

# Содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ. Величайшее шоу в мире</b> .....	11
<b>1. Сумасшедших нет</b> .....	19
<b>2. Удача и риск</b> .....	33
<b>3. Всегда чего-то не хватает</b> .....	47
<b>4. Парадоксы накопления</b> .....	57
<b>5. Стать богатым и оставаться богатым</b> .....	67
<b>6. «Длинные хвосты» выигрывают</b> .....	81
<b>7. Свобода</b> .....	95
<b>8. Парадокс человека в автомобиле</b> .....	105
<b>9. Богатство — это то, чего мы не видим</b> .....	109
<b>10. Копите деньги</b> .....	117
<b>11. Здравомыслие и рационализм</b> .....	127
<b>12. Сюрприз!</b> .....	139
<b>13. Место для ошибок</b> .....	153
<b>14. Вы изменитесь</b> .....	167
<b>15. Ничего бесплатного не бывает</b> .....	175

## ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

<b>16. Вы и я</b> .....	185
<b>17. Соблазн пессимизма</b> .....	195
<b>18. Когда вы готовы поверить чему угодно</b> .....	211
<b>19. А теперь все обобщим</b> .....	227
<b>20. Исповедь</b> .....	235
<b>ПОСТСКРИПТУМ: краткая история, объясняющая ход мыслей американских потребителей</b> .....	247
<b>ПРИМЕЧАНИЯ</b> .....	267
<b>СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ</b> .....	271

*Гений — это человек, способный делать  
обычные вещи, когда все вокруг теряют разум.*

Наполеон

*Мир полон очевидных вещей,  
которые все упорно отказываются замечать.*

Шерлок Холмс

# ВВЕДЕНИЕ

## Величайшее шоу в мире

**В** годы учебы в колледже я подрабатывал мойщиком машин в одном дорогом отеле Лос-Анджелеса.

В числе постоянных гостей отеля был глава технологической компании, гений, который в двадцать с небольшим лет разработал и запатентовал один из ключевых компонентов для роутеров Wi-Fi. Он основал и продал несколько фирм и считался очень успешным человеком.

Его отношение к деньгам я бы охарактеризовал как смесь неуверенности и детской наивности.

Он носил с собой пачку стодолларовых купюр толщиной в несколько сантиметров и демонстрировал ее всем, кто хотел увидеть, и многим из тех, кто не хотел. К месту и к не к месту открыто и громогласно хвастался своим богатством, особенно когда был навеселе.

Однажды он вручил одному из моих коллег несколько тысяч долларов и сказал: «Сходите в ювелирный магазин по соседству и купите мне золотые тысячедолларовые монеты».

Часом позже, когда монеты были у него в кармане, он вместе с приятелями отправился на набережную Тихого океана. Там они начали кидать монеты в воду, словно плоские камешки, стараясь, чтобы те отскакивали от поверхности воды как можно большее число раз. Просто так, для развлечения.

Через несколько дней он разбил люстру в ресторане отеля. Метрдотель сказал ему, что люстра стоит 500 долларов, и попросил возместить ущерб.

«Вы хотите пятьсот долларов? — недоверчиво спросил наш богач, вынимая «кирпич» денег из кармана. — Вот вам пять тысяч, и исчезните с глаз моих. Ваша мелочность меня оскорбляет».

Вероятно, вам интересно, как долго все это продолжалось. Ответчу: недолго. Через несколько лет я узнал, что он разорился.

Главная мысль этой книги состоит в том, что умелое обращение с деньгами зависит не столько от уровня интеллекта, сколько от привычек. А привить человеку, даже очень умному, нужные образцы поведения бывает нелегко.

Гений, утративший контроль над своими эмоциями, рискует стать банкротом. Справедливо и обратное утверждение: самые обычные люди без финансового образования могут быть богатыми, если обладают некоторыми полезными привычками.

---

Моя любимая статья из «Википедии» начинается так: «Рональд Джеймс Рид был американским филантропом, инвестором, уборщиком и разнорабочим на автозаправочной станции».

Рональд Рид родился в сельской местности штата Вермонт. Первым в своей семье окончил школу, что само по себе заслуживает уважения, ведь ему каждый день приходилось добираться до учебного заведения автостопом.

Те, кто знал Рональда Рида, не находили в нем ничего необычного. В его жизни не было никаких примечательных событий.

Рид 25 лет занимался починкой автомобилей на автозаправочной станции и 17 лет подметал полы в магазине JCPenney. В возрасте 38 лет он купил себе за 12 тысяч долларов дом с двумя спальнями и жил в нем до самой смерти.

В 50 лет овдовел и больше не женился. Один из друзей вспоминал, что его главным хобби была колка дров.

Рид отправился в мир иной в 2014 году в возрасте 92 лет. И сразу стал международной сенсацией.

