

Глава 1

Страх и алчность

Страх

«У Трампа коронавирусная инфекция, я совершенно уверен, — пишет мне Шерлок в iMessage. — Нужно скорее шорить, и как можно резче!»

Однако меня сейчас занимают другие проблемы. Сегодня пятница, 13 марта 2020 года, и эта дата уже сама по себе отражает ситуацию с коронавирусной инфекцией, которая, надо сказать, только обостряется. Но дальше больше. Мы с девушкой как раз в процессе переезда: моя старая холостяцкая квартира во французском квартале Мюнхена после уборки и перекрашивания стен сдана новым жильцам. Мы переезжаем в Зендлинг, в нашу первую совместную квартиру, — и все это посреди настоящего хаоса: близится локдаун, через несколько дней федеральный канцлер Ангела Меркель примет решение о введении карантина по всей стране. Так что у нас нет времени расслаживаться. Накануне я до глубокой ночи таскал ящики на третий этаж: в нашем доме старой застройки нет лифта! На следующий день вся квартира завалена

одеждой и книгами, тут же бегают кошка, но нет ни шкафа, ни кровати, ни дивана, ни холодильника, ни Wi-Fi. Мы хотим обставить квартиру заново. Я лежу на новом матрасе, прямо на полу в спальне, и каждые пять минут проверяю биржевые котировки. Обычно в этом мало смысла, но в эти минуты меня охватывает страх.

«Корона» — это что-то новенькое.

«Корона» — это что-то другое.

«Корона» застала нас всех врасплох.

Немецкий фондовый индекс (DAX) официально закроется в эту пятницу на уровне 9232,08 пункта. Но после этого курсы продолжают колебаться. Все индексы красные. В США фондовая биржа только что открылась, поэтому там жизнь кипит, а вот в Германии уже выключили свет. Самый главный вопрос сейчас: как сильно могут упасть котировки? Я был в короткой позиции в течение нескольких дней, то есть ставил на падение котировок: пока мне сложно оценить и ситуацию с вирусом, и сопряженные с этим риски.

Я не люблю когнитивный диссонанс. Мы предпочитаем игнорировать то, что не вписывается в нашу картину мира. И вирус, который парализовал земной шар, тоже сюда относится. Вот почему за несколько дней до обвала ходила теория: в минуту сомнения подобный вирус не станет катастрофой. Сравнения с атипичной пневмонией начались еще в феврале, когда котировки стали снижаться. Атипичная пневмония держала мир в напряжении в начале тысячелетия, и вирус также возник в Китае. Я тут же открыл статистику по всем пандемиям и болезням и стал смотреть, как они повлияли на фондовый рынок: вирус Эбола, вирус Зика и прочие. Результат был ошеломляющим: практически ни одной из этих болезней

не удалось поставить фондовый рынок на колени [1]. Наоборот, через шесть месяцев после вспышки атипичной пневмонии (в ноябре 2002 года) фондовый рынок снова пошел вверх.

Эпидемия	Закончилась	Изменения S&P 500 за 6 месяцев в %	Изменения S&P 500 за 12 месяцев в %
ВИЧ/СПИД	Июнь 1981 г.	-0,20	-10,73
Легочная чума	Сентябрь 1984 г.	8,22	26,31
Атипичная пневмония	Апрель 2003 г.	14,59	20,76
Птичий грипп	Июнь 2006 г.	11,66	18,36
Лихорадка Денге	Сентябрь 2006 г.	6,36	14,29
Свиной грипп	Апрель 2009 г.	18,72	35,96
Холера	Ноябрь 2010 г.	13,95	5,63
MERS	Май 2013 г.	10,74	17,96
Лихорадка Эбола	Март 2014 г.	5,34	10,44
Корь/краснуха	Декабрь 2014 г.	0,20	-0,73
Вирус Зика	Январь 2016 г.	12,03	17,45
Корь/краснуха	Июнь 2019 г.	9,82	–

Однако на фондовом рынке в эти дни происходит слишком много всего, и инвесторов охватывает страх. На своем YouTube-канале Mission Money я интервьюирую экспертов из Китая. Всех интересует, как сильно вирус затронет и нас. Мы не вирусологи, и волей-неволей возникает сравнение с атипичной пневмонией, однако сидеть сложа руки и надеяться на аналогичный исход кажется мне все более наивным сценарием. В последнее время, с тех пор как в начале февраля вирус попал в Германию, я не могу избавиться от чувства тревоги,

сосущего под ложечкой, и все чаще вспоминаю Вольтера: «Сомнение неприятно, но состояние уверенности абсурдно».

