе несовершенным, а нас – чуть ли не единственным его шансом это несовершенство преодолеть, смею уверить, что ничего у вас не получится. Хотя бы по причине неравенства возможностей. Ложку меда можно добавить в бочку говна, но вкуснее содержимое бочки от этого не станет. Скажу больше, никто даже не заметит, что это содержимое хоть немного изменилось.

Вместо того чтобы пересматривать правила, постарайтесь для начала победить по уже существующим. Так можно дей-

ствительно многого добиться. Тем более что разница между токсичностью и лидерством не столь уж и велика. И «сотрясатель основ», и лидер стремятся изменить окружающий их мир. Просто лидеру для этого не требуется разрушать все вокруг и настраивать всех против себя. Вероятно, поэтому он и добивается своих целей гораздо чаще.

III

Многие из нас помнят старую бюрократическую мудрость: «Любое серьезное организационное изменение – это гарантированный геморрой при негарантированном результате». Может, и не стоит пытаться работать по-другому? Может, стоит работать как все?

В любой крупной организации есть функциональные отделы, внутри каждого из которых царят свои культура, атмосфера, неписаный набор правил, по которым эти группы живут. Помимо этого, у каждого такого отдела есть коллективное мнение о других отделах. И разумеется, это мнение не очень хорошее.

Зачем это все менять? Жили же как-то наши предки с такой рабочей культурой, и мы проживем…

Классическое функциональное управление предполагает, что наша организация состоит из совокупности функций. Каждая функция – отдельная предметная область знаний (например, маркетинг, финансы, инженерия, производство

и т. п.).

Проблема современного мира состоит в том, что организации неизбежно сталкиваются с трудностями, выходящими за пределы одной бизнес-функции или затрагивающими несколько таких функций, что на самом деле то же самое.

Когда бухгалтерия предприятия раз в квартал сдает некую финансовую отчетность, организация сталкивается с процессом внутри одной функции. Такие процессы не очень интересны с точки зрения управления, поскольку организовать эффективное выполнение подобной задачи относительно легко.

Когда же речь заходит о процессах, выходящих за рамки одного подразделения, перед организацией встают проблемы совершенно другого уровня сложности. Прежде всего это происходит в силу того, что в рамках «классического» распределения обязанностей за работу каждого функционального подразделения отвечают их руководители, но вот за эффективное взаимодействие данных подразделений по большому счету не отвечает никто.

Если мы, к примеру, проектируем и производим какое-то типовое оборудование, продавая его по типовым контрактам, у нас не возникает сложностей ровно до тех пор, пока к нам не приходит заказчик с просьбой поставить ему большое количество того же оборудования, но с небольшим изменением.

Кто потребуется для решения этой задачи? Прежде все-

го менеджер, который непосредственно общается с заказчиком. Также будет необходим маркетолог, чтобы понять, можно ли продать измененное оборудование еще кому-то, кроме текущего заказчика (можно ли масштабировать внесенное в конструкцию изменение). Нужен и конструктор, который скажет, получится ли вообще внести подобное изменение в устройство, а также производственники, которые должны оценить возможность выполнения данного заказа с точки зрения реальности его изготовления, и снабженцы, которым придется искать поставщиков новых материалов, необходимых для внесения изменения в конструкцию нашего оборудования. Не обойтись и без финансистов, чтобы посчитать затраты на внесение всех требуемых преобразований и определить стоимость измененного оборудования.

Список можно продолжить, но даже в таком виде он уже выглядит внушительно. И нам нужно, чтобы все эти люди не только четко отработали свои функции, но и построили эффективное взаимодействие друг с другом.

В реальном мире, когда все указанные работники трудятся каждый в своем отделе, мы прекрасно понимаем, что на пути к реализации поставленной задачи нас ждут очень серьезные организационные трудности, так как каждый участник коммуникации будет исходить из собственной функциональной логики.

А чтобы у нас получился рецепт идеальной катастрофы, давайте еще нашим продавцам установим KPI и начнем им

платить премию от валового объема продаж, что опять же принято в большинстве организаций.

Этот простой пример отлично показывает, что у кросс-функциональных задач есть своя специфика. Если с задачами, которые находятся внутри одного подразделения, при классической формуле разделения труда можно эффективно справляться, даже не прикладывая к этому значимых усилий, то с кросс-функциональными вызовами, которых становится все больше и больше, подобное просто так не срабатывает.

И для эффективного решения как раз таких задач нам и нужны кросс-функциональные команды.

А давайте представим себе, что внесение изменений в оборудование из нашего примера легло бы на плечи команды, естественно кросс-функциональной. Представители подразделений в таком случае будут знать о задаче сразу все, смогут быстро поделиться всей необходимой информацией и дополнительно ответить на уточняющие вопросы. Они неизбежно быстро поймут, чья экспертиза необходима, и предложат дельные идеи по достижению общей цели. Инженеры смогут заблаговременно приступить к работе, начав также генерировать идеи, подбирать необходимые материалы и вносить изменения в оборудование. В таком случае не просто возрастают шансы выполнить работу качественно и вовремя, а появляется уверенность в том, что результат превзойдет ожидания и будет максимально отвечать условиям

рынка, соответствуя всем требованиям заказчика.

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.