В 2014 году умерли 2 813 503 жителя Америки. Из них менее четырех тысяч имели на момент смерти на своих банковских счетах суммы свыше 8 миллионов долларов. Скромный уборщик Рональд Рид был одним из них.

В своем завещании он оставил 2 миллиона долларов приемным детям, а более 6 миллионов пожертвовал местной больнице и библиотеке.

Те, кто знал Рида, были опарашены. Откуда он взял все эти деньги?

Оказалось, что секрета тут нет. Он не выигрывал в лотерею и не получал никакого наследства. Рид экономил те немногие деньги, которые зарабатывал, и вкладывал их в «голубые фишки». А потом десятилетиями ждал, пока эти скромные сбережения вырастут до более чем 8 миллионов.

Все очень просто. Из уборщиков — в филантропы.

За несколько месяцев до смерти Рональда Рида другой человек по имени Ричард тоже стал причиной громких заголовков.

Ричард Фусконе был полной противоположностью Рональду Риду. Этот выпускник Гарварда со степенью MBA и один из руководителей банка Merrill Lynch сделал блестящую карьеру в мире финансов и отошел от дел, когда ему было немного за сорок, став филантропом. Бывший глава Merrill Дэвид Ковальски отмечал в Фусконе «выдающиеся деловые и лидерские качества, здравость суждений и личную порядочность»<sup>1</sup>. Журнал *Crain's* включил его в число сорока самых успешных сорокалетних бизнесменов<sup>2</sup>.

А потом все пошло прахом, как и у нашего богача, швырявшегося золотыми монетами.

В середине 2000-х годов Фусконе взял большой кредит для расширения своего дома в Гринвиче, штат Коннектикут, площадь которого и без того составляла почти 1700 квадратных метров. В нем было 11 спален, два лифта, два бассейна,

семь гаражей, а его месячное содержание обходилось более чем в 90 тысяч долларов.

И тут разразился финансовый кризис 2008 года.

Кризис затронул почти всех и практически обратил в пыль состояние Фусконе. Высокая задолженность и неликвидные активы сделали его банкротом. «У меня в настоящее время нет доходов», — заявил он судье, рассматривавшему в 2008 году его дело о банкротстве.

Сначала был выставлен на продажу его дом в Палм-Бич.

В 2014 году настала очередь поместья в Гринвиче.

За пять месяцев до того, как Рональд Рид пожертвовал свое состояние на благотворительные цели, дом Ричарда Фусконе, где, по воспоминаниям гостей, столы ломились от угощений, а танцы устраивались на прозрачной крыше бассейна, был продан с аукциона. Вырученная сумма оказалась на 75 процентов меньше по сравнению с той, которая была указана при оценке этого объекта недвижимости страховой компанией<sup>3</sup>.

Рональду Риду было свойственно терпение, а Ричарду Фусконе — жадность. Разница в уровне их образования и в опыте не играла в данном случае никакой роли.

Мораль этой истории вовсе не в том, что надо быть похожим на Рональда и не брать пример с Ричарда, хотя сама по себе эта рекомендация тоже неплоха.

Главное здесь другое: финансы — уникальная область деятельности.

Где еще человек без высшего образования, специальной подготовки, семейной поддержки, опыта и связей может настолько превзойти превосходно образованного, отлично подготовленного и имеющего нужные знакомства соперника?

Затрудняюсь с ответом.

Невозможно представить себе, чтобы какой-то никому не известный Рональд Рид смог провести пересадку сердца лучше хирурга с гарвардским образованием. Или спроектировал небоскреб круче, чем опытный архитектор. Вы никогда не услышите историю о том, что уборщик превзошел по результатам мировое светило в области ядерных технологий.

А в сфере инвестиций такие истории случаются.

Тот факт, что Рональд Рид может на равных соперничать с Ричардом Фусконе, объясняется двумя причинами. Во-первых, на финансовый результат влияет фактор везения, не зависящий от интеллекта и трудолюбия. В определенной степени это действительно так, и мы далее подробно рассмотрим эту тему. Во-вторых, что важнее, финансовый успех не имеет строгого научного обоснования. Здесь обычная житейская рассудительность может оказаться более значимой, чем уровень знаний.

Этот феномен я называю психологией денег. Цель данной книги в том, чтобы на примере коротких историй убедить вас, что здравый смысл иногда более важен, чем техническая сторона процесса. Я постараюсь сделать это таким образом, чтобы всем, от Рида до Фусконе, а также тем, кто находится между ними, было легче принимать правильные финансовые решения.

Я пришел к выводу, что значение здравого смысла сильно недооценивается.

Нас учат, что финансовые науки основываются на математике. Вы подставляете данные в формулу, а формула подсказывает вам, что делать. Остается лишь следовать этому совету.

Так обстоят дела в сфере личных финансов, где вам рекомендуют завести себе шестимесячный резерв денег на черный день и откладывать по 10 процентов с каждой зарплаты.

Таково положение дел в инвестициях, где вы точно знаете историческую корреляцию между банковскими учетными ставками и котировками акций.