Лежа на матрасе, я ищу подходящий опцион пут на индекс S&P 500 в Lang & Schwarz и покупаю его. Мне хочется немного расслабиться, а не ощущать постоянные спазмы в желудке, и мы идем в греческий ресторанчик за углом. Четверть часа спустя я впиваюсь зубами в идеальный стейк средней прожарки, играет греческая музыка, пахнет гиросами и метаксой. Но я постоянно посматриваю на свой iPhone: S&P 500 продолжает падать, мой опцион пут в деньгах, то есть я уже в плюсе. Но меня это не радует. Я пишу Шерлоку, пытаюсь его успокоить. И тут я понимаю, что он с самого начала отнесся ко всему серьезно: еще в середине января в качестве запоздалого подарка на Рождество он вручил мне светло-голубую защитную маску. Тогда меня это позабавило, потому что мы всегда дарили друг другу что-нибудь дурашливое. Но в эту самую секунду мне вдруг приходит в голову, что все могло случиться иначе. Я уже не знаю, что рационально, что эмоционально, а что вызывает диссонанс, раз даже Шерлок теряет самообладание. Но вместе с тем я чувствую, что поступаю правильно, решив хеджировать портфель.

В следующую субботу, 14 марта 2020 года, выходит наша программа Mission Money, и в еженедельной рубрике «Миссия» мы показываем видео под названием «Биржевые потрясения и страх перед кризисом: почему я в *короткой* позиции»*. В голове у меня крутится худший из возможных сценариев.

* То есть автор обращает внимание, что в кризисе все выбирают короткую позицию, так как поддаются панике и рассчитывают на дальнейшее снижение цен. *Прим. науч. ред.*

- Что будет, если умрут миллионы людей? (В последнее время увеличилось число случаев со смертельным исходом, поэтому сравнение с атипичной пневмонией может скоро стать некорректным: тогда умерло «всего» 774 человека.)
- Что будет, если такие политики, как Дональд Трамп или Ангела Меркель, заболеют «коронай» или даже умрут?

«Корона» — это что-то новое.

«Корона» — это что-то другое.

Одно я знаю точно: я не продам ни одной акции. Потому что самая большая ошибка — постоянно поддаваться панике и осознавать свои потери, когда уже слишком поздно. От получения прибыли еще никто не умирал, но было бы смерти подобно продать с 20-процентным убытком хорошие акции, цена на которые так сильно упала из-за паники в кризис, а потом, когда паника пройдет, выкупать их втридорога. Придется терпеть эту неопределенность. Рисковать нужно только тогда, когда площади обгалятся кровью. Я уже купил еще, но меньшую позицию. Хочу, чтобы у меня оставалась возможность реагировать дальше.

На самом деле DAX должен был упасть еще сильнее в ближайшее время, но конец света так и не наступил. Ровно через шесть дней я пришел в себя и сделал все как надо. Как мне удалось при помощи стратегии, мужества и не без некоторой толики удачи обернуть этот крах себе на благо, я объясню в третьей главе. А сейчас поговорим еще немного о тех эмоциях, которые обуревали меня в течение последних нескольких дней. Именно об этом пойдет речь на следующих страницах.

Как эмоции влияют на наш финансовый успех? Почему мы постоянно подвержены страху, а жадность диктует нам, что делать? Тот же вопрос волновал и легендарного американского инвестора Барри Ритольца, пока в 2008 году он не понял, как ведет себя биржа во время рецессии. Он пришел к следующему выводу: потеря денег на бирже сродни скорби [2]. Интересно, что происходит в голове у инвесторов во время обвала и какие параллели можно провести с пятью уже ставшими классическими стадиями горя?

1. Отрицание.
2. Гнев.
3. Торг.
4. Депрессия.
5. Принятие.

Вот как выглядит типичное развитие событий на основе курса акций (источник вдохновения: события DAX в период с 2000 по 2003 год).



Кажется, есть что-то в том, чтобы сравнивать это с фазами принятия неизбежного. Просто неопытные инвесторы впадают в эйфорию и отказываются признавать, что ликованием однажды придет конец. Но на этот раз все может быть по-другому. В случае с «короной» все рефлекторно начали сравнивать ее с атипичной пневмонией: новый вирус из Китая с его предшественником из той же страны. Как показала дальнейшая история, многие недооценили масштаб происходящего.

Вторая стадия, как правило, выражается гневом. Инвесторы в панике продают акции, ругают правительство и Центробанк, а в случае с «короной» гнев коснулся и страны, откуда вирус пришел, — Китая. Злясь из-за падения котировок, в первую очередь нужно подвергнуть сомнению собственное поведение, попытаться обуздать эмоции и начать мыслить рационально. А на кого тут злиться? Только на себя, если ты не предусмотрел одну-единственную ситуацию, которая теперь будет повторяться на фондовом рынке снова и снова (падение цен), и не разработал план действий. На этой стадии гнев может быть очень опасен. Некоторые инвесторы, охваченные фрустрацией, начинают продавать акции, совершая таким образом большую ошибку. Вот почему стратегия и финансовый менеджмент так важны. Подробнее об этом — в третьей главе.

На третьей стадии инвесторы обычно принимаются вести переговоры — иными словами, торговаться. Рынки вдруг начинают резко расти в течение нескольких дней, потому что инвесторы видят благоприятные возможности для входа. Одно важное наблюдение для новичков: крах не означает, что акции рухнут в бездну за ночь. Торг очень хорошо для этого подходит, потому что для фондового рынка характерно

встречное движение: сегодня цены могут упасть на 10%, а завтра подняться на 20%. Это напоминает американские горки, и снова и снова в глазах инвесторов загорается надежда. Но такая ситуация часто грозит депрессией, когда котировки продолжают стремительно падать, и нет никакой надежды на изменение ситуации. На этой стадии инвесторы обычно готовы смириться и принять крах.

Сила негатива, или Напиши собственную историю денег

Брокеры носятся в суматохе, и до меня долетает фраза, которая врезается мне в память: «Никогда еще не было такого кошмара!»

Август 2007 года, мне двадцать, я, абсолютный юнец, стою посреди крупного мюнхенского банка и не понимаю, что происходит. Но я знаю: что-то точно случилось. Начинается финансовый кризис, который чуть позже перевернет всю банковскую систему. Но по-настоящему рынок будет сотрясать только в январе 2008 года. Меньше чем за 11 месяцев DAX упадет почти на 50%. Но уже за несколько месяцев до этого я чую неладное и не знаю, что делать, в том числе и в отношении финансов. Изначально у меня в портфеле было два фонда, которые я специально продал в 2007 году, чтобы освободить место для других фондов. Я продал фонд Euroland (WKN: 975791) и фонд биофармы (WKN: 921556) от Union Investment. Я заменил их водным фондом* (WKN:

* Фонд RobecoSAM Sustainable Water Equities, в состав которого входят акции компаний, предлагающих услуги, связанные с водой, и/или получающих выгоды от использования воды. *Прим. науч. ред.*

763763) и фондом будущего* (WKN: 515246). У меня на них были большие планы в ближайшие месяцы. А потом случилось вот что: едва я купил эти два фонда, как они тут же ушли в жесткий минус, мои потери составили 15%. Вот почему во время обеденного перерыва я в панике выбежал из банка, а в моих ушах снова и снова звучала фраза: «Никогда еще не было такого кошмара!» В такие моменты в нашем организме правит бал биохимия — выделяется адреналин.

Сердце бьется сильнее.

Нам хочется сбежать.

Именно это я чувствую в данный момент, словно меня засасывает водоворот, и я тону.

Мне нужно выбраться.

Поэтому я достаю мобильный телефон и звоню в Sparda-Banks. Я нетерпеливо жду, пока кто-нибудь снимет трубку, а я скажу, что хочу продать все.

Когда я пытаюсь вспомнить необычные дни на бирже, первым делом на ум приходят плохие дни.

Вот она — сила негатива.

Но так ли это на самом деле? С 2001 года рынки находятся в так называемом стрессе только в 5% случаев, а 5% времени они тратят на то, чтобы восстановиться. Хотя стресс все еще ощутим, он постепенно сходит на нет. В 90% случаев все идет как надо [3]. Конечно, наша память не хранит те 90% времени, когда все хорошо. Зачем помнить дни, когда ничего не происходило? А вот негативные переживания отпечатываются в мозгу, потому что мы ничего не боимся больше, чем потерь.

* Похоже на водный фонд, но от другой компании. Суть та же: в состав фонда входят компании, получающие выгоду внутри Sustainable Development Goals. *Прим. науч. ред.*

Лауреат Нобелевской премии Даниэль Канеман обнаружил, что боль от утраты воспринимается нами в два раза сильнее, чем радость от выигрыша! [4] Но страх — плохой советчик, так что нужно всегда держать руку на пульсе. Только десять лучших дней фондового рынка в году определяют значительный рост цен [5]. А как заранее узнать, какие дни окажутся золотоносными?