Точно так же все выглядит и в области корпоративных финансов, где финансист компании может точно подсчитать размер ее капитализации.

Нельзя сказать, плохо это или хорошо. Вы должны просто знать, что попытки следовать этим рекомендациям не имеют отношения к реальности и говорят лишь о том, что происходит у вас в голове в этот момент.



Две темы затрагивают жизнь любого человека независимо от того, как он к ним относится. Это здоровье и деньги.

Индустрия здравоохранения представляет собой вершину современной науки. Как следствие, продолжительность жизни растет во всем мире. Научные открытия отодвинули на задний план старые врачебные представления о том, как функционирует человеческий организм, и практически все стали от этого здоровее.

Финансовая индустрия — инвестирование, личные сбережения, планирование бизнеса — это совсем другая история.

За последние два десятилетия финансовая отрасль собрала под свое крыло самые светлые умы из лучших университетов. Финансовый инжиниринг стал десять лет назад наиболее популярной специальностью в Школе инженерии и прикладных наук Принстонского университета. Есть ли какие-то данные об улучшении положения в инвестировании?

Мне пока не видно.

С помощью метода коллективных проб и ошибок мы на протяжении многих лет совершенствовались как фермеры, водопроводчики, химики. Но пришли ли мы к чему-то опытному путем в области личных финансов? Уменьшилась ли наша вероятность попадания в долговую зависимость? Увеличились ли накопления на черный день? Или на пенсию? Стали ли мы счастливее, ознакомившись с реалистичным взглядом на то, что могут и чего не могут деньги?

Не вижу ни одного убедительного свидетельства.

Причина, на мой взгляд, в том, что мы привыкли думать о деньгах скорее как о физике (с ее правилами и законами), чем как о психологии (с ее эмоциями и нюансами).

И это обстоятельство, по-моему, не просто интересно, но и чрезвычайно важно.

Деньги сопровождают нас повсюду. Оказывают влияние на всех нас. И каждый думает о них по-своему. Они преподают нам уроки, применимые к самым разным сторонам жизни — риску, уверенности, счастью. Вряд ли можно най-

ти другое столь же мощное увеличительное стекло, которое позволяло бы объяснить, почему люди ведут себя так, а не иначе. Это одно из величайших шоу в нашем мире.

Мое личное отношение к психологии денег складывалось на протяжении десятилетия, в течение этого периода я занимаюсь данной темой. Писать о финансах я стал в начале 2008 года. Это был канун финансового кризиса и самой сильной рецессии за последние 80 лет.

Чтобы описать происходящее, мне нужно было сначала разобраться в нем. В самом начале своих попыток анализировать финансовый кризис я понял: никто не может в точности объяснить, что и почему случилось, не говоря уж о том, что нужно сделать, чтобы поправить ситуацию. На каждое более или менее логичное объяснение находилось не менее убедительное опровержение.

Инженеры могут определить причину обрушения моста, потому что им известно, что если к материалу в какой-то точке приложить определенную силу, то он разрушится. В физике нет противоречий. Она подчиняется законам. С финансами все не так. Они зависят от поведения людей. А поступки, которые представляются мне логичными, вам могут показаться опрометчивыми.

Чем больше я изучал финансовый кризис и писал о нем, тем очевиднее становилось, что рассматривать его надо не столько с финансовых позиций, сколько через призму психологии и истории.

Чтобы понять, почему люди залезают в долги, нет необходимости изучать банковские учетные ставки. Достаточно лишь вспомнить истории об алчности, неуверенности и оптимизме. Чтобы уразуметь, почему инвесторы продают активы на ценовом дне медвежьего рынка, не надо высчитывать ожидаемые проценты доходности в будущем. Можно всего лишь представить себе картину агонии и задать вопрос, не готовим ли мы такое же будущее своей семье.

Мне нравится афоризм Вольтера: «История никогда не повторяется. Повторяются люди». Он очень точно отражает наше отношение к деньгам.

## ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

В 2018 году я описал 20 самых существенных ошибок, предрассудков и других причин, влияющих на отношение людей к деньгам. Это исследование я назвал «Психология денег». С тех пор оно привлекло внимание свыше миллиона человек. Настоящая книга представляет собой более глубокое проникновение в тему. Некоторые пассажи перенесены из старой работы без изменений.

Вы держите в руках 20 глав, в каждой из которых отображены самые важные, на мой взгляд, а зачастую и противоречивые черты психологии денег. Все главы построены вокруг общей темы, но имеют самостоятельный характер, и их можно читать независимо друг от друга.

Книга не слишком большая, так что можете смело приступать к знакомству с ее содержанием. Обычно читатели не доходят до конца книг, так как вряд ли какая-то тема заслуживает того, чтобы посвятить ее объяснению 300 страниц. Я старался ограничивать объем каждой главы, чтобы вы не успели заскучать.

Итак, начинаем.