Наше внимание часто направлено на то, чтобы избежать возможных потерь, ведь они нас пугают, и это формирует у нас неверное понимание риска. При этом мы рискуем долгосрочным успехом ради наших краткосрочных эмоций. Что было бы, если бы я просто держал активы, а не распродал их в панике? Купив их не в самое благоприятное время, всего через несколько лет я бы оказался в жирном плюсе.

Июль 2020 года, и мы с Шерлоком стоим перед входом в музей Гуггенхайма в Бильбао. В мире бушует пандемия коронавируса. Вот почему мы вынуждены носить маски в публичных местах и дезинфицировать руки, прежде чем войти в музей. Сотрудник службы безопасности направляет на нас бесконтактный термометр: 36 градусов. И вот уже через десять секунд мы стоим в кассу, чтобы купить билеты. Вдруг Шерлок бледнеет, глядя на свой iPhone.

«Наш рейс отменили!» — кричит он.

Вообще-то посещение музея должно было стать нашим последним мероприятием, перед тем как мы отправимся в аэропорт и вылетим обратно в Мюнхен. Но пандемия коснулась и расписания Lufthansa. Наш рейс просто отменили за три часа до посадки. И вот мы сидим на скамейке в музее, смотрим в окно на реку, петляющую через весь Бильбао, и я пытаюсь мыслить рационально. У нас проблема: рейсов

в этот день больше нет, а на следующий можно улететь только во второй половине дня. Авиасообщение, возможно, будет полностью остановлено на период пандемии, но это уже другой вопрос. А завтра утром я уже должен быть в Мюнхене, потому что у меня важные съемки. Поэтому я вижу только одно решение: действовать быстро и пытаться вернуть контроль над ситуацией. Особо не раздумывая, мы покупаем билеты на рейс до Мадрида через три часа. А уже из столицы Испании полетим завтра утром до Мюнхена.

К счастью, из-за низкой загрузки аэропортов во время пандемии наши экстренные билеты стоят дешево, мы бронируем себе номер в четырехзвездочном отеле Мадрида по весьма привлекательной цене. Во всяком случае, проведем здесь еще один замечательный вечер, хотя изначально это совсем не входило в наши планы. Из силы негатива мы сделали силу позитива, быстро взяв судьбу в свои руки. Но, к сожалению, это не то, что принято называть чем-то само собой разумеющимся. А теперь вспомните, что первым делом приходит на ум, когда говорят о негативном опыте поездок:

- отмена рейса;
- переполненный поезд уже три часа стоит на путях и никуда не едет;
- поезд метро ушел прямо у тебя из-под носа, и ты опоздал на собеседование.

Мой самый яркий пример (к сожалению) — это железная дорога: когда я думаю о путешествии на поезде, мне в голову приходят только негативные мысли, как, впрочем, и большинству немцев. Я вспоминаю случай, когда мы ехали на съемку во Франкфурт и я сидел в купе, борясь с высокой

температурой. Кроме того, из строя вышел кондиционер — и это в августе, при 35 градусах. Я до сих пор мысленно сравниваю свое тогдашнее состояние с бодрствующей комой. Мы стояли на вокзале Кельн-Мессе со всей нашей аппаратурой для съемок, готовые сесть в вагон, где мы забронировали два места, и вдруг оказалось, что номера вагонов перепутаны, и нам пришлось бежать по всему перрону к своему вагону. Кроме того, периодически возникает путаница с указанием бронированных мест. Когда наш мозг находится под воздействием негатива, мы тут же делаем вывод: «С железной дорогой всегда одни неприятности!»

Знакомая проблема? Вам не нравятся какие-то вещи, потому что одно негативное воспоминание перечеркивает все. С большинством вещей в жизни та же история, что и на фондовом рынке: в 90% случаев все идет как надо. По большому счету это касается и железной дороги. Однако весь мир фокусируется лишь на этих негативных 5%. В ходе одного исследования пассажиров, ждавших своего поезда на платформе, спросили, как бы они себя чувствовали, если бы опоздали сейчас на поезд [6]. Но прежде некоторых из них попросили вспомнить случай, когда они действительно опоздали, и описать эту ситуацию (просто случайное воспоминание). Другая часть пассажиров должна была вспомнить и описать наихудший случай. В результате ощущения у группы, вспомилавшей незначительный случай, были такими же негативными, как у той, которой нужно было вспомнить худший инцидент. Выходит, что самые неприятные переживания из прошлого навсегда врезаются в память. Нужно иметь в виду, как часто прошлое влияет на то, что мы делаем с прицелом на будущее.

Бывает ли у вас, что мысли витают где-то далеко? Когда вы не уверены в себе и чувствуете, что ничего хорошего вас не ждет? Это может быть очень опасно. Обратите внимание на такие фразы, как:

- «Я не умею»;
- «Мне никогда не везет»;
- «Деньги для меня ничего не значат».

Я не раз слышал, что деньги ничего не значат, а акции, конечно же, только для богачей. Такие мысли естественны, но и опасны. Вера в подобные вещи со временем крепнет, превращаясь в самосбывающееся пророчество. Чтобы научиться успешно обращаться с деньгами, нужно сначала поразмыслить о том, какие установки нас ограничивают, какие мысли мы сами себе навязываем. Выглядит это так: вы годами сидите на лошади, пытаетесь скакать в направлении богатства. Но вы не продвинулись ни на йоту, хотя постоянно хлещете лошадь. Вы подобны всаднику в седле, в то время как лошадь символизирует в этой метафоре ваше подсознание, которое вы в течение многих лет питали ложными убеждениями, говоря своей лошади, что деньги просто не для вас, а инвестирование в любом случае ничего не принесет. Вот почему лошадь постоянно рвется в противоположном направлении, а вы никак не приблизитесь к цели.

Прежде чем взять на себя ответственность за свои финансы, нужно пересмотреть истории, которыми мы сами себя кормим. Наши финансовые действия во многом обусловлены нашей личной историей. К такому выводу пришли немецкие ученые Стефан Нагель и Ульрика Мальмендье [7]. Обычно ученые исходят из того, что данные — это просто данные,

и не имеет значения, пережил ли кто-то Великую депрессию на самом деле или просто о ней слышал. Получается, что ученые никогда не делали разницы между знаниями и опытом. Но именно такое серьезное событие, как Великая депрессия, сформировало целое поколение и повлияло на решение людей, покупать ли им облигации, акции или золото. Нагель и Мальмендье выяснили, почему старшие члены семьи совершенно иначе относятся к деньгам, чем младшее поколение: пережитая в 1920-х годах гиперинфляция оставила на их мировосприятии глубокий отпечаток.

Когда речь идет о том, как распорядиться деньгами, мы исходим из личного опыта. Мечтать о вечно растущих акциях легче, если в твоей жизни был только такой опыт. Но представьте, что вы зашли на рынок в 1929 году. А уже в августе случилась катастрофа: американский фондовый индекс S&P 500 за 20 месяцев упал на 83,7%! В июне 1932 года — спустя три года — была достигнута минимальная отметка. Но это еще не самое ужасное. Рынку потребовалось 12,5 года, чтобы восстановиться и вернуться к старому максимуму. Почти 13 потерянных лет.

Переживания и личные истории могут быть такими мощными, что способны перевернуть наше мировоззрение с ног на голову. Когда ученики старших классов слышат яркую речь, заставляющую их изменить свои политические взгляды, им кажется, что они всегда чувствовали себя так, как в этот момент [8]. Поэтому, если вас вдруг захватила речь политика или данная книга, это можно сравнить с промыванием мозгов — вы теряете всю информацию со своего «жесткого диска». Именно в этом я усматриваю шанс показать вам новый взгляд на акции и риски.

Прежде всего спешу вас успокоить хотя бы в одном: сегодня неважный день для инвестирования — покупать акции будет слишком рискованно. Мне в течение многих лет задают один и тот же вопрос: «Когда лучше всего начинать?» Стоит мне ответить, что сегодня самый благоприятный день для инвестирования, потому что, как и Архимед, мы хотим иметь как можно больший рычаг времени, как мне тут же начинают приводить контраргументы. Мне говорят, что сейчас не лучший момент, потому что акции слишком дорогие, политическая обстановка оставляет желать лучшего, да и погода не та. Тему денег многие откладывают (как и заполнение налоговой декларации) на последний день. Но с чего они взяли, что сегодняшней день худший, а не лучший? Проблема заключается в мифах, которые подпитываются СМИ, социальной средой и разжигающими панику любителями пророчить всеобщий закат. И даже если эти страхи кому-то кажутся необоснованными, они оказывают огромное влияние на тех, кто им подвержен. Потому что проблема мифов и фейковых новостей в том, что они не меняют ничьих мнений, а лишь укрепляют людей в том, во что те верят. Как сложно бывает отказаться от своих установок, мы уже знаем. Поверив во что-то, мы становимся очень восприимчивы к информации, которая эту веру укрепляет. Это усиливает так называемое *motivated reasoning* — взаимное влияние мотивации и познания. Отдавая предпочтение определенному результату (мотивация), мы незаметно начинаем мыслить в желаемом направлении [9].

Рассмотрим ситуацию, уже много лет не теряющую своей актуальности в случае с фондовым рынком: процентные ставки никогда не были такими низкими. Это звучит как

нечто исключительное, поговаривают даже о величайшем эксперименте центральных банков всех времен. Но действительно ли низкие процентные ставки так уж удивительны? По словам экономиста Пола Шмельцинга, на самом деле такое положение дел вполне логично. Потому что процентные ставки стабильно снижаются еще со времен позднего Средневековья.

История развития процентных ставок



Специалист по экономической истории Гарвардского университета Пол Шмельцинг изучил источники за последние семь веков, дойдя в своих исследованиях до 1311 года. Он пришел к заключению, что низкие процентные ставки — явление отнюдь не новое в истории. Своего пика они достигли в XV веке и с тех пор снижаются. Если оценить тенденцию последних пяти столетий, то к 2100 году отрицательные процентные ставки в размере 2% могли бы стать скорее правилом, нежели исключением [10].

Но как Шмельцинг это выяснил? Собирая факты, как головоломку: почти во всех крупных городах Священной Римской

империи германской нации имелись городские реестры, в которых велись записи о служебных делах. В результате своего исследования он выяснил, что с конца Средневековья долгосрочная реальная процентная ставка, скорректированная с учетом инфляции, ежегодно снижается в среднем примерно на 0,006–0,016 процентных пункта. Но постоянно возникают колебания. Нередко они вызваны геополитическими событиями. В XIV веке, например, реальные процентные ставки упали за десять лет почти на 6 процентных пунктов из-за чумы, которая уничтожила от трети до половины населения Европы. При этом стоимость инвестиции в основной капитал (например, в дома, золото и сбрю) оставалась неизменной. В итоге в какой-то момент капитал был в таком изобилии, что это привело к снижению его цены, то есть процентной ставки, которая упала. Одним из самых важных факторов, вызвавших снижение процентных ставок в долгосрочной перспективе, оказалось то, что мир становился более безопасным. Например, в XV веке французский король все еще регулярно бросал своих кредиторов в тюрьму, если не могли или не хотели платить им. Вот почему те часто требовали премию, чтобы хоть как-то застраховаться от вероятного дефолта. Сегодня такие риски, конечно, не представляют большой угрозы, и поэтому процентные ставки стали значительно ниже [11].

Историю денег нужно знать. Тот, кто знаком с фактами, не поддается влиянию чужих историй и никогда не станет игрушкой в чужих руках или заложником мифов. Нередко наши страхи используют, чтобы делать громкие заголовки или продавать продукты. Нужно четко понять, как деньги формировали нашу жизнь до сих пор, откуда взялись наши

страхи и предубеждения и кто внушил нам мысль, что мы должны срочно пересмотреть свои установки. Потому что последние определяют наше поведение. И тот, кто ошибся в расчетах, никогда не осмелится выйти на биржу.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОРЕФЛЕКСИИ

- Какой у вас был опыт обращения с деньгами в юности?
- Каких принципов обращения с деньгами придерживались ваши родители?
- Запишите три установки про деньги, которые вас ограничивают. Попробуйте их опровергнуть.

Жадность, или Почему дважды порванная связка привела меня в эйфорию

В августе 2020-го я захожу в метро в мюнхенском Штахусе, сияя от счастья. Внутри я ликую — это то чувство, когда хочешь обнять весь мир. Но сейчас, когда я пишу эти строки, я искренне недоумеваю, как я тогда мог чувствовать себя так хорошо. Дело в том, что я повредил правую лодыжку: в течение недели у меня порвалась внешняя связка, надорвалась вторая, и у меня был так называемый костный синяк (то есть ушиб кости, при котором поражается костный мозг). Но почему, несмотря на все это, я находился в таком радужном настроении? Ответ прост: я получил очень приятное известие!

Что же произошло? Позвольте рассказать предысторию.

27 июля 2020 года я нахожусь на съемочной площадке в Scalable Capital в центре Мюнхена, снимая для YouTube-

канала Mission Money. Мы собираемся брать интервью у основателя финтехкомпании Эрика Подзувейта, и перед съемкой он проводит нас по новым офисным помещениям: мы подыскиваем подходящее место, чтобы сразу записать интервью. Нам нужны хороший свет и презентабельный фон. Я спускаюсь на обратном пути по лестнице на первый этаж, на мне маска, в руке стакан с водой, а на носу нет очков, поэтому вижу я не так хорошо, как обычно. А еще мой коллега кричит мне снизу: «Посмотри, неплохое место для съемок, если отодвинуть стул».

Собираясь ему ответить, я спотыкаюсь на последней ступеньке, и у меня подгибается правая нога. В следующую секунду я понимаю, что что-то сломал. В течение нескольких секунд у меня опухает лодыжка, боль нестерпимая. Мне предлагают пакет льда, чтобы приложить к ушибу: так боль хотя бы не усиливается. Мы даже снимаем интервью, я надеюсь, что это всего лишь синяк. Но уже через несколько часов надежда моя улетучивается. Я начинаю подозревать у себя перелом лодыжки и еду в отделение неотложной помощи.

На рентгене выясняется, что ничего не сломано. Но с моей правой ногой все равно что-то не так. Поэтому в ближайшие дни я занят поиском ортопеда, и уже спустя несколько часов мне делают МРТ. Доктор уверен, что у меня порваны обе наружные связки голеностопа, и теперь вопрос стоит ребром: не поврежден ли синдесмоз? Это было бы настоящей катастрофой, потому что мне бы пришлось делать операцию! Поскольку МРТ мне делали в пятницу днем, у меня впереди все выходные. Я стараюсь не падать духом, но, поскольку боль усиливается, я все же склонен думать, что синдесмоз поврежден. В понедельник у меня наконец появляется ясность:

синдесмоз не пострадал! А так как я уже настроился на худшее, эта новость вызывает у меня настоящую эйфорию.

Что же происходило в моем организме, когда я почувствовал это ликование? Секрет моей эйфории называется дофамин. Дофамин — это нейротрансмиттер, который обладает возбуждающим действием и выделяется, когда мы, например, получаем приятные известия. Знакомо ли вам ощущение, когда вы ошиблись в расчетах, заполняя налоговую декларацию, и получили на счет лишнюю 1000 евро? Это самая красивая ошибка на свете, именно она и обеспечивает вам этот душевный подъем, и именно в этот момент в игру и вступает дофамин. Потому что дофамин вырабатывается как реакция на что-то неожиданное. Ученые назвали этот подъем ошибкой прогнозирования вознаграждения [12]. Проще говоря: если реальность окажется лучше, чем наш прогноз, наше тело начнет выделять дофамин.

Если нас приводит в эйфорию тот факт, что не поврежден синдесмоз, только представьте, как выстреливает дофамин, когда акции непрерывно растут.

Благодаря дофамину мы ощущаем себя на седьмом небе от счастья.

Умноженный на денежный фактор, дофамин превращается в монстра. Именно поэтому многие постоянно заглядывают в свое приложение: может, акция выросла на 20%? Почему никто раньше не говорил мне о том, что мы играем в азартные игры, чтобы почувствовать вот такой прилив энергии?

Тот, кто хочет обращаться с деньгами рационально, должен осознавать силу дофамина. Мне удалось бы избежать многих неприятностей, если бы я знал об этом раньше. Потому что

этот всплеск способен вызывать привыкание! Очередной выброс дофамина может произойти в любую секунду! Самое паршивое в этом то, что он может случиться в любое время, — например, когда вы принимаете решения по акциям. Совсем не обязательно добиваться успеха, достаточно просто осознавать, что есть шанс, — уже от этого мы можем впасть в эйфорию. Нейробиолог Роберт Сапольски из Стэнфордского университета называет это «чудо возможного». У одного начинается эйфория, когда он делает спортивную ставку, у другого — когда сдает свой лотерейный билет, а у кого-то — когда он покупает опцион на акцию с пятикратным рычагом. Главное — есть надежда на выигрыш.

Силу возможного можно обнаружить повсюду: например, мы проверяем электронную почту или открываем Tinder — иногда нас ждет ответ, а иногда его нет. По словам Сапольски, когда, в очередной раз заходя в почту, мы видим, что кто-то нам написал, наш уровень дофамина повышается на 400%! [13] Именно поэтому нас так и манит наш iPhone, нам хочется проверить, что новенького: сколько лайков собрали наш пост в соцсетях или видео на YouTube?

Игровая индустрия тоже набирает обороты благодаря силе дофамина. Когда мы играем в видеоигры, его уровень повышается так же, как во время секса, и почти так же, как при употреблении кокаина [14]. Все знают, как приятно выигрывать, поэтому очень просто доставить себе это удовольствие, включив PlayStation и забив гол в Fifa. Дешевая порция дофамина доступна на каждом углу.

Но почему мы подвергаем себя опьянению дофамином? Здесь нужно понимать, как устроен наш мозг. Мы постоянно смотрим в будущее и пытаемся его спрогнозировать. С одной

стороны, это происходит автоматически: нас интересует, что с нами произойдет в ближайшие несколько секунд. Однако это не так уж и удивительно, ведь даже мозг шимпанзе или белки способен задаваться вопросом, что судьба уготовила им здесь и сейчас. Тут все примерно как с моим котом: он чувствует, когда я достаю из холодильника лосося. Он знает, что ему нравится этот запах, и помнит, что в последний раз ему перепал кусочек, когда он запрыгнул на стол. Таким образом, он выстраивает свое будущее, исходя из прошлого и текущего момента [15]. Но кот не может мысленно перенести свое «я» в будущее и поэтому съедает все, что я кладу ему в миску. Он не думает о том, что завтра корма может и не быть.

Мы, люди, уже на шаг опережаем кота, потому что можем заглядывать в будущее и даже представлять его. Мы не опускаем холодильник за раз, а распределяем еду на несколько дней. Мы думаем о том, что будет с фондовым рынком в конце года, как сыграет футбольный клуб Bayern в предстоящую субботу и чего мы могли бы достичь в профессиональном плане за пять лет. Читая эти строки, вы, наверное, тоже думаете о том, что же будет дальше в этой главе. Ваш мозг пытается что-то сделать со словами, которые вы уже прочитали и которые читаете [16]. И это тот же навык, который вам нужен, чтобы читать плавно. Если вы прочтете фразу «Приблизительно 1,5 литра жидкости — это норма, которую человек должен...», то, вероятно, ваш мозг сам подставит «... выпивать в день». Мы делаем это автоматически. Наш мозг постоянно занят поисками ответов: а кем работает мужчина, идущий в толпе рядом со мной? Как отскакивает теннисный мяч и как мне лучше по нему ударить? Что скажет босс,

если я потребую повышения зарплаты на 30%? Как бы отреагировала моя жена, если бы я завалился домой мертвецки пьяным посреди ночи? Наш мозг постоянно просчитывает следующий шаг, и нам, конечно, нравится, когда нас приятно удивляют в процессе.

Если не осознавать силу дофамина, она может стать проклятием. Это самый важный урок, который преподал мне дофамин. Раньше я не понимал, насколько сильно на меня влияет эта сила возможного. Именно из-за дофамина люди проигрываются в пух и прах или ставят свой брак под угрозу в поисках мимолетного увлечения. Сюрпризы лишь делают жизнь интереснее, но выброс дофамина не должен управлять нашими финансами и личными отношениями.

Однако не стоит опрометчиво называть дофамин гормоном азартных игр, ведь его можно использовать и для достижения мирных целей. Хотите ненадолго почувствовать силу дофамина? Закройте на секунду глаза и подумайте о тех вещах, которых вы хотели бы достичь. Если воображение рисует вам домик на берегу озера, свою юридическую фирму, красную Tesla или собственную студию йоги, то, должно быть, у вас есть стремление воплотить мечты в жизнь.

Этот огонь.

За всем этим может стоять дофамин. Он заставляет нас желать большего. И теперь я использую его для достижения своих целей. Для этой книги я снова применил принцип геймизации и превратил проект в игру. Каждая глава оформлена как уровень в игре. На моей стене всегда висел план: готовые уровни помечены зеленым, находящиеся в процессе разработки — желтым, а незавершенные — красным. Вся жизнь может быть превращена в такую игру. Поскольку мне

претит мысль о том, чтобы прожить один и тот же день дважды, я стараюсь постоянно пробовать что-то новое. Мое стремление удивляться только возрастает. Мне больше не нужны PlayStation или спортивный беттинг, я пишу книги и придумываю мемы для своей странички в соцсетях. Я радуюсь, когда мне в голову приходит прикольная идея для Reels или видео для TikTok. Рассказывать истории, чтобы развлекать людей и учить их чему-то, — это то, что сейчас занимает меня больше всего на свете. Жизнь вообще может быть недостаточно богатой на эмоции, но вот в том, что касается денег, мне нравится, чтобы все было в меру скучно.